

Neuer Leiter Private Banking

LUKB Die Luzerner Kantonalbank hat einen neuen Chef der Private-Banking-Abteilung mit Sitz in Zürich ernannt: Per 1. September hat **Marc Oliver Würges** (Bild) die Leitung übernommen. Wie die Bank mitteilt, hat Würges ein betriebswirtschaftliches Hochschulstudium und diverse Zusatzausbildungen absolviert. Zuvor war er zwei Jahre lang bei der Zürcher Privatbank Julius Bär beschäftigt. Weitere Stationen seiner beruflichen Laufbahn waren UBS und Axa Winterthur.



Würges folgt auf **Niklaus Hinnen**, der die LUKB im Herbst 2018 verlassen hat. Hinnen leitet seit diesem Frühjahr die Private-Banking-Abteilung der Credit Suisse in Zug.

Am Private-Banking-Standort Zürich der LUKB arbeiten aktuell zehn Personen. An der gleichen Adresse beherbergt die LUKB auch ihr Kompetenzzentrum für strukturierte Produkte mit elf Angestellten. Das «Struki»-Kompetenzzentrum wird nach wie vor von **Claudio Topatigh** geleitet. (mim)

Merbag findet Käufer

Die deutsche Lueg-Gruppe übernimmt die Zentralschweizer Filialen mit 200 Mitarbeitern.



Blick auf die Merbag-Filiale an der Spitalstrasse in Luzern.

Bild: PD

Maurizio Minetti

Der schweizweit grösste Mercedes-Händler Merbag hat einen Käufer für seine Zentralschweizer Standorte gefunden. Erst vor drei Monaten hatte der Grosshändler aus Schlieren die Absicht bekannt gemacht, die sechs Filialen in Luzern, Kriens, Littau, Emmenbrücke, Sursee und Ennetbürgen verkaufen zu wollen (wir berichteten). Nun ist klar, wer zum Zug kommt: Es ist das deutsche Familienunternehmen Lueg, das bislang nicht in der Schweiz tätig war, aber zu den Schwergewichten in der Branche gehört.

Die rund 200 Merbag-Angestellten an den sechs Zentralschweizer Standorten sind am Montagmorgen über den Verkauf informiert worden. Der Verkauf umfasst die Geschäftsbetriebe inklusive sämtlicher bestehender Arbeitsverträge der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, heisst es in einer Mitteilung. Merbag behält vorerst einen Minderheitsanteil. Ein Sprecher

wollte auf Anfrage keine Angaben zum Verkaufspreis machen. Ebenfalls nicht bekannt ist, welche anderen potenziellen Käufer Interesse an der Übernahme der sechs Filialen angemeldet hatten. In Bezug auf die mögliche Käuferschaft hatte Merbag-COO Herbert Dali im Juni gesagt, es sei «wahrscheinlich, dass ein Käufer aus dem Ausland in die Schweiz eintritt».

140 Millionen Franken Umsatz

Wie die deutsche «Automobilwoche» gestern unter Berufung auf Lueg-Chef Jürgen Tauscher schrieb, liegt das Umsatzvolumen der übernommenen sechs Betriebe bei rund 140 Millionen Franken. Merbag selbst wollte diese Zahl nicht kommentieren.

Für die Bochumer Autohandelsgruppe ist es das erste Auslandsengagement in der über 150-jährigen Firmengeschichte. Laut der «Automobilwoche» war Lueg mit einem Umsatz von 916 Millionen Euro im vergangenen Jahr die Nummer acht im deut-

schon Autohandel. Nun erreiche das deutsche Unternehmen voraussichtlich die Umsatzmilliarden. Die Lueg-Gruppe umfasst insgesamt 12 Gesellschaften mit mehr als 30 Standorten und beschäftigt rund 1400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Merbag war zu dominant geworden

Lueg ist heute einer der grössten Vertriebs- und Servicepartner der Daimler AG in Stuttgart. Es war die Mercedes-Muttergesellschaft, die laut Merbag den nun abgeschlossenen Verkauf der Zentralschweizer Standorte forciert hat: «Die Entscheidung fiel auf Wunsch der Daimler AG, welche erwartet, dass der Schweizer Markt durch die Präsenz weiterer Anbieter ein diversifizierteres Profil erhält», erklärte Merbag-COO Dali im Juni.

Merbag sei in den letzten Jahren stark gewachsen. «Für Mercedes sind wir in der Schweiz mittlerweile zu dominant geworden», sagte Dali damals. Er betonte, dass der Teilverkauf der

Firmengruppe aus einer Position der Stärke geschehe: Die sechs Filialen seien erfolgreich unterwegs. Auf die Frage, warum Daimler ausgerechnet die Zentralschweizer Filialen abgestossen sehen wolle, sagte Dali: «Die Zentralschweiz ist geografisch gesehen ein klar abgeschlossenes Gebiet, das für einen Verkauf prädestiniert ist.»

Merbag will sich nun auf die Internationalisierung fokussieren. Die Firmengruppe hat vor zwei Jahren nach Italien expandiert und ist auch in Luxemburg tätig. Im Ausland beschäftigt Merbag nun 800 Personen. Insgesamt (ohne Zentralschweiz) sind es über 2000 Angestellte.

Der Firmenname Merbag steht für Mercedes-Benz Automobil AG. Der Stuttgarter Autohersteller besitzt aber entgegen der weit verbreiteten Annahme keine Anteile am eigenständigen Unternehmen, das der Zürcher Familie Stüber gehört. Anfang Juli hat Karin Stüber das Verwaltungsratspräsidium von ihrem Vater Peter übernommen.

Partners Group investiert in Asien

Baar Der Vermögensverwalter Partners Group tätigt zwei Investments in Asien. Partners Group habe eine Mehrheitsbeteiligung an der BCR Group vom Gründer und CEO Hong Li übernommen, teilte der Zuger Asset Manager gestern mit. Dieser werde auch weiterhin eine erhebliche Minderheit halten. BCR ist den Angaben zufolge ein führender Anbieter für Display-Lösungen im Detailhandel – mit Fokus auf Sportbekleidung. Die chinesische BCR will der Zuger Asset Manager professionalisieren und so den Markt und die Kundenzahl vergrössern.

Des Weiteren hat Partners Group über eine Fremdfinanzierung in die Gong Cha Group, einem Premium-Anbieter von Tee, investiert. Gong Cha wurde den Angaben zufolge 2006 in Taiwan gegründet. Über ein Franchise-Modell ist der Tee an tausend Standorten in 17 Ländern weltweit erhältlich. Das Hauptprodukt ist «Bubble-Tea», ein süsser Milchtea mit Tapioka-Perlen.

Partners Group investiert für seine hauptsächlich institutionellen Kunden in private Firmen und verkauft sie dann gewinnbringend wieder. (sda)

Kaum leere Wohnungen in Zug

Wohnungsmarkt Die Zahl leer stehender Wohnungen hat in der Schweiz weiter zugenommen. Wie das Bundesamt für Statistik gestern bekanntgab, standen per 1. Juni insgesamt 75 323 Wohnungen leer, 4,2 Prozent mehr als vor einem Jahr.

Im Kantonsvergleich wies Solothurn, wie schon im letzten Jahr, die schweizweit höchste Leerwohnungsziffer aus und überschritt als einziger Kanton die Drei-Prozent-Marke. Hohe Leerstände seien auch in Thurgau (2,65 Prozent), Jura und Aargau (je 2,59 Prozent) festzustellen. Die tiefste Ziffer sei erneut in Zug registriert (0,42 Prozent) worden. Auch in den Kantonen Genf (0,54 Prozent), Obwalden (0,87 Prozent) und Zürich (0,89 Prozent) seien die Leerwohnungsziffern unter der Ein-Prozent-Marke geblieben. (nav/sda)

Sika kauft in China ein

Baar Sika übernimmt Crevo-Hengxin, einen chinesischen Hersteller von Dicht- und Klebstoffen auf Silikonbasis. Zum Kaufpreis wurden keine Angaben gemacht. Das Familienunternehmen beschäftige 140 Mitarbeitende und erziele einen Jahresumsatz von 50 Millionen Franken, teilte der Baarer Bauchemiehersteller gestern mit.

Crevo-Hengxin stellt Silikonprodukte her, die im Fassaden- und Fensterbau, für Isolierglas, im Innenausbau und in anderen Anwendungen eingesetzt werden. Ausserdem entwickelt die Firma Silikonlösungen für die Solarindustrie. Durch den Kauf baue Sika die Präsenz in den beiden Zielmärkten «Industry» sowie «Sealing & Bonding» in China und in der Region Asien/Pazifik weiter aus, heisst es. (sda)

Aussichten

Visionen sind gefragt

In den westlich-industrialisierten Ländern liegen die Zinsen tief, sehr tief sogar. Das mag potenzielle Hauseigentümer erfreuen, die Pläne schmieden, wie sie ihr Glück zwischen vier Wänden verbauen möchten. Hypothekarkredite gibt es inzwischen zu festen Konditionen, die unter einem Prozent liegen – für die nächsten zwanzig Jahre und mehr notabene! Eine Million Franken Schulden führen somit für einen Grossteil der restlichen Lebenserwartung zu einer monatlichen Belastung von 833 Franken oder weniger. Da

beginnt man doch zu planen und zu träumen.

Noch besser hat es der Bund. Der kann Geld aufnehmen und wird dafür noch bezahlt. Grossanleger sind nur schon von der Aussicht, einen Grossteil des investierten Geldes wieder zurückzubekommen, entzückt. Sie leihen dem Bund Geld über zehn Jahre zu einem Zinssatz von -1,0 Prozent. Über dreissig Jahre sind sie mit einer negativen Rendite von -0,5 Prozent zufrieden, und die im Jahr 2064 fällige Anleihe (in 45 Jahren) «rentiert» -0,4 Prozent.

Vermutlich könnte der Bund derzeit sogar eine hundertjährige Franken-Anleihe zu 0,0 Prozent emittieren. Die Republik Österreich hat das kürzlich tatsächlich gemacht, und die Investoren geben sich mit 0,6 Prozent in Euro zufrieden. Beim wirtschaftlich schwachen Staat Belgien wirft die hundertjährige Anleihe immerhin eine Rendite von 0,8 Prozent ab. In diesem Umfeld liesse sich sogar spekulieren, ob die Schweiz nicht sogar eine entsprechend negative Verzinsung auch über den Zeitraum von hundert Jahren bekommen könnte.

Das ist die Finanzierungsseite. Auf der anderen Seite sind Visionen gefragt. Die parlamentarische Arbeit der vergangenen vier Jahre war in dieser Hinsicht enttäuschend. Die grossen «Jahrhundertprojekte» wie beispielsweise die Neue Eisenbahn-Alpentransversale (Neat) liegen schon eine Politiker-Generation oder mehr zurück. Das war ein Element einer dazumal visionären Bahnpolitik, die man in mehreren Volksabstimmungen festigen konnte und das den Grundstein der heutigen Mobilität in der Schweiz gelegt hat.

Die Schweiz hat gewiss noch mehrere, grössere Herausforderungen in den kommenden Jahrzehnten zu bewältigen. Was ich mir wünschte, wäre eine Generation, die wieder mutig über ihre Vierjahres-Wahlperioden hinaus denken und planen würde. Eine Generation von Politikern, die nicht nur ans Verteilen denkt, sondern vielmehr auch ans Investieren für die nächste und übernächste Generation. Eine Generation, die mit Visionen das laufende Jahrhundert zu Ende denkt und entsprechende Initiativen ergreift.

Das Schöne daran ist, dass sich derzeit Projekte über hundert Jahre kostenlos finanzieren lassen. Wieso packen wir's nicht an?



Maurice Pedergnana
Professor für Banking und Finance an der Hochschule Luzern und Studienleiter am Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ)