HANDELSKAMMER
Schweiz ■ Österreich ■ Liechtenstein

Hub

Netzwerk – Wirtschaft – Trends

Das Magazin der HKSÖL
Ausgabe 3.2026



Liechtenstein
Wo finanzielle Stärke auf Pioniergeist trifft



Vertrauen als Grundlage
Simon Tribelhorn, Geschäftsführer des LBVs, im Talk



Kapitalmarkt 2.0
Wie Tokenisierung, Stablecoins und MiCA die Finanzwelt verändern

btv.at/nachhaltigegeldanlage
btv-bank.ch/private-banking/mehrwerte/nachhaltige-geldanlage

Unser Geld in unserer Welt

Investieren mit Geist und Haltung bedeutet: Ressourcen schonen, sozial handeln und faire Geschäfte tätigen.

Das wirkt und bewirkt!



BTV VIER LÄNDER BANK

Editorial

Willkommen im Hub, dem Magazin der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein (HKSÖL). Mit spannenden Talks und inspirierenden Storys bieten wir seitenweise News in Sachen Netzwerk, Wirtschaft und Trends.



Alexander Riklin, Präsident HKSÖL, und Urs Weber, Generalsekretär HKSÖL

Der Kapitalmarkt steht aktuell vor einer neuen Phase. Blockchain, tokenisierte Vermögenswerte und regulierte Stablecoins verlassen die Experimentierzone und werden zu Fragen wirtschaftlichen Nutzens: Wie wird heute bezahlt, finanziert, verwahrt und abgewickelt – und unter welchen Regeln entsteht Vertrauen?

Diese Ausgabe rückt den Kapitalmarkt 2.0 in den Fokus. Der Trendbeitrag zeigt, warum MiCA, Euro-Stablecoins und tokenisierte Real World Assets für CFOs, Banken und institutionelle Investoren relevant werden: als Infrastruktur für schnellere Zahlungsströme, effizientere Liquiditätssteuerung und neue Finanzierungsmodelle.

Liechtenstein steht exemplarisch für die Verbindung von Stabilität und Pioniergeist. Unser Regionenporträt zeigt, wie sich das Fürstentum vom klassischen Finanzplatz zu einem Labor für die Wirtschaft von morgen entwickelt. In Interviews vertiefen Prof. Dr. Cornelia Stengel, Simon Tribelhorn und Alexander Höptner diese Entwicklung aus regulatorischer, bankstrategischer und infrastruktureller Perspektive – vom MiCA-Marktzugang über Cybersecurity bis hin zu Stablecoins, Treasury und 24/7-Zahlungsinfrastruktur.

Ergänzend zeigt S-GE-CEO Anja Fiedler, wie eng Standortqualität, Internationalisierung und persönliche Netzwerke auch in einer digitalen Wirtschaft verbunden bleiben. Entscheidend ist, ob Technologie Vertrauen schafft, Prozesse verbessert und Unternehmen handlungsfähiger macht.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen dieser neuen Ausgabe von Hub!

Herzlichst,
Alexander Riklin &
Urs Weber

Digitale Assets müssen nicht mehr Aufmerksamkeit erzeugen – sondern wirtschaftlichen Nutzen schaffen.

© Beigestellt

Inhalt







Lifestyle News 6
Von alpinen Refugien über internationalen Film bis hin zu großer Kunst

Regionen 8
In Liechtenstein trifft Stabilität auf Pioniergeist

Trend 12
Wie Blockchain den Kapitalmarkt verändert

Expertenmeinung 16
Alexander Höptner, CEO von AllUnity, über Euro-Stablecoins

Talk 18
Prof. Dr. Cornelia Stengel über Marktzugangsmodelle unter MiCA

Gastbeitrag 22
Simon Tribelhorn über Blockchain, Cybersecurity und Vertrauen

Snapshots 24
Visionäre Businesses, die bestehende Märkte zukunftsreif machen

Talk 26
S-GE-CEO Anja Fiedler über neue Perspektiven am Markt

Generalversammlung 28
Die Kunst, heute für morgen zu planen

Events 29
Friends 4 Friends, Top Talks und mehr

Intern 32
Neuigkeiten bei der HKSÖL

HKSÖL News 34
Sarah Huber und Tobias Wehrli ergänzen den Direktionsrat der HKSÖL

IMPRESSUM

Herausgeber, Medieninhaber:
Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein (HKSÖL), 1040 Wien, Schwindgasse 20, hk-schweiz.at

Verleger:
MediaUnit Verlags GmbH & Co KG
Kärntner Straße 27/5. OG, 1010 Wien
office@mediaunit.at, mediaunit.at

Redaktionsleitung:
Philipp Josef Rossmann, Awedis Cocyan

Art Direction: Michaela Sattler

Chefin vom Dienst: Kristina Gut-Kisling

Projektverantwortliche HKSÖL:
Katharina Silva Guerrero

Cover: Getty Images: d3sign, Arnold Petersen; Simon Tribelhorn (beigestellt)

Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Brigitte Cocyan, Christine Nouikat

Anzeigen:
Awedis Cocyan
Anfragen an: a.cocyan@mediaunit.at

Druck:
Walstead Leykam
Druck GmbH & Co KG,
Bickfordstraße 21, 7201 Neudörfl

Auflage: 10.000 Stück

Aufgrund der besseren Lesbarkeit verzichten wir auf eine genderspezifische Schreibweise. Gemeint sind immer alle Lesergruppen.

Trotz präziser Recherche Angaben ohne Gewähr. Druckfehler vorbehalten.

Mehr Services unter hk-schweiz.at

Offenlegung nach Mediengesetz:
Alleiniger Medieninhaber: Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein (HKSÖL), 1040 Wien, Schwindgasse 20, hk-schweiz.at

Grundlegende Richtung des periodischen Magazins: Es informiert zu den Themen Wirtschaft, Netzwerke und Trends. Mit Fokus auf Schweiz, Österreich, Liechtenstein. Zielgruppe sind die Keyplayer der Wirtschaft.

post.at/nachhaltig
CO_2 freie Zustellung 100% bis 2030

PEFC-zertifiziert
Dieses Produkt stammt aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern und kontrollierten Quellen
PEFC
PEFC/06-39-06
www.pefc.at

Bitte sammeln Sie Altpapier für das Recycling.

© Getty Images: rusm, Arkadiusz Warguła; Cornelia Stengel



HANDELSKAMMER
Schweiz ■ Österreich ■ Liechtenstein

VERANSTALTUNGEN

Unsere Veranstaltungen verbinden Wissen und Netzwerk. Referenten wählen wir gezielt nach den Bedürfnissen unserer Mitglieder und aktuellen Wirtschaftsthemen aus.

Sie treffen auf Wirtschaftsexperten, Manager, Unternehmer und tauschen Gedanken und Informationen aus.

Als Mitglied sind Sie zu allen laufenden Veranstaltungen eingeladen – und können auch eigene Formate initiieren oder von uns umsetzen lassen.

EVENT-VORSCHAU

Auf folgende Veranstaltungen dürfen sich HKSÖL-Mitglieder in diesem Herbst freuen:

- **44. Friends 4 Friends**
  Netzwerkabend
  6. Oktober 2026
  Wien

- **45. Friends 4 Friends**
  Netzwerkabend
  7. Oktober 2026
  Graz

- **Geoökonomie als Wachstumschance**
  Top Speakers Lounge
  5. November 2026
  Wien

- **Data Sovereignty**
  Top Speakers Lounge
  9. November 2026
  Zürich

- **46. Friends 4 Friends**
  Netzwerkabend
  25. November 2026
  Hohenems (Vorarlberg)

Weitere Veranstaltungen, Details und Anmeldung:

Friends 4 Friends Kommunikationspartnerschaft

Nutzen Sie unsere exklusiven „Friends 4 Friends“-Netzwerkveranstaltungen als Plattform für Ihr Unternehmen.

- Visibility Ihrer Marke bei hochkarätigen Gästen
- Einladung Ihrer Zielgruppe und Ihrer VIP-Kunden
- Medienpräsenz online & offline

Mehr Infos und unverbindliche Anfragen:

Ikonen mit Tiefgang

Zwischen alpinen Refugien, internationalem Film und großer Kunst zeigt sich Lebensart in vielen Facetten. Besondere Adressen und kulturelle Highlights, die den Blick über das Alltägliche hinaus öffnen.

Text: Philipp Josef Rossmann

1

Im Takt der Alpen

Im Val d'Hérens zeigt Le Rucher d'Evolène, wie zeitgemäßer Alpentourismus aussehen kann: leise, lokal verankert und mit Sinn für das Vorhandene. Im Zentrum des Projekts steht das sorgfältig restaurierte „Hôtel Le Central", ergänzt durch historische Chalets, die sich nahtlos in das Walliser Bergdorf einfügen. Regionale Materialien, alte Fundstücke und individuelle Zimmer erzählen von der Historie des Ortes, ohne dass der Komfort zu kurz kommt. In der Lounge mit Cheminée, an der Honesty Bar oder im Garten verlangsamt sich der Takt fast von selbst. Beim Frühstück kommen Alpkäse, Evolèner Honig und Walliser Trockenfleisch auf den Tisch. Das Olèinna Spa greift mit Gletscherwasser und alpinen Essenzen die Landschaft auf – ein Rückzugsort, der seine Umgebung ernst nimmt.

rucher.com









2
Rückkehr einer Ikone

1910 eröffnete „The Park Gstaad“ als erstes Fünf-Sterne-Hotel des Ortes. Bald beginnt für das traditionsreiche Haus ein neues Kapitel: Nach einer umfassenden Neugestaltung kehrt es unter der Leitung von Four Seasons zurück. Der französische Designer Joseph Dirand übersetzt die klassische Chalet-Architektur in eine klare, zeitgemäße Formensprache. Geplant sind 75 Zimmer und Suiten, darunter sechs Penthouse-Residenzen, sieben Restaurants und Lounges und ein Spa mit sechs Behandlungsräumen. Die Lage auf einer Anhöhe verbindet Ruhe und Bergpanorama mit der Nähe zur Gstaader Promenade – ein historisches Hotel, das seine alpine Herkunft präzise in die Gegenwart holt. **parkgstaad.ch**

3
Großes Kino an der Limmat

Vom 24. September bis zum 4. Oktober 2026 wird Zürich wieder zur Bühne für internationale Filmkunst. Das Zurich Film Festival bringt gefeierte Premieren, neue Regietalente und bekannte Namen aus Hollywood an die Limmat. Rund 135.000 Besucher treffen hier auf Filmschaffende, Branchenvertreter und Produktionen, die später bei internationalen Filmpreisen für Aufmerksamkeit sorgen. Neben Spiel- und Dokumentarfilm-Wettbewerben prägen Gala-Premieren, die Reihen „Signatures“, „Hashtag“, „Now/Future“ und „Sounds“ sowie das Kinderprogramm „ZFF for Kids“ die 22. Ausgabe. Das vollständige Programm erscheint am 9. September, der Ticketvorverkauf startet am 14. September. **zff.com**







4
Das Drama des Menschseins

Picasso und Bacon begegnen einander in ihrer Kunst über Generationen hinweg. Die Albertina macht diese Verbindung bis 31. Jänner 2027 sichtbar und bringt rund 70 Schlüsselwerke nach Wien. Unter dem Eindruck Picassos fasste Francis Bacon einst den Entschluss, Maler zu werden; zeitlebens rang er mit dem Einfluss der übermächtigen Vaterfigur. Beide zerlegten den menschlichen Körper und setzten ihn mit radikaler Kraft neu zusammen. Schmerz, Begierde und Verletzlichkeit prägen ihre Bildwelten ebenso wie Kreuzigungen, Schreie, Stierkampf und Aktdarstellungen. Zu sehen sind unter anderem Picassos „Dora Maar“ sowie Bacons „Selbstporträt“ in einer konzentrierten Studie darüber, wie sich die Brüche des 20. Jahrhunderts in den Körper eingeschrieben haben. **albertina.at**

© Le Rucher d'Evolène, Evolène, Four Seasons „The Park Gstaad“; Andreas Rentz (Getty) for ZFF; Albertina: Pablo Picasso, Badende mit Ball, 1928, Succession Picasso, Bildrecht: Wien 2026, Moderna Museet Stockholm: Francis Bacon, Figurenstudie „Fury“, ca. 1944, private Collection Estate of Francis Bacon

Das Prinzip Liechtenstein

Wo Stabilität auf Pioniergeist trifft: Liechtenstein entwickelt sich vom klassischen Finanzplatz zum Labor für die Wirtschaft von morgen.

Text: Brigitte Cocyan



Das Parlamentsgebäude in Vaduz steht für politische Stabilität und verlässliche Rahmenbedingungen – ein wesentliches Fundament des liechtensteinischen Wirtschaftsmodells.



Schloss Vaduz überragt die Hauptstadt des Fürstentums – Sinnbild für die Verbindung von historischer Kontinuität und moderner Wirtschaftskraft.



Wenn über europäische Wirtschaftsräume gesprochen wird, gerät die Faszination für die schiere Größe oft zum Gradmesser. Das Fürstentum Liechtenstein straft diese Logik seit Jahrzehnten Lügen. Eingebettet zwischen der Schweiz und Österreich hat sich das Land auf knapp 160 Quadratkilometern eine Sonderstellung erarbeitet, die weltweit ihresgleichen sucht. Wer den Staat auf ein reines Finanzeck reduzieren möchte, greift dabei fundamental zu kurz. Zwar trägt der Finanzsektor beachtliche 17,3 Prozent zur nationalen Bruttowertschöpfung bei, doch das eigentliche Erfolgsgeheimnis liegt in einer seltenen Symbiose: Langjährig gewachsene staatliche Stabilität trifft hier auf einen bemerkenswerten, fast schon kühnen Pioniergeist. In einer Zeit globaler Unsicherheiten positioniert sich Liechtenstein damit als das, was die moderne Wirtschaft mehr denn je sucht – ein hochagiles und zukunftsfähiges Ökosystem.

Die Festung der harten Fakten: Substanz statt Schein

In Zeiten, die von ausufernder Staatsverschuldung, Inflation und schwankenden Rating-Einstufungen geprägt sind, liest sich die Bilanz des Fürstentums wie ein Gegenentwurf zur europäischen Realität. Liechtenstein ist vollkommen schuldenfrei und hält seit Jahren unangefochten das begehrte AAA-Rating der führenden internationalen Agenturen. Diese staatliche Handlungsfähigkeit ist nicht das Ergebnis historischer Zufälle, sondern einer konsequenten, vorausschauenden Finanzpolitik.

Solch eiserne Substanz überträgt sich unmittelbar auf den Finanzplatz und seine Akteure. Während internationale Bankenverbände unter steigendem Eigenkapitaldruck agieren, weisen die liechtensteinischen Kreditinstitute eine durchschnittliche TIER-1-Ratio von beeindruckenden 20,1 Prozent auf. Das bedeutet: Die Banken im Land verfügen über mehr als doppelt so viel Kernkapi-



Blockchain trifft Standortinnovation: Liechtenstein verbindet klare regulatorische Rahmenbedingungen mit digitalen Zukunftstechnologien und positioniert sich damit als Vorreiter der Token-Ökonomie.

tal wie von den strengsten internationalen Regulierern gefordert. Dieses finanzielle Polster ist weit mehr als eine Beruhigungspille für Anleger und Unternehmenskunden – es ist das Fundament für eine außergewöhnliche Unabhängigkeit. Wer finanziell auf so festen Beinen steht, muss nicht in hektischen Quartalslogiken denken, sondern kann strategische Weichenstellungen über Dekaden hinweg planen. Dieses Fundament verleiht dem gesamten Wirtschaftsraum eine solide Widerstandsfähigkeit gegenüber externen Schocks.

Pioniergeist per Gesetz: Die globale Blockchain-Revolution

Dass Tradition und Zukunftsfähigkeit in Liechtenstein kein Widerspruch sind, sondern sich gegenseitig bedingen, hat das Land mit einem weltweiten Paukenschlag bewiesen. Während die globale Politik dem Phänomen der Kryptowährungen und der Blockchain-Technologie lange Zeit mit Verwirrung, Zögern oder vorschnellen Verboten begegnete, schuf Liechtenstein Fakten. Mit dem Blockchain-Gesetz – offiziell als Token- und VT-Dienstleister-Gesetz (TVTG) bekannt – installierte das Fürstentum als weltweit erster Staat einen umfassenden, rechtssicheren Rahmen für die gesamte Token-Ökonomie.

Dieser Schritt war ein Meisterstück strategischer Standortpolitik. Anstatt die neue Technologie in rechtliche Grauzonen abzudrängen, schaffte man verlässliche Spielregeln für Gründer, etablierte Finanzdienstleister und internationale Investoren. Das TVTG ermöglichte es, reale Vermögenswerte und Rechte vollkommen digital auf einer Blockchain abzubilden und zu übertragen – sauber reguliert und unter der klaren Aufsicht der Liechtensteinischen Finanzmarktaufsicht (FMA).

Das Land verwandelte sich dadurch schlagartig von einem als konservativ wahrgenommenen Finanzplatz zum globalen Epizentrum für „Innovative Finance“. Internationale Start-ups, Technologie-Pioniere und spezialisierte Rechtsberater verlegten ihre Aktivitäten nach Vaduz, weil sie dort etwas vorfanden, was in der High-Tech-Welt immer noch Seltenheitswert hat: absolute Rechts- und Planungssicherheit bei maximaler staatlicher Agilität.

Die Kaderschmiede: Wo Wissenschaft auf Praxis trifft

Ein Innovationsstandort kann nur so stark sein wie die Köpfe, die ihn tragen. Liechtenstein hat früh erkannt, dass gesetzliche Rahmenbedingungen allein nicht ausreichen, um eine Führungsrolle dauerhaft zu behaupten. Es braucht den kontinuierlichen Wissenstransfer zwischen Forschung, Lehre und der harten Praxis des Marktes. Eine Schlüsselrolle nimmt hierbei das



Bank Frick und das Innovative Finance Lab: Gemeinsam mit der Universität Liechtenstein verbindet das 2018 gegründete Bank Frick Innovative Finance Lab Forschung, Lehre und Praxis. Im Fokus stehen Zukunftsthemen wie Blockchain, Tokenökonomie, FinTech und Künstliche Intelligenz – und damit die Finanzarchitektur von morgen.

„Bank Frick Innovative Finance Lab" an der Universität Liechtenstein ein. Als spezialisierte Forschungseinrichtung konzipiert, fungiert das Lab als Kaderschmiede für die gesamte DACH-Region. Hier wird nicht im elfenbeinernen Turm theoretisiert, sondern an den konkreten Finanzarchitekturen von morgen gearbeitet. Themen wie die Dezentralisierung von Finanzmärkten, die Absicherung digitaler Assets, RegTech und die Integration von Künstlicher Intelligenz im Bankensektor stehen im Mittelpunkt der Arbeit. Durch die enge Verzahnung der Universität mit regionalen Spitzeninstituten entsteht ein Ökosystem, das hochqualifizierte Talente anzieht und das Land mit einem stetigen Innovationsschub versorgt.

Das Modell Liechtenstein als Blueprint für Europa

Das Fürstentum Liechtenstein beweist auf eindrucksvolle Weise, wie ein kleiner Wirtschaftsraum durch Fokussierung, Schnelligkeit und klare Haltung globale Relevanz erlangt. Die Symbiose aus robuster finanzieller Substanz – abgesichert durch das AAA-Rating sowie extrem hohe TIER-1-Kapitalquoten – und dem Mut, technologische Trends nicht nur zu begleiten, sondern gesetzlich zu gestalten, macht das Land einzigartig.

Liechtenstein ist im Jahr 2026 längst mehr als ein klassischer Schutzraum für Werte: Es ist ein lebendiges Labor für die Zukunft der Wirtschaft. Ein Ort, an dem Sicherheit nicht als Stillstand missverstanden wird, sondern als die zwingende Voraussetzung dafür, kontrollierte Risiken einzugehen und Innovationen voranzutreiben. Für Entscheider und Investoren aus dem gesamten europäischen Raum bleibt das Fürstentum damit die erste Adresse, wenn es um die Verbindung von Stabilität, Technologie und Vertrauen geht.

SHORT FACTS

● 160 Quadratkilometer
Auf kleinstem Raum verbindet Liechtenstein Finanzwirtschaft, Industrie, Technologie und internationale Unternehmen.

● AAA-Rating
Liechtenstein zählt zu den Staaten mit höchster Bonität und hat keine Staatsschulden.

● 20,1 % TIER-1
Die liechtensteinischen Banken verfügen über eine außergewöhnlich hohe Kernkapitalquote – ein Ausdruck hoher finanzieller Stabilität.

● 17,3 % Finanzsektor
Der Finanzsektor trägt einen bedeutenden Anteil zur Bruttowertschöpfung des Landes bei – ist aber längst nicht die einzige Säule der Wirtschaft.

● Blockchain-Pionier
Mit dem Token- und VT-Dienstleister-Gesetz (TVTG) schuf Liechtenstein früh einen umfassenden gesetzlichen Rahmen für die Token-Ökonomie.

● Innovative Finance
Die Universität Liechtenstein verbindet Forschung, Lehre und Praxis rund um digitale Assets, Blockchain, RegTech und neue Finanzmodelle.

● Global Player
Liechtensteinische Unternehmen sind weltweit aktiv – und häufig Marktführer in hochspezialisierten Nischen.

● Tradition trifft Technologie
Stabile Institutionen und langfristige Planungssicherheit bilden die Basis für Investitionen in neue Technologien und Geschäftsmodelle.

Mehr zur Region:

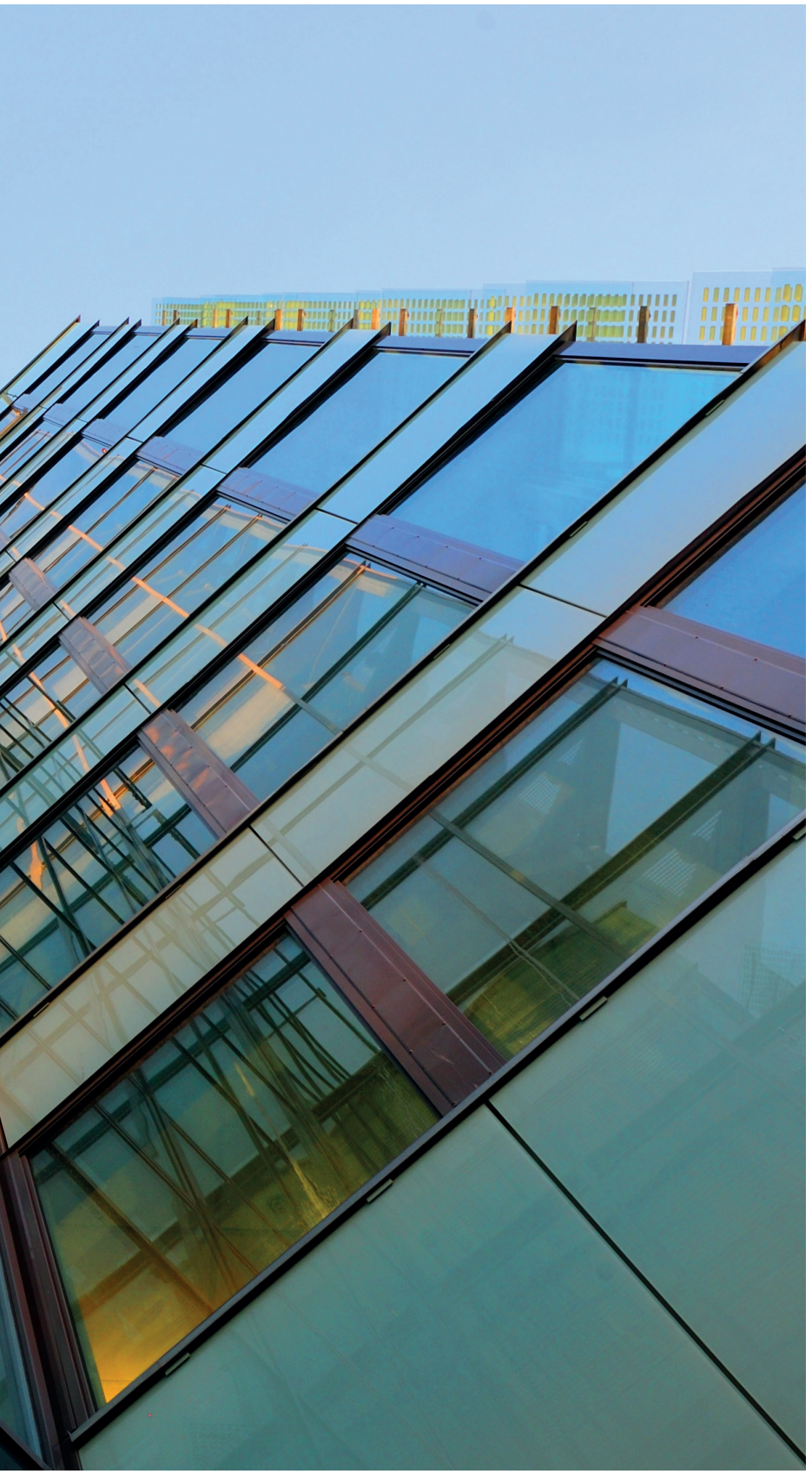
© Getty Images: rusm, font83, Ketut Agus Suardika; Universität Liechtenstein



Kapitalmarkt 2.0: Die Ära des Vertrauens

Blockchain wird erwachsen: Regulierung, Euro-Stablecoins und tokenisierte Vermögenswerte verändern Zahlungsverkehr, Finanzierung und Treasury – und machen digitale Assets zunehmend zu einer Frage des konkreten wirtschaftlichen Nutzens.

Text: Brigitte Cocyan



Für den europäischen Kryptomarkt hat im Sommer 2026 eine neue Phase begonnen. Mit 1. Juli ist die Übergangsfrist der europäischen MiCA-Verordnung ausgelaufen. Anbieter von Krypto-Dienstleistungen, die keine entsprechende Zulassung besitzen, dürfen keine neuen Kunden mehr aufnehmen und müssen ihre Aktivitäten in der EU geordnet einstellen. Damit schafft Europa einen regulatorischen Rahmen, der vor wenigen Jahren noch weitgehend fehlte.

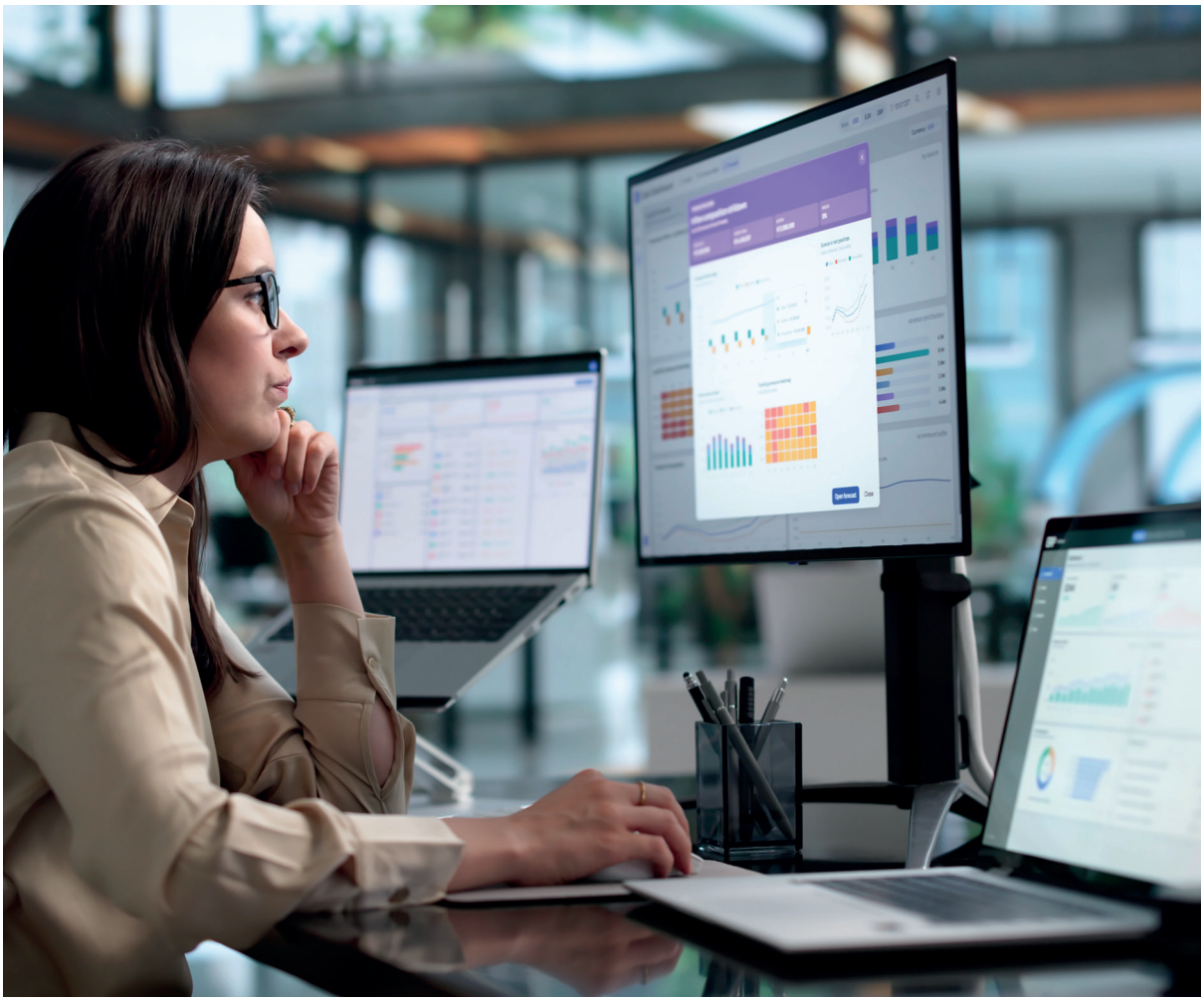
Für Unternehmen könnte genau das entscheidend sein. Denn mit der Regulierung verändert sich auch die Frage, die sich CFOs, Banken und institutionelle Investoren stellen. Es geht zunehmend weniger um Kryptowährungen als spekulative Anlageklasse, sondern darum, wo Blockchain-basierte Anwendungen im Zahlungsverkehr, in der Finanzierung und im Treasury einen konkreten wirtschaftlichen Nutzen bringen können.

Euro-Stablecoins werden zum Bankenthema

Besonders sichtbar wird dieser Wandel bei Stablecoins. Bislang wurde der Markt fast vollständig von an den US-Dollar gekoppelte Währungen dominiert. Für europäische Unternehmen, deren Geschäft überwiegend in Euro abgewickelt wird, ist das nur bedingt attraktiv.

Nun positionieren sich europäische Banken in diesem Markt. Ein Konsortium großer Finanzinstitute arbeitet unter dem Namen Qivalis an einem regulierten Euro-Stablecoin, dessen Markteinführung für die zweite Jahreshälfte 2026 geplant ist. Zu den beteiligten Instituten gehören unter anderem DZ Bank, BBVA, Raiffeisen Bank International, BNP Paribas, ING und UniCredit.

Der interessante Teil daran ist weniger die Technologie als ihre mögliche Anwendung. Ein an den Euro gebundener Stablecoin könnte grenzüberschreitende Zahlungen rund um die Uhr ermöglichen und zugleich für die Abwicklung tokenisierter Finanzprodukte eingesetzt werden. Gerade für Unternehmen mit internationalen



Treasury im Wandel: Für CFOs und Treasurer liegt der praktische Nutzen digitaler Finanzinfrastrukturen vor allem in schnelleren Zahlungsströmen, effizienterer Liquiditätssteuerung und automatisierten Prozessen.

Lieferketten oder konzerninternen Zahlungsströmen können kürzere Abwicklungszeiten und eine flexiblere Liquiditätssteuerung relevant werden. Gleichzeitig entsteht erstmals eine breiter getragene europäische Alternative in einem Markt, der bislang klar vom US-Dollar bestimmt wurde.

Wenn Sachwerte handelbar werden

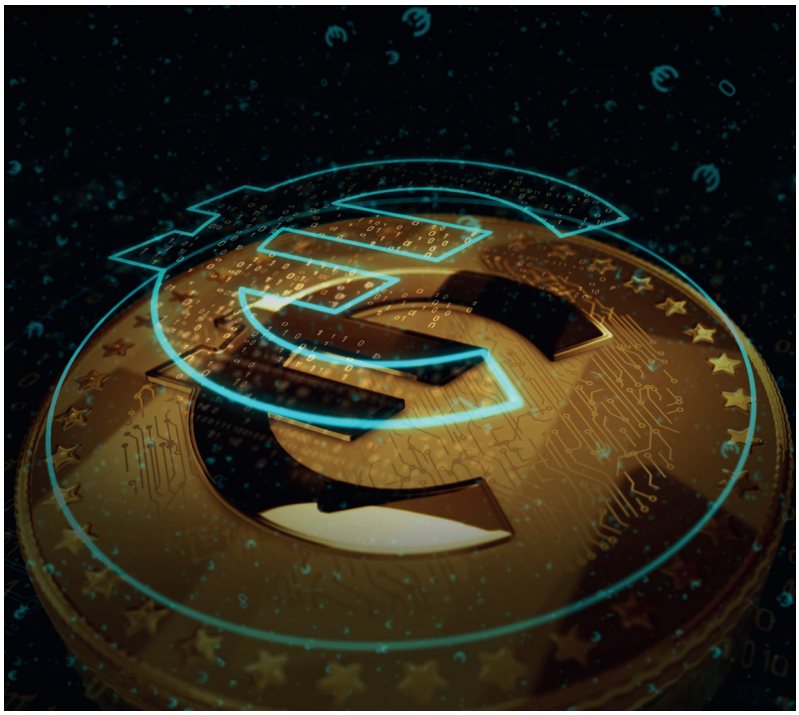
Noch weiter reichen die möglichen Auswirkungen der Tokenisierung sogenannter Real World Assets, kurz RWA. Dabei werden Rechte an realen oder finanziellen Vermögenswerten digital abgebildet und über Blockchain-Infrastrukturen übertragbar gemacht.

Der Markt befindet sich noch am Anfang. Boston Consulting Group beziffert in ihrem Global Asset Management Report 2026 den Wert tokenisierter Real World Assets – ohne Stablecoins und Repo-Geschäfte – derzeit auf weniger als 25 Milliarden US-Dollar. Bis 2030 könnten daraus nach einem mittleren Szenario rund 14 Billionen US-Dollar werden.

Für Unternehmen ist daran vor allem eine Frage interessant: Können Vermögenswerte, die bislang nur schwer handelbar oder finanzierbar waren, künftig einfacher für die Kapitalbeschaffung genutzt werden?

Ein Maschinenpark, eine Immobilie oder auch Rechte an geistigem Eigentum können grundsätzlich Grundlage einer tokenisierten Finanzierungsstruktur sein. Dabei wird allerdings nicht die Maschine selbst in beliebig kleine digitale Stücke zerlegt. Entscheidend ist die rechtliche Konstruktion dahinter: Ein Token kann beispielsweise Ansprüche auf bestimmte Zahlungsströme oder ein entsprechend strukturiertes Wertpapier digital abbilden.

Für einen Industriebetrieb könnte das neue Möglichkeiten eröffnen. Statt eine Finanzierung ausschließlich über einen klassischen Kredit abzuwickeln, könnten künftig bestimmte Vermögenswerte oder daraus entstehende Cashflows für digitale Finanzierungsinstrumente genutzt werden. Welche Rechte Investoren tatsächlich erwerben, hängt dabei von der jeweiligen Vertrags- und Emissionsstruktur ab.



Euro-Stablecoins werden zum Bankenthema: Europäische Finanzinstitute arbeiten an regulierten digitalen Zahlungsmitteln, die grenzüberschreitende Transaktionen vereinfachen und neue Möglichkeiten für die Abwicklung tokenisierter Finanzprodukte schaffen.

Auch auf Investorenseite verändert sich der Zugang. Vermögensklassen, die bislang hohe Mindestinvestitionen oder aufwendige Abwicklungsprozesse voraussetzten, können durch Tokenisierung leichter teilbar und handelbar werden. Die Technologie schafft damit nicht automatisch neue Werte – sie kann aber den Zugang zu bestehenden Werten verändern.

Was sich für CFOs tatsächlich ändert

Für CFOs und Treasurer liegt der unmittelbarste Nutzen möglicherweise ohnehin nicht in neuen Anlageklassen, sondern im Zahlungsverkehr.

Internationale B2B-Zahlungen sind bis heute häufig mit mehreren Intermediären, unterschiedlichen Bankensystemen und zeitlichen Verzögerungen verbunden. Blockchain-basierte Zahlungssysteme versprechen hier eine Abwicklung nahezu in Echtzeit und unabhängig von klassischen Banköffnungszeiten.

Ein regulierter Euro-Stablecoin könnte beispielsweise innerhalb eines internationalen Konzerns eingesetzt werden, um Liquidität zwischen Gesellschaften schneller zu bewegen. Auch Zahlungen an Lieferanten oder die Abwicklung digitaler Wertpapiere sind mögliche Einsatzgebiete. Kapital, das bislang während eines Clearing-Prozesses gebunden war, könnte damit schneller wieder verfügbar werden.

Smart Contracts erweitern diese Möglichkeiten. Zahlungen lassen sich an vorher definierte Bedingungen knüpfen und automatisiert auslösen – etwa bei Zins- und Tilgungsleistungen oder bestimmten Transaktionen innerhalb einer Lieferkette.

Das bedeutet allerdings nicht, dass bestehende Treasury-Systeme kurzfristig verschwinden. Unternehmen müssen neue Infrastrukturen in ihre Prozesse integrieren, regulatorische Anforderungen erfüllen und Risiken bei Verwahrung, Technologie und Gegenparteien berücksichtigen. Ob sich der Einsatz lohnt, hängt deshalb stark vom Geschäftsmodell, dem Transaktionsvolumen und der internationalen Struktur eines Unternehmens ab.

Gerade darin unterscheidet sich die aktuelle Entwicklung von früheren Krypto-Zyklen: Die entscheidende Frage ist nicht mehr, was technisch möglich ist, sondern wo die Technologie einen nachweisbaren wirtschaftlichen Vorteil gegenüber bestehenden Systemen bietet.

Vom Experiment zum Geschäftsmodell

MiCA macht Blockchain-Technologie weder automatisch sicher noch wirtschaftlich sinnvoll. Die Verordnung schafft jedoch einen einheitlicheren regulatorischen Rahmen, innerhalb dessen Unternehmen solche Anwendungen prüfen können.

Dass sich große europäische Banken inzwischen gemeinsam mit Euro-Stablecoins beschäftigen, ist deshalb möglicherweise aussagekräftiger als jede Kursentwicklung einer Kryptowährung. Gleichzeitig rückt die Tokenisierung klassischer Vermögenswerte immer stärker in den Fokus institutioneller Investoren und Finanzdienstleister.

Für Unternehmen beginnt damit eine nüchternere Phase. Nicht jede Blockchain-Anwendung wird sich durchsetzen und nicht jeder Vermögenswert muss tokenisiert werden. Entscheidend wird sein, wo schnellere Abwicklung, bessere Handelbarkeit oder automatisierte Prozesse tatsächlich einen wirtschaftlichen Vorteil schaffen.

Digitale Assets müssen nicht mehr beweisen, dass sie Aufmerksamkeit erzeugen können. Sie müssen beweisen, dass sie sich rechnen.

© Getty Images: olaser, Andrey Popov, Arkadiusz Warguła



Der Euro wird programmierbar

Alexander Höptner, CEO von AllUnity, über das Potenzial von EURAU, schnellere Zahlungsprozesse und die Zukunft digitaler Finanzinfrastruktur.

Text: Philipp Josef Rossmann

Der Euro wird digital, programmierbar und in Echtzeit verfügbar. Mit EURAU will AllUnity einen regulierten Stablecoin für den institutionellen Zahlungsverkehr etablieren. Im Gespräch erklärt CEO Alexander Höptner, wo der konkrete Nutzen für Unternehmen liegt, welche Hürden noch bestehen und warum der digitale Euro vor allem eines können muss – sich nahtlos in die bestehende Finanzwelt integrieren.

Mit EURAU setzt AllUnity auf einen regulierten Euro-Stablecoin für institutionelle Anwendungen. Was ist der entscheidende Unterschied zwischen einem solchen Stablecoin und den Kryptowährungen, mit denen viele Unternehmen den Markt noch immer verbinden?

Der Unterschied ist fundamental. EURAU ist programmierter Euro: ein E-Geld-Euro, wie wir es von PayPal kennen, nur jetzt in tokenisierter Form. Was uns von klassischen Kryptowährungen unterscheidet, ist nicht die Technologie, sondern der Zweck. Bitcoin und Ether sind Wertanlagen, und das ist eine völlig legitime Asset-Klasse. EURAU ist etwas anderes: eine BaFin-regulierte, MiCAR-konforme, vollständig gedeckte digitale Währung für institutionelle Anwendungen. Kein CFO muss sich fragen, was sein Settlement Asset morgen wert ist. Der Euro ist stabil – und jetzt ist er auch programmierbar, sofort verfügbar und vollständig auditierbar. Das ist der Unterschied, der für Banken, Asset Manager und Corporate Treasuries zählt.

Wenn ein Unternehmen EURAU für Settlement nutzt, bewegt es Euro, nicht mehr und nicht weniger. Der einzige Unterschied zur klassischen Überweisung: es dauert Sekunden statt Tage, es läuft um 23 Uhr freitags genauso wie montags um 9, und es ist vollständig auditierbar. Das ist das Ende der Verwechslung mit Krypto und der Beginn von echtem institutionellem Vertrauen.

Wo sehen Sie aktuell den größten praktischen Mehrwert von Euro-Stablecoins für Unternehmen: im internationalen Zahlungsverkehr, im Treasury, beim Settlement oder in der Verbindung mit tokenisierten Vermögenswerten?

Der größte praktische Mehrwert liegt heute im grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr. Korrespondenzbanken, mehrtägige Valuta, versteckte FX-Kosten, Cut-off-Zeiten, mangelnde Transparenz – das ist die Realität für jedes Unternehmen, das heute international zahlt. EURAU löst das strukturell. Ein europäisches Unternehmen, das freitags um 22 Uhr eine Zahlung nach Mailand oder Stockholm initiiert, bekommt mit EURAU Settlement in Sekunden. Keine Zwischenhändler, keine Korrespondenzbank, keine versteckten Gebühren. Der Euro bewegt sich direkt, auditierbar und in Echtzeit. Für Unternehmen mit hohem grenzüberschreitendem Zahlungsvolumen ist das kein nettes Feature, sondern ein echter Wettbewerbsvorteil.

Stablecoins versprechen 24/7-Zahlungsfähigkeit und schnellere Abwicklung. Welche Prozesse lassen sich damit heute bereits realistisch verbessern, und wo bestehen noch technische oder regulatorische Grenzen?

Stablecoins können heute bereits dort einen echten Mehrwert schaffen, wo es um grenzüberschreitende Zahlungen, Treasury-Prozesse und die Abwicklung digitaler Transaktionen geht. Insbesondere internationale Transfers lassen sich potenziell schneller und unabhängig von klassischen Banköffnungszeiten abwickeln. Gleichzeitig sollte man die Technologie nicht überschätzen. Die technische Infrastruktur ist zwar weit entwickelt, aber die Integration in bestehende Finanzsysteme, Fragen der Skalierbarkeit und die Interoperabilität zwischen verschiedenen Netzwerken sind noch nicht überall gelöst. Entscheidend wird sein, dass technologische Innovation und regulatorische Sicherheit Hand in Hand gehen. Nur dann kann aus dem Versprechen einer 24/7-Zahlungsinfrastruktur ein breiter, verlässlicher Anwendungsfall werden.

Eine wesentliche Grenze im grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr ist auch die regulatorische Interoperabilität zwischen den Jurisdiktionen. Beide Seiten einer Transaktion müssen in einem kompatiblen regulatorischen Rahmen operieren, und das ist heute noch nicht selbstverständlich. Europa ist mit MiCAR hier klar vorangeschritten und hat den globalen Standard gesetzt. Aber wir sehen, dass andere Regime jetzt nachziehen.

Der Stablecoin-Markt wird bislang stark vom US-Dollar dominiert. Was braucht es, damit sich ein regulierter Euro-Stablecoin als relevante Infrastruktur für den europäischen Kapital- und Zahlungsverkehr etabliert?

Der Dollar dominiert, da Stabelcoins bislang im Wesentlichen durch asiatische Kryptobörsen gepushed wurden. Der Euro ist die zweitstärkste Reservewährung der Welt und macht in vielen Bereichen bis zu 40 % des globalen Transfergeschäfts aus.

Die Vorteile der Tokenisierung werden auf diesen Boden fallen. Damit sich ein regulierter Euro-Stablecoin als echte Infrastruktur etabliert, braucht es drei Dinge: institutionelle Ankerpunkte, regulatorische Klarheit, die tatsächlich genutzt wird – MiCA existiert, jetzt müssen europäische Institutionen den Rahmen auch ausschöpfen –, und Interoperabilität mit bestehenden Systemen, damit der Stablecoin kein Parallelsystem wird, sondern eine Erweiterung der vorhandenen Infrastruktur. Europa baut gerade seine eigene digitale Geldinfrastruktur, und EURAU ist ein zentraler Baustein davon.

Wird sich der Erfolg von Stablecoins langfristig eher an ihrer technologischen Innovation oder daran entscheiden, wie nahtlos sie sich in die bestehende Finanzwelt integrieren lassen?

Stablecoins werden langfristig dort gewinnen, wo sie unsichtbar werden, wo ein Treasurer nicht mehr darüber nachdenkt, ob er einen Stablecoin nutzt, sondern einfach Euro bewegt, schneller und effizienter als zuvor. Technologische Innovation ist die Voraussetzung, aber sie ist kein Differenzierungsmerkmal, das Institutionen nachts wachhält. Was sie wachhält, ist die Frage: Funktioniert es mit unserer Depotbank, unserem Core Banking System, unserem regulatorischen Reporting? Der Stablecoin, der diese Fragen am überzeugendsten beantwortet, wird die Infrastruktur der nächsten Generation definieren.

© AllUnity

Der Weg in den EU-Kryptomarkt

Rechtsanwältin Prof. Dr. Cornelia Stengel erklärt, welche Marktzugangsmodelle sich unter MiCA bewähren und welche regulatorischen Fallstricke Schweizer Anbieter kennen sollten.

Text: Philipp Josef Rossmann



MiCA verändert die Spielregeln für den europäischen Kryptomarkt grundlegend. Während die EU auf einen harmonisierten Regulierungsrahmen setzt, stehen Schweizer Unternehmen vor neuen Anforderungen beim Marktzugang. Prof. Dr. Cornelia Stengel erklärt, welche Strategien jetzt erfolgversprechend sind und welche regulatorischen Fallstricke es zu beachten gilt.

Frau Prof. Stengel, MiCA soll den europäischen Kryptomarkt vereinheitlichen und Vertrauen schaffen. Hat die Regulierung aus Ihrer Sicht nun mehr Rechtssicherheit gebracht oder zunächst neue Hürden aufgebaut?
MiCA hat beides gebracht: zunächst eine deutlich höhere regulatorische Eintrittsschwelle, dafür aber auch wesentlich mehr Berechenbarkeit. Bewilligung, Governance und Compliance sind anspruchsvoller geworden. Wer diese Hürde genommen hat, erhält dafür einen weitgehend einheitlichen europäischen Rechtsrahmen und kann seine Dienstleistungen grundsätzlich EU-weit erbringen. Der Preis der Harmonisierung ist eine höhere regulatorische Eintrittsschwelle – ihr Wert liegt in der europaweiten Skalierbarkeit.

Worin unterscheiden sich die Schweizer DLT-Gesetzgebung und MiCA in ihrer grundlegenden regulatorischen Logik?
Die Schweiz beginnt regulatorisch bei der Funktion, nicht beim Etikett „Krypto". Sie hat die Distributed-Ledger-Technologie weitgehend in das bestehende Privat-, Insolvenz- und Finanzmarktrecht integriert und nur punktuell neue Regeln geschaffen – zivilrechtlich etwa mit dem Registerwertrecht und aufsichtsrechtlich mit der Bewilligung für DLT-Handelssysteme. Die EU ging mit MiCA einen anderen Weg: Sie hat für bestimmte Kryptowerte und Kryptodienstleistungen eigene Kategorien und Bewilligungstatbestände geschaffen. Ganz so klar bleibt die Trennlinie allerdings möglicherweise nicht. Der Schweizer Vernehmlassungsentwurf zur Revision von FINIG und FIDLEG sieht mit dem Zahlungsmittelinstitut und dem Kryptoinstitut neue Bewilligungskategorien sowie spezifische Regeln für bestimmte Kryptowerte vor. Die Schweiz nähert sich MiCA damit bei einzelnen regulatorischen Instrumenten an, ohne dessen Systemlogik vollständig zu übernehmen.

> **Nicht die Lizenz sollte das Geschäftsmodell bestimmen, sondern das Geschäftsmodell die regulatorische Struktur.**
>
> **Prof. Dr. Cornelia Stengel, Rechtsanwältin & Partnerin bei Kellerhals Carrard**

Für Schweizer Unternehmen gibt es unter MiCA kein eigentliches Passporting in die EU. Welche falschen Vorstellungen begegnen Ihnen dazu in der Praxis besonders häufig?
Eine Schweizer Bewilligung ist kein EU-Pass. Das wird in der Praxis gelegentlich unterschätzt. Das MiCA-Passporting setzt grundsätzlich einen in der EU zugelassenen Anbieter voraus. Auch eine EU-Tochter kann ihre Bewilligung nicht einfach auf die Schweizer Mutter „erstrecken". Entscheidend ist nicht das Konzern-Organigramm, sondern welche Gesellschaft gegenüber dem Kunden tatsächlich welche Dienstleistung erbringt.

Welche realistischen Möglichkeiten hat ein Schweizer Unternehmen, wenn es Kryptowerte-Dienstleistungen, die unter MiCA fallen, gezielt in der Europäischen Union anbieten möchte?
Realistisch sind vor allem drei Konstellationen: eine eigene EU-Einheit mit MiCA-Zulassung; die Nutzung einer bereits bestehenden regulierten EU-Gesellschaft im Konzern – etwa einer Bank oder Wertpapierfirma, soweit diese die betreffenden Kryptodienstleistungen nach Art. 60 MiCA erbringen darf; oder eine Kooperation mit einem zugelassenen EU-Kryptodienstleister (CASP). Welches Modell sinnvoll ist, hängt wesentlich davon ab, welche regulierten Leistungen man selbst erbringen will. Eine EU-Gesellschaft als bloße regulatorische Hülle funktioniert dagegen nicht.

Ist eine EU-Tochtergesellschaft mit eigener MiCA-Zulassung häufig der regulatorisch belastbarste Weg, oder können, je nach Geschäftsmodell, auch Kooperationen mit zugelassenen Anbietern oder andere Strukturen sinnvoll sein?
Für einen dauerhaften und strategischen EU-Marktauftritt ist eine eigene zugelassene EU-Einheit häufig der regulatorisch belastbarste Weg. Kooperationsmodelle können aber sinnvoll sein, insbesondere wenn das EU-Geschäft zunächst begrenzt ist oder bestimmte regulierte Leistungen bewusst einem spezialisierten CASP (siehe Infobox) überlassen werden.

Wie viel operative Substanz muss eine zugelassene EU-Einheit tatsächlich besitzen, und anhand welcher Kriterien beurteilen die Aufsichtsbehörden, ob eine problematische Briefkastenstruktur vorliegt?
Eine fixe Mindestzahl von Mitarbeitenden gibt es nicht. Problematisch wäre aber beispielsweise eine EU-Gesellschaft mit einem lokalen Geschäftsführer, der zwar auf dem Organigramm entscheidet, für Produktfreigaben, wesentliche Geschäftsentscheide oder Compliance-Fragen aber faktisch zuerst Zürich anrufen muss. Ebenso kritisch wäre es, wenn fast das gesamte Fachpersonal in der Schweiz sitzt und die EU-Einheit im Wesentlichen Administration betreibt. Umgekehrt kann eine schlanke Einheit durchaus genügen, wenn Geschäftsleitung und Fachpersonal vor Ort tatsächlich handlungsfähig sind. HR oder nicht-leitender IT-Support können grundsätzlich aus der Schweiz kommen, solange die EU-Einheit dadurch in ihrer tatsächlichen Entscheidungsmacht nicht eingeschränkt

wird. Die entscheidende Frage lautet nicht: Wie viele Schreibtische stehen in der EU? Sondern: Wo wird das regulierte Geschäft tatsächlich geführt und kontrolliert?

Welche Bedeutung hat die eng auszulegende Ausnahme der Reverse Solicitation für Schweizer Anbieter, und weshalb eignet sie sich nicht als dauerhaftes Marktzugangsmodell?

Reverse Solicitation ist eine Einzelfallausnahme, kein Vertriebskanal. Der Kunde muss die konkrete Dienstleistung aus eigener und ausschließlicher Initiative nachfragen. Hat der Schweizer Anbieter ihn zuvor gezielt angesprochen, beworben oder über Dritte akquiriert, greift die Ausnahme nicht – und ein Disclaimer hilft dann auch nicht. Auch ein zulässiger Inbound-Kontakt ist kein Freipass für späteres Cross-Selling. Er berechtigt den Anbieter insbesondere nicht dazu, dem Kunden anschließend neue Arten von Kryptowerten oder Kryptodienstleistungen aktiv zu vermarkten. Wer den EU-Markt strategisch bearbeiten will, braucht deshalb ein echtes Marktzugangsmodell.

Welche Indizien sprechen aus Sicht der Aufsicht dafür, dass ein Unternehmen aktiv auf den EU-Markt ausgerichtet ist – etwa bei Websites, Social Media, Veranstaltungen oder dem Einsatz von Vertriebspartnern?

Die Aufsicht schaut heute auf den gesamten digitalen und physischen Fußabdruck eines Anbieters. Eine auf Österreich ausgerichtete Online-Kampagne, Geo-Targeting, eine „.at"-Website, eine Roadshow in Wien, lokale Affiliates oder ein bezahlter Influencer können Indizien sein. Umgekehrt ist eine rein edukative Fachveranstaltung nicht automatisch Vertrieb. Entscheidend ist das Gesamtbild: Wird Wissen vermittelt – oder wird der Zugang zur konkreten Kryptodienstleistung beworben? Ein Disclaimer kann eine faktische Marktausrichtung nicht neutralisieren.

Welche regulatorischen Risiken und Abgrenzungsfragen entstehen bei Geschäftsmodellen mit einer Schweizer Muttergesellschaft und einer zugelassenen EU-Tochter – insbesondere bei Kundengewinnung, Leistungserbringung, Auslagerung, Verwahrung und Compliance?

Lizenz und operative Realität dürfen nicht auseinanderfallen. Ist die EU-Tochter Vertragspartnerin und Lizenzträgerin, muss sie die regulierte Leistungserbringung und die dafür wesentlichen Prozesse – vom Kunden-Onboarding über den Order Flow bis zu Compliance und Auslagerungen – tatsächlich steuern und kontrollieren können. Konzerninterne Leistungen aus der Schweiz sind nicht verboten, werden aber umso kritischer, je zentraler sie für das regulierte Geschäft sind. Bei der Verwahrung zieht MiCA die Grenze besonders eng: Wird die Verwahrung von Kunden-Kryptowerten auf einen Dritten übertragen, muss dieser seinerseits entsprechend unter MiCA zugelassen sein. Eine Schweizer Gruppengesellschaft lässt sich deshalb nicht ohne Weiteres als Sub-Custodian zwischenschalten.

Was sind aus Ihrer Sicht die drei wichtigsten Schritte, die ein Schweizer Unternehmen vor dem Eintritt in den EU-Markt setzen sollte – und erwarten Sie langfristig eine stärkere Annäherung der beiden Regulierungssysteme?

Ich würde in drei Schritten vorgehen. Erstens muss der Business Case klar sein: Was will ich welchen Kunden tatsächlich anbieten? Zweitens ist der regulatorische Perimeter zu bestimmen und daraus das passende Marktzugangsmodell abzuleiten. Drittens muss die gewählte Struktur operativ funktionieren – also mit echter Governance, klaren Verantwortlichkeiten und den nötigen Ressourcen. Mein Grundsatz wäre: Nicht die Lizenz sollte das Geschäftsmodell bestimmen, sondern das Geschäftsmodell die regulatorische Struktur. Eine gewisse Annäherung erwarte ich durchaus. Auch die laufende Schweizer FINIG-Revision weist in diese Richtung. Aber: Konvergenz ja, Kopie nein. Die Schweiz sollte MiCA nicht einfach übernehmen, sondern ihre Stärke bewahren, neue Technologien möglichst technologie- und risikoorientiert in das bestehende Recht zu integrieren. Internationale Anschlussfähigkeit und regulatorische Eigenständigkeit schließen sich nicht aus.

INFOBOX

MiCA – Europas einheitlicher Rechtsrahmen für Kryptowerte

Mit der Markets in Crypto-Assets Regulation (MiCA) hat die Europäische Union erstmals einen einheitlichen Regulierungsrahmen für Kryptowerte und Kryptodienstleistungen geschaffen. Ziel ist es, die Rechtssicherheit zu erhöhen, den Anlegerschutz zu stärken und gleiche Wettbewerbsbedingungen im europäischen Binnenmarkt zu schaffen.

MiCA regelt unter anderem die Zulassung und Beaufsichtigung von Kryptowerte-Dienstleistern (Crypto-Asset Service Providers – CASPs), Anforderungen an Governance, Risikomanagement und Compliance sowie Vorgaben für Emittenten bestimmter Kryptowerte.

Ein wesentlicher Vorteil ist das sogenannte Passporting: Unternehmen mit einer MiCA-Zulassung in einem EU-Mitgliedstaat können ihre regulierten Dienstleistungen grundsätzlich im gesamten Europäischen Wirtschaftsraum anbieten.

Für Schweizer Unternehmen gilt jedoch: Eine Schweizer Bewilligung ersetzt keine MiCA-Lizenz. Wer den EU-Markt aktiv erschließen möchte, benötigt in der Regel eine zugelassene EU-Gesellschaft oder ein anderes tragfähiges regulatorisches Marktzugangsmodell.

MiCA auf einen Blick:

- **In Kraft seit:** 2024 (schrittweise Anwendung)
- **Gilt für:** Kryptowerte und Kryptodienstleistungen in der EU
- **Ziel:** Einheitliche Regulierung, Anlegerschutz und Binnenmarkt
- **Vorteil:** EU-weites Passporting für zugelassene CASPs
- **Wichtig für Schweizer Unternehmen:** Kein automatischer EU-Marktzugang ohne MiCA-konforme Struktur

mica-eu.org

© Beigestellt

Nasdaq gratuliert RULEMATCH

Warum?

Am 15. Juni 2026 war RULEMATCH mit einer besonderen Botschaft von Nasdaq am Times Square in New York City präsent.

Was steckt dahinter?

RULEMATCH Europe AG erhielt als erste Handelsplattform in Liechtenstein eine MiCA-Lizenz.

Was bedeutet das?

Banken, Investmentfirmen und MiCA-Institute können Kryptowerte nun auf einer vollständig regulierten Börse handeln – mit sicherer Abwicklung nach dem Prinzip «Lieferung gegen Zahlung» und kapitaleffizientem Netting.

Das ist Kryptohandel und -abwicklung auf Bankenniveau.

Mehr erfahren:

+423 399 29 70
contact@rulematch.com
rulematch.com/europe





Vertrauen ist die Währung der Zukunft

Simon Tribelhorn, Geschäftsführer des Liechtensteinischen Bankenverbands, spricht über Blockchain, Cybersecurity und warum Vertrauen die wichtigste Grundlage des digitalen Finanzplatzes bleibt.

Text: Philipp Josef Rossmann

Die Zukunft des Finanzplatzes ist digital – doch Innovation allein schafft noch kein Vertrauen. Zwischen Blockchain, tokenisierten Vermögenswerten und neuen EU-Regeln gewinnen Sicherheit, Transparenz und verantwortungsvolles Handeln zunehmend an Bedeutung. Simon Tribelhorn, Geschäftsführer des Liechtensteinischen Bankenverbands, spricht im Interview über die Chancen des digitalen Finanzmarkts, den Standortvorteil Liechtensteins und darüber, warum Vertrauen auch in der digitalen Welt die wichtigste Währung bleibt.

Was schafft im digitalen Finanzmarkt tatsächlich Vertrauen: Regulierung, technologische Sicherheit oder die Reputation etablierter Banken?

Vertrauen entsteht durch das Zusammenspiel aller drei Elemente. Regulierung schafft klare Regeln und Verantwortlichkeiten. Technologische Sicherheit schützt Systeme, Daten und Vermögenswerte. Reputation zeigt, ob ein Institut über längere Zeit verantwortungsvoll mit diesen Anforderungen umgeht. Der kürzliche Cyberangriff auf das staatliche Verzeichnis wirtschaftlich berechtigter Personen bei uns führt uns deutlich vor Augen, dass Regulierung allein noch keine Sicherheit garantiert. Eine unbekannte Täterschaft konnte in der Nacht auf den 30. Juli 2026 Daten von rund 31.000 Rechtsträgern kopieren. Nach aktuellem Stand wurden keine Daten verändert oder gelöscht; die genaue Aufklärung ist noch nicht abgeschlossen. Der Vorfall ist gravierend, da es sich um sensible Daten handelt. Gleichzeitig ist eine klare Differenzierung wichtig: Es sind weder Systeme der Banken noch deren Kunden- und Vermögensdaten betroffen; ebenso können keine Rückschlüsse aus den gestohlenen Daten auf irgendwelche Bankbeziehungen gezogen werden. Vertrauen entscheidet sich letztlich nicht daran, ob ein Institut oder ein Staat niemals angegriffen wird. Entscheidend ist, wie gut Angriffe verhindert und erkannt werden, wie schnell reagiert und damit umgegangen wird, wie transparent kommuniziert wird und ob aus einem Vorfall konsequent die richtigen Lehren gezogen werden. Reputation ist kein Ersatz für Sicherheit. Sie ist vielmehr das Ergebnis von permanentem, verantwortungsvollem Handeln.

Liechtenstein hat sich mit dem TVTG früh als Standort für Blockchain- und Digital-Asset-Geschäftsmodelle positioniert. Welchen konkreten Vorteil bietet dieser Vorsprung heute noch unter MiCA?

Der Vorteil besteht heute nicht mehr darin, andere regulatorische Anforderungen zu haben. MiCA schafft bewusst einen weitgehend einheitlichen europäischen Rechtsrahmen. Der liechtensteinische Vorsprung liegt vielmehr in der praktischen Erfahrung, die wir bereits vor dieser Harmonisierung aufgebaut haben. Das TVTG ist seit dem 1. Jänner 2020 in Kraft. Behörden, Unternehmen, Banken und Berater konnten sich deshalb früh mit Tokenisierung, Verwahrung, digitalen Eigentums- und Verfügungsrechten sowie den damit verbundenen Sorgfalts- und Governance-Fragen auseinandersetzen. Die Übergangsfrist für Tätigkeiten, die neu einer MiCA-Bewilligung unterliegen, endete am 1. Juli 2026. Entsprechend zugelassene Anbieter können ihre Dienstleistungen über das EWR-Passporting grenzüberschreitend skalieren. Unser Vorsprung ist daher ein Kompetenz- und Umsetzungsvorsprung: regulatorisches Know-how, erfahrene Marktteilnehmer, kurze Wege und ein vergleichsweise reifer Dialog zwischen Aufsicht, Finanzwirtschaft und Technologieunternehmen.

Der Kryptomarkt entwickelt sich zunehmend von der Spekulation hin zur institutionellen Infrastruktur. In welchen Bereichen sehen Sie für Liechtensteins Banken das größte Potenzial?

Das größte Potenzial sehe ich nicht im kurzfristigen Handel mit einzelnen Kryptowerten, sondern im Aufbau einer sicheren und regulierten Infrastruktur für digitale Vermögenswerte. Ein erstes Feld ist die institutionelle Verwahrung. Kunden wollen digitale und traditionelle Anlagen nicht in voneinander getrennten Welten halten. Sie erwarten eine konsolidierte Vermögensübersicht, professionelles Reporting, steuerliche Einordnung sowie Lösungen für Nachfolge, Vererbung und Vermögensstrukturierung. Ein zweites Feld ist die Tokenisierung von Wertpapieren, Fondsanteilen und privaten Vermögenswerten. Banken können dabei eine zentrale Rolle entlang der gesamten Wertschöpfungskette übernehmen: von der Strukturierung und Emission über die Distribution und Verwahrung bis zur Abwicklung und zum laufenden Servicing. Ein drittes Potenzial liegt in der Verbindung von tokenisierten Vermögenswerten mit regulierten digitalen Zahlungsmitteln. Dadurch können Lieferung und Zahlung gleichzeitig erfolgen und Prozesse stärker automatisiert werden. Die zentrale Voraussetzung ist aber eine belastbare Sicherheits- und Kontrollarchitektur. Gerade hier können Banken ihre Stärken ausspielen. Sie bringen nicht nur Technologie, sondern auch Risikomanagement, Compliance, Kapitalstärke und institutionelle Verantwortung ein.

Welche Rolle werden tokenisierte Sachwerte und regulierte Euro-Stablecoins künftig für Banken und Unternehmen spielen – insbesondere bei Finanzierung, Zahlungsverkehr und Treasury?

Tokenisierte Sachwerte können Finanzierung und Kapitalanlage näher zusammenbringen. Beteiligungen, Anleihen, Immobilien, Infrastrukturprojekte oder andere Vermögenswerte lassen sich digital abbilden und potenziell effizienter emittieren, übertragen, verwalten und als Sicherheiten einsetzen. Dadurch können insbesondere private Märkte zugänglicher und Prozesse rund um kleinere Emissionen wirtschaftlicher werden. Im Zahlungsverkehr können regulierte Euro-Stablecoins und tokenisierte Bankeinlagen als Zahlungsmittel auf programmierbaren Plattformen dienen. Nach MiCA dürfen E-Geld-Token grundsätzlich nur von zugelassenen Kreditinstituten oder E-Geld-Instituten ausgegeben werden. Für Banken könnten tokenisierte Einlagen jedoch mindestens ebenso relevant werden. Sie bilden bestehende Bankeinlagen in einer programmierbaren Umgebung ab und lassen sich stärker in die etablierte Banken- und Geldordnung integrieren. Auch das Eurosystem sieht tokenisierte Einlagen und ordnungsgemäß regulierte Stablecoins als mögliche private Ergänzung zu Zentralbankgeld. Im Treasury eröffnen sich Möglichkeiten für ein präziseres Liquiditätsmanagement, automatisierte konzerninterne Zahlungen, eine schnellere Mobilisierung von Sicherheiten und effizientere grenzüberschreitende Transaktionen. Allerdings erhöht eine stärkere Vernetzung auch die technologische Abhängigkeit. Fehlerhafte Smart Contracts, kompromittierte Zugangsschlüssel oder Sicherheitsprobleme an Schnittstellen können sich unmittelbar auf Transaktionen auswirken. Deshalb müssen Security by Design, laufende Überwachung, klare Haftungsregeln und kontrollierte Rückfallmechanismen integraler Bestandteil jeder Lösung sein. Der eigentliche Durchbruch erfolgt erst, wenn tokenisierte Vermögenswerte, digitale Zahlungsmittel und bestehende Finanzmarktinfrastrukturen sicher und interoperabel zusammenarbeiten.

Woran wird sich in fünf Jahren erkennen lassen, ob Liechtenstein seine Position als innovativer und zugleich vertrauenswürdiger Bankenplatz erfolgreich ausgebaut hat?

Nicht an der Zahl der Pilotprojekte, Konferenzen oder Bewilligungen, sondern an der tatsächlichen Nutzung und am messbaren Kundennutzen. Erfolgreich wären wir, wenn digitale Vermögenswerte selbstverständlicher Bestandteil regulierter Bankdienstleistungen geworden sind, wenn Lösungen aus Liechtenstein im gesamten EWR eingesetzt werden und wenn daraus profitable und skalierbare Geschäftsmodelle entstanden sind. Ich würde den Erfolg an sechs Kriterien messen: erstens an relevantem Kunden-, Transaktions- und Anlagevolumen; zweitens an der Zahl tatsächlich skalierter Lösungen; drittens an einer effizienteren und besseren Dienstleistung für Kunden; viertens an international wettbewerbsfähigen Unternehmen und qualifizierten Arbeitsplätzen; fünftens an uneingeschränkt hohen Standards bei Governance, Kunden- und Anlegerschutz sowie bei der Bekämpfung von Geldwäscherei. Liechtenstein sollte in fünf Jahren nicht nur als Standort wahrgenommen werden, an dem digitale Finanzdienstleistungen möglich sind, sondern als einer, an dem sie besonders professionell, sicher und verantwortungsvoll umgesetzt werden.

© Beigestellt

Mehrwert neu gedacht

Neue Technologien verändern nicht nur Produkte, sondern ganze Geschäftsmodelle. Fünf Unternehmen und Start-ups, die mit digitalen Lösungen, smarter Infrastruktur und neuen Ansätzen bestehende Märkte zukunftsreif machen.

Text: Philipp Josef Rossmann

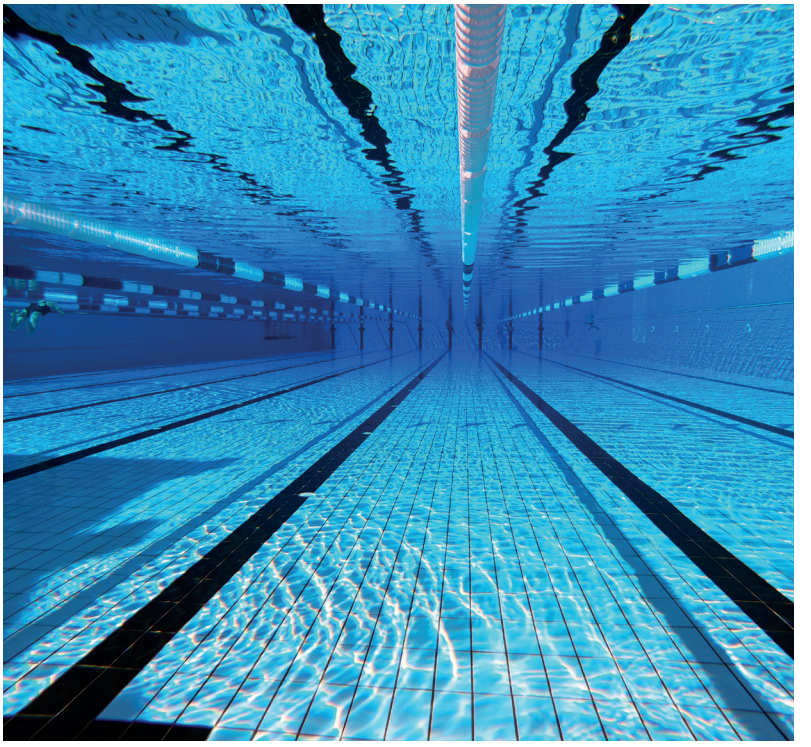




1

Eine neue Ära des Bezahlens

Was 2016 als Schweizer Mobile-Payment-Lösung startete, ist längst Teil des Alltags. Mehr als sechs Millionen Menschen nutzen TWINT regelmäßig; 2025 wurden 901 Millionen Transaktionen abgewickelt. Inzwischen geht das Geschäftsmodell deutlich über das Bezahlen hinaus: Geld senden, Rechnungen teilen, Parkgebühren begleichen, Tickets kaufen oder Versicherungen abschließen – alles geht direkt in der App. Mehr als 81 % der stationären Geschäfte und über 84 % der Schweizer Online-Shops akzeptieren TWINT bereits. **twint.ch**



2

Wärme durch Server

Das Innsbrucker Start-up Serwas verbindet zwei energieintensive Welten: Rechenzentren und Wärmeversorgung. Wassergekühlte Server werden direkt dort installiert, wo Wärme gebraucht wird – etwa in Schwimmbädern, Hotels oder Fernwärmenetzen. Während die GPUs Rechenleistung für KI-Anwendungen liefern, fließen bis zu 98 % der entstehenden Abwärme in Heizung und Warmwasser. **ser-was.at**



3

Parlez-vous WhatsApp?

Parlai verlegt den Sprachunterricht dorthin, wo viele ohnehin täglich kommunizieren: auf WhatsApp. Statt einer eigenen App setzt das von Nina Authried und Juan Herrera gegründete Start-up auf einen KI-Sprachcoach, mit dem Nutzer per Text, Sprachnachricht oder Anruf üben können. Die Gespräche passen sich an Sprachniveau und Interessen an, Fehler werden unmittelbar korrigiert, Rollenspiele simulieren Situationen vom Vorstellungsgespräch bis zur Reise. Aktuell stehen 29 Sprachen zur Verfügung; rund 9.000 Lernende nutzen das Angebot bereits. Eine Basisversion ist kostenlos; zusätzliche Funktionen und unbegrenztes Üben gibt es im Premium-Abo. **parlai.app**

4

Powering the Future

Das Schweizer Unternehmen BTRY entwickelt ultradünne Festkörperbatterien für elektronische Wireless-Geräte. Mithilfe von Dünnschicht-Vakuumfertigungsprozessen verbindet die Technologie hohe Energie mit hohen Stromspitzen in einer einzigen Komponente. Die Batterien sind so dünn wie ein Haar, flexibel, innerhalb einer Minute aufladbar und auch bei hohen Temperaturen stabil. Damit eignen sie sich besonders für Anwendungen in IoT, MedTech und Consumer Electronics. Gegründet als Spin-off der ETH Zürich und Empa, skaliert BTRY derzeit die Produktion für Märkte, in denen herkömmliche Batterien oft zu groß sind. **btry.ch**





5

Die Sonne doppelt nutzen

Die Lösung für ein klassisches Dilemma der Gewächshauswirtschaft: Pflanzen brauchen Licht, Solarmodule ebenfalls. Die patentierte Filtertechnologie von Voltiris trennt deshalb das Sonnenspektrum. Jene Wellenlängen, die für das Pflanzenwachstum entscheidend sind, gelangen ins Gewächshaus; der übrige Teil wird auf Solarzellen gelenkt und in Strom umgewandelt. Das senkt zugleich die Spitzentemperatur der Pflanzen um bis zu sieben Grad. 2025 ging im Aargau die erste Anlage im Hektarmaßstab mit 1.736 Modulen in Betrieb. Inzwischen expandiert Voltiris mit Projekten in die Niederlande, nach Belgien und Frankreich. So wird aus derselben Fläche gleichzeitig Produktions- und Energieinfrastruktur. **voltiris.com**

© TWINT, Getty Images: Evgenii Mitroshin, Parlai, BTRY, Voltiris

Partner mit Zukunft

Im Interview erklärt S-GE-CEO Anja Fiedler, warum die Verbindung von Schweizer Qualität, österreichischer Innovationskraft und internationalen Märkten neue Perspektiven eröffnet.

Text: Redaktion

Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der Schweiz und Österreich sind eng, verlässlich und von einer langen Tradition geprägt. Als offizielle Organisation für Exportförderung und Standortpromotion unterstützt Switzerland Global Enterprise (S-GE) Schweizer Unternehmen auf ihrem Weg in internationale Märkte und begleitet gleichzeitig ausländische Firmen bei ihrer Ansiedlung in der Schweiz. Seit Mai 2026 steht Anja Fiedler an der Spitze der Organisation. Im Interview spricht die neue CEO über die Attraktivität des Wirtschaftsstandorts Schweiz, die Bedeutung der österreichisch-schweizerischen Partnerschaft, Chancen durch Digitalisierung und Künstliche Intelligenz sowie darüber, warum der persönliche Austausch trotz aller technologischen Entwicklungen der entscheidende Erfolgsfaktor im internationalen Geschäft bleibt.



Anja Fiedler ist seit Mai 2026 CEO von Switzerland Global Enterprise (S-GE) und setzt auf die Stärkung internationaler Chancen für Schweizer und österreichische Unternehmen.

Frau Anja Fiedler, Sie sind seit Mai 2026 CEO von Switzerland Global Enterprise. Was reizt Sie an dieser Aufgabe besonders?

S-GE steht für etwas, das mich seit Jahren begeistert: die Verbindung von Schweizer Qualität mit internationalem Geschäft. Wir helfen Unternehmen, über Grenzen hinweg zu wachsen – und wir holen innovative Firmen in die Schweiz. Diese doppelte Bewegung, hinaus in die Welt und herein in unser Land, ist wirtschaftlich wie kulturell enorm bereichernd. Dazu kommt das Team: rund 200 Mitarbeitende in über 20 Ländern, ergänzt durch ein einzigartiges Partnernetzwerk, in dem wir als „Team Switzerland" zusammenarbeiten. So viel Nähe zu Märkten, Professionalität, Menschen und Ideen findet man selten. Als CEO möchte ich diese Stärken bündeln und noch spürbarer machen. Gerade in Zeiten zunehmender geopolitischer Herausforderungen und mit dem Voranschreiten der KI ist unsere Aufgabe für die Schweizer Wirtschaft besonders relevant.

Für Leser, die S-GE noch nicht kennen: Was macht Ihre Organisation genau?

S-GE ist die offizielle Schweizer Organisation für Exportförderung und Standortpromotion im Auftrag von Bund und Kantonen. Wir unterstützen jährlich über 7.000 Schweizer Unternehmen bei ihrem internationalen Geschäft und helfen ausländischen Firmen bei der Ansiedlung in der Schweiz. Mit eigenen Teams in rund 25 Ländern – den Swiss Business Hubs, die in die Schweizer Vertretungen integriert sind – sind wir direkt vor Ort. Konkret bieten wir Marktanalysen, Kontaktvermittlung, rechtliche Orientierung und organisieren Unternehmerreisen. Entscheidend ist die enge Zusammenarbeit mit privaten und öffentlichen Partnern sowie unserem weltweiten Expertennetzwerk.

Österreich ist einer der wichtigsten Handelspartner der Schweiz. Wie erleben Sie diese Beziehung?

Als eine sehr stabile und verlässliche Partnerschaft. Österreich zählt weltweit zu den zehn wichtigsten Handelspartnern der Schweiz. Die geografische und kulturelle Nähe macht Österreich für viele Schweizer KMU zum idealen Auslandsmarkt – nah genug, um erste internationale Erfahrungen zu sammeln, aber gleichzeitig wirtschaftlich anspruchsvoll. Das ist eine wichtige Lernkurve für unsere Unternehmen. Umgekehrt schätzen wir die Innovationskraft österreichischer Unternehmen in Bereichen wie Industrie, Mechatronik oder Life Sciences. Hier gibt es großes Potenzial für Zusammenarbeit und gemeinsame Projekte. Die Handelskammer spielt dabei eine zentrale Rolle für uns. Sie ermöglicht es uns, nahe am Markt und an den Unternehmen zu sein – und genau diese Nähe brauchen wir, um wirksam zu unterstützen.

Warum sollte ein österreichisches Unternehmen die Schweiz als Standort in Betracht ziehen?

Die Schweiz bietet eine Kombination, die gerade für innovative Unternehmen entscheidend ist: politische und wirtschaftliche Stabilität, Rechtssicherheit, exzellente Forschungsinfrastruktur und direkten Zugang zu internationalen Talenten. Dazu kommen kurze Wege – sowohl zu Behörden als auch zu Entscheidungsträgern in Wirtschaft und Wissenschaft. Wie eng die Verflechtung ist, zeigen die Direktinvestitionen: Schweizer Unternehmen hielten Ende 2023 rund CHF 16,9 Milliarden an Direktinvestitionsbeständen in Österreich; umgekehrt lagen die österreichischen Direktinvestitionen in der Schweiz bei rund CHF 10,5 Milliarden. Für österreichische Unternehmen ist die Hürde deutlich niedriger als bei anderen internationalen Standorten: gemeinsame Sprache, vergleichbare Geschäftskultur, kompatible Ausbildungssysteme. Gleichzeitig eröffnet die Schweiz als Standort den Zugang zu hoch leistungsfähigen Innovations-Ökosystemen sowie zu globalen Netzwerken. Ob als Forschungsstandort, Headquarter oder Produktionsbasis für Hightech und hochwertige Güter – die Schweiz ist strategisch sinnvoll.



Nachhaltigkeit, Digitalisierung, KI – wie prägen diese Themen die Arbeit von S-GE?

Sehr stark, weil sie die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden direkt betreffen. Nachhaltigkeit ist längst kein Zusatzthema mehr, sondern Voraussetzung für Marktzugang – Stichwort Berichtspflichten, Lieferketten, CO_2-Grenzausgleich. Wir helfen Unternehmen, sich hier klug zu positionieren. Bei KI und Digitalisierung sehen wir zwei Ebenen: Zum einen entstehen relevante Exportchancen für Schweizer Tech-Firmen, zum anderen verändern diese Werkzeuge, wie wir selbst arbeiten – von der Marktanalyse bis zur Kundeninteraktion. Wichtig ist mir: Technologie soll Beratung nicht ersetzen, sondern besser machen. Der persönliche Kontakt zwischen Menschen bleibt das Herzstück unserer Arbeit. Genau dort, wo Vertrauen entsteht, entscheidet sich internationales Geschäft.

Zum Schluss eine persönliche Frage: Was verbinden Sie mit Österreich – und was wünschen Sie sich für die Zusammenarbeit?

Österreich ist für mich ein Land, das man sofort mag: entspannt und präzise zugleich, mit feinem Humor und beeindruckender kulinarischer wie kultureller Tiefe. Wenn ich an Österreich denke, kommen mir neben schönen Landschaften und Kaffeehäusern vor allem der inspirierende Austausch mit Unternehmern in den Sinn – Weltoffenheit, Qualität, Innovationskraft und eine starke Exportorientierung. Genauso wie die Schweiz ist Österreich mittelständisch geprägt und hat viele „Hidden Champions".

Für die Zusammenarbeit wünsche ich mir genau das: mehr gemeinsame Projekte, mehr Sichtbarkeit für die vielen stillen Erfolgsgeschichten zwischen unseren Ländern und eine noch engere Vernetzung von KMU auf beiden Seiten. Die Handelskammer leistet dafür wichtige Arbeit, und S-GE steht ihren Mitgliedern als Partnerin zur Verfügung.

ZUR PERSON

Anja Fiedler ist seit Mai 2026 CEO von Switzerland Global Enterprise (S-GE). Seit 2023 war sie als stellvertretende CEO Mitglied der Geschäftsleitung von S-GE und verantwortlich für die Exportförderung. Zuvor war Anja Fiedler als Managing Director bei der Haco AG, einem international tätigen mittelständischen Schweizer Nahrungsmittelhersteller, tätig. In ihrer beruflichen Laufbahn hatte Anja Fiedler verschiedene CEO- und Geschäftsleitungsfunktionen in der Schweiz sowie in Europa, Asien, Afrika und den USA inne – unter anderem bei Unilever, Philip Morris International, Lonza AG sowie bei der Hoffmann-La Roche. Zudem war sie einige Jahre als Beraterin in geschäftsführender Funktion für die internationale Geschäfts- und Organisationsentwicklung tätig, so etwa für Ayus und Denison Consulting. Mit ihrer langjährigen Erfahrung in globalen Märkten und ihrer Expertise im Business Development wird sie die Schweizer Exportförderung und Standortpromotion zukunftsgerichtet weiterentwickeln.

© ISM 2025; beigestellt

Die Kunst, heute für morgen zu planen

Die 103. Generalversammlung der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein widmete sich der Frage, wie ganzheitliches Financial Planning Orientierung und Sicherheit für die Zukunft schaffen kann.



▲ v.l.n.r.: Michael Pérez (LAWCO.), Alexander Riklin (HKSÖL), Urs Weber (HKSÖL), Nikolaus Kawka (kawka3w business consulting)



◀ Volles Haus bei der 103. Generalversammlung der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein in den Räumlichkeiten von Swiss Life Select Österreich.



▶ v.l.n.r.: Urs Weber (HKSÖL), Anja Lenz (DONAU Versicherung AG Vienna Insurance Group), Gerold Pinter (Wohninvest GmbH), Klaus Zeltner (Swiss Life Select Österreich GmbH), Alexander Riklin (HKSÖL), Christoph Obererlacher (Swiss Life Select Österreich GmbH)

Mehr Impressionen

Am 19. Mai fand die 103. Generalversammlung der Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein in den Räumlichkeiten der Swiss Life Select Österreich GmbH in Wien statt. Im Mittelpunkt stand neben den offiziellen Agenden das Thema „Financial Planning".

Christoph Obererlacher, CEO von Swiss Life Select Österreich, und Johanna Eisenberger, Senior Financial Planner bei Swiss Life Select, zeigten anhand eines Vortrags und einer Live-Simulation, wie moderne Finanzplanung Orientierung schafft und langfristige Entscheidungen unterstützt.

Inflation, steigende Lebenserwartung und Veränderungen im Pensionssystem machen eine ganzheitliche Betrachtung von Vermögen, Vorsorge und Absicherung immer wichtiger. Ein Highlight war die Präsentation des Swiss Life Select Weitblickers, der transparent zeigt, wie finanzielle Entscheidungen die langfristige Vermögensentwicklung beeinflussen.

Bei der Podiumsdiskussion diskutierten Anja Lenz (Donau Versicherung AG), Gerold Pinter (Wohninvest GmbH) und Klaus Zeltner (Swiss Life Select) das Zusammenspiel von Versicherungen, Immobilien und Investments. Die gemeinsame Erkenntnis: Entscheidend ist nicht der einzelne Baustein, sondern das Zusammenspiel einer abgestimmten Strategie.

Ein abschließender Apéro riche bot Raum für vertiefende Gespräche und persönliches Networking.

Mock Trial in Zürich

Nach der erfolgreichen Premiere in Wien fand der Mock Trial zum Einheitspatentgericht (UPC) am 15. Juni erstmals in Zürich statt. Das praxisnahe Format vermittelte den Teilnehmern einen realistischen Einblick in den Ablauf einer mündlichen Verhandlung vor dem UPC. Unter der Leitung von Walter Schober, Vorsitzender Richter der UPC-Lokalkammer Wien, verhandelten erfahrene Patent- und Rechtsanwälte einen fiktiven Patentstreit rund um eine Fruchtpresse. Im Mittelpunkt stand die Frage, ob eine bestimmte Konstruktion den Schutzbereich eines Patents verletzt. Dabei wurde anschaulich gezeigt, wie technische Details, juristische Argumentation und prozessuale Strategie ineinandergreifen. Durch die aktive Einbindung des Publikums, das am Ende selbst über den Fall abstimmen konnte, wurde der Mock Trial besonders lebendig und praxisnah.



Mehr Impressionen



▲ v.l.n.r.: Markus Gangl (Torggler & Hofmann Patentanwälte), Walter Schober (Oberlandesgericht Wien), Alexander Koller (NOMOS Rechtsanwälte GmbH)

◀ v.l.n.r.: Roland Schubert (LGT Bank AG), Simone Reinhard (Technologie Forum Zug)



◀ v.l.n.r.: Thomas Hammerschmied (Glorit), Lukas Sattlegger (Glorit), Urs Weber (HKSÖL), Jutta Rinderer (Fluglinie People's)

▼ v.l.n.r.: Andreas Kornberger, Harald Keck, Rudolf Semrad



Mehr Impressionen

▲ 43. Friends 4 Friends in Wien

Ein Sommerabend an der Alten Donau, Raclette im Garten und eine außergewöhnliche Wohnkulisse: Zur 43. Friends 4 Friends am 12. August lud die HKSÖL an den Fischerstrand in Wien. Gäste aus unterschiedlichen Branchen kamen zum Netzwerken und persönlichen Austausch zusammen. Wo sonst exklusives Wohnen im Mittelpunkt steht, wurde das Glorit-Projekt selbst zur Kulisse des Abends. Der stilvoll angelegte Garten lud zum Verweilen ein, Führungen durch die Wohnungen gaben Einblicke in Architektur, Ausstattung und Gestaltung. Schweizer Käseraclette sorgte für den genussvollen Akzent. Besonders stimmungsvoll: der Sonnenuntergang über der Alten Donau. Viele Gäste blieben noch im Garten, führten Gespräche weiter und konnten später sogar Sternschnuppen beobachten. Ein besonderer Dank gilt Gastgeber Glorit Bausysteme GmbH sowie der Fluglinie People's und KESCH Event & Promotion GmbH für die Unterstützung dieses Sommerabends.

© leadersnet.at/ A. Burg; Jasmin Frei, G. Langegger



◀ Urs Durrer (Amt für Wirtschaft Kanton Schwyz) erläuterte die Stärken des Wirtschaftsstandorts Schweiz.

▼ v.l.n.r.: Urs Durrer, Gerald Gahleitner, Matthias Hofstätter, Urs Weber, Oliver-Christoph Günther



▲ Top Talk „Vorzeigestandort Schweiz“

Beim Top Talk „Vorzeigestandort Schweiz“ am 17. Juni beleuchteten Experten aus Wirtschaft, Steuern und Recht die Erfolgsfaktoren des Schweizer Wirtschaftsstandorts sowie die Chancen für international tätige Unternehmen. Urs Durrer, Vorsteher des Amts für Wirtschaft des Kantons Schwyz, hob insbesondere den Föderalismus hervor: Die Kantone gestalten ihre Rahmenbedingungen eigenständig und fördern durch den Wettbewerb Innovation, Wachstum und Unternehmensgründungen. Attraktive Steuerbedingungen, Stabilität und Planungssicherheit stärken die internationale Wettbewerbsfähigkeit zusätzlich. Steuerberater Matthias Hofstätter (LeitnerLeitner) und Rechtsanwalt Oliver-Christoph Günther (LeitnerLaw Rechtsanwälte | Edthaler Leitner-Bommer Schmieder & Partner Rechtsanwälte GmbH) erläuterten anschließend die steuerlichen Besonderheiten grenzüberschreitender Aktivitäten zwischen Österreich und der Schweiz. Im Fokus standen Unternehmensstrukturen, Wegzugsbesteuerung sowie die steuerliche Behandlung konzerninterner Leistungsbeziehungen.





▲ v.l.n.r.: Martin Distl (WPP Media), Magdalena Weissbacher (JTI Austria), Daniela Popp (poppco communications & consulting), Silvia Polan (JTI Austria), Urs Weber (HKSÖL), Herbert Rieser, Sascha Ladurner (Quickdraw e. U.)

◀ v.l.n.r.: Christoph Oberlacher (Swiss Life Select Österreich GmbH), Kathrin Gulnerits (News Magazin), Silvia Polan (JTI Austria)

▶ JTI Austria Sommerfest

Anfang Juni lud JTI Austria rund 120 Gäste zum traditionellen Get-together in den Salonplafond des MAK ein. Unter dem Motto „Jahrmarkt der Eitelkeiten“ bot der Abend eine gelungene Mischung aus Networking, Unterhaltung und Genuss. Eine Swing-Band, Stelzengeher sowie Jahrmarkt-Attraktionen wie Dosenwerfen und Entenfangen sorgten für eine besondere Atmosphäre und griffen das Motto auf charmante Weise auf. Auch kulinarisch blieben keine Wünsche offen: Live-BBQ, Foodtruck und kreative Dessertkreationen verwöhnten die Gäste. Ein weiteres Highlight waren exklusive Führungen durch die MAK-Ausstellung „Wien 1900“, die dem Abend einen zusätzlichen kulturellen Akzent verliehen. So wurde das seit 2019 etablierte Get-together erneut zu einem gelungenen Treffpunkt für Austausch, Begegnung und persönliche Vernetzung in besonderem Ambiente.

Gesundes Altern beginnt mit Prävention

Beim Expertengespräch des World Demographic & Ageing Forum in Wien forderten Fachleute, Prävention und die Früherkennung chronischer Nierenerkrankungen stärker in den Mittelpunkt der Gesundheitsversorgung zu rücken.



Mehr Informationen

WDA Expertenrunde Österreich-Schweiz v.l.n.r.: Univ.-Prof. Dr. med. Thomas Dorner (Med.Uni. Wien und Akademie für Altersforschung am Haus der Barmherzigkeit), Dr. med. Andreas Krauter (ÖGK), Dr. med. Hans Groth (Präsident WDA Forum), Dr. Martin Dahinden (ehem. Schweizer Botschafter in den USA), Professor Thomas Zeltner, (Präsident der WHO Stiftung in Genf), Dr. med. Leander Muheim (Vizepräsident mediX Schweiz), Prim. Univ.-Prof. Dr. Marcus Saemann (stv. Vorsitzender der Österreichischen Gesellschaft für Nephrologie)

Die Lebenserwartung in Österreich steigt kontinuierlich. 2025 lag sie bei 79,4 Jahren für Männer und 84,1 Jahren für Frauen – rund acht Jahre höher als noch vor 50 Jahren. Damit wächst jedoch auch die Herausforderung, Menschen nicht nur ein langes, sondern vor allem ein gesundes Leben zu ermöglichen.

Im Mittelpunkt eines vom World Demographic & Ageing Forum (WDA Forum) initiierten Expertengesprächs am 9. Juni in Wien stand deshalb die Prävention – insbesondere bei chronischen Nierenerkrankungen. Rund zehn Prozent der Bevölkerung sind betroffen, viele ohne es zu wissen. Dabei ermöglichen einfache Laboruntersuchungen eine frühzeitige Diagnose, und moderne Therapien können das Fortschreiten der Erkrankung wirksam verlangsamen. „Wir wissen längst, was zu tun ist – die eigentliche Herausforderung besteht darin, dieses Wissen konsequent umzusetzen", betonte Prim. Univ.-Prof. Dr. Marcus Säemann, stellvertretender Vorsitzender der Österreichischen Gesellschaft für Nephrologie. Besonders Menschen mit Diabetes, Bluthochdruck oder Herz-Kreislauf-Erkrankungen sollten regelmäßig auf eine eingeschränkte Nierenfunktion untersucht werden.

Gesundes Altern beginnt jedoch lange vor einer Erkrankung. Univ.-Prof. Dr. Thomas Dorner hob hervor, dass Bewegung, ausgewogene Ernährung und soziale Teilhabe entscheidend dazu beitragen, Selbstständigkeit und Lebensqualität bis ins hohe Alter zu erhalten. Auch international gewinnt das Thema an Bedeutung. Prof. Dr. Thomas Zeltner, Präsident der WHO Foundation in Genf, verwies auf die WHO-Initiative „Decade of Healthy Ageing", die gesundes Altern als nationale Aufgabe versteht. Dr. Martin Dahinden, ehemaliger Schweizer Botschafter in den USA, forderte einen Perspektivenwechsel: „Der Fokus muss darauf liegen, Gesundheit zu erhalten und zu verbessern."

Die Botschaft des Expertengesprächs ist klar: Österreich verfügt über das notwendige Wissen und die medizinischen Möglichkeiten. Nun gilt es, Prävention konsequent zu stärken und insbesondere der Nierengesundheit mehr Aufmerksamkeit zu schenken. Denn die entscheidende Frage lautet nicht mehr, wie lange wir leben – sondern wie lange wir gesund bleiben.

ÜBER DAS WDA FORUM

Das 2003 in St. Gallen gegründete World Demographic & Ageing Forum (WDA Forum) beschäftigt sich mit den globalen Herausforderungen des demografischen Wandels und fördert den Dialog zwischen Wissenschaft, Wirtschaft, Politik und Gesellschaft.

© Andi Bruckner, leadersnet.at/ C. Holzinger; beigestellt

PRÄSIDIUM



Präsident
Dr. Alexander RIKLIN
Gesellschafter und Vorsitzender des Beirates, ALCAR Holding GmbH, Hirtenberg



Vizepräsident
Dipl.-Ing. Dr. Nikolaus KAWKA
Geschäftsführer, kawka3W Business Consulting, Wien



Vizepräsidentin
Angelika MOOSLEITHNER
Member of the Group Board, First Advisory, Vaduz



Vizepräsident
Michael PÉREZ lic. iur.
Partner, LAWCO. Rechtsanwälte | attorneys at law, Wien

EHRENPRÄSIDIUM



Ehrenpräsident
Dipl.-Ing. Heinz FELSNER
Gesellschafter, EFH Beteiligung GmbH



Ehrenpräsident
Mag. Dr. Rudolf GÜRTLER
em. Rechtsanwalt



Ehrenpräsident
Franz WIPFLI
Board Member, Zurich Financial Services



Ehrenpräsident
Dr. Arthur WULKAN
Senior Partner, Brennwald & Partner AG

DIREKTIONSRAT



Sandro ALBIN
Co-Founder, Managing Partner, cptr AG, Zürich



Michael BICKEL
CFO, Ivoclar Vivadent AG, Schaan



Gerhard BURTSCHER
Vorstands-vorsitzender, Bank für Tirol und Vorarlberg AG, Innsbruck



Frédérik DE BADRIHAYE
Repräsentant, Blanc Rouge AG, Vaduz



Dipl.-Ing. Christian DIEWALD
CEO, Stadler Austria GmbH, Wien



Hendrik FRECKEN MSc.
Managing Director, Detecon Consulting Austria GmbH, Wien



Mag. Gerald GAHLEITNER
Steuerberater, Wirtschafts-prüfer, Partner LeitnerLeitner GmbH, Linz



Dr. Burkhard GANTENBEIN
Geschäftsführender Gesellschafter, Ango Invest GmbH, Wien



Thorsten HEILING
Geschäftsführer, Vitra Ges.m.b.H., Wien



Mag. Lukas HELD LL.M.
Partner, hba Rechtsanwälte GmbH, Graz



Sarah HUBER
Geschäftsführerin, Nestlé Österreich GmbH, Wien



Mag. Stefan KARGL
Geschäftsführer, LMM Investment Controlling AG, Wien



Daniel KNUCHEL lic. oec. HSG
Partner, Advicum Consulting GmbH, Wien



Mag. Claudia KOPETZKY
Chief Marketing Officer, Axess AG, Anif



Dr. Rudolf KRICKL
Senior Partner, PwC Österreich GmbH, Wien



Ali KULEIN
CEO, Lindt & Sprüngli (Austria) Ges.m.b.H., Wien



Dr. Robert LÖW
Vorstands-vorsitzender, Liechtensteinische Landesbank (Österreich) AG, Wien



Christian Paul LYK
CEO, KENDRIS AG, Zürich



Mag. (FH) Michael MOOSLEITHNER
Consultant, Zürich



Mag. Thomas NEUSIEDLER
CEO, Helvetia Versicherungen Österreich AG, Wien



Christoph OBERERLACHER, MBA
Geschäftsführer, Swiss Life Select Österreich GmbH, Wien



Dr. Claudio PASSARDI
CFO, Zürich Versicherungs AG Österreich, Wien



Mag. Sonja PEDROSS-AICHINGER
Geschäftsführerin, Bühler AG, Salzburg



Wolfgang ROSAM
Herausgeber Chefredakteur, Falstaff Verlags GmbH, Wien



Julien ROSSIER
Geschäftsführer, Bucherer 1888, Wien



Mag. Helmut SALLER
Geschäftsführer, The Swatch Group (Österreich) GmbH, Wien



Christian D. SCHÄFER
Vorstand, Laufen Austria AG, Wilhelmsburg an der Traisen



Mag. Helmut SCHOBA, MBA
Geschäftsführer, VGN Medien Holding GmbH, Wien



Roland SCHUBERT
Mitglied des Verwaltungsrats, LGT Bank AG, Vaduz



Janine SCHWABE-HÄDER
Vorsitzende der Geschäftsführung, Schindler Aufzüge und Fahrtreppen GmbH, Wien



Alessandro SERALVO
Executive Vice President, Corner Banca SA, Lugano



Rainer STEINLESBERGER
CEO Österreich, Zühlke Engineering AG, Wien

Dr. iur. Klaus TSCHÜTSCHER
Verwaltungsrat, Swiss Life Holding AG, Zürich

Tobias WEHRLI
CEO, EFG Bank von Ernst AG, Vaduz

ADVISORS

Rudolf SEMRAD
Senior Advisor, HKSÖL, Wien

Yvonne FIEDERMANN
Advisor, HKSÖL, Zürich

© Michael Koenigshofer, Foto Zühlke; beigestellt

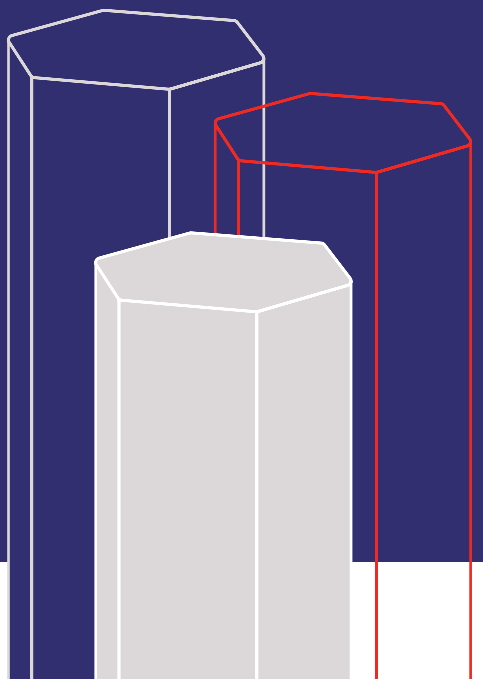
HANDELSKAMMER
Schweiz ■ Österreich ■ Liechtenstein

Gut für Sie.
Gut für Ihr Geschäft.

Mit dem Eintritt in die Handelskammer Schweiz-Österreich-Liechtenstein (HKSÖL) werden Sie Teil eines hochkarätigen Netzwerks von Führungskräften im Wirtschaftsraum Schweiz-Österreich-Liechtenstein.

Profitieren auch Sie von unseren Kontakten und zahlreichen Vorteilen und werden Sie Mitglied!

Jetzt beitreten!



Exklusive Vorteile
für unsere Mitglieder

Events
Veranstaltungen mit hochkarätigen Speakern und Raum zum Netzwerken.

Match-Making
Vernetzung mit gewünschten Zielpersonen durch den HKSÖL-Generalsekretär.

Meetings
Buchbarer Veranstaltungssaal in Wien und Räume bei Partnern in Zürich und Vaduz.

Versicherung
Kostenlose Unfall- und Rechtsschutzversicherung für zwei Angestellte Ihres Unternehmens.

Adressrecherche
Einmal im Jahr eine kostenlose Adressrecherche für Mitglieder.

Spezialraten
Corporate Rates bei ausgewählten Hotels und der People's Airline.

Mehrwertsteuerrückforderung
Unterstützung bei der Erstattung der bilateralen Mehrwertsteuer.

Dokumentenservice
Recherche und Unterstützung bei Bonitätsprüfungen, Handelsregisterauszügen u.v.m.

Team



Urs WEBER	Katharina SILVA GUERRERO	Martin KAISER	Selina SCHALKO	Nermin KURTIĆ
Generalsekretär	Marketing-management	Event-management	Projekt- und Mitglieder-management	Finanz-management

LinkedIn:
linkedin.com/company/hk-schweiz

Blog:
hk-schweiz.at/blog

Kostenloses Hub-Abo:
hk-schweiz.at/abonnieren

Neuzugang im Direktionsrat

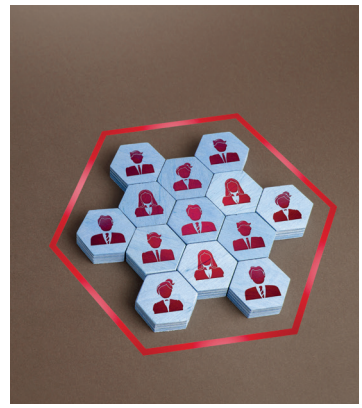
Sarah Huber und Tobias Wehrli ergänzen den Direktionsrat der HKSÖL mit internationaler Führungserfahrung, strategischer Expertise und vielfältigem Branchen-Know-how.





Sarah Huber ist seit September 2025 Geschäftsführerin von Nestlé Österreich. Die erfahrene Managerin verfügt über umfassende Marktkenntnisse im deutschsprachigen Raum und internationale Erfahrung im Nestlé-Konzern. Nach acht Jahren bei Eckes-Granini wechselte sie 2007 zu Nestlé Deutschland. Es folgten verschiedene internationale Stationen im Kaffeegeschäft, unter anderem als NESCAFÉ Dolce Gusto Global Commercial Manager. Zuletzt leitete sie seit 2022 das Kaffee-Geschäft für Deutschland, Österreich und die Schweiz und war Mitglied des europäischen Führungsteams. Ihren Blick auf die Branche prägt der Wandel der Konsumgewohnheiten: „Menschen achten bewusster darauf, was sie konsumieren, wie Produkte hergestellt werden und welche Verantwortung Unternehmen übernehmen." Gleichzeitig sieht sie die Branche mit steigenden Kosten und hoher Komplexität konfrontiert.

Tobias Wehrli ist seit Oktober 2023 CEO der EFG Bank von Ernst in Liechtenstein, einer Tochtergesellschaft der EFG-Gruppe. Zuvor war er Mitglied der Gruppengeschäftsleitung der VP Bank Gruppe und verantwortete Intermediaries, Private Banking und die Region Liechtenstein. Weitere Stationen führten ihn zur St. Galler Kantonalbank und zur Credit Suisse. Ein Executive MBA und Weiterbildungen an der Universität St. Gallen ergänzen sein Profil. Als ehemaliger internationaler Eishockey-Schiedsrichter kennt er zudem die Dynamik des Spitzensports. Für Wehrli bleibt DACH/Liechtenstein ein wichtiger Standort für Wealth Management und Cross-Border-Geschäft. Gleichzeitig steigt die Nachfrage nach individuellen Lösungen. Auch die Nachfolgeplanung und der Generationenwechsel in Unternehmerfamilien gewinnen aus seiner Sicht an Bedeutung.



NEUE HKSÖL-MITGLIEDER

ECOVIS ws&p ag
Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Unternehmensberater
CH-8008 Zürich
global.ecovis.com

Pfister GIOBS
Beratung im Bereich Transportlogistik
CH-8415 Gräslikon
pfistergiobs.com

tfz Technologie Forum Zug
Plattform für Wissens- und Technologietransfer
CH-6312 Steinhausen
technologieforumzug.ch

Huber GmbH Brief- und Paketfachlösungen
Brief- und Paketfachlösungen
AT-1040 Wien
huber-ag.ch

EFG Bank von Ernst AG
Privatbank
LI-9490 Vaduz
efgbankvonernst.com

Forvis Mazars in Austria
Wirtschaftsprüfung & Steuerberatung
AT-1010 Wien
forvismazars.com

Trinsik GmbH
Unternehmensberatung in den Bereichen Strategie, Digitalisierung und neue Geschäftsmodelle
AT-1070 Wien
trinsik.eu

Christian Stelzhammer
Trainer, Speaker, Coach, Mentor
AT-2463 Stixneusiedl
christian-stelzhammer.com

Mehr Infos zu den neuen Mitgliedern finden Sie hier:

© Alek Kawka Nestlé Österreich, Getty Images: Andrii Yalanskyi; beigestellt

llb 1861



Vermögen ist, was man daraus macht.

Mit Österreichs größter Vermögensverwaltungsbank

llb.at/vermögensverwaltung

LSEG | Lipper Fund Awards
Winner 2026
Europe Active



First

Finanzdienstleistungen aus erster Hand.

Vaduz | Zürich | Genf | Hongkong | Singapur
Telefon +423 236 30 00 | www.first.li

First Advisory