

Spürhunde schnüffeln weniger Bargeld

Rheingrenze Die Weissgeldstrategie der Banken wirkt. Die Zahl der am deutschen Zoll erwischten Steuersünder sinkt

VON ROMAN SEILER

Sein Gefährt fällt auf: Ein 51-jähriger rollt mit einem Oldtimer an den Grenzübergang der Konstanz-Autobahn, stoppt und will ihn verzollen. Nach einer Befragung durch die Grenzbeamten gesteht der Oberbayer, das edle Gefährt bar bezahlt zu haben. 120 000 Euro hat er dafür aus Deutschland in die Schweiz geschmuggelt. Das kostete ihn laut Pressestelle des dafür zuständigen Hauptzollamts Singen «ein nicht unerhebliches Bussgeld». Es beläuft sich auf 25 Prozent der nicht deklarierten Barmitteln. Denn wer am Zoll verheimlicht, mehr als 10 000 Euro auf sich zu tragen, macht sich strafbar.

Fallzahlen sanken drastisch

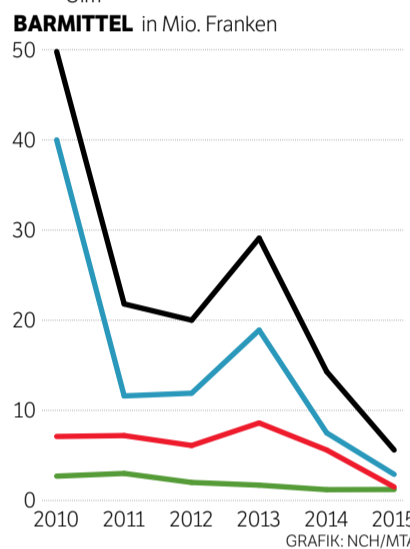
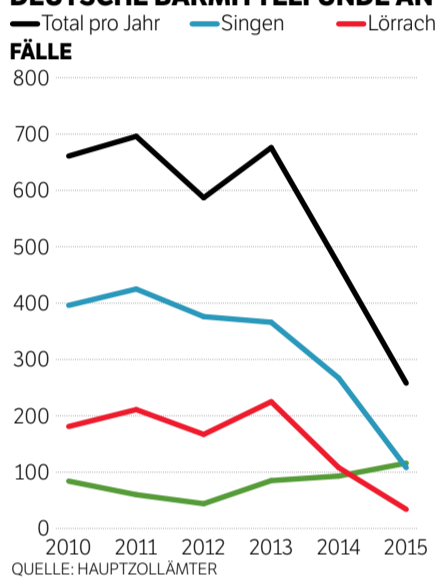
In den letzten Jahren liefs meist umgekehrt: Zwischen 2010 und 2013 schnappten deutsche Zollbeamte jährlich zwischen 587 und 696 Reisende, die versuchten, Barmittel aus der Schweiz nach Deutschland zu schmuggeln. 2015 waren es nur noch 259 Fälle. Der Sprecher des Hauptzollamts Ulm, Hagen Kohlmann, sagt: «Bis 2014 fanden wir bei 3 von 10 bis 12 Kontrollen Bargeld oder Kontounterlagen.» Wegen der Weissgeldstrategie der Schweizer Banken, Ankäufen von CDs mit Daten über Bankkunden sowie der Kontrollen an den Grenzübergängen sei dies nun nicht mehr so: «Das ist auch gut so.» 2015 wurden insgesamt 116 Fälle am Grenzabschnitt zwischen Konstanz und Lindau registriert. Gefunden wurde deutlich weniger Bares. Kohlmann geht davon aus, dass sich die Zahl der Aufgriffe von Barmitteln in den kommenden Jahren auf diesem Niveau einpendeln werde.



Volltreffer: Bargeld-Spürhund am Zoll in Bietingen (D) wird fündig.

AP/KEYSTONE

DEUTSCHE BARMITTELFUNDE AN DER GRENZE



Drastisch verringert hat sich die Zahl der Barmittelaufgriffe am Grenzabschnitt zwischen Basel und Konstanz. Antje Bendel, Sprecherin des Hauptzollamts Lörrach, geht ebenfalls davon aus, dass dies an der neuen Politik der Schweizer Banken liege, die nur noch sauberes Geld annehmen wollen.

Beim Grenzübergang aufgefliegen sind in den letzten Jahren mehrheitlich Steuerhinterzieher. Sie hatten nicht deklarierte Vermögenswerte bei Schweizer Banken parkiert und damit allen Grund zu reagieren: Denn spätestens als sich 2012 abzeichnete, dass Deutschland die Abgeltungssteuer ablehnt, forderten Banken ihre Kunden auf, ihre steuerliche Situation zu klären.

Dazu kam: Seit 2015 gelten in Deutschland schärfere Spielregeln. Wer jährlich Erträge von mehr als 25 000 Euro hinterzogen hatte, blieb nur noch straffrei, wenn er einen Zuschlag auf die Nachsteuern und die Zinsen bezahlte. Zuvor lag die Grenze bei 50 000 Euro. Deshalb brach im vergangenen Jahr die Zahl der Selbstanzeigen ein.

Das gilt auch für die die Menge der von Zöllnern aufgegriffenen Barmittel. Auf 5,6 Millionen Euro beliefen sie sich 2015 noch. 2013 waren es fast 29,1 Millionen Euro. Für den deutschen Fiskus noch wichtiger war jedoch, dass bei Deutschen oft Bankunterlagen gefunden wurden, die Hinweise auf im Ausland deponierte Vermögenswerte lieferten. Grenzer des Hauptzollamts Ulm fanden 2010 Belege für Vermögenswer-

te von 1,8 Milliarden Euro. Seither gingen die Beträge stetig zurück, erst auf 500 Millionen im Jahr 2011 bis auf 28 Millionen im letzten Jahr. Die Unterlagen werden an die zuständigen Finanzämter weitergeleitet. Diese klären ab, ob die Gelder versteuert waren. Mehrheitlich waren sie es wohl nicht.

15 000 Euro in einem Kondom

Die Zahl der spektakulären Aufgriffe mit mehr als 100 000 Euro wird seltener. 2010 schnappten die Beamten vom Hauptzollamt Singen gar einen zweistelligen Millionenbetrag. Eine Deutsche versteckte einst 15 000 Euro in einem Kondom, das sie im Vaginalbereich über die Grenze zu transportieren versuchte. Männer stopfen ein paar 10 000 Euro oft einfach in ihre Unterhose.

Heute seien Personen, die mit mehr als 10 000 bis 20 000 Euro an der Grenze erwischt werden, meist Rentner, sagt Kohlmann: «Wir gehen davon aus, dass die Besitzer versuchen, Restbestände von Schwarzgeld in der Schweiz oder in Österreich in Tranchen über die Grenze zu schmuggeln.»

So erwischten Zollbeamte kürzlich eine ältere Bargeldschmugglerin aus dem Raum München im Schnellzug von Zürich nach München mit Silbermünzen und 13 000 Euro. Zudem stiessen die Grenzer auf Bankunterlagen, die auf Vermögenswerte von einer Viertelmillion Euro hinwiesen. Die Dokumente liegen nun beim Finanzamt. Stellt sich heraus, dass sie unversteuert sind, wirds teuer für die Dame.

«Die Besitzer versuchen, Restbestände von Schwarzgeld in Tranchen über die Grenze zu schmuggeln.»

Hagen Kohlmann
Hauptzollamt Ulm

«Ich bin doch nicht blöd» ist in den Ferien»

Media Markt In der Schweiz entstehen neue und kleinere Märkte vor allem auf dem Land – und die Ladenchefs sollen bald zu Clubbetreibern werden

VON ANDREAS SCHAFFNER

Herr Kirsch, Sie ändern die Strategie in der Schweiz. Was steckt dahinter? Sind sie nicht zufrieden?

Wolfgang Kirsch: Doch. Auch wenn wir nicht mehr so stark wachsen wie zu Beginn. Wir sind die klare Nummer eins im Schweizer Elektrogerätehandel und haben im vergangenen Geschäftsjahr einmal mehr unsere Marktanteile gesteigert. Dennoch entwickeln wir unser Konzept weiter: Wir haben uns bisher immer stark auf Preis und Auswahl fokussiert. Nun legen wir in unserer Kommunikation, aber vor allem auch in den Märkten vor Ort stärker Wert auf das Thema Service. Der Kunde darf nicht alleine gelassen werden, sondern wir wollen ihn beim Kauf begleiten.

Heisst das auch, dass Sie weg von den tiefen Preisen wollen?

Auf keinen Fall. Der Kunde muss die Gewissheit haben, dass wir ihm erstklassige Preise bieten. Hier unterscheiden wir uns vom klassischen Fachhandel. Aber das Kaufverhalten hat sich verändert. Die Konsumenten von heute haben schon alles: Der Fernseher funktioniert, die Stereoanlage tut es noch. Es geht darum, in einem ersten Schritt die Menschen für etwas Neues zu begeistern. Erst dann geht es um den eigentlichen Kauf.

Aber nicht mehr die tiefsten Preise?

Wir werden auch weiterhin einen erstklassigen Preis bieten – aber es geht vor allem um das Preis-Leistungs-Verhältnis – und das beinhaltet auch Serviceangebote.

Früher wurden Sie regelmässig für ihre Lockvogelangebote kritisiert.

Moment. Uns war und ist es wichtig, Sonderangebote in grossen Stückzahlen anbieten zu können. Da kam es trotz bester Warendisposition sicher-

lich auch vor, dass wir von den Kunden überrannt wurden und die Nachfrage grösser war als das Angebot. Das passiert auch heute noch.

Elektronik ist anders als Kleider in der Schweiz im Vergleich zum benachbarten Ausland günstiger. Wie erklären Sie sich das?

Es hat sicher mit dem Preiswettbewerb zu tun. Zudem machen wir in jedem Land lokale Preise, weil wir lokal einkaufen: 98 Prozent der Produkte in Schweizer Media Märkten kaufen wir in der Schweiz.

Nun wollen Sie auch in der Schweiz weitere Läden aufmachen?

Wir planen in diesem Jahr die Eröffnung von zwei Märkten, vor allem in ländlichen Gebieten. Wir glauben an die Kombination von Online-Shopping und Märkten, die nah beim Kunden sind. Er kann dann online bestellen und sich zusätzlich im Markt beraten lassen oder das Produkt ausprobieren. In dieser Kombination sehen wir eine grosse Chance, die keiner unserer Wettbewerber hier in der Schweiz so intensiv nutzt wie wir.

Ein grosser Trend ist im Moment die Auslieferung der Ware noch am gleichen Tag – auf Englisch wird das «Same-day-delivery» genannt. Wie sehen hier Ihre Pläne aus?

In einzelnen Media Märkten sowie online ermöglichen wir auch in der Schweiz schon heute die Express-Lieferung. Flächendeckend in den Märkten bieten wir das bereits in Deutschland an. Dabei stellen wir fest, dass unsere Kunden sich zwar die Ware nach Hause liefern lassen. Doch wichtiger als die schnelle Lieferung ist ihnen die Lieferung zum Wunschtermin. In diese Richtung wollen wir noch mehr anbieten. Denkbar ist beispielsweise, dass die Märkte an Orten,

an denen das wichtig ist, schon vor 7 Uhr öffnen.

In Deutschland gibt es Media-Markt-Clubs. Planen Sie solche auch in der Schweiz?

Auf jeden Fall. Geplant ist die Einführung noch in diesem oder im nächsten Jahr.

Dann wird der Laden-Chef auch zum Club-Betreiber?

Nun ja, er wird auch spezielle Veranstaltungen für seine Clubmitglieder machen. Das können Feste sein, aber auch Autogrammstunden, Kochkurse

und vieles mehr. Über die konkreten Aktionen und in welcher Frequenz diese stattfinden, entscheidet der Markt vor Ort eigenständig. Immerhin kennt er die Bedürfnisse und Wünsche seiner Clubmitglieder am besten. Zudem betonen wir damit die lokale Kundenbindung. Ergänzend wird es aber auch schweizweite Mehrwerte geben.

Noch eine Frage, die viele interessiert: Kommt der Werbeslogan «Ich bin doch nicht blöd» zurück?

(lacht) Wir haben ihn in die Ferien geschickt. Die hat er sich verdient. Mehr kann ich dazu nicht sagen.

WOLFGANG KIRSCH

Media-Markt-Manager

Wolfgang Kirsch ist einer von vier Geschäftsführern der Media-Saturn-Holding GmbH. Er verantwortete neben der Schweizer vor allem auch die deutsche Landesgesellschaft der Media-Saturn-Unternehmensgruppe, der er auch als CEO vorsteht. (ASC)



INSERAT

lassen sie sich von den besten beraten.



Eine Fachjury der Bilanz hat gewählt: Valiant ist die beste Bank in der Vermögensberatung im Jahr 2016. Mit ihrer Anlagekompetenz für kleinere und grössere Vermögen stellt sich Valiant Tag für Tag in den Dienst ihrer Kunden. Denn sie stehen für Valiant an erster Stelle – immer.

valiant.ch

wir sind einfach bank.

valiant