



**FRANK STRONACH**  
*Der Magna-Präsident hat die besten Karten im Poker um die Opel-Übernahme.* Seite 14

# MARKT

NEUE LUZERNER ZEITUNG NEUE URNER ZEITUNG NEUE SCHWYZER ZEITUNG NEUE OBWALDNER ZEITUNG NEUE NIDWALDNER ZEITUNG NEUE ZUGER ZEITUNG

**Möbel**

## Egger investiert 3 Millionen

SW. Das grösste Einrichtungshaus der Zentralschweiz baut weiter aus: In den nächsten Wochen entstehen bei Egger in Eschenbach knapp 1000 Quadratmeter zusätzliche Verkaufsfläche. Dafür investiert die Tochterfirma von Möbel Pfister rund 3 Millionen Franken.

Vor allem der Bereich mit Kleinmöbeln und Wohnaccessoires wird ausgebaut. «Das hat nichts mit der Krise zu tun, sondern ist ein längerfristiger Trend», sagt Geschäftsführerin Beatrice Kleiner. Vor allem bei den Textilien wolle man das Angebot deutlich vergrössern, und in der Boutique sollen die aktuellen Trends rund ums Wohnen deutlich grosszügiger präsentiert werden. Aktuell beträgt die Verkaufsfläche 12 000 Quadratmeter. Egger beschäftigt rund 120 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Während in Eschenbach ausgebaut wird, schliesst der Küchenladen in Luzern. Man habe schon früher entschieden, aus dem Küchengeschäft auszuweichen. Nun werde auf Juni das Geschäft an der Zürichstrasse geschlossen, erläutert Kleiner. Wer allenfalls den gemieteten Laden übernehmen wird, ist derzeit noch nicht bekannt.

**UBS in Deutschland**

## Ermittlungen laufen harzig

ap. Ermittlungen der deutschen Steuerfahndung gegen Kunden der Schweizer Grossbank UBS in Deutschland laufen offenbar harzig. Ein Sprecher der Staatsanwaltschaft Mannheim sagte gestern zu einem Bericht der «Stuttgarter Nachrichten», der Ausgang des Verfahrens sei offen. Laut UBS gibt es keine neuen Entwicklungen.

**Ausgelöst durch TV-Bericht**

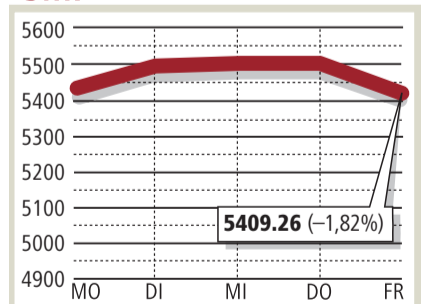
Die Ermittlungen wurden letztes Jahr durch einen Bericht des ZDF-Magazins «Frontal 21» vom März 2008 ausgelöst. Reporter des Magazins hatten sich gegenüber UBS-Beratern in Baden-Baden und Stuttgart als reiche Immobilienhändler ausgegeben, die Bargeld am Finanzamt vorbei in die Schweiz schleusen wollten. Daraufhin bot man ihnen dem Bericht zufolge die Dienste eines UBS-Geldkuriers aus Basel an, gegen den die Mannheimer Staatsanwaltschaft ebenfalls ermittelt. Diese hegte den Verdacht, Anleger aus Baden-Württemberg könnten Kapitalerträge nicht oder nicht korrekt versteuert haben.

## HEUTE

**Wirtschaft: Lebensmittel**

Die Luzerner Coniserie Bachmann expandiert nach Zug. Seite 15

**SMI**



**AKTIEN DES TAGES**

▲ SPIRT AVERT	10.00	+54.08%
▲ PERROT	1750.00	+38.89%
▲ NORINVEST	5.80	+15.54%
▲ PROGRESSNOW	6.40	+13.88%
▲ GATEGROUP	17.00	+13.33%
▼ GRW	147.50	-25.13%
▼ CI COM PR	5.42	-9.82%
▼ SHAPE	44.00	-9.74%
▼ EDIPRESSE	207.20	-7.09%
▼ EFG	13.35	-6.64%
<b>DOLLAR</b> in Fr.	▲ 1.0854	-0.65%
Devisenmittelkurs		
<b>EURO</b> in Fr.	▲ 1.5198	0.03%
<b>GOLD</b> Fr. pro kg	▲ 33 325	-0.57%

**Lux International**

# Erfolgreich Klinken putzen

*Während bei vielen Unternehmen die Umsatzzahlen einbrechen, kann ein Baarer Unternehmen zulegen. Das Erfolgsgeheimnis: Verkauf an der Haustür.*

VON NELLY KEUNE

Haben Sie schon mal etwas an der Haustür gekauft? Wenn nicht, kann das bald kommen. Denn der Direktvertrieb erlebt ausgerechnet in Zeiten der Wirtschaftskrise und des Internets seinen dritten Frühling. Der Baarer Konzern Lux International verkauft seine Staubsauger, Küchenmaschinen, Luft- und Wasserreiniger an der Haustür, und das schon seit mehr als 100 Jahren mit Erfolg.

Krisenstimmung, Absatzprobleme? Reto von der Becke, der vor wenigen Wochen die Unternehmensleitung von seinem Vater übernommen hat, wiegelt ab: «Der Kunde spart zurzeit an Reisen oder auch am Essen, aber bei sich zu Hause will er es schön, gemütlich und sauber haben. Auch weil unsere Produkte alle den Fokus auf das eigene Zuhause legen, spüren wir einen durchaus positiven Trend.» Heisst in Zahlen: Der Umsatz ist laut von der Becke im vergangenen Jahr um 5 Prozent auf 200 Millionen Franken gewachsen, und auch das erste Quartal dieses Jahres konnte mit einem Umsatzplus abgeschlossen werden.

**Beratung ist wieder im Trend**

Wie aber kann ein so antiquiert anmutendes Verkaufssystem sich gegen Billiganbieter und Internethandel behaupten? «Für uns ist das Internet keine Konkurrenz. Im Gegenteil, das Internet hat vielleicht gerade dazu geführt, dass der Kunde wieder bewusst zwischen Beratung und Kauf ohne Beratung auswählt», erklärt von der Becke. «Es gibt immer weniger kleine Läden, die ja in der Regel eine gute Beratung anbieten. Der Trend zum grossen Supermarkt, ausserhalb der Stadt, arbeitet für uns. Die Kunden schätzen es immer mehr, wenn man zu ihnen nach Hause kommt.» Und Beratung und Verkauf werden gelebt im Baarer Unternehmen – vom kleinen Angestellten bis zum Chef. «Ich hab selbst Staub-

**«Der Kunde spart zurzeit an Reisen, aber bei sich zu Hause will er es schön, gemütlich und sauber haben.»**

RETO VON DER BECKE, CEO LUX INTERNATIONAL



Verkauft Staubsauger an der Haustür – mit Erfolg. Reto von der Becke, neuer CEO von Lux International in Baar. BILD WERNER SCHELBERT

Europa klingeln die Lux-Vertreter nicht mehr einfach an der Haustür. Die Kundenakquise läuft über ein ausgeklügeltes System aus Empfehlungen von Mitarbeitern und Kunden.

**Auf Wachstumskurs in Russland**

Seit rund drei Jahren ist Lux auf Expansionskurs – auf einem sanften, wie von der Becke sagt. Süd-, Ost-, und Nordeuropa gehören zu den traditionellen Märkten. Seit rund zwei Jahren wird auch in Russland verkauft, und zusammen mit Joint-Venture-Partnern wird jetzt auch Asien erobert. «Wir sind ein mittelständisches Familienunternehmen und wollen uns unabhängig von den Banken halten. Durch die Joint-Ventures können wir das Risiko und die Investitionen bei den Erschliessungen neuer Märkte teilen.

Doch nicht immer lief alles so glatt beim Zuger Direktvermarkter. Erst vor rund zehn Jahren hat der Vater von Reto von der Becke den Bereich Staubsauger aus dem schwedischen Grosskonzern

Electrolux herausgekauft. Nach der Übernahme musste erst einmal kräftig restrukturiert werden. «Kauft man einen Teil eines Grosskonzerns, dann darf man nicht überrascht sein, wenn Restrukturierungspotenzial da ist. Das war sicher auch ein Aspekt, die Firma überhaupt zu übernehmen.» Es habe Ineffizienzen gegeben, und der Fokus sei zu wenig auf den Vertrieb gelegt worden. «Wir mussten den Bestand an Mitarbeitern in der Verwaltung reduzieren, konnten dafür aber die Gruppe sanieren», sagt von der Becke.

**Asthma soll Umsatz ankurbeln**

Wachsen wolle man in den nächsten Jahren besonders in Asien und Russland, aber auch in Europa und in der Schweiz sei nach wie vor grosses Potenzial vorhanden. Speziell von dem relativ neuen Bereich Luftreinigung verspricht sich der Chef viel. «Es gibt immer mehr Allergiker und Asthmatiker, und das Thema «saubere» Luft liegt im Trend – da bieten sich grosse Wachstumschancen.» Ein weiteres Projekt ist der Vertrieb von Kochtöpfen. Bisher wurde dieser Bereich nur über eine Tochterfirma in Südafrika bedient, jetzt solle eine weltweite Linie aus der Wiege gehoben werden.

**EXPRESS**

- Rund 200 Millionen Franken setzte die Firma 2008 um.
- Nun sollen neue Märkte erschlossen werden.

**LUX INTERNATIONAL**

## Nachfolge geregelt

Über viele Jahre war Lux eine Tochtergesellschaft des schwedischen Electrolux-Konzerns. 1999 erwarb die Unternehmerfamilie von der Becke die Lux-Gruppe. Verwaltungsratspräsident Reinhard von der Becke ist seit über 35 Jahren als Unternehmer in der Schweiz tätig. Per Mitte April hat er die operative Firmenleitung von Lux International seinem 32-jährigen Sohn Reto übergeben. Die Lux International beschäftigt 2000 Mitarbeiter sowie 1000 weitere zusammen mit dem Joint-Venture-Partner in Indien. Zusammen mit allen Partnerfirmen beschäftigt die Lux-Partnerschaftsallianz weltweit über 15 000 Mitarbeiter. ny

**Versicherung**

# AIG-Chef kehrt in die Pension zurück

*Er arbeitete für 1 Dollar und schlug Aktienpakete aus – im Gegensatz zu etlichen Kollegen. Nun hat AIG-Chef Liddy aber bereits genug.*

ap/ukn. Nach acht Monaten quittiert Edward Liddy den Dienst. Der Verwaltungsratspräsident und CEO des maroden amerikanischen Versicherungskonzerns AIG nimmt den Hut. Er werde seine Ämter aufgeben, sobald Nachfolger gefunden seien, sagte er.

Die Regierung hatte Liddy nach der Beinahepleite des Versicherungsgiganten Mitte September des vergangenen Jahres zur AIG gerufen. Nun geht der 63-Jährige in Pension – von wo er vor seinem Amtsantritt reaktiviert wurde.

Liddy war 2008 als Chef des Versicherers Allstate in den Ruhestand getreten.

Bereits damals schien er zu ahnen, dass das Amt bei AIG nicht allzu lange dauern würde. Es werde wahrscheinlich mehr als drei Jahre dauern, AIG wieder in die Gewinnzone zu bringen, sagte er in einem Interview. «Ich möchte das nicht noch machen, wenn ich 67 bin», sagte er.

**Grosszügig Spesen abgegolten**

Liddy bot der gierigen Managerkaste eindrücklich die Stirn. Er arbeitete für das symbolische Jahresgehalt von einem Dollar und lehnte nach Angaben des Unternehmens gegenüber der US-Börsenaufsicht SEC eine Kompensation in Form eines Aktienpakets ebenso ab wie andere Zahlungen, erhielt aber insgesamt 460 500 Dollar an Nebenkosten. AIG zahlte dem in Chicago leben-



Der abtretende AIG-Chef Edward Liddy. REUTERS

den Liddy unter anderem ein Apartment in New York, erstattete Fahrtkosten und übernahm Steuerzahlungen, die Liddy sonst trotz seines Ein-Dollar-Jobs hätte leisten müssen.

**Sturm der Entrüstung**

Seit September hat die Regierung in Washington den einstmals weltgrössten Versicherungskonzern AIG mit 182,5 Milliarden Dollar Hilfen vor einem Zusammenbruch bewahrt. Die Regierung übernahm im Gegenzug rund 80 Prozent der Anteile des Unternehmens. Für einen Sturm der Entrüstung in Öffentlichkeit und Regierung sorgte im März die Zahlung von Boni in Höhe von 165 Millionen Dollar ausgerechnet an Manager der Sparte Finanzprodukte, deren riskante Geschäfte für die Schieflage des Konzerns wesentlich verantwortlich waren.