

# «Innovation stärkt die Schweiz»

Die Digitalisierung bietet eine riesige Chance für die Schweiz, sagen Thomas Linder und Luka Müller, Partner bei der Kanzlei MME mit Büros in Zug und Zürich.

von Sarah Zeller



**Dr. Luka Müller-Studer, LL.M.**

Legal & Compliance Partner, Rechtsanwalt



**Thomas Linder**

Tax Partner, eidg. dipl. Steuerexperte

## Inwiefern wird sich das traditionelle Geschäft der Finanzdienstleister durch neue Technologien verändern?

**Luka Müller:** Das Kerngeschäft der Finanzdienstleister bleibt das gleiche. Aufgrund der technologischen Innovationen werden sie aber ihre Prozesse und ihre Angebote neu strukturieren müssen.

## Wo sehen Sie in diesem Umfeld Chancen für Start-ups?

**Thomas Linder:** Die Start-ups in diesem Bereich lassen sich in zwei Gruppen unterteilen. Jene, die etwa mit dem Programmieren neuer Blockchain-Protokolle die technologische Entwicklung vorantreiben. Und jene, die auf diesen Technologien aufbauen, um bestehende interne und externe Prozesse effizienter und kundenorientierter zu gestalten.

## Haben es Fintech-Start-ups in der Schweiz aufgrund der vielen regulatorischen Hürden schwerer als im Ausland?

**Müller:** Bei der Ausgestaltung des Rechtssystems mögen andere Länder zum Teil weiter vorangeschritten sein. Geht es allerdings um die Erfahrung und das Wissen der Behörden im Block-

chain-Bereich, ist die Schweiz sehr weit. Die Bereitschaft der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht, neue Geschäftsformen mit der bestehenden Gesetzeslage zu ermöglichen, ist sehr gross.

**Linder:** Im Gegensatz zu vielen anderen Ländern ist es in der Schweiz zudem möglich, im Voraus Geschäftsprojekte mit den Steuerbehörden zu besprechen. Das ist ein grosser Vorteil.

## Der Bundesrat kündigte kürzlich an, innovationsfreundlichere Rahmenbedingungen für die Fintech-Branche zu schaffen. Wie hilfreich sind die Massnahmen?

**Müller:** Der Bundesrat sendet die richtigen, gleichzeitig aber auch absolut notwendigen Signale. Die Digitalisierung bietet eine riesige Chance für die Schweiz. Die Schritte, welche der Bundesrat nun angekündigt hat, sind zwar noch eher zaghaft, gehen aber in die richtige Richtung.

**Linder:** Innovationsförderung ist in allen Bereichen extrem wichtig. Auch eine steuerliche Förderung wäre wünschenswert. Denn Innovation macht die Schweiz stark.

## Mit welchen Anpassungen könnte der Standort Schweiz für Fintech-Start-ups attraktiver gemacht werden?

**Müller:** Für die Übertragung von Rechten wird Schriftlichkeit verlangt. Diese Vorgaben sollten geändert oder digital ausgelegt werden. Auch der Begriff der Einlage im Bankengesetz muss unter dem Blockchain-Aspekt neu überdacht werden. Im Übrigen gilt es, die Identifikationsschwellen und -prozesse in den Geldwäschereivorschriften zu überprüfen. Bis zu einer gewissen Transaktionshöhe sollte keine Identifikation notwendig sein. Zudem müssten mehr Möglichkeiten geschaffen werden, um Kunden digital identifizieren zu können. Schliesslich muss man sich auch mit dem Begriff des «Crypto»-Eigentums auseinandersetzen.

## Crowdfunding ist eine alternative Finanzierungsform für Start-ups. Wie relevant ist diese in der Schweiz?

**Linder:** Crowdfunding befindet sich in der Schweiz immer noch im Anfangsstadium. Traditionell wird es über entsprechende Vermittlungsplattformen organisiert. Neue dezentrale Technologien wie die Blockchain lassen es nun

aber zu, dass sich Projekte und Geldgeber direkt, ohne Intermediär, kurzschliessen können. Damit eröffnet sich ein globaler Markt verbunden mit grösseren Finanzierungsmöglichkeiten. Wir haben im Crypto Valley bereits mehr als ein Dutzend Unternehmen begleitet, welche ihre Projekte so in Millionenhöhe finanzieren konnten.

## Das klingt sehr aufwendig.

**Müller:** Natürlich ist die heute unter der Bezeichnung Initial Coin Offering (ICO) bekannte Community-Finanzierung mit einem technischen Aufwand verbunden. Dafür erhöhen die Blockchain-basierten Smart-Contract-Systeme die Sicherheit und Transparenz. Viel relevanter ist aber, dass es für den Erfolg eine entsprechende Community braucht. Diese baut man sich durch gute Kommunikation auf verschiedenen Kanälen auf. Das braucht Zeit – was allerdings auch für herkömmliche Finanzierungsarten gilt. ■