

## Pensionskassen sind besser dran

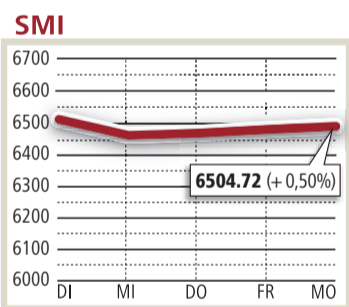
**AUFSICHT** sda. Die Unterdeckung von Pensionskassen in der Schweiz ist stark zurückgegangen: 2 Prozent der Kassen in Unterdeckung wiesen einen Deckungsgrad von unter 90 Prozent auf, teilte die Konferenz der kantonalen BVG- und Stiftungsaufsichtsbehörden mit. Im letzten Jahr waren es noch 10 Prozent gewesen.

Ein Drittel – im Vorjahr waren es zwei Drittel – der öffentlich-rechtlichen Pensionskassen mit Staatsgarantie wiesen einen Deckungsgrad von unter 90 Prozent auf. Diese Kassen dürften jedoch wegen der Staatsgarantie nicht mit den privatrechtlichen Pensionskassen verglichen werden, heisst es in der Mitteilung weiter.

## Schmolz-Aktie stürzt tief

**SCHMOLZ+BICKENBACH** red. Die laufende Kapitalerhöhung hat auch gestern den Aktien von Schmolz + Bickenbach zugesetzt. Die Aktie des Stahlkochers stürzte rein rechnerisch um über 60 Prozent auf 7,08 Franken ab. Händler verwiesen auf die beginnende Kapitalerhöhung und den damit verbundenen Abgang des Kauf-Anrechts. Dieses Anrecht wurde separat zu 7.20 Franken gehandelt.

Das Unternehmen will sein Aktienkapital zunächst auf 35 Prozent des aktuellen Werts abschreiben. Anschliessend soll mittels einer Kapitalerhöhung knapp 300 Millionen frisches Kapital in das Unternehmen fliessen. Dazu werden den Aktionären für je zwei Aktien fünf neue Aktien zum Bezugspreis von 3.97 Franken angeboten.



### AKTIEN DES TAGES

▲ TOP			
BT&T TIMELIFE	0.57	+14.00%	
ZWAHLENGMAYR AIGLE	457.00	+7.53%	
ACINO HLDG N	92.00	+5.38%	
NEBAG N	9.30	+4.76%	
GENOLIER CH MED N	17.35	+4.52%	
▼ FLOP			
SCHMOLZ + BICKENBACH	7.08	-61.21%	
NORINVEST HLDG N	4.10	-10.68%	
PERFECT HLDG NO.	22	-8.33%	
GRP BAUMGARTNER N	415.00	-7.78%	
LOEB HOLDING BE PS	167.00	-7.22%	
▲ DOLLAR	in Fr. 0.9935	1.13%	
▲ EURO	in Fr. 1.3786	0.62%	
▲ GOLD	Fr. pro kg 43 146	0.47%	

# «Preise sind sehr sprunghaft»

**WEIN** Die Preise für die Topweine aus dem Bordeaux explodieren schon wieder. Dafür spürt Spanien die eigene Krise und verkauft nun günstiger.

STEFAN WALDVOGEL  
stefan.waldvogel@neue-lz.ch

**Ivan Barbic, Sie werden der zweite Schweizer, der sich Master of Wine nennen darf, und gleichzeitig sind Sie strategischer Einkäufer bei Bataillard. Das muss ein Traumjob sein?**

**Ivan Barbic:** (lacht) Ja, ich will mich nicht beklagen. Ich trinke sehr gern Wein, und es hat sehr viel schöne Aspekte. Aber ich trinke natürlich nicht den ganzen Tag. Es geht auch darum, mit den Lieferanten zu verhandeln und die Preise festzulegen.

**Was kaufen Sie privat noch?**

**Barbic:** Ehrlich gesagt, nicht mehr sehr viel. Mein Keller ist schon ganz gut gefüllt, aber ich bin unter anderem auch Experte an der Expo-Vina und der Luzerner Weinmesse, da findet man immer wieder eine Trouville, und wenn mir etwas besonders gefällt, kaufe ich mir einen Karton.

**Ist Ihnen aus der Zentralschweiz etwas besonders aufgefallen?**

**Barbic:** Bei der letzten Luzerner Weinmesse haben wir beispielsweise

**«Niemand weiss genau, wie viele Flaschen überhaupt ausgeliefert werden.»**

zwei Weine von Toni Ottiger von Kastanienbaum mit Gold prämiert, den Le-Blanc-Cuvée und den Rosenauer Pinot Noir B. Auch das Schloss Heidegg hat im Wettbewerb schon sehr gut abgeschnitten. Insgesamt ist der Jahrgang 2009 auch hierzulande auf ausgezeichnetem Niveau. Ich stelle mit Freuden fest: In den vergangenen Jahren wurden die Weine insgesamt besser. Fürs gleiche Geld bekommt man heute deutlich mehr Qualität.

**Das stimmt aber wohl nicht für die Spitzenprodukte der bekanntesten Bordeaux-Produzenten. Da spricht man von neuen Preisrekorden und Chinesen, die alles leer kaufen.**

**Barbic:** Das stimmt zum Teil, aber es betrifft wirklich nur die 50 Top-Adressen der wirklichen Grands Crus, und vor allem die Premiers Crus wie etwa Mouton Rothschild, Lafite Rothschild und andere. Der Jahrgang scheint tatsächlich einer der besten bisher je produzierten zu sein, und teilweise kaufen die Chinesen viel mehr davon. Aber niemand weiss genau, wie viele Flaschen überhaupt ausgeliefert werden. Ich kann mir schon vorstellen, dass gewisse Anbieter einen Teil bei sich behalten, um sie dann später teurer auf den Markt zu bringen. Die genaue Übersicht hat niemand, klar ist es zu einem Preispeak geworden.



Ivan Barbic, strategischer Einkäufer bei Bataillard und bald Master of Wine.  
Bild Remo Naegeli

**Was heisst das für Sie als Einkäufer?**

**Barbic:** Die Preise sind viel sprunghafter, früher war die Subskriptionsphase in einem Monat vorbei, heute dauert es drei Mal so lang, und alle schauen, wie viel Preiserhöhung schluckt der Markt. Wenn ein Châteaux bei 45 Euro beginnt und es wird schon kurz darauf für den doppelten Preis gehandelt, dann startet der Nachbar gleich bei 90 Euro.

**Aber Sie kaufen für Bataillard wohl nicht die ganz teuren Weine?**

**Barbic:** Bei uns sind die nicht entscheidend, unsere Schwesterfirma in Genf macht aber etwa 90 Prozent ihres Geschäfts mit edlem Bordeaux. Aber wir haben auch Tropfen im Angebot, die im Fachhandel um die 200 Franken kosten. Aber man darf nicht vergessen, rein mengenmässig dominiert auch im Bordeauxgebiet der Massenwein. 50 Prozent werden für etwa 1 Euro pro Liter verkauft. Aber fast alle Medien interessieren sich für die 50 bekanntesten Schlösser. So meinen die Leute, Bordeaux ist automatisch teuer, und das haben wir in den vergangenen Jahren deutlich gemerkt.

**Das heisst, sie verkaufen klar weniger?**

**Barbic:** Ja.

**Was sind die beliebtesten Alternativen?**

**Barbic:** Schon in der Nähe gibt es viele vergleichbare Weine, die bei ähnlicher Qualität signifikant günstiger sind. Das gilt etwa für die Weine von Alain Brumont, dem renommiertesten Winzer der Region Madiran in Südwestfrankreich.

**Und ausserhalb Frankreichs?**

**Barbic:** Klar haben beispielsweise Süditalien und Südspanien am meisten zugelegt, aber auch Portugal kommt stark voran. Dort gibt es viele einheimische Rebsorten, und die Weinliebhaber wollen immer wieder neue Sorten entdecken. Das hat man in der Schweiz gesehen, gilt aber auch international.

**Vor allem Spanien geht es wirtschaftlich schlecht, und gleichzeitig wird immer weniger Wein getrunken. Spüren Sie dies als Einkäufer?**

**Barbic:** Ja, klar. Vor allem in Spanien spürt man die Krise noch immer enorm. Dort ging der Konsum kurzfristig um etwa 15 bis 20 Prozent zurück. Da sind die Exporteure froh, wenn sie ihren Wein verkaufen können, und da wird sicher nicht über Preiserhöhungen diskutiert.

## 10 neue Jobs in Rothenburg

**WEINHANDEL** «Wir brauchen Platz, und zwar viel», sagt Corinne Fischer, Geschäftsführerin der Bataillard in Rothenburg. Das war der Grund für den grossen Lagerverkauf von vergangener Woche. Platz braucht Fischer für die Kooperation mit der Walliser Provins. Bataillard übernimmt grosse Volumen der Walliser, füllt es ab und verteilt es zentral an den Fachhandel. «Wir können damit unsere Anlage besser auslasten und schaffen 10 zusätzliche Jobs in Rothenburg», freut sich die Chefin des grössten privaten Weinimporteurs. Ab Januar sollen neu rund 75 Mitarbeiter Wein abfüllen

und an den Detail- und Fachhandel liefern. Neben den zusätzlichen Jobs profitiert Bataillard auch sonst von der doppelten Partnerschaft. Provins, als grösster Schweizer Hersteller von Wein, vertreibt neu die Bataillard-Produkte in der Westschweiz. Fischer: «Wir sind bisher dort eher schwach vertreten und erhoffen uns mit unseren starken Marken und individuellen Abfüllungen ein deutliches Wachstum im traditionellen Weingebiet.» Umsatzzahlen nennt Bataillard keine. Man betreibe rund 13 Millionen Flaschen pro Jahr.

SW

## Master of Wine

**EXAMEN** sw. Ivan Barbic (45) ist als Dreijähriger mit seinen Eltern aus Kroatien in die Schweiz gekommen. Er hat die Prüfungen des weltweit schwierigsten Wein-Examins der Welt als zweiter Schweizer geschafft. Um den Titel Master of Wine tragen zu können, muss er noch bis nächsten Sommer an seiner Diplomarbeit schreiben. Barbic ist seit 2005 strategischer Weineinkäufer bei Bataillard, zuvor hatte er unter anderem für Coop gearbeitet. Daneben betreibt er privat eine kleinere Weinproduktion in Kroatien.

ANZEIGE

SEIT 269 JAHREN IN DER SCHWEIZ  
UND SEIT EINEM JAHR IN LUZERN.

Mehr über Weglin & Co. in Luzern erfahren Sie am Mühlenplatz 9 oder unter Telefon 041 227 16 16.

  
**WEGLIN & Co.**  
PRIVATBANKIERS SEIT 1741