

ROI

RETURN ON INVESTMENT

Unternehmen, Köpfe,
Zahlen, Fakten

Das Wirtschaftsmagazin der Zentralschweiz



Beilage vom Dienstag, 13. November 2007

Kann man auch drinnen etwas fürs Klima draussen tun?

Mit Energiedienstleistungen sparen Gebäude bis zu 40% Energie und reduzieren den CO₂-Ausstoss um bis zu 4100 Tonnen.

Energiedienstleistungen von Siemens freuen auch Menschen, die nicht im Gebäude ein- und ausgehen. Mit innovativer Gebäudetechnik konnten wir zum Beispiel in einem Krankenhaus rund 40% Energie sparen und den CO₂-Ausstoss jährlich um 4100 Tonnen reduzieren. Was Heizung, Lüftung, Klimatisierung, Brandschutz- und Sicherheitstechnik für Menschen, Werte und Geschäftsprozesse alles tun können und warum helle Köpfe bei Siemens einen zukunftsweisen Arbeitsplatz mit mehr Return on Investment finden, erfahren Sie auf www.siemens.com/buildingtechnologies

Building Technologies

SIEMENS

Inhalt

- | | |
|--|--|
| <p>7 Der Arbeitsmarkt ist ausgetrocknet
Unternehmen bekunden Mühe, Fachkräfte zu finden</p> <p>9 «Aufwärts bitte» mit Schindler Schweiz
Eigener Lehrgang zur Rekrutierung von Führungskräften</p> <p>11 Metallbau in Perfektion
Bühlmann AG gehört zu den Leadern der Branche</p> <p>12 Wirtschaftsförderung Luzern ist erfolgreich
Bereits über 150 neue Arbeitsplätze</p> <p>14 Hochschule bildet die richtigen Leute aus
Absolventen sind auf dem Arbeitsmarkt sehr gefragt</p> <p>17 Hapimag besitzt Immobilien an Topadressen
Ferienanlagen für rund eine Milliarde Franken</p> <p>22 Akteure der Zentralschweizer Bauwirtschaft
Das vierte fette Jahr in Folge</p> <p>25 Immobilienrenditen unter Druck
PKG Pensionskasse reagiert mit gezieltem Marketing</p> | <p>26 Anliker GU hat volle Auftragsbücher
Grossprojekte sind in Planung</p> <p>30 Grossprojekte halten Baubranche auf Trab
Neue Arenen für Fussball und Eishockey</p> <p>37 Grand Casino Luzern setzt auf Gewinn
Wachstumskurs wird fortgesetzt</p> <p>42 Migros und TC dominieren den Fitnessmarkt
Branche hat sich stark gewandelt</p> <p>47 Nachfolgeregelung sichert Entwicklung
Credit Suisse bietet Nachfolgermanagement an</p> <p>48 Zwei grosse Krankenkassen in der Zentralschweiz
CSS und Concordia haben zusammen fast 2 Millionen Versicherte</p> <p>53 In Uri tut sich was
Neues Unternehmerzentrum «Q4» in Altdorf</p> <p>55 Who is who
Eine Auswahl an innovativen Köpfen</p> |
|--|--|



Treppenaufgang zum Hotel Astoria Luzern.

Foto: Emanuel Ammon

Impressum

Beigelegt in der Neuen Luzerner Zeitung, Neuen Urner Zeitung, Neuen Schwyzer Zeitung, Neuen Obwaldner Zeitung, Neuen Nidwaldner Zeitung, Neuen Zuger Zeitung vom 13. November 2007.

Erstellt von:
akomag, Kommunikation und Medienmanagement AG
Stans/Luzern, und der Neuen Luzerner Zeitung AG

Herausgeberin: Neue Luzerner Zeitung AG;
Erwin Bachmann, Delegierter des Verwaltungsrates,
E-Mail: leitung@lzmedien.ch

Verlag: Jürg Weber, Geschäfts- und Verlagsleiter,
Maihofstrasse 76, Postfach, 6002 Luzern,
Telefon 041 429 52 52, Fax 041 429 53 78
E-Mail: verlag@neue-lzag.ch

Konzept und Text:
Beat Christen, Paul Felber, Ronald Joho und Linus Wirz, akomag, Kommunikation & Medienmanagement AG, Stans/Luzern

Gestaltung und Produktion:
Atelier für Graphik, Karin Willmann, Luzern (Layout),
Silvia Zimmermann (Inserate)

Koordination: Marlis Jungo

Inserate:
Publicitas AG, Hirschmattstrasse 36, 6002 Luzern,
Telefon 041 227 57 57, Fax 041 227 56 66

Anzeigenleitung: Edi Lindegger

Die Zentralschweiz – von der geografischen Mitte an die wirtschaftliche Spitze!

Der Aufstieg der Wirtschaftsregion Zentralschweiz ist eine Erfolgsstory, die ihresgleichen sucht. Seit mehr als sieben Jahren wächst die Region im Herzen der Schweiz. Dank hervorragend ausgebildeter Arbeitskräfte und einer hohen Innovationskraft wird das so bleiben.

Die Zentralschweiz wächst kontinuierlich. Mit einer Zunahme um rund 3 Prozent hat sich unsere Region auf Rang zwei emporgearbeitet – knapp hinter Basel, deutlich vor Zürich! Diese Fakten, von den Konjunkturforschern von BAK Basel Economics alljährlich erhoben, machen nicht nur Freude; sie motivieren auch. Die Aufbruchstimmung in der Zentralschweiz ist spürbar. Neue Unternehmen werden gegründet und wertvolle Arbeitsplätze geschaffen. Neben dem Tourismus und der Investitionsgüterindustrie ist die Finanzbranche die intensivste Wachstumstreiberin. Kein Wunder, siedeln sich immer mehr Finanz- und Vermögensinstitute in und um Luzern an.

Dass dieser Drang nach vorne anhalten wird, belegen drei Beispiele: Erstens das geplante, bereits von privater Hand finanzierte Musiktheater in Luzern. Zweitens das Feriendorf des Ägypters Samih Sawiris in Andermatt und – drittens – das Zukunftsprojekt auf der Luzerner Allmend mit der Sportarena im Mittelpunkt! Sie verbinden Kultur, Sport, Freizeit und Wohnen, generieren Wertschöpfung und schaffen Arbeitsplätze!

Gründe für das Wachstum gibt es viele. An der Spitze stehen aber sicher die hervorragend ausgebildeten Arbeitskräfte: Die Zentralschweizer sind bekannt für ihren Fleiss, ihre Ausdauer und ihren Drang nach Perfektion – auch in der Ausbildung. Das diesbezügliche Umfeld stimmt. Der Campus Luzern gedeiht prächtig. Die neu positionierte Hochschule Luzern und die Universität Luzern sind hervorragende Ausbildungsstätten.

Institutionen wie die «InnovationsTransfer Zentralschweiz» (ITZ) sorgen mit ihren Aktivitäten dafür, dass Theorie und Praxis, Hochschulen und Wirtschaft zusammenfinden.

Natürlich mag auch das milde Steuerklima Grund für den Erfolg sein. Die Kantone Zug, Schwyz und Nidwalden haben mit Obwalden eine vierte, starke Kraft erhalten. Aber auch Luzern und Uri machen vorwärts. Mit guten Argumenten ausgestattet, können die Wirtschaftsförderer ihre Standorte in der Zentralschweiz vermarkten. Das tun sie auch – und zwar mit viel Erfolg. Das will aber nicht heissen, dass nur das Steuerargument zählt. Entscheidend sind – neben qualifizierten Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern sowie innovativen Unternehmerpersönlichkeiten – die zentrale Lage und natürlich die Lebensqualität. Und die stimmt nirgends so perfekt wie in der Zentralschweiz.

Mit der vierten Ausgabe von ROI, dem Wirtschaftsmagazin für die Zentralschweiz, geben wir dieser aufstrebenden Region ein Gesicht. Auf 64 Seiten machen wir sichtbar, was Wertschöpfung heisst.

Dass unser Titel hält, was er verspricht, dokumentieren die Inserenten, die ROI als idealen Werbeträger entdeckt haben: Ihr «Return on Investment» ist stattlich!

Paul Felber Beat Christen Ronald Joho



In Ihrer Migros erhalten Sie stets die frischesten Lebensmittel. Dafür garantieren mehr als 5000 Mitarbeitende, die sich tagtäglich für maximale Frische einsetzen. Denn Frische kann man nicht machen: Frische kann man nur erhalten – durch schonende Lagerung, kurze Transportwege und regelmässige Kontrollen am Verkaufspunkt. Geniessen Sie den Unterschied.

MIGROS
Genossenschaft Migros Luzern

Der Arbeitsmarkt ist ausgetrocknet

Jörg Lienert von der gleichnamigen Beratungsfirma in Personalfragen stellt fest, dass Unternehmen zunehmend Mühe bekunden, die «richtigen» Fachkräfte zu finden. Der Markt spiele nicht. Ist es das Lohngefälle, das die technischen Berufe gefährdet?

«Die Situation ist schon fast paradox», sagt Jörg Lienert. «Die jungen Leute drängen alle in die Dienstleistungsberufe, und trotzdem spielt der Markt nicht richtig. Es besteht ein Lohngefälle zu Ungunsten der technischen Berufe, das sich nicht rechtfertigen lässt. Handwerkliche und technische Berufe sind vom Status her zu tief bewertet.» Allerdings, schränkt Jörg Lienert ein, ausschlaggebend für die Berufswahl seien nicht nur die späteren Lohnaussichten. Es spielten noch andere Faktoren mit. «Viele wollen sich alle Chancen für spätere Führungsjobs offen halten und sich lieber nicht fachtechnisch spezialisieren.»

Die Erfahrung stärker gewichten

Jörg Lienert glaubt, dass bekannte Ausbildungsgänge, Berufsabschlüsse, schulische Noten und Diplome in der Arbeitswelt gegenüber der Berufserfahrung eher zu stark gewichtet werden. Das trage dazu bei, dass teilweise eine «Akademisierung» von Berufen stattfindet. «Die Matura im Sack wird zur Statusfrage.» Jörg Lienert plädiert dafür, bei Stellenbesetzungen auch die konkrete Erfahrung zu den so genannten Hardfacts zu zählen und entsprechend stark zu gewichten. «Es braucht eine ganzheitliche Sicht», ist er überzeugt. «Es ist erwiesen, dass Innovationen im praktischen, betrieblichen Umfeld entstehen.»

Wie sollen sich Unternehmen auf dem ausgetrockneten Arbeitsmarkt verhalten? Jörg Lienert rät, das eigene Firmenprofil bewusst zu pflegen. «Eine Firma muss sich positionieren. Sie muss in wenigen Sätzen umschreiben können, was sie als Arbeitgeberin attraktiv macht. Sie sollte sich zudem auf bestimmte Zielgruppen von Mitarbeitenden konzentrieren, sich auf bestimmte Typen von Personen festlegen, die gut zum Unternehmen passen.»

Wissen veraltet schnell

Die Unternehmen sollten sich auch bewusst sein, dass Wissen heute extrem schnell veraltet, sagt Jörg Lienert. Die Lernfähigkeit von Bewerbern sei deshalb ein wichtiges Kriterium bei der Besetzung einer vakanten Stelle. «Lücken sind heute in der Berufswelt normal. Aber Wissenslücken kann man schliessen. Das Bildungs- und Weiterbildungsangebot ist heute gigantisch. Ich plädiere deshalb dafür, dass Unternehmen den Mut aufbringen, Kandidatinnen und Kandidaten mit Wissenslücken zu akzeptieren. Interessant sind die Leute, die lernen wollen. Wer etwas Neues lernen will, wird dies tun und die entsprechenden Lücken innert kurzer Zeit schliessen.»



Fachkräfte in technischen Berufen sind stark gefragt.

Foto: Neue LZ/Beat Blättler

Jörg Lienert AG

Die Jörg Lienert AG, Unternehmensberatung in Personalfragen, ist seit 24 Jahren schweizweit tätig in der Selektion von Fach- und Führungskräften für Unternehmungen, Organisationen und die öffentliche Hand. Sie ist in der Schweiz die Nummer zwei der Branche. Das Unternehmen ist mit Büros an den Standorten, Luzern, Zug und Zürich vertreten. Die Jörg Lienert AG beschäftigt 18 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Jörg Lienert AG arbeitet auf internationaler Ebene mit einem deutschen Searchunternehmen zusammen.

Zeitungsinserate für Talente

Die Jörg Lienert AG ist in den Printmedien stark präsent mit grossflächigen Inseraten. Jörg Lienert weiss, dass heute Online-Portale stark genutzt werden, trotzdem setzt er auf das klassische Inserat. Weshalb? «Mit Inseraten findet man Leute, die eigentlich gar keinen neuen Job suchen. Man findet oft riesige Talente. Auf Online-Suche ist nur, wer innerlich bereits gekündigt hat und gezielt nach einer neuen Stelle sucht. Aber wir wollen nicht Leute abwerben, sondern sie auf dem Markt finden.»

Gute Geschäftsideen erkennen und diese mit Ihnen zum Erfolg bringen, ist meine Kompetenz.

Daniel Villiger, Berater Firmenkunden

Werte gemeinsam entwickeln

Wo Sie Chancen sehen, erkennen wir Potenziale. Für den gemeinsamen Erfolg entwickeln unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit erprobten Instrumenten eine Finanzierung nach Mass.

Persönlich engagiert, global informiert, strategisch orientiert.

Werte entwickeln: 0844 822 811 oder www.lukb.ch

Meine Bank

 Luzerner
Kantonalbank

LUZERN
FACEBOOK
WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
BUSINESS DEVELOPMENT



Business mit Aussicht

Gemeinsam mit unseren Partnern setzen wir auf den Standort Luzern, für Business mit Aussicht.

Unsere Stiftungspartner



Unsere Netzwerkpartner



www.luzern-business.ch

«Aufwärts bitte» mit Schindler

Die Schindler Aufzüge AG will für Arbeitnehmer möglichst attraktiv sein. Das Unternehmen mit Sitz in Ebikon bildet zwar jedes Jahr rund 60 Lehrlinge aus, ist aber permanent auf der Suche nach qualifizierten Fachkräften. Dabei setzt das führende Aufzugsunternehmen der Schweiz verstärkt auf eigenen Nachwuchs.



Gute Aufstiegschancen in jeder Beziehung – Monteure von Schindler Schweiz.

Lehrgang «Aufwärts bitte»

Schindler Schweiz will künftig 80 Prozent seiner Führungskräfte intern rekrutieren. Das Unternehmen bietet deshalb allen interessierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen Lehrgang an unter dem Titel «Aufwärts bitte». Der Stellenwert, welcher dem Führungskurs beigemessen wird, zeigt sich anhand der Referentenliste. Vertreter der Geschäftsleitung, Geschäftsführer und Spezialisten des Unternehmens stellen sich in ihrer Freizeit als Dozenten zur Verfügung. Zu denjenigen, die sich an freien Samstagen für die Mitarbeiterförderung einsetzen, gehört auch der Vorsitzende der Geschäftsleitung, Thomas Oetterli. Der Lehrgang für künftige Führungskräfte «Aufwärts bitte» setzt sich aus Theorie mit 100 Lektionen an 25 Samstagen und 40 Tagen Praxisunterricht zusammen. Die erfolgreichen Absolventen von «Aufwärts bitte» – die Ausbildung schliesst mit einer Prüfung ab – kommen in einen Schindler-Führungskräftepool.

Unter dem Titel «Aufwärts bitte» hat die Schindler Aufzüge AG, die Schweizer Gesellschaft des weltweit tätigen Schindler-Konzerns, ein internes Programm zur Förderung von zukünftigen Führungskräften lanciert. Das Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, mittelfristig 80 Prozent der Führungskräfte intern zu rekrutieren (siehe Kasten). Der Lehrgang, der grundsätzlich allen Mitarbeitern offen steht, ist ein Mosaikstein von vielen, mit denen der Schweizer Liftbauer seine Attraktivität als Arbeitgeber steigern will.

Attraktiver Arbeitgeber

Die Schindler Aufzüge AG ist einer der grössten Arbeitgeber und einer der grössten Ausbildungsbetriebe in der Zentralschweiz. «Trotzdem sind wir permanent auf der Suche nach qualifizierten Arbeitskräften», sagt Thomas Oetterli, Vorsitzender der Geschäftsleitung. «Der Konkurrenzkampf um gute Fachleute wird sich noch verstärken», meint er. «Unser Ziel ist es, ein bevorzugter Arbeitgeber, ein attraktives Unternehmen zu sein. Dafür investieren wir sehr viel.»

Die Mitarbeiterförderung und -entwicklung sei bei Schindler Schweiz fest verankert, führt Thomas Oetterli weiter aus. «Ausbildung am Arbeitsplatz und an Seminaren, E-Learning, Job-Rotation oder Coaching sind Bestandteile unserer Perso-

nalpolitik. Wir bieten Gewähr für eine ganzheitliche Aus- und Weiterbildung auf höchstem Niveau.»

Gewerbliche und technische Berufe hätten bei vielen Jugendlichen einen geringeren Stellenwert als Dienstleistungsjobs. «In den nächsten Jahren werden deshalb Techniker, Monteure, Ingenieure oder Entwickler von den Unternehmen

noch heftiger umworben sein. Da wollen wir von Schindler in der ersten Reihe dabei sein», so Thomas Oetterli. Schindler betreibt deshalb an den Gewerbeschulen Werbung in eigener Sache und ist auch an den Fachhochschulen und Hochschulen präsent. «Wir können den jungen Leuten tolle Jobs anbieten. Wichtig ist aber auch, dass sie erkennen, welche Chancen sie in unserem Unternehmen mit Aus- und Weiterbildungen haben und dass sie bei uns Karriere – nicht zuletzt auch im Ausland – machen können.»

Schindler Aufzüge AG bewegt die Menschen

Die Schindler Aufzüge AG mit Sitz in Ebikon ist das führende Aufzugs- und Fahrtreppenunternehmen der Schweiz.

Schindler ist eines der wenigen Schweizer Privatunternehmen, das bis heute seine Unabhängigkeit bewahrt hat und noch immer von Nachkommen der Gründerfamilie geführt wird. 1874 von Robert Schindler als kleine mechanische Werkstätte in Luzern gegründet, hat sich das Unternehmen in den letzten Jahrzehnten zu einem Weltkonzern mit einer Betriebsleistung von über 11 Milliarden Franken im Jahr 2006 entwickelt. Zur Schindler Holding gehören heute 97 Ländergesellschaften und Produktionswerke in allen Kontinenten sowie die im

System- und Distributionsgeschäft tätige ALSO. Der Sitz des Konzerns wie auch der Schweizer Konzerngesellschaft Schindler Aufzüge AG befindet sich in Ebikon. Hier hat Schindler vor bald 50 Jahren auf der grünen Wiese eine moderne Fabrik gebaut. In Ebikon arbeiten rund 800 der 2600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Schindler Aufzüge AG. Das Unternehmen erwirtschaftet heute den Hauptteil des Umsatzes mit Dienstleistungen: Unterhaltsarbeiten, Reparaturen und Modernisierungen alter Anlagen.

Metallbau mit höchster Präzision

Ob Basel oder St. Moritz, Luzern, Mallorca oder London: Die Metallbau Bühlmann AG hat sich bei Architekten und Bauherren einen klingenden Namen geschaffen. Die Firma aus dem luzernischen Wauwil zählt in der Zentralschweiz zu den führenden Unternehmen ihrer Branche.

**Unternehmerische Visionen verwirklichen.
Eine Qualität von Ernst & Young.**

Herbert Bühlmann streicht mit der Hand über seine «Emmegi». «Dieses Hightech-Gerät aus Italien ist derzeit wohl eine der modernsten Maschinen für den Metallbau in ganz Europa», sagt er. Und mit einem gewissen Stolz fügt er hinzu: «Bei ihrer Entwicklung sind sogar einige meiner Ideen mit eingeflossen. Diese Maschine kann alles – schneiden, fräsen, bohren, in einer Präzision, die von Hand gar nicht mehr möglich wäre.» Das Hirn der Maschine sitzt zwei Stockwerke höher in einem Büro. Die Maschine wird direkt via Bildschirm von einem Techniker gesteuert.

Berufsbild hat sich gewandelt

Der moderne Maschinenpark der Firma ist das eine, qualifizierte Mitarbeiter das andere. Die Rekrutierung von gut ausgebildeten Technikern und Fachleuten besichert Firmenchef Herbert Bühlmann denn auch zunehmend Sorgenfalten. Er selbst hat den Beruf noch mit Begeisterung erlernt und sich schon in jungen Jahren zum eidg. dipl. Werkstatteleiter, zum eidg. dipl. Metallbaumeister und schliesslich zum Metallbautechniker SMT an der Fachschule in Basel weitergebildet. «Das Berufsbild des Metallbauers hat sich inzwischen vollständig gewandelt», erklärt Bühlmann. Und fast meint man so etwas wie Bedauern herauszuhören, wenn er sagt: «Handarbeit ist heute in der Werkstatt kaum mehr gefragt. Staub und Lärm gibt es nicht mehr. Unsere Maschinen erledigen Aufträge auch in kleinen Serien mit einer unglaublichen Präzision und Schnelligkeit. Bei der Montage allerdings sind immer noch Kraft und handwerkliches Geschick gefragt.»

Nach Lehr- und Wanderjahren im Ausland und einer Periode als technischer Leiter einer Firma im Wallis hat Herbert Bühlmann 1987 die Geschäftsleitung des elterlichen Betriebes in Wauwil, gegründet 1964, übernommen. In den vergangenen 20 Jahren hat er das Unternehmen kontinuierlich auf- und ausgebaut. Rund 40 Mitarbeiter sind im Betrieb und auf Montage in der



Herbert Bühlmann mit seinem modernen Maschinenpark.

Foto: Beat Christen

ganzen deutschsprachigen Schweiz sowie im Tessin tätig. «Ab und zu auch im Ausland wie kürzlich in London. Aber das ist doch eher die Ausnahme», fügt Herbert Bühlmann schmunzelnd hinzu. Denn eines zeichnet den Firmenchef aus: Er bleibt mit beiden Beinen auf dem Boden, auch wenn sein Unternehmen schon an

einigen namhaften Projekten mitgewirkt hat. So etwa beim Bau der Chesa Futura in St. Moritz oder beim Bahnhof Zug. Solche anspruchsvollen Arbeiten reizten ihn und sein Team. Aber bloss des Renommées wegen übernehme er keinen Auftrag, sagt er.

Aluminium- und Fassadenbau

Die Metallbau Bühlmann AG ist hauptsächlich in den Bereichen Fassadenbau – in erster Linie Aluminium- und Glasfassaden – sowie Fenster- und Türenbau und im Brandschutz tätig, und zwar von der Planung über die Fabrikation bis zur Montage. Seit etwas mehr als zwanzig Jahren ist jedoch ein zweites Standbein hinzugekommen: der Bau von Kunststofffenstern (siehe Kasten). Dieser Geschäftsbereich entwickelt sich ausserordentlich gut und trägt heute schon über 20 Prozent zum Gesamtumsatz des Unternehmens bei.

Kunststofffenster mit Minergie-Label

Vor kurzem sind die Fenster der Firma Bühlmann mit dem Minergie-Label zertifiziert worden. Das heisst, dass sie den besten Stand der Technik bezüglich Wärmedämmfähigkeit, Kondensatfreiheit, Dichtigkeit und Schallschutz sowie beim Preis-Leistungs-Verhältnis aufweisen müssen. «Bei unseren Fenstern gehen wir von einer Lebensdauer von mindestens 50 Jahren aus», sagt Bruno Pur-

schert, Verkaufsleiter Kunststofffenster bei der Firma Bühlmann. «Unsere Fenster müssen einen solchen Lebenszyklus ohne Qualitätseinbusse garantieren können.» Die Wahl des richtigen Fensters sei beim Hausbau von entscheidender Bedeutung. «Wer beim Fenster spart, spart sicher am falschen Ort», ist er überzeugt. «Besonders heute, mit den steigenden Energiepreisen.»

www.ey.com/ch

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

Ob Los Angeles, London oder Luzern: Wir sind weltweit und in der Schweiz präsent und machen uns vor Ort für Ihre Ideen stark. Denn weit reichende Ideen brauchen lokale Ansprechpartner, aber auch ein globales Netz. Unsere 150 Partner und rund 1800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Schweiz stehen Ihnen in allen Regionen und in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Rechtsberatung, Risikomanagement-Beratung, Transaktionsunterstützung sowie Accounting Services zur Seite – und sind gleichzeitig Ihr Anschluss an das weltweite Ernst & Young-Netzwerk.

Ernst & Young fördert unternehmerische Tätigkeiten in der Schweiz im Rahmen des Programms «Entrepreneur Of The Year®». Damit machen wir deutlich, wie wichtig lokale Verankerung für den nationalen und internationalen Erfolg einer Unternehmung ist. Wir freuen uns auf Ihren Anruf: Telefon +41 58 286 31 11.

Audit. Tax. Legal. Advisory. Transactions. Accounting.

Wirtschaftsförderung Luzern ist erfolgreich

Ansiedlungen von Unternehmen mit über 150 neuen Arbeitsplätzen. Über 30 Ansiedlungsprojekte mit einem Potenzial von mehr als 1000 neuen Stellen. Seit etwas mehr als einem Jahr ist die Wirtschaftsförderung Luzern als selbstständiges Unternehmen tätig – mit grossem Erfolg.



Die Wirtschaftsförderung Luzern ist bestrebt, qualifizierte Arbeitsplätze zu schaffen.

Direktor Walter Stalder kann eine gewisse Genugtuung nur schwer verbergen. Beim Start vor gut einem Jahr gab es Auguren, die der neu gegründeten Wirtschaftsförderung Luzern wenig Kredit einräumten. Nach 18 Monaten kann er nun intern und extern eine Bilanz ziehen, die sich sehen lassen darf. Intern, weil sein Budget markant wächst. «Die Wirtschaft trägt das Public-Private-Partnership-Projekt voll mit. Innert kurzer Zeit haben rund 50 Unternehmen ihre Beteiligung zugesagt. Auch die Gemeinden haben erkannt, dass es sich lohnt, uns zu unterstützen», freut sich Walter Stalder.

«Wir sind im Kanton Luzern geblieben, weil wir hier alles finden, was wir für unser Geschäft benötigen. Eine gute Verkehrsanbindung und ein schlüssiges, zukunftsweisendes Konzept im D4.»

AC Nielsen SA, Root

Extern, weil es gelungen ist, Arbeitsplätze im Kanton Luzern zu erhalten und neue zu schaffen. «In sieben Branchen wurden bisher über 150 Arbeitsplätze geschaffen», kann der Direktor der Luzerner Wirtschaftsförderung bilanzieren. Er will diese Erfolge nicht allein auf seine Fahne heften. «Was letztlich den Ausschlag gibt für einen Ansiedlungsentscheid, lässt sich nicht immer genau sagen. Wichtig ist, dass das Netzwerk zwischen Wirtschaft, Verwaltung und Behörden gut funktioniert. Die Unternehmen brauchen eine Kontaktstelle, die alle Koordinationsfunktionen zwischen den Vertretern der Gemeinden

Gesundheitsdestination Luzern



Walter Stalder, Direktor Wirtschaftsförderung Luzern

Der Kanton Luzern und insbesondere die Stadt Luzern sind laut Meinung verschiedener Experten im Gesundheitswesen ein idealer Standort zur Bildung einer Gesundheitsdestination, eines so genannten Clusters für Gesundheitsdienstleistungen.

Die Basis dazu bildet die weltweit bekannte Tourismusdestination Luzern. Weitere Erfolgsfaktoren von Luzern sind die zentrale Lage und die hervorragenden Infrastrukturen im Wohn-, Versorgungs- sowie im eigentlichen Gesundheitsbereich. Zum Letztgenannten gehören Spitäler, Kliniken, Zentren und die Industrie als Zulieferer sowie Partner.

Aus der Sicht «Tourismusdestination Kanton Luzern» bietet sich die einmalige Gelegenheit, das Thema Gesundheitsdestination als Teilprojekt aufzuarbeiten und bei Erfolg versprechenden Resultaten einen Cluster «Gesundheit» aufzubauen.

Die Wirtschaftsförderung Luzern wird in enger Zusammenarbeit mit der «Hochschule Luzern Wirtschaft» das Thema strukturiert in drei Phasen aktiv bearbeiten:

Phase 1: Aufarbeitung der Daten und Fakten (Wertschöpfung) und der Bedeutung des Gesundheitswesens; erste Befragungen der Mitspieler.

Phase 2: Experten-Workshop zwecks gemeinsamer Entwicklung von Visionen und Meilensteinen zur Planung und Umsetzung der Zukunft im Bereich Gesundheitsdienstleistungen; Erlangung eines Commitments der Betroffenen.

Phase 3: Konzeption und Planung einer Umsetzung des Gewollten. Gewinnung der Verantwortlichen und Bestimmung der Verantwortlichkeiten. Planung von Strukturen, Organisationen, Budget und Einsetzung eines Clustermanagers.

Nach jeder Phase findet eine Präsentation an den Stiftungsrat der Wirtschaftsförderung und deren Schlüsselpartner statt. Dabei wird jeweils über das weitere Vorgehen entschieden.

Der Zeitplan sieht vor, die Phase 1 noch in diesem Jahr zu realisieren, um im Jahr 2008 die Phasen 2 und 3 umzusetzen.

Das Projekt wird den Charakter eines PPP-Modells (Public Private Partnership) tragen und entsprechend von der öffentlichen Hand wie auch von der Wirtschaft finanziert.

und des Kantons übernimmt. Darin eingeschlossen sind alle Fragen bezüglich Bewilligungen, Schulen, Wohnen und so weiter.» Im laufenden Jahr möchte Walter Stalder mit seinem Team 10 bis 20 neue Unternehmen mit einem Potenzial von über 100 Arbeitsplätzen ansiedeln.

Pflege der Unternehmen

Ein besonderes Augenmerk richtet die Wirtschaftsförderung mit dem Key-Account-Management auf die Pflege der bestehenden Unternehmen im Kanton Luzern. Sie sollen in ihrer Entwicklung unterstützt werden. «Dazu müssen die wirtschaftli-

«Im D4 können wir unseren Mitarbeitenden einen attraktiven neuen, zentralen Arbeitsplatz, in der goldenen Mitte gelegen, anbieten. Deshalb ziehen wir nach Root. Die Wirtschaftsförderung Luzern hat uns bei der Evaluation professionell geholfen.»

Sage Schweiz, Baar

House of Switzerland in Peking

Die Wirtschaftsförderung Luzern positioniert sich unter der Trilogie «Wirtschaft, Wohnen, Tourismus» in den Zielmärkten Deutschland, England, Belgien und Holland sowie ab 2007 in China und den USA. Sie geht dazu eine Kooperation mit Luzern Tourismus ein.

Diese Zusammenarbeit trägt 2008 reiche Früchte. Die Destination Luzern wird an den Olympischen Spielen in Peking als einzige Schweizer Region vertreten sein – im «House of Switzerland».

chen Rahmenbedingungen wie Verkehrsinfrastrukturen, Fiskalpolitik oder Lebensqualität stimmen», sagt Walter Stalder. Einen wesentlichen

Schub für die Luzerner Wirtschaft verspricht er sich von der durchgehenden Autobahn A 4 zwischen Luzern und Zürich im Jahr 2010.

«Die LGT passt mit ihrem kulturellen Hintergrund und ihrer Geschichte optimal zu Luzern und damit zur gesamten Zentralschweiz. Die Wirtschaftsförderung Luzern hat uns bei der Standortsuche bestens unterstützt.»

LGT Bank (Schweiz) AG, Luzern

«Wir sind nach Littau gezogen, weil es schweizweit sehr zentral liegt und daher ideal ist, um die Nähe zu unseren Kunden in der Schweiz zu gewährleisten.»

WAREMA Schweiz GmbH, Littau

Anzeige

Simultan – die Software für kluge Unternehmer.



«Simultan ERP überzeugt uns im Bereich Buchhaltung und Finanzen mit vielfältigen Auswertungsmöglichkeiten und gut gestalteten Schnittstellen zu unserer weiteren Software. Ebenso wichtig ist für uns die freundliche und enge Kundenbetreuung durch das Sage Team, welches jederzeit schnelle und individuelle Problemlösungen bietet.»

Paul Gabriel, Geschäftsleiter
Garage Ottiger AG

Die Garage Ottiger AG ist die grösste Mercedes-Benz Markenvertretung für Personwagen und Transporter in der Zentralschweiz.

Simultan ERP

Auftrag, Finanz und Personal bilden die Basis der Simultan ERP Lösung. Darauf aufbauend greifen Komponenten wie CRM, Webshop, Webreporting, elektronische Archivierung und auf den Markt ausgerichtete Branchenlösungen perfekt ineinander. Sie liefern jederzeit alle wesentlichen Planungs-

Kontroll- und Entscheidungsgrundlagen für eine umfassende prozess- und zukunftsorientierte Unternehmensführung.

Kurzum: Simultan steht für Effizienzsteigerung und dies in Handel, Industrie, Finanz- und Dienstleistungsunternehmen.

Sage Simultan AG, Kantonsstrasse 1, CH-6246 Altishofen, Phone 062 748 90 00, simultan@sageschweiz.ch, www.sageschweiz.ch

sage Schweiz
Suisse
Svizzera

einfach sympathisch



Die Ausbildung an der Hochschule Luzern ist auf die Bedürfnisse der Wirtschaft ausgerichtet.

«Wir bilden die richtigen Leute aus»

Die Hochschule Luzern bilde die richtigen Leute aus, sagt Direktor Markus Hodel gegenüber ROI. Die Ausbildung sei praxisnah und auf die Bedürfnisse der Wirtschaft ausgerichtet. Die Absolventinnen und Absolventen der Hochschule Luzern seien auf dem Arbeitsmarkt sehr gefragt.



Die Wirtschaft beklagt sich über einen Mangel an technischen Fachkräften. Bieten Sie die falschen Studiengänge an?

Markus Hodel:

Das kann ich entschieden verneinen.

Der Mangel an technisch orientierten Fachkräften ist ein Phänomen, das seit längerer Zeit bekannt ist – nicht nur in der Schweiz. Wir versuchen hier Gegensteuer zu geben. Wir werben für die technischen Studienrichtungen sehr stark mit Info-Veranstaltungen oder einem Vorbereitungskurs. Vor allem auch versuchen wir, den Frauenanteil zu erhöhen. Allerdings mit mässigem Erfolg. Das geringe Interesse an technischen Ausbildungen ist nicht ein schulisches, sondern ein gesellschaftliches Problem.

Inwiefern ist das ein gesellschaftliches Problem?

Die Absolventenzahlen der Studienrichtungen für Bauingenieure, Elektroingenieure oder Maschineningenieure stagnieren. Offenbar ist der gesellschaftliche Stellenwert für diese Berufe geringer als für Berufe in der Dienstleistungsbranche. Kommt hinzu, dass auch ein Lohnge-

fälle besteht zu Ungunsten der technischen Berufe. Hier wäre eine Korrektur angebracht.

Ist die Ausbildung an den Hochschulen möglicherweise zu wenig praxisorientiert? Findet eine Akademisierung der Berufe statt?

Auch hier ein ganz klares Nein. Die meisten Studierenden in den technischen und betriebsökonomischen Studiengängen unserer Hochschule haben eine Lehre absolviert. Sie haben sich über die Berufsmaturität Zugang zur Hochschule verschafft. In meinen Augen ist dies eine klare Aufwertung der Lehre. Diese Studierenden kommen mehrheitlich aus der Wirtschaft, haben also einen engen Bezug zur Praxis.

Auch die Ausbildung ist auf die Bedürfnisse der realen Arbeitswelt ausgerichtet. Wir achten darauf, dass unsere Dozierenden selber aus der Wirtschaft kommen. Wir wollen keine Theoretiker als Ausbilder. Sowohl Forschung und Entwicklung als auch die Ausbildung erfolgen häufig projektbezogen. Mit andern Worten: Auch hier arbeiten wir eng mit Unternehmen zusammen. Die Studierenden der Hochschule Luzern sind auf dem Arbeitsmarkt begehrt. Die meisten Absolventinnen und Absolventen finden innert kürzester Zeit eine anspruchsvolle Stelle. Das zeigt, dass unsere Ausbildung auf die Bedürfnisse des Arbeitsmarktes ausgerichtet ist.

Noch eine Anschlussfrage: Ihre Institution hat vor kurzem den Namen gewechselt. Die Fachhochschule FHZ nennt sich neu Hochschule Luzern. Wie sind die ersten Erfahrungen mit dieser Neupositionierung?

Sehr erfreulich! Sowohl intern als auch extern sind die Reaktionen durchwegs positiv. Ich bin überzeugt, dass es uns mit dem neuen Konzept gelingt, einen einheitlichen Auftritt der Teilschulen zu erreichen und die Hochschule Luzern als innovative und hochstehende Bildungsinstitution zu positionieren.

Hochschule Luzern

Hochschule Luzern – so heisst die Fachhochschule Zentralschweiz FHZ seit dem 15. Oktober 2007. Sie setzt sich aus folgenden fünf Teilschulen zusammen:

- Technik & Architektur
- Wirtschaft
- Soziale Arbeit
- Design & Kunst
- Musik

Als grösste Bildungsinstitution der Zentralschweiz bildet die Hochschule Luzern rund 3000 Studierende aus; über 1600 Personen nutzen die Weiterbildungsangebote.



Die Studierenden der Hochschule Luzern sind auf dem Arbeitsmarkt begehrt.

Foto: Neue LZ/Adrian Bär

Das richtige Rezept für Erfolg

Bruno's Best AG in Sarnen ist ein Nahrungsmittelhersteller, der mit einem Nischenprodukt überraschende Erfolge feiert. Das ist aber kein Wunder, denn das Rezept stammt von einem gelernten Koch, der früher als Wirt nicht minder erfolgreich war.

25 Jahre lang wirtete Bruno Arnold im Gasthof Sand in Kerns OW. Ganz besonders schätzten die Gäste seine exzellente Salatsauce. Die Nachfrage war so gross, dass er diese schon bald in selbst abgefüllten Flaschen über die Theke verkaufte. Und als er die Salatsauce versuchsweise in drei Läden in Altdorf, Luzern und Stans lancierte, wurde deutlich: Dieses Produkt hatte das Potenzial zum Verkaufshit. Also verpachtete Bruno Arnold 2001 seinen Gasthof und setzte ganz auf die Saltsaucen.

Heute beliefert er über 400 Kunden, darunter die Foodmärkte von Manor, Spar Schweiz, Coop Zentralschweiz und einige Coop-Läden in der Region Zürich. Das Sortiment beschränkt sich längst nicht mehr auf French Dressing, sondern umfasst vier verschiedene Saltsaucen und Kräuterbutter. Der Wirt ist zum Unternehmer geworden, und parallel zum flächendeckenden Vertriebsnetz hat Arnold eine industrielle Produktion



2000 bis 3000 Fläschchen werden täglich abgefüllt.

mit Rühr-, Misch- und vollautomatischen Abfüllmaschinen aufgezogen. Der wöchentliche Ausstoss liegt im Moment bei 10 000 bis 15 000 Fläschchen. Im letzten Jahr konnte die Firma mit ihren inzwischen 12 Mitarbeitenden in neue Gebäulichkeiten an der Kägiswilerstrasse in Sar-

nen einziehen. Der 56-jährige Arnold hat längst bewiesen, dass sich selbst mit einem bekannten Produkt wie der Salatsauce, wenn das geschmackliche und das geschäftliche Rezept gleichermaßen stimmen, ein erfolgreiches Unternehmen aufziehen lässt. In diesem Frühling war er beim Swiss Economic Award, bei dem jeweils die besten Jungunternehmen der Schweiz ausgezeichnet werden, unter den neun Finalisten.

Klar ist, dass Arnold, in dessen Betrieb auch seine Frau Hildegard (Degustation) und die beiden Kinder Rony (Marketing) und Evelyne (Kundenbetreuung) engagiert sind, mit seinen Saucen jetzt Appetit auf noch mehr hat. Zur Vorbereitung eines möglichen Schrittes ins Ausland hat er jedenfalls die Wort- und Bildmarke Bruno's Best bereits vorsorglich einmal schützen lassen. 2009 ist geplant, die Saltsaucen auch in Deutschland und Österreich in die Läden und schliesslich auf die Esstische zu bringen. ps

PUBLIREPORTAGE

Innovationsfreudiges Technologiezentrum Steinen

Im Technologiezentrum Steinen hat seit der Eröffnung Ende 2005 das Wirtschaftsleben Einzug gehalten. Verschiedenste Unternehmen nützen die Vorteile des Zentrums, zu dessen Dienstleistungen die Unterstützung von neuen und bestehenden Unternehmen gehört. Die Firmen profitieren von den Kernkompetenzen Coaching, Startup-, Innovations- und Diversifikationsberatung.



Getragen wird das Zentrum durch den Verein Technologiezentrum Steinen, dem unter anderem der Kanton Schwyz, die Schwyzer Kantonalbank, Gemeinden und Bezirke der Region sowie eine Vielzahl von Firmen angehören. Das Technologiezentrum unterstützt mit fundierten Konzepten, professionellem Coaching und Netzwerkkontakten Neunternehmer mit innovativen Geschäftsideen.

Das Leistungsangebot des TZS umfasst:

- Gründungsberatung und -begleitung
- Unternehmensanalysen, -beratung und -coaching
- Innovations- und Diversifikationsberatung
- Technologietransfer
- Businessplanberatung

- Unterstützung bei der Kapitalbeschaffung

Der Erfolg des Zentrums liegt im hohen Stand an Wissens- und Technologietransfer und am Informationsaustausch zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Mitgliedern begründet. Mit der Ansiedlung unterschiedlicher Unterneh-

men entstehen vielfältige Synergieeffekte im Zentrum und in der gesamten Wirtschaftsregion. Die speziell günstigen Mietbedingungen in den ersten drei Jahren erleichtern zudem den Start.

Beratung/Coaching:

Oliver Grünwald
Technologiezentrum Steinen
Frauholzstrasse 9b
6422 Steinen (SZ)
Telefon: 041 832 16 03
steinen@technologiezentrum.ch
www.technologiezentrum.ch

Vermietung:

Robert Annen
Alfred Müller AG
6340 Baar
Telefon: 041 767 02 33
robert.annen@alfred-mueller.ch



Hapimag besitzt weltweit Immobilien an Top-Adressen

Ein Ferien-Immobilien-Portfolio von knapp einer Milliarde Franken in den Händen von rund 140 000 Aktionären, die statt einer Dividende Ferienwohnrechte erhalten. Das ist das seit 44 Jahren erfolgreiche Geschäftsmodell der Hapimag in Baar.

Ob in Berlin, London oder Paris, auf Mallorca oder Gran Canaria, die Firma Hapimag besitzt Immobilien an Top-Adressen. Oder wie es CEO Kurt Scholl umschreibt: «In den Badeferien sitzen unsere Gäste überall in der ersten Reihe, in den Städten können sie an den begehrten Lagen in den Stadtzentren wohnen. Unsere Anlagen sind alle sehr gepflegt und verfügen über einen hohen Ausbaustandard.» Die Ferienresorts sind so etwas wie das Spiegelbild für den Wandel, den das Unternehmen in den vergangenen Jahren durchlaufen hat. Wer bei Hapimag Aktionär ist, kann heute in eigentliche Erlebniswelten eintauchen.

Ferienhaus gemeinsam nutzen

Angefangen hat alles im Jahr 1963, und zwar sehr bescheiden. Drei Personen hatten die Idee, man könnte ein Ferienhaus gemeinsam nutzen. Sie gründeten dazu die «Hotel und Apartmenthaus Immobilien Anlage AG», kurz «Hapimag». Seither haben sich die Gesellschaft, ihre Ansprüche an Ferien und die Reisebranche enorm gewandelt. Diese Entwicklung manifestiert sich auch bei der Firma Hapimag. Geblieben ist jedoch die ursprüngliche, genossenschaftliche Idee, Ferienimmobilien gemeinsam zu finanzieren und nach den individuellen Bedürfnissen zu nutzen.

Sehr gute Belegung

Hapimag betreut alle ihre Resorts in eigener Regie. Die Ferienanlagen sind das ganze Jahr über gut belegt. Dieser Umstand wird vor allem in Ferienregionen sehr geschätzt, die sonst unter den Auswirkungen von (zu) vielen «kalten Betten» leiden. «Wir generieren an unseren Standorten eine überdurchschnittlich hohe Wertschöpfung», bemerkt Kurt Scholl dazu.

Die Anfänge der Firma Hapimag liegen im Kanton Zug. Dort ist das Unternehmen bis jetzt geblieben, auch wenn weitaus der grösste Teil der Aktionäre aus Deutschland stammt. Etwa 85 000 Aktionäre sind Deutsche, rund 12 000 aus der Schweiz, 10 000 kommen aus Österreich und nochmals je 8000 aus Italien und aus Holland. «Der Standort Zug stand jedoch nie zur Diskussion», sagt CEO Kurt Scholl. «Heute schon gar nicht mehr, profitieren wir doch beträchtlich vom wirtschaftsfreundlichen Standort.»



Hapimag ist bemüht, die Architektur ihrer Anlagen dem jeweiligen Landesstil anzupassen.

Positiver Trend

Die Hapimag hatte vor einigen Jahren turbulente Zeiten durchzustehen. Eine unfreundliche Übernahme konnte erst nach längerem Hin und Her abgewendet werden. Seither steuert man wieder in ruhigerem Gewässer. Und vor allem wichtig: Die Zahlen stimmen wieder. 2006 konnte die Hapimag erneut schwarze Zahlen ausweisen. «Der positive Trend soll fortgeführt werden», zeigt sich Kurt Scholl optimistisch. «Wir haben uns auf neue Trends eingestellt. Unsere jungen Kunden haben andere Ansprüche an den Komfort, als dies ihre Eltern noch hatten. Wir investieren laufend in die Erneuerung und Verbesserung unserer Erlebniswelten. Als Stichworte seien hier etwa Wellness, Animation, Kinderbetreuung oder Golf genannt. Auch die Dienstleistungen werden laufend angepasst.»

Hapimag ist die Nummer eins für Ferienwohnrechte

Hapimag, die europäische und schweizerische Nummer eins für Ferienwohnrechte, ist eine schweizerische Aktiengesellschaft mit genossenschaftlichem Charakter mit Sitz in Baar. Hapimag wurde 1963 gegründet und bietet seinen rund 140 000 Mitgliedern (davon rund 12 500 aus der Schweiz) 57 eigene Ferienresorts in 18 Ländern sowie umfassende Feriendienstleistungen. Der Buchwert der eigenen Anlagen beträgt rund eine Milliarde Franken. Das Unternehmen beschäftigt insgesamt 1900 Mitarbeitende (rund 1300 Vollstellen). In der Schweiz betreibt Hapimag eigene Resorts in Ascona, Flims, Sörenberg, Andeer und Interlaken.

«Steuerwettbewerb ist der Motor unserer Wirtschaft»

Die Zentralschweiz ist in Sachen Steuern bestens bestellt: Zug, Schwyz, Nidwalden und neu Obwalden sind die fiskalischen Flaggschiffe einer Region, die wirtschaftlich enorm zugelegt hat. Mit der geplanten Einführung der «Flat Rate Tax» in Obwalden erhält die Steueroase Zentralschweiz eine neue Dimension.

Interview mit Viktor Bucher, Partner und Leiter Steuerberatung Zentralschweiz bei Ernst & Young Zug/Luzern.

Die Zentralschweiz hat sich an die Spitze der Schweizer Wachstumsregionen gesetzt und belegt nach Basel-Stadt Rang zwei. Die Wirtschaft boomt. Ist dies das Resultat des Steuerwettbewerbs?

Viktor Bucher: Es gibt viele Faktoren, die dazu geführt haben; die Lebensqualität, das gestiegene Bildungsangebot (z. B. Universität) und die gute Erreichbarkeit. Neben dem wichtigsten Wachstumsträger, der Finanzbranche, hat auch die Investitionsgüterindustrie einen stattlichen Beitrag zur Konjunktur geleistet. Hinzu kommt die Fokussierung auf Hoch- und Spitzentechnologie sowie den Tourismus. Die Steuern spielen dabei natürlich eine wichtige Rolle. Kantone wie Zug, Schwyz, Nidwalden und neuerdings Obwalden sind Magnete. Nicht zu vergessen Luzern, welches ebenfalls ein attraktives Unternehmenssteuerrecht hat. Das ist der Nährboden für Ansiedlungen wie auch für die Pflege bestehender Unternehmen.

Es können aber nicht nur die attraktiven Tarife sein, die locken...

Neben den formalen, sprich gesetzlichen

Rahmenbedingungen kommt es in jedem Fall und immer mehr darauf an, wie hier in der Zentralschweiz die Steuerzahler behandelt werden. Steuerzahler schätzen eine offene und kundenorientierte Verwaltung. Das verlangt hohe Flexibilität und Kommunikationsfähigkeit bei den Behörden. Neben einem hohen fachlichen Wissen und einer entsprechenden Reaktionsfähigkeit braucht es die Bereitschaft zum Gespräch. Kurz: Kundenorientierung darf auf den Steuerämtern der Zentralschweiz kein Fremdwort sein.

Es gibt immer wieder Kräfte, welche den Begriff «Steuerwettbewerb» negativ besetzen.

Wettbewerb ist der Motor der Marktwirtschaft. Wettbewerb schafft Innovationen. Bei dieser Diskussion darf man aber vor allem nicht ausser Acht lassen, dass die Schweiz/Zentralschweiz sich vor allem in einem internationalen Steuerwettbewerb befindet. Die Schweiz und damit die Zentralschweiz müssen sich dauernd gegen «Konkurrenten» behaupten, auf welche die schweizerische Politik keinen Einfluss hat. Wir stehen beispielsweise in Konkurrenz mit Irland, Zypern, Ungarn oder den baltischen Staaten. Die Schweiz ist laufend gezwungen, ihre Position zu behaupten. Sie muss sich anstrengen und ihre Dynamik erhöhen.

Was bedeutet Flat Rate Tax?

Die Flat Rate Tax definiert den Tarif, welcher in einem Steuergesetz zur Berechnung der Steuerschuld angewendet wird. Im schweizerischen Steuerrecht kann man generell von drei Tarifsyste-men sprechen. Der progressive, der degressive und der proportionale spricht «Flat Rate»-Tarif. Wobei oftmals in einem Gesetz mehr als ein Tarifsystem zur Anwendung kommt. Die Flat Rate Tax darf wiederum nicht mit der sogenannten «Flat Tax» verwechselt werden. Die «Flat Tax» definiert das steuerbare Einkommen und ist – kurz gesagt – eine Einkommensbesteuerung ohne jegliche Abzüge, ein fixer Satz auf das erzielte Einkommen. Sie ist auch einfach zu erfassen; sie hat auf dem ominösen Bierdeckel Platz. Die «Flat Rate Tax» wiederum, welche in Obwalden zur Anwendung gelangen soll, erlaubt Abzüge. Das festgelegte steuerbare Einkommen wird aber mit demselben Tarif besteuert. Ganz konsequent wird der einheitliche Tarif allerdings auch in Obwalden nicht angewendet, weshalb man von einem Obwaldner Modell spricht. Es wurde ein Steuerfreibetrag für die ersten 10 000 Franken eingeführt. Damit werden die unteren Einkommen spürbar entlastet.

Ein Modell für andere Kantone?

Gewiss. Schaffhausen ist auf demselben Weg. Schaffhausen hat mit einer Vorlage wie Obwalden auch auf das Bundesgerichtsurteil reagiert, da Schaffhausen ebenfalls einen degressiven Steuertarif eingeführt hat, welcher durch das Bundesgerichtsurteil als verfassungswidrig erklärt wurde. In der Vorlage von Schaffhausen wird ab einem bestimmten Einkommen auch ein proportionaler, sprich Flat-Rate-Tarif vorgeschlagen.

Andere Kantone haben mindestens erklärt, dass sie diese neue Flat Rate prüfen wollen.

Steuerwettbewerb ist aber auch ein nationaler Wettbewerb.

Auch, ja. Das zeigt das Beispiel Obwalden. Dort hat sich eine Dynamik entwickelt, die sich auf die ganze Schweiz auswirkt. Mit Obwalden ist die Zentralschweiz in Sachen Steuerklima und Innovationen führend. Das zeigt die geplante Einführung der Flat Rate Tax, die am 16. Dezember vor die Obwaldner Stimmbürgerinnen und Stimmbürger geht.



Viktor Bucher ist Leiter Steuern Zentralschweiz und Sitzleiter Luzern von Ernst & Young.



Joseph Abel, Detail aus «Bildnis des Malers Martin von Mollitor», 1811
© Sammlungen des Fürsten von und zu Liechtenstein, Vaduz – Wien
LIECHTENSTEIN MUSEUM, Wien. www.liechtensteinmuseum.at

Wealth Management bewegt sich bei uns zwischen Tradition und Innovation.

Die LGT Bank (Schweiz) AG passt mit ihrem kulturellen Hintergrund und ihrer Geschichte optimal zur Kulturregion Luzern. Kunden aus der Zentralschweiz können jetzt auch vor Ort von unserem umfassenden – und ausgezeichneten – Wealth Management profitieren, gehört die LGT doch seit Jahren zur kleinen Spitzengruppe der besten deutschsprachigen Privatbanken.



LGT – Die Bank des Fürstenhauses von Liechtenstein.

LGT Bank (Schweiz) AG
Pilatusstrasse 41 · 6003 Luzern
Tel. 041 249 89 89 · Fax 041 249 89 90
lgt.ch@lgt.com · www.lgt.com

Internationale Beratung

Ernst & Young ist ein global tätiges Beratungsunternehmen mit Vertretungen in 140 Ländern. Regelmässig finden internationale Meetings statt, bei denen die einzelnen Ländervertreter von Ernst & Young die (steuerlichen) Rahmenbedingungen der Länder darstellen und vergleichen. Viktor Bucher ist Leiter Steuern Zentralschweiz und Sitzleiter Luzern von Ernst & Young. Das Unternehmen beschäftigt in Zug und Luzern 60 Mitarbeitende.

Wirtschaftlicher Aufschwung durch

Wissen und Innovationen waren seit jeher der Motor für den Fortschritt. Ein bedeutender Schritt war die Erfindung der ersten industriellen Spinnmaschine der Welt. Die «Spinning Jenny», eine hölzerne Spinnmaschine mit bis zu 100 Spindeln, wurde 1764 vom Weber James Hargreaves in England erfunden. Knappe 20 Jahre später baute James Watt eine doppelt wirkende Dampfmaschine, in der die Auf- und Abbewegung in eine Drehbewegung umgewandelt wurde. Somit konnten Dampfmaschinen eingesetzt werden, die wiederum andere Maschinen antrieben. Es war das 18. Jahrhundert, in England begann die Industrialisierung, die weltweit grosse wirtschaftliche und gesellschaftliche Umwälzungen nach sich zog. Heute schreitet die Ablösung der Industriegesellschaft zur Wissensgesellschaft mit grossen, unaufhaltsamen Schritten voran.

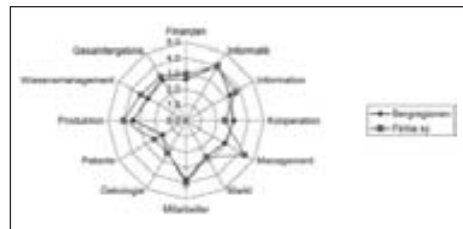
Wissen ist die Grundlage für Wettbewerbsvorteile. Und genau hier tritt ITZ InnovationsTransfer Zentralschweiz auf die Bühne, ein Türöffner für die Protagonisten aus Wirtschaft und Wissenschaft.

Wie können KMU's aus der Zentralschweiz konkret profitieren?

Der Weg zu ITZ InnovationsTransfer Zentralschweiz

Wenn ein Zentralschweizer KMU seine Wettbewerbsfähigkeit steigern will, ist es bei ITZ InnovationsTransfer Zentralschweiz an der richtigen Adresse.

Ein erster Schritt führt über den **Innovationscheck**. Mit ihm kann – ohne grossen zeitlichen Aufwand – eine Erstanalyse erstellt werden. ITZ zeigt auf, wo das Unternehmen steht und welche Verbesserungen und Optimierungen erzielt werden können.



Dann folgen aufgrund der Ergebnisse dieser ersten Gesamtanalyse detaillierte Beratungen in Zusammenarbeit mit der Hochschule Luzern und externen Fachleuten.

Das Unternehmen kann von diversen **ITZ-Angeboten** profitieren. Und sich so fit machen für den wirtschaftlichen Aufschwung:

IMP³rove

Hier wird mit dem Selbstbewertungstest «IMP³rove» beurteilt, wie es um die Innovati-

onsfähigkeit eines Unternehmens steht. Die Erstanalyse erfolgt online. In einem zweiten Schritt werden in einem face-to-face Gespräch Wege gezeigt, wie das Innovations-system effizienter gestaltet werden kann.

QuickScan

Ist ein einfaches Instrument zur Beurteilung der Kosteneinsparung und Optimierung im Umweltbereich eines Unternehmens. Die wichtigsten Prozesse, Stoff- und Energieströme werden qualitativ erhoben und mit dem Softwaretool Ecolnspector ausgewertet. Potenziale werden sowohl in den Produktionsprozessen als auch im Management (z.B. in organisatorischen Abläufen) und im Umfeld (z.B. Gebäude) identifiziert und abgeschätzt.

Wissensmanagement

Wissen erfolgreich zu managen und Profit daraus zu ziehen: Das ist das Ziel, das ein Unternehmen erreichen soll. Wissen und Wissenslücken identifizieren, Wissensressourcen optimieren, Wissen weiterentwickeln, fördern, einsetzen und sichern.

Design Management

Wer Design in seine Geschäftsprozesse integriert, gewinnt tendenziell an Innovationskraft. Durch ein professionelles Design Management der Hochschule Luzern Design & Kunst sichern sich Unternehmer einen Wettbewerbsvorteil.

Von der Idee zur erfolgreichen Ausführung

Einige neuere Beispiele aus der vielfältigen Tätigkeit von ITZ InnovationsTransfer Zentralschweiz:

Dampf die Unterwalden bald mit Biogas?



Ausgangslage

Kommt die Energie für die hundertjährigen Raddampfer auf dem Vierwaldstättersee bald einmal aus Biogas oder Holzpellets? Die Schifffahrtsgesellschaft lässt alternative Energieträger prüfen.

Für die fünf mehrheitlich über hundertjährigen Dampfschiff-Veteranen auf dem Vierwaldstättersee wird in der Regel rund alle

25 Jahre eine Revision fällig. Beim Dampfschiff Unterwalden, Baujahr 1902, steht einerseits eine Revision an, weil das Schiff von 1982 bis 1985 rundum erneuert wurde. Andererseits hat die im März 2007 durchgeführte periodische Prüfung der Kessel ergeben, dass diese noch bis Ende Saison 2008 betrieben werden können. Die Schifffahrtsgesellschaft des Vierwaldstättersees will 6 bis 8 Millionen Franken in das schwimmende Kulturdenkmal investieren und die Dampferfreunde werden wohl nochmals rund 2 Millionen Franken beisteuern.

Lösungsprozess

Anfang 2007 erteilte die SGV dem ITZ den Auftrag zur Erarbeitung von Konzepten, mittels denen der Energieverbrauch bzw. die Energiekosten, die Emissionen (CO², Feinstaub) sowie der hohe Personalaufwand im Zusammenhang mit der Steuerung der Dampfanlage reduziert werden können.



Die erarbeiteten Konzepte sollen bei der Generalrevision der Unterwalden, die Ende 2008 startet, umgesetzt werden. Projektpartner sind die Hochschule Luzern – Technik & Architektur und das auf innovative Energiekonzepte spezialisierte Ingenieurbüro bapGROUP AG in Luzern. Das Projekt wird unterstützt durch den Energiefonds der Stadt Luzern sowie durch das BFE (Bundesamt für Energie).

Ziele/Strategie Tourismus Flühli-Sörenberg

Ausgangslage

Die schöne Region Flühli-Sörenberg in der UNESCO Biosphäre Entlebuch ist stark vom Tourismus abhängig.

Ursprünglich war die Region vor allem im Sommertourismus tätig (Kurbetriebe) – in den letzten Jahrzehnten lebte Sörenberg vom Winter-(Tages-)Tourismus.

Die relativ schlechte Wintersaison 06/07, die aktuelle Klimaentwicklung sowie der grosse Wettbewerbsdruck im Tourismus zwischen Kontinenten, Ländern und Destinationen führten bei den touristi-

Wissens- und Technologietransfer



schen Leistungsträgern zu spürbarem wirtschaftlichem Druck.

Lösungsprozess

Auf Initiative von ITZ führte das Institut für Tourismuswirtschaft/Hochschule Luzern – Wirtschaft zusammen mit den Bergbahnen Sörenberg (BBS) Workshops mit über 25 Leistungsträgern durch.

In den Workshops ging es darum, aktuelles Tourismuswissen aus der Hochschule zu transferieren. Dieses Know-how sowie die gebündelte Erfahrung der Teilnehmenden waren Grundlage, um sich intensiv mit den (Zukunfts)Zielgruppen von Flühli-Sörenberg, deren Bedürfnissen und darauf abgestimmte Angebote sowie Aktionen auseinanderzusetzen (differenziert nach Tages- und Aufenthaltsgästen). Die Leistungsträger planten und gestalteten die Details für neue Tourismus-Angebote, z.B.:

- Schnupperkurse für Schneeschuhlaufen, Carving, Skitechnik und Snowboard
- Bikeboard-Kurse, Gästepéros und Fackelabfahrten

Spezielle Kinderprogramme in verschiedenen Alterssegmenten werden folgen.

Optimierung WRF Polymerisationsprozess

Ausgangslage

Die Nexis Fibers AG betreibt in ihrem Werk in Emmenbrücke Batch-Polymerisationsprozesse. Diese bestehen im Wesentlichen aus einer Eindampfung (Dampf 6.8 bar) und dem eigentlichen Polymerisationsprozess in Autoklaven (Wärmeträgeröl).

Die aus den Autoklaven austretenden Brüden-Dämpfe werden gesammelt und in einer Wärmerückgewinnung (WRG) kondensiert. Mit der freiwerdenden Wärmeenergie wird Kondensat aus den Eindampfern verdampft und in das Dampfnetz eingespiessen.

Im Betrieb der WRG-Anlage zeigen sich verschiedene Mängel und Unzulänglichkeiten:

- Organische Bestandteile der Brüden-Dämpfe führen zu Ablagerungen in Wärmetauschern und Kondensatabscheider
- Die Wärmerückgewinnung muss alle 3 Monate für längere Zeit abgeschaltet werden
- Hohe Schadstoffbelastung der Umwelt (Dampfableitung über das Dach)
- Zu hoher CO²-Ausstoss des Prozesses



Lösungsprozess

Ende 2006 richtete Nexis Fibers AG (ehemals Rhodia) via der WTT-Plattform eine Beratungsanfrage an das ITZ. Unter Einbezug des Kompetenzzentrums Thermische Energiesysteme und Verfahrenstechnik an der Hochschule Luzern - Technik & Architektur konnte dem Kunden in der Folge ein Angebot unterbreitet werden. Die Auftrags-

vergabe und der Projektstart erfolgten im März 2007 mit den Zielsetzungen:

- Optimierung der Wärmerückgewinnung für den Polymerisationsprozess
- Reduktion der Emissionen (organische Schadstoffe, CO²)
- Erhöhung Wirtschaftlichkeit

Aufgrund des hohen energetischen Potentials sowie der Möglichkeit, die Prozessoptimierungen in anderen Anwendungsfällen zu multiplizieren, konnte die Hochschule Luzern – Technik & Architektur zudem ein Forschungsprojekt im Rahmen des Förderprogramms «Prozessanalyse und Optimierung thermischer Prozesse und Verfahrenstechnik» des Bundesamts für Energie starten.

Porträt des ITZ InnovationsTransfer Zentralschweiz

ITZ InnovationsTransfer Zentralschweiz fördert die Wettbewerbsfähigkeit der Zentralschweizer KMU durch Wissens- und Technologietransfer WTT. ITZ kennt die Erfolgsfaktoren von Projekten, Geschäftsideen und neuen Produkten und bringt das Drehmoment auf den Boden. ITZ bildet die Drehscheibe zwischen Wirtschaft und Wissenschaft.

Dienstleistungen:

Prüfen von Geschäftspotenzial und Marktchancen. Vermitteln von Kontakten und Geschäftspartnern. Schützen und Verwerten von geistigem Eigentum. Nutzen von Förderprogrammen, Förderpreisen und Stiftungen. Unterstützung von Start-up, Spin-off und Nachfolgeregelungen. Initiieren und Coaching von Projekten.

Netzwerke:

ITZ organisiert regelmässig Veranstaltungen. So gehört beispielsweise der Praktiker-Treff seit 1996 zu den beliebten Events. Er bietet die Möglichkeit, in kurzer Zeit Neues zu lernen, Erfahrungen auszutauschen oder Kontakte zu knüpfen.

Verein:

200 Firmen, Behörden oder Einzelmitglieder aus der Zentralschweiz sind Mitglied beim ITZ. Für Informationen und Anmeldung siehe www.itz.ch

ITZ | InnovationsTransfer Zentralschweiz

Technikumstrasse 21
6048 Horw
Telefon 041 349 50 60
Fax 041 349 50 61
www.itz.ch
info@itz.ch

Fette Jahre für die Zentralschweizer Bauwirtschaft

Die Bauwirtschaft erlebt das vierte boomende Jahr in Folge. Allerdings droht jetzt eine konjunkturelle Abkühlung, bei der sich die Grössten der Branche wachsende Chancen auf weitere Übernahmen erhoffen.

Von den zehn grössten Bauunternehmen der Schweiz hat zwar keines seinen Hauptsitz in der Zentralschweiz. Doch weil sich alle Grossen zunehmend national ausrichten, haben sie natürlich überall ihre Niederlassungen und beteiligen sich an fast sämtlichen Grossprojekten. Die Nummer 1, Implenia, ein Milliardenkonzern, der im letzten Jahr aus der Fusion von Zschokke und Batigroup hervorgegangen ist, ist auch in der Zentralschweiz nicht zu übersehen. Sie ist sowohl als Generalunternehmung mit Büros in Luzern, Zug und Gisikon sowie mit 120 Mitarbeitenden als auch im Bereich Hoch- und Tiefbau mit Filialen in Luzern, Cham, Alpnach, Reiden, Altdorf und Schwyz sowie Hunderten Mitarbeitenden geradezu omnipräsent. Grössere Projekte, an denen sie beteiligt ist, sind unter anderem die Renaturierung der Stillen Reuss, die Umfahrung von Flüelen, die Sicherung des Intschi-Tunnels auf der A 2 sowie der Kirchenwaldtunnel in Stansstad.

Alle wollen weiterwachsen

Die von Bern aus ebenfalls national operierende Marti-Gruppe hat Standorte in Altdorf, Luzern und Zug und ist vor allem im Tiefbau bei verschiedenen Strassenprojekten sehr aktiv. Auch die Karl Steiner AG, als grösste Generalunternehmerin der Schweiz wie die Implenia in die Kategorie der Milliardenkonzerne aufgerückt, hat eine Niederlassung in Luzern. Zu den grösseren, von ihr betreuten Projekten gehören «Tribtschenstadt» und das Verkehrshaus in Luzern sowie «Gartenstadt» und «Opus» in Zug, weiter die interkantonale Polizeischule in Hitzkirch. Zur Karl Steiner AG gehört auch die Umbauspezialistin Unirenova. «Wir verfolgen grundsätzlich eine Wachstumsstrategie, die selbstverständlich auch die Zentralschweiz mit einbezieht», sagt Firmensprecherin Selma Frasa-Odok.

Das ist eine Aussage, die auf jeden national ausgerichteten Mitspieler in der Baubranche zutreffen würde, auch auf die Marazzi AG aus Bern, die treibende Kraft hinter dem 2006 eröffneten Pilatusmarkt, Kriens. Jetzt gehört sie zusammen mit Losinger zur weltweit tätigen französischen Bouygues-Gruppe, die mit einem Umsatz von rund 43 Milliarden Franken und über 100 000 Mitarbeitenden ein globales Schwergewicht ist. Die Murer Tunnelbau AG in Erstfeld ihrerseits ist seit ein paar Jahren Teil der österreichischen Strabag. Diese möchte neuerdings mit einem russischen Oligarchen im Rücken zumindest zur Nummer 1 in Europa avancieren. Das

Gerangel und der Wachstumshunger der Grössten im Sog der Globalisierung hinterlassen – die Beispiele deuten es an – auch in der Zentralschweizer Bauwirtschaft ihre Spuren.

Zentralschweizer strecken Fühler aus

Umgekehrt gilt: Auch die grössten in der Zentralschweiz entstandenen Firmen richten sich zunehmend national oder gar international aus. Die Nummer 1, die Anliker-Gruppe, die als Gesamtleister von der Planung über Generalunternehmung, Bauen und Verwaltung mit 1200 Beschäftigten alles anbietet, hat Tochterfirmen in Thalwil und Thun. Die mit einem Jahresumsatz von rund 350 Millionen Franken grösste Generalunternehmerin, die Alfred Müller AG in Baar, unterhält Filialen in Marin NE und Camorino TI. Und über eine Stiftung – globales Engagement – sorgt sie dafür, dass die Bevölkerung im Süden Kameruns sauberes Wasser trinken kann. Die Aregger AG in Buttisholz ist zumindest in einem Spezialgebiet, dem Rückbau und Abbruch, national tätig. Die Gasser Felstechnik aus Lungern hat sich mit ihren über 200 Beschäftigten in der Felsicherung gar international ausgerichtet.

Beim Blick auf die grössten Akteure gerät nur allzu leicht in Vergessenheit, dass vor allem



Bauen für und in der Region Zentralschweiz.
Foto: Neue LZ/Markus Forte

der Hochbau primär ein regionales Geschäft ist. Josef Lustenberger zum Beispiel, Vorsitzender der Zentralschweizer Baumeisterverbände ZBV, repräsentiert mit der von ihm geleiteten Poli Bau AG in Hergiswil mit ihren 65 Angestellten eine typische Firma, die eine für die Zentralschweiz überaus repräsentative Grösse aufweist. Sie ergibt sich aus der Faustregel, dass es sich im Normalfall nicht lohnt, längere Wege als eine halbe Stunde zurückzulegen. In diesem begrenzten Rayon akquirieren diese mittleren und kleineren Unternehmen die meisten ihrer Aufträge. Dieses Gesetz des Marktes dürfte auch in Zukunft spielen, womit die Chancen der vielen regionalen und lokalen Akteure durchaus intakt bleiben dürften, ob sie nun Amberg, Arnet, Baumann, Brun, Bolting, Christen, Gamma, Iten, Lötscher, Risi, Saredi, Schmid, Spag oder Zimmermann heissen.

Ein Abschwung – aber kein Einbruch

Trotzdem gibt es natürlich gerade jetzt, wo der Boom langsam abflaut, keine Garantie, dass alle wirklich überleben werden. «Es wird in Zukunft zu weiteren Zusammenschlüssen kommen», prognostiziert Paul Balmer als Vertreter der Marti-Gruppe. Er denkt dabei nicht unbedingt an weitere Elefantenhochzeiten wie etwa bei der Entstehung der Implenia. Im Auge haben die nationalen Player, wenn sie weiter auf Einkaufstour gehen, vor allem die lokal gut verankerten mittleren Firmen. Strukturelle Schwächen, sofern es denn diese gibt, werden vorderhand noch von der günstigen Konjunktur übertüncht.

«Der eine oder andere wird aber beim nächsten Abschwung auf der Strecke bleiben», glaubt auch Lustenberger. Dabei werde es aber nicht nur die Kleinen treffen. «Auch die Grossen werden Einbussen erleiden und ihre Aktivitäten zumindest redimensionieren müssen», sagt der ZBV-Vorsitzende weiter. Allerdings befürchtet er keinen drastischen Einbruch. «Der Erneuerungsbau wird weiterhin für eine gute Grundauslastung in der Branche sorgen», gibt er sich optimistisch. Zudem erfolge die aktuelle Abflachung der Konjunktur auf hohem Niveau. Tatsächlich werden nach wie vor viele Wohnungen gebaut. Und sämtliche Akteure haben immer noch alle Hände voll zu tun. Das gilt auch für das Ausbaugewerbe, vom Bauelektriker über den Maler/Gipsler bis zum Sanitärinstallateur, sowie für Spezialisten wie etwa Gerüstbauer oder Eisenleger.

ps



Alle Hände voll zu tun: Auf den Baustellen gibt es derzeit viel Arbeit.

Foto: Neue LZ/Markus Forte

coop

Für mich und dich.

z. B. einen
Châteauneuf-du-Pape.



Für den passenden Wein
zu jeder Gelegenheit:
850 verschiedene Weine
aus aller Welt.

Dazu empfehlen wir
einen guten
Tropfen Rotwein.

www.coop.ch/wein

Immobilienrenditen sind unter Druck

Der Immobilienmarkt ist hart umkämpft. Das spüren auch institutionelle Anleger wie die PKG Pensionskasse in Luzern. Ihre Strategie, um dennoch gute Renditen zu erzielen: diversifizieren, gezieltes Marketing einsetzen und gute Standorte auswählen.

Noch vor Jahren galten Bruttorenditen von 6 Prozent für neue Immobilien als Minimalziel. Heute sei das Ziel, möglichst nahe an 6 Prozent heranzukommen, sagt Gerold Moser, Leiter Immobilien bei der PKG Pensionskasse Luzern. Die Tendenz gehe eher Richtung 5,5 Prozent. «In der Stadt Luzern ist es je nach Standort noch möglich, 5,7 oder 5,8 Prozent Rendite zu erwirtschaften. In Zug beispielsweise liegen kaum mehr 5 Prozent drin.»

Die PKG Pensionskasse investiert hauptsächlich in der Deutschschweiz. «Von Biel bis St. Gallen», sagt Gerold Moser. «Wir beteiligen uns in erster Linie an Neubauprojekten. Der Markt mit bestehenden Renditeobjekten, vor allem bei Wohnimmobilien, hat sich in den letzten zwei Jahren stark verändert. Es ist schwierig geworden, gute Renditeobjekte zu kaufen. Dieser Markt ist völlig ausgetrocknet.»

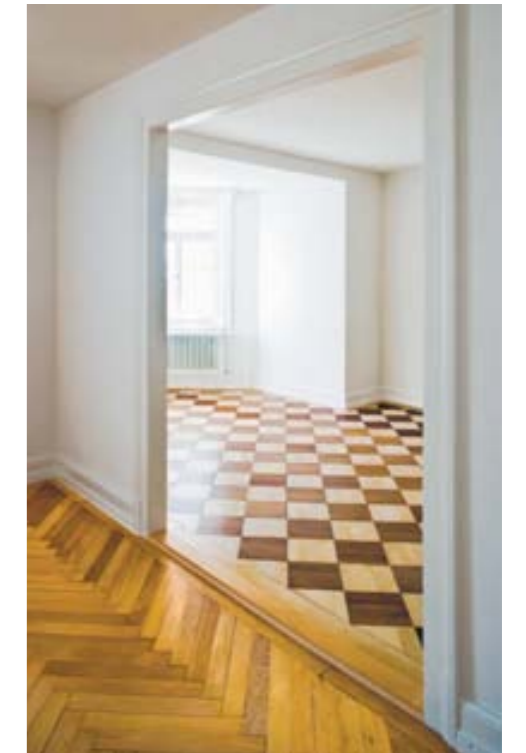
Überbauung in Lachen

Zurzeit entsteht in Ausserschwyz, in Lachen, eine Überbauung mit 240 Wohnungen. Die PKG Pensionskasse ist daran mit 44 Wohnungen beteiligt. Die erste Etappe wurde bereits bezogen, die zweite – das ist der Teil der PKG

Pensionskasse – ist ab Februar 2008 bezugsbereit. Weitere Projekte sind in Luzern und Umgebung im Bau oder in Planung. Auch im Knonaeramt ist eine grössere Überbauung in Planung. «Wir streben ein moderates, qualitativ gutes Wachstum an mit Immobilien, die marktgerechte Mieten und gute Renditen garantieren», sagt Gerold Moser. Die PKG Pensionskasse arbeite dabei mit lokalen Liegenschaftsverwaltungen zusammen, die nahe am Markt seien und die lokalen Gegebenheiten bestens kennen. «Sie sorgen in unserem Auftrag für einen guten Mietermix. Ein entscheidender Faktor, wenn man den Standard einer Immobilie halten will», meint Moser.

Urbanes Wohnen im Alter

Bei Neubauprojekten ist für Moser ein frühzeitiges Marketing zentral. «Man kann nicht einfach bauen und dann versuchen, die richtigen Mieter oder Eigentümer zu finden. Wir müssen Produkte schaffen, die der Kunde will. Bereits bei der Planung stehen bei uns Überlegungen im Mittelpunkt wie: Wen wollen wir als Mieter? Wie sprechen wir die potenziellen Kunden an? Die sind nämlich heute ausserordentlich gut informiert.»



Blick in eine renovierte Wohnung der PKG Pensionskasse Luzern.



Verbindung von Alt und Neu: Innenhof an der Habsburgerstrasse in Luzern.

Nicht nur der Mietermix müsse stimmen, sondern auch das ausgewogene Verhältnis von Wohnraum in Miete und Eigentum. «Das ist enorm wichtig, vor allem für die Entwicklung von kleineren Gemeinden», sagt Moser. Da spiele auch die Wohnungsgrösse mit. «Die Nachfrage nach grossen Mietwohnungen ist am Abklingen. Die stehen in Konkurrenz zu Eigentumswohnungen. Mehrheitlich sind heute 2^{1/2}- bis 3^{1/2}-Zimmer-Wohnungen gefragt.» Langfristig richte sich die PKG Pensionskasse auch auf einen unverkennbaren Trend ein: urbanes Wohnen. «Wir stellen fest, dass immer mehr Leute im Alter in die Stadt zurückkehren. Der Wohnungsmarkt wird sich darauf einstellen müssen», ist Moser überzeugt.

Anliker Generalunternehmung hat volle Auftragsbücher

Die Zentralschweizer Bauwirtschaft entwickelt sich erfreulich. Bei der Anliker AG Generalunternehmung in Emmenbrücke jedenfalls hat man volle Auftragsbücher. «Aber wir tun auch etwas dafür», sagt Direktor Hansruedi Rüfenacht.

Wer im Bausektor selber aktiv sei, könne derzeit in der Zentralschweiz nicht klagen, meint Rüfenacht. «Wenn alle Objekte, die derzeit in Aussicht stehen, verwirklicht werden, haben wir eine erfreuliche Auftragsituation. Der Markt Zentralschweiz floriert.» Am 24. Februar 2008 stimmen die Zugerinnen und Zuger über das neue Stadion Herti mit Mantelnutzung ab. Fällt der Entscheid der Stimmberechtigten positiv aus, beginnt Anliker dort bereits im April des gleichen Jahres mit dem Bau des neuen Eishockey-Stadions sowie dem Bau von rund 180 Wohnungen. Das Stadion soll 2010 fertig sein.

Bahnhofareal in Luzern

Vor kurzem hat die Anliker AG, zusammen mit der Credit Suisse, von den SBB das Güterareal beim Bahnhof Luzern erworben. Voraussichtliches Bauvolumen: rund 80 Millionen Franken. Läuft alles nach Plan, kann mit dem Bau Anfang 2009 begonnen werden. Der Bezug der Wohnungen mit Dienstleistungen und der geplanten Büros ist auf Ende 2010, Anfang 2011 vorgesehen.

Im Gebiet Seeburg in der Stadt Luzern sind 90 Wohnungen geplant.

Der Spatenstich für einen neuen Coop und weiteren Ladengeschäfte sowie 45 Wohnungen in Langnau am Albis ist vor zwei Monaten erfolgt.

Neubau Bahnhof Aarau

Zu den Gewinnern zählt die Anliker Generalunternehmung beim geplanten Neubau des Bahnhofs Aarau. Ende Oktober 2007 hat das Unternehmen von den SBB den Zuschlag erhalten. Die Realisierung erfolgt von Ende 2007 bis zirka 2010. Die Baukosten betragen gut 100 Millionen Franken.



Modellansicht des Stadions Herti in Zug – mit dem Hochhaus als Mantelnutzung.

Anliker ist in der Zentralschweiz stark präsent. Die Projekte in Zug, in Aarau und in Langnau am Albis zeigen, dass das Unternehmen über die Region hinauswächst. «Das entspricht unseren Zielvorstellungen», sagt Hansruedi Rüfenacht. «Unser Zielmarkt ist das deutschsprachige Mittelland. Vor allem in Richtung Zug und Zürich, aber auch in den Aargau und nach Solothurn wollen wir uns bewegen.»

Volle Auftragsbücher und gute Umsatzzahlen sind das eine, eine gute Rendite das andere. In der Baubranche herrscht seit Jahren ein unerbittlicher Preiskampf. Wie geht die Anliker GU damit um? Jürg Meyer, Leiter Projektentwicklung, meint dazu: «Wer mittels GU-Submissionen Aufträge akquiriert, muss oft engere Margen in Kauf nehmen. Das ist auch bei uns so. Mit eigens entwickelten Projekten von der Planung bis zur Realisierung ist die Ertragslage jedoch besser», wie Jürg Meyer erklärt.

Preis für Minergie-Bauten

Die Anliker AG ist 2003 mit dem schweizerischen Gebäudepreis für Minergie-Bauten ausgezeichnet worden. Damit wurde das Engagement der Firma im Minergie-Sektor gewürdigt. Anliker hat schon über 600 Wohnungen im Minergie-Standard verwirklicht. «Wir bauen eigentlich nur noch Minergie-Wohnungen», sagt Direktor Hansruedi Rüfenacht.

Projekte in der Planungsphase

Stadion Herti, Zug

Stadion inklusive Mantelnutzung (Hochhaus/Bossardareal)
Architektur Scheitlin-Syfrig+Partner, Luzern, und Leutwyler Partner, Zug
Bauvolumen ca. 165 Mio. Franken
Investoren Stadt Zug/Anliker AG
Baubeginn Sommer 2008

Neubau Bahnhof Aarau

Architektur Theo Hotz, Zürich
Bauvolumen ca. 93 Mio. Franken (1. Etappe), Investor SBB
Baubeginn Frühjahr 2008

Wohnresidenz Seeburg, Luzern

Architektur Burkard Meyer, Baden
Bauvolumen ca. 59 Mio. Franken
Investor Anliker AG
Baubeginn Frühjahr 2009

Überbauung Güterareal, Luzern

Wohnen – Büro – Dienstleistungen
Architektur Lussi + Halter, Luzern
Bauvolumen ca. 80 Mio. Franken
Investoren Anliker AG/Credit Suisse
Baubeginn Frühjahr 2009

Grossprojekte in Realisierung

Verteilzentrum San Antonino TI

Planung Anliker AG Generalunternehmung
Bauvolumen ca. 25 Mio. Franken
Investor Galliker Transporte AG

Verteilzentrum Aclens VD

Planung Anliker AG Generalunternehmung
Bauvolumen ca. 32 Mio. Franken
Investor Galliker Transporte AG

Drei Baubereiche

Die Anliker Generalunternehmung hat drei Standbeine: Wohnungsbau, Industrie- und Gewerbebauten sowie Umbauten und Renovationen. Sie beschäftigt rund 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Generalunternehmung ist eingebettet in die Anliker-Gruppe mit rund 1300 Mitarbeitern. Die Anliker-Gruppe erzielte 2006 einen Umsatz von 554 Millionen Franken, davon entfielen auf die Generalunternehmung 211 Millionen Franken.

Anzeige

PC-WARE

Sursee Basel Bern Winterthur

Professioneller Partner für die gesamte Informatik-Technologie

Grosse Fachkompetenz, langjährige Erfahrung – PC-WARE Systems (Schweiz) AG (ehemals BISON Systems AG) ist die richtige Adresse für die gesamte Informatik-Technologie.

Unsere qualifizierten Teams unterstützen Sie bei Netzwerk Gesamtlösungen, Kommunikations- und Sicherheitslösungen, Hardware Management, Point of Information, Voice over IP und Kassensystemen.

Nutzen Sie das umfassende Know-how von über 170 Fachleuten zu Ihrem Vorteil bei der Analyse, Beratung, Installation, im Service und Support.

Über 1000 zufriedene Kunden aus KMUs und Grossbetrieben sind unser Leistungs- ausweis für eine gesamtheitliche und professionelle Kundenbetreuung.

Hauptsitz:
PC-WARE Systems (Schweiz) AG, Enterprise, CH-6210 Sursee
phone +41 41 925 50 50, fax +41 41 925 51 51, mail@pc-ware.ch

www.pc-ware.ch

XCAN prägt den Markt

Digitales Röntgen für die Arztpraxis

Eine hohe Strahlenbelastung beim Röntgen – das muss heute nicht mehr sein. Das Littauer Technologie-Unternehmen XCAN AG hat mit dem digitalen Röntgensystem Crystal LT201® grossen Erfolg am Markt. XCAN forciert damit die Digitalisierung des Röntgens in den Arztpraxen.

Immer weniger der Schweizer Arztpraxen arbeiten mit den alten, auf Film und Chemie basierenden, Röntgengeräten. Sie modernisieren ihr Röntgen mit dem massgeschneiderten digitalen Röntgensystem Crystal LT201® von XCAN AG in Littau (www.xcan.ch).

Spart Dosis und Geld

Das Röntgensystem Crystal LT201® bringt vielfältige Vorteile für den Arzt und für die Patienten:

Der Patient profitiert vor allem davon, dass das System die Strahlenbelastung für ihn um bis zu 60% reduziert. Dass die Bilder «realtime» am Bildschirm angezeigt werden, erlaubt die sofortige Beurteilung durch den Arzt und deren Besprechung mit dem Patienten.

Durch den Wegfall der meisten variablen Kosten wie Film, Chemie usw. werden auch die Kosten des Röntgens reduziert – bei gleichzeitiger Leistungssteigerung punkto Platzbedarf, Bildherstellung, Bildbearbeitung, Datenverwaltung und -archivierung.

Markterfolg auch im Ausland

Das laufende Jahr hat für XCAN AG grosse Fortschritte und Erfolge am Markt gebracht. Gegen 50 Röntgensysteme konnten inzwischen verkauft und installiert werden. Davon ging ein Teil in den Export nach Deutschland, in die baltischen Staaten und in den Mittleren Osten.

Absatzängste kennt der CEO von XCAN AG, Andreas Brändle, keine. «Ich bin mit dem bisherigen Erfolg von XCAN recht zufrieden», zieht der 50-Jährige Bilanz. «Die von uns entwickelte Röntgentechnologie kann den Systemen renommierter Hersteller wie Philips, Siemens oder Swissray die Stirn bieten. Unsere Kunden sind begeistert von der Leistung und Bildqualität von Crystal LT201. Gleichzeitig sind die Gesamtkosten tiefer, weil wir als Kleinunternehmen gertenschlank und international vernetzt sind.»

CRYSTAL LT201
DAS DIREKT-DIGITALE RÖNTGENSYSTEM FÜR DIE ARZTPRAXIS.

SPART DOSIS UND GELD

Vertrieb:
XCAN AG - Luzernerstrasse 145a - 6014 Littau
Tel. 041 259 29 59 - Fax 041 259 29 58 - direct@xcan.ch - www.xcan.ch
Polymed Medical Center AG - Industriestrasse 59 - 8152 Glattbrugg
Tel. 044 828 61 11 - info@polymed.ch - www.polymed.ch

Informationen und Auskünfte:

XCAN AG
Andreas C. Brändle
Luzernerstrasse 145a
6014 Littau

Telefon 041 259 29 59
Telefax 041 259 29 58

www.xcan.ch



Ein einmaliges Werk

«Häuser bauen – Neues schaffen – etwas aufbauen.» Diesem Leitspruch von Josef Eberli wird auch heute, mehr als 60 Jahre nach der Gründung der Unternehmung Eberli Bau in Sarnen, nachgelebt.

Das Schappe Center in Kriens, Unter Steinhof, Hergiswil, Kohlgraben in Stans, die Überbauung Waldegg auf Büttene in Luzern, Hess Park in Engelberg oder der Grundacher in Sarnen. All diese Überbauungen haben eines gemeinsam – sie tragen unverkennbar den Stempel der Eberli Holding AG aus Sarnen. Seit dem 1. Januar 2005 sind die Aktivitäten sämtlicher Unternehmen der Eberli-Gruppe unter einem Dach zusammengefasst. «Dies garantiert ein reibungsloses Zusammenspiel aller Geschäftsbereiche und entlastet die Spezialisten vom Allgemeinen und sorgt im Gegenzug dafür, dass jedem Einzelnen ein geschäftliches Umfeld geboten wird, welches sein Können am besten fördert», begründet Toni Bucher, Delegierter der Eberli Holding AG und Verwaltungsratspräsident der Eberli Partner Generalunternehmung AG.

Am Allmend-Projekt beteiligt

Die Strukturen der Eberli Holding AG sind in all den Jahren auf einem gesunden Fundament gewachsen. Den Grundstein dazu legte Josef Eberli im Jahre 1945 mit der Gründung der Eberli Bau. 1963 trat der Sohn des Firmengründers und heutige Verwaltungsratspräsident Toni Eberli ins elterliche Geschäft ein und erwarb dieses im Jahre 1971. In der Folge steuerte er die Einzelfirma geschickt sowohl durch Konjunkturfrauen wie auch in Zeiten des Baubooms. Die Firma vergrösserte sich zu einem heute in der Innerschweiz führenden Unternehmen, bei dem mit Gaby und Beat Eberli bereits die dritte Generation aktiv mitwirkt.

Verwaltungsratspräsident Toni Eberli hat es in den letzten Jahren verstanden, um sich ein Team zu bilden, das es ihm heute erlaubt, sich Schritt für Schritt aus dem operativen Geschäft zurückzuziehen. Erfahrene Fachleute sind Garant dafür, dass die Geschäftsphilosophie des Firmengründers, «Häuser bauen – Neues schaffen – etwas aufbauen», weiterhin ihre Gültigkeit hat. Toni Bucher ist als Mitaktionär und Delegierter des Verwaltungsrates der Eberli Holding AG und als Verwaltungsratspräsident der Eberli Partner Generalunternehmung AG verantwortlich für Akquisition und Verkauf. Paul Widmer ist als Mitaktionär, Verwaltungsrat und Leiter der Generalunternehmung zuständig für Technik und Ausführung. «Auf diese Weise ist gewährleistet», so Paul Widmer, «dass sich das Unternehmen auch in Zukunft in geordneten Bahnen entwickelt und neue Herausforderungen meistert.» Apropos Herausforderungen: Die Eberli Generalunternehmung AG ist zusammen mit der Halter AG Zürich jenes Unternehmen, das in der ersten Reihe aktiv am Projekt Sportarena Allmend mitwirkt. «Die Aufgabenstellung des vom Stadtrat Luzern lancierten Investorenwettbewerbs war eine Herausforderung, die uns gereizt hat. Wir waren von allem Anfang an davon überzeugt, dass auf der Luzerner Allmend ein einmaliges Werk von nationaler Ausstrahlung geschaffen werden kann.» Wie so oft in der Vergangenheit steht des Obwaldner Unternehmen mit seinen 135 Mitarbeitenden vor einer weiteren grossen Herausforderung. «Sind es doch solch aussergewöhnliche Aufgabenstellungen, die dem beruflichen Alltag die nötige Würze geben.»



Ein Werk der Eberli Gruppe: die Überbauung Waldegg auf Büttene in Luzern.

Gute Aussichten

In der Zentralschweiz wird kräftig gebaut. Ronald Huwyler, Leiter Firmenkunden der UBS Region Zentralschweiz, beurteilt die Renditeaussichten für Immobilien als nach wie vor intakt.



Ronald Huwyler, Leiter Firmenkunden UBS Region Zentralschweiz

Wie präsentiert sich der Immobilienmarkt Zentralschweiz zurzeit?

Ronald Huwyler: Seit dem kräftigen Wachstumsschub im Jahr 2004 bewegen sich die generellen Bauaktivitäten auf hohem Niveau. Die Luzerner Wachstumsrate bei den

Bauausgaben ist niedriger als im Schweizer Mittel. In den Kantonen Nidwalden und Zug sanken die Bauausgaben im Jahr 2006 um zweistellige Prozentzahlen. In Schwyz und Obwalden hielt der Aufwärtstrend an, und Uri verzeichnete nach jahrelangem Wachstum einen neuerlichen Schub.

Wie sieht die kurz-, die mittel- und die langfristige Entwicklung aus?

Kurzfristig ist mit einer weiteren Akzentuierung der Preisdifferenzen innerhalb der Region zu rechnen. In wachstumsschwachen Gebieten dürften die Preise auch in den kommenden zwei Jahren seitwärts beziehungsweise leicht nach unten tendieren. In wachstumsstarken Standorten wird die Nachfrage robust bleiben und den Preisanstieg weiter stützen. Mittel- bis langfristig ist in der Region Zentralschweiz mit steigenden Immobilienpreisen zu rechnen, weil die Bevölkerung insgesamt mehr wachsen wird als das schweizerische Mittel.

Wie werden sich die Renditen entwickeln? Löhnen sich Investitionen in Immobilien noch?

Die Renditeaussichten bei Mehrfamilienhäusern bleiben für das laufende Jahr weiterhin intakt. Weil nebst Anlagestiftungen und Pensionskassen vermehrt Privatpersonen Mehrfamilienhäuser nachfragen, sind die Preise für Renditeobjekte gestiegen, was die Anfangsrenditen in jüngster Zeit etwas unter Druck setzte. Langfristig wird auch hier der Standort für die zukünftige Entwicklung von zentraler Bedeutung sein. An vorteilhaften Zonen darf weiter mit positiven Wertsteigerungen gerechnet werden. Das wird dazu führen, dass sich die Nachfrage auf hohem Niveau halten wird.

Die vielen Grossprojekte halten die Baubranche auf Trab

Sollte die Konjunktur im eigentlichen Wohnungsbau abflachen, so gewinnen Grossprojekte als Stütze der Bauwirtschaft an Bedeutung. Die Liste der grösseren Vorhaben in der Zentralschweiz ist gegenwärtig so lang wie schon seit Jahren nicht mehr.



So soll das Fussballstadion Allmend in Lucerne bald einmal aussehen.

Der Zenit im privaten Wohnungsbau, der rund 60 Prozent zum gesamten Umsatz beiträgt und Hauptstütze der in den letzten Jahren robusten Baukonjunktur war, ist erreicht. Die Umsätze im Tiefbau hingegen, die wesentlich von Grossprojekten wie den Baulosen Amsteg und Erstfeld der Neat bestimmt werden, sind leicht rückläufig. Als Treiber der künftigen Entwicklung gewinnen deshalb Grossprojekte immer mehr an Bedeutung.

Im Hochbau steht ein touristisches Vorhaben gegenwärtig ganz im Rampenlicht: das Ferien-Luxusresort des ägyptischen Investors Samih Sawiris in Andermatt. Dieses soll nach neusten Informationen mehr als eine Milliarde Franken kosten. Mit der Baueingabe ist im nächsten Jahr zu rechnen, und bereits 2010 soll die erste Etappe dieses gigantischen Projekts verwirklicht sein. Zumindest zeitlich fast so ehrgeizige Pläne hat die luxemburgische Rosebud Hotels Holding SA, an der auch das arabische Emirat Katar über die Barwa Real Estate beteiligt ist. Sie will in den Umbau der Bürgenstock-Hotels rund 150 Mio. Fr.

stecken. Im Frühling 2008 soll die öffentliche Auflage vorliegen, schon 2010 soll alles fertig sein.

Einkaufs- und Erlebniszentren

Zwar hat auch die Zentralschweiz an der in den letzten Jahren kräftigen Expansion des Detailhandels partizipiert. Weitere Einkaufs- und Fachmarktzentren sind überall aus dem Boden geschossen, doch das grösste Projekt wartet noch auf seine Realisierung: das Einkaufs- und Erlebniszentrum Ebisquare in Ebikon LU. Die Architekten Tristan Kobler und Barbara Holzer haben dafür eine Mall entworfen, in der nach einem Zeitplan Düfte und Klänge, Sonne, Wolken und sogar Regen inszeniert werden können. Beim Zentrum, dessen Bau mehr als 500 Mio. Fr. verschlingen dürfte, sind die Bagger zwar noch nicht aufgefahren. Der Spatenstich ist auf 2008 angesetzt, und 2011 möchte Ebisquare mit Coop als Hauptmieter seine Pforten öffnen. Weitere grössere Projekte im Detail-

handel betreffen den Tellpark in Schattdorf (gegenwärtig im Bau, Eröffnung 2008), den Umbau des Länderparks in Stans und ein Ikea-Möbelhaus in Rothenburg, dessen Realisierung sich immer wieder verzögert hat.

Zwei weitere grosse Projekte wollen der Kunst, der Kultur und der Bildung in der Zentralschweiz mehr Raum verschaffen: Für den im Herbst 2006 beschlossenen Umbau des Postgebäudes beim Bahnhof Luzern zur Universität Luzern und zur PHZ sind bis zur Vollendung 2011 rund 144 Mio. Fr. veranschlagt. Und für den neuen Theater- und Konzertsaal Salle Modulable hat die in Luzern ansässige Rütli-Stiftung dem Lucerne Festival 100 Mio. Fr. zur Verfügung gestellt. Nicht inbegriffen in dieser Summe sind die Kosten für den noch nicht gefundenen Baugrund und den durchzuführenden Architekturwettbewerb. Hier gibt es also erst einmal Geld, eine Vision und die Zielvorgabe, dass das neue Kulturhaus 2012 fertig sein soll. Bezüglich Details ist aber noch vieles offen.

Auch der Wunschstandort des Lucerne Festival am linken Seeufer beim ehemaligen Güterbahnhof ist eigentlich bereits durch ein anderes grösseres Bauprojekt für Wohnungen und Geschäftsräume besetzt.

Neue Arenen für Fussball und Hockey

Zwei neue Stadien sollen in den nächsten Jahren den beiden im Fussball und Eishockey wichtigsten Clubs aus der Region endlich den gebührenden Rahmen bieten. Der FC Luzern und seine Fans freuen sich auf die neue Sportarena Allmend. Nach aktuellstem Stand soll das Vorhaben samt 300 Wohnungen rund 250 Mio. Fr. kosten, wovon 63,5 Mio. Fr. in das eigentliche Fussballstadion mit 17 000 Sitzplätzen fließen sollen. Beabsichtigter Baubeginn ist 2009, Eröffnung 2010. Auch die Eishockeyfans des EV Zug fiebern einer komfortableren Arena entgegen. Das neue Eisstadion Herti ist für 7700 Zuschauer geplant, zusammen mit einem Wohnhochhaus auf dem Bossard-Areal sind Kosten von 113 Mio. Fr. budgetiert. Projektstand: Im Februar 2008 wird in Zug über den Bebauungsplan abgestimmt.

Baulich weit fortgeschritten ist das neue Zuger Zentralspital in Baar. Die Kosten belaufen sich auf 182,5 Mio. Franken. Am 30. August 2008 soll das neue Spital fertig sein. Erst in der Planungsphase befindet sich ein Hochbauprojekt auf dem Areal des bisherigen Kantonsspitals in Zug. Unter dem Namen «Belvedere» will hier die Generalunternehmung Alfred Müller AG eine Überbauung mit Wohnungen, Seniorenresidenz und einem Fünfsternehotel errichten. Sieger des Architekturwettbewerbs war das Basler Starduo Diener & Diener, dessen Entwurf nun weiter vorangetrieben wird. Angesichts des allein für das Bauland bezahlten Preises von 34 Mio. Fr. ist klar, dass «Belvedere» letztlich mindestens einen dreistelligen Millionenbetrag kosten wird. Drei grössere Wohnüberbauungen mit Bausummen von jeweils 50 Mio. und mehr stehen im Raum Zug ebenfalls unter Leitung der Alfred Müller AG: «Feldpark» (187 Wohnungen, Büros,



Samih Sawiris (in der Mitte) hat in Andermatt grosse Pläne.

Foto: Neue UZ/Urs Hanhart

Geschäftsräume) und «Weinberghöhe» (87 Eigentumswohnungen) in Zug sowie «Lorzenhof» (80 Eigentumswohnungen) in Cham.

Motoren des Milliardengeschäftes

Unaufhaltsam wächst an der Verkehrsachse Zug-Luzern das D4-Business Center in Root. Die Suva baut demnächst ein weiteres Bürogebäude für 45 Mio. Fr. und plant ein Konferenzhotel für 50 Mio. Fr. Bisher hat sie etappenweise in den bereits bestehenden Komplex schon 109 Mio. Fr. investiert.

Dass all diese Grossprojekte für die Bauwirtschaft wichtig sind, wird deutlich, wenn

man sie in Relation stellt zum gesamten Bauvolumen der Zentralschweiz. Dieses belief sich 2006 auf 2,4 Mrd. Franken im Bauhauptgewerbe. Davon wurden 1358 Mio. Fr. in den Hoch- und 1051 Mio. Fr. in den Tiefbau investiert. Auffallend sind die grossen kantonalen Unterschiede: Während in Uri 255 Mio. Fr. oder 89 Prozent der gesamten Investitionen auf den Tiefbau entfielen, war es im Kanton Zug gerade umgekehrt. Hier gingen 392 Mio. Fr. oder 89 Prozent auf das Konto des Hochbaus. Zusammen mit dem Ausbaugewerbe, der Zulieferindustrie sowie dem Planungssektor dürften in diesem Jahr in der Zentralschweiz rund 7 Mrd. Franken ins Bauen investiert werden.

Eisenbahnen, Strassen und Hochwasserschutz

Auch im Tiefbau sorgen grössere Vorhaben im Bahn- und Strassenbau für eine gute Auslastung der Baubranche. Das weitaus grösste Projekt ist die Neat mit dem 57 km langen Gotthard-Basistunnel. Die ursprünglich auf 12,6 Mrd. Fr. veranschlagten gesamten Kosten belaufen sich nach neusten Schätzungen auf 24 Mrd. Fr., die sich auf eine Bauzeit von rund 15 Jahren verteilen.

Auch im Strassenbau sind in allen Kantonen grössere Projekte im Bau:

- die Arbeiten an der A 2/A 8 mit der Lopperanierung, dem Kirchenwaldtunnel und den Umfahrungen von Giswil und Lungern;
- Autobahnanschluss Buchrain mit Zubringer Rottal (125 Mio. Fr.);
- Nordzufahrt von Zug zum Autobahnanschluss Baar (103 Mio. Fr.);

Verschiedene weitere Grossprojekte liegen in der Planungspipeline: Der Ausbau der Axenstrasse mit dem Morschacher Tunnel und der Umfahrung Sisikon wird knapp eine Milliarde Franken verschlingen.

Die Autobahnansanierung Küssnacht-Brünen der A 4 wird zwischen 2010 und 2012 über 300 Mio. Fr. kosten. Stadttunnel Zug, Tangente Neufeld Baar, Umfahrung Unterägeri, Umfahrung Pfäffikon, Bypass zur A 2 in Luzern, Doppelspur Rotsee usw. sind die weiteren Stichworte, die den Politikern, Planern und Ingenieuren zumindest jetzt auf der Zunge liegen. Nicht vergessen werden sollten die verschiedenen Hochwasserschutzmassnahmen in sämtlichen Zentralschweizer Kantonen.

Zentralbahn wird attraktiver

Die Zentralbahn soll noch attraktiver und leistungsfähiger werden. Zentrales Element bildet der Doppelspurausbau und die Tieflage in Luzern sowie der Doppelspurausbau in Hergiswil. Das Teilprojekt in Luzern umfasst einen neuen, rund 550 Meter langen, bergmännisch unter dem Stadtgebiet erstellten Tunnel und einen rund 900 Meter langen Tagbautunnel unter der Luzerner Allmend. Die geplante neue Haltestelle Allmend in unmittelbarer Nähe der ebenfalls in Planung befindenden Sportarena erschliesst das von rund einer halben Million Personen pro Jahr frequentierte Sport-, Freizeit- und Messegelände optimal. An den Kosten von 250 Millionen Franken beteiligt sich der Bund mit 120 Millionen Franken. Den Rest teilen sich der Kanton und die Stadt Luzern sowie die beiden Kantone Ob- und Nidwalden.

PRÄZISION FÜR NOCH MEHR FAHRSPASS.
DER NEUE RENAULT LAGUNA. MASSARBEIT.



3
JAHRE
GARANTIE
150 000 km

Sechs Jahre lang haben wir den Renault Laguna entwickelt, getestet und verbessert. Das Ergebnis ist ein Fahrzeug, das sich genau so gut fährt wie es aussieht. Sein perfektes Fahrwerk und die kraftvoll-effizienten Benzin- und Dieselmotoren mit Partikelfilter bieten Sicherheit und Komfort auf höchstem Niveau. Ab Fr. 33 300.-, inklusive 3 Jahre/150 000 km Garantie. Mehr Infos unter Gratisnummer 0800 80 80 77 oder www.renault.ch

Garantie und Renault Assistance: 36 Mt./150 000 km (was zuerst eintritt). Abgebildetes Modell: Neuer Laguna Dynamique 2.0 16V 140 PS, 1997 cm³, 5-türig, Treibstoffverbrauch gemischt 8,0 l/100 km, CO₂-Emissionen 190 g/km, Energieeffizienz-Kategorie C, inkl. zusätzlicher Ausstattung Fr. 39 000.-.



Intakte Renditeaussichten



Mehrfamilienhäuser als Renditeobjekte werden immer beliebter, auch als private Altersvorsorge. Ob Privatperson, Anlagestiftung oder Pensionskasse. Wichtig ist, die Werterhaltung und eine angemessene Rendite im Auge zu behalten.

- Die Abklärung der Marktsituation in Ihrer Region
- Renditeberechnungen unter verschiedenen Szenarien
- Einbezug von steuerlichen Auswirkungen
- Eine Grobeinschätzung des Renovationsbedarfs
- Massgeschneiderte Finanzierungsvorschläge

Beliebte Anlagemöglichkeit

Mehrfamilienhäuser sind eine interessante Anlagemöglichkeit. Sie werden von Privaten vermehrt als gesicherte Altersvorsorge betrachtet. Damit ein Mehrfamilienhaus auch tatsächlich langfristig ein interessantes Renditeobjekt ist, braucht es eine umsichtige und vorausschauende Planung. Und eine Strategie, die alle Aspekte der Werterhaltung und die Rendite einbezieht. Vor dem Investitionsentscheid steht idealerweise zuerst immer eine sorgfältige Objektanalyse.

Sorgfältige Objektanalyse

Zuerst werden die Marktsituation der Liegenschaft und von der Umgebung geprüft sowie der allfällige Renovationsbedarf ermittelt. Gleichzeitig stellt sich die Frage, ob hinsichtlich der Betriebskosten und der Eigenkapitalrendite Optimierungsmöglichkeiten bestehen. Die sorgfältige und detaillierte Analyse eines Rendite-Objektes, die von unseren Immobilien-Experten durchgeführt wird, beinhaltet folgende Punkte:



Auf der Basis einer fundierten Objektanalyse kann man zusammen mit Fachleuten die erforderlichen und sinnvollen Möglichkeiten ableiten und umsetzen. Dies mündet in einer detaillierten, mittelfristigen Planung von Unterhalts- und Umbauarbeiten oder Erneuerungsinvestitionen.

Von der Analyse zur Finanzierung

Zur Analyse gehört auch eine mögliche Optimierung der Finanzierungsstruktur, die abhängig von der individuellen Vermögens- und von Steuersituation ist. Bei der Finanzierung von Mehrfamilienhäusern stehen sämtliche Finanzierungsmodelle zur Verfügung, die individuell miteinander kombinierbar sind. Als langjähriger Marktleader im Schweizerischen Hypothekengeschäft bietet UBS eine erstklassige Beratung mit Immobilien-Experten an.

Wenn Sie beim Optimieren Ihrer Rendite mit einer fundierter Analyse und massgeschneiderten Finanzierungsvorschlägen unterstützt werden möchten, wenden Sie sich bitte an einer der zahlreichen Geschäftsstellen in der Zentralschweiz.



LUKB eröffnet Eigenheimtreffpunkt

Eigenheimbesitzer und solche, die es werden wollen, sind bei den Banken gern gesehene Kunden. Die Luzerner Kantonalbank (LUKB) hat jetzt sogar ihre Kundenhalle am Hauptsitz zu einem Eigenheimtreffpunkt umgestaltet, zur «CasaBanca».

Beim Bau eines Eigenheims oder beim Kauf einer Wohnung sind intensive Beratungsgespräche zwischen Bank und Kunde die Regel. Die Finanzierungsmodalitäten werden festgelegt. Wie viel Eigenkapital ist für den Erwerb einer Immobilie vorhanden? Werden Mittel aus der zweiten Säule eingesetzt? Wie hoch ist der Baukredit? Steuerliche Fragen spielen mit hinein. Ganz zentral sind dabei die Höhe und die Laufzeiten der Hypotheken.

«CasaBanca» als Drehscheibe

«Es ist für uns als regional führende Hypothekbank wichtig, dem Thema Wohneigentum auch in unseren Kundenräumen gerecht zu werden», sagt Bernard Kobler, CEO der Luzerner Kantonalbank zur Neugestaltung der Kundenhalle an ihrem Hauptsitz in Luzern. Die «CasaBanca» ist mit Bar, Lounge

und Ausstellungsflächen für alle Themen rund ums Wohnen, Immobilien und Eigenheimfinanzierung konzipiert. Sie soll zu einer echten Drehscheibe für Wohneigentum werden.

Die Bank arbeitet dabei auch mit externen Partnern zusammen. Partner aus der Immobilien- und der Einrichtungsbranche präsentieren in periodisch wechselnden Ausstellungen ihre aktuellen Angebote – vom neu zu erstellenden Eigenheim über Stockwerkeigentum in Altbauten bis zu zeitgemässen Möbeltrends. Hinzu kommen Terminals, mit denen «CasaBanca»-Besucher kosten-

los direkten Zugang zu Immobilienmarktplätzen im Internet haben. Aussteller können Kunden auch direkt in die «CasaBanca»-Lounge einladen, wenn sie ihnen neue Projekte vorstellen.



Kundenhalle wird zur «CasaBanca».

Foto: Emanuel Ammon

Anzeige

Für Unternehmer, die ihre Mitarbeiter hegen und pflegen.



Das Gesundheitsmanagement.

Das Absenzenmanagement.

Das Case Management.

Die CSS Versicherung bietet ein Risikomanagement, das weit über die üblichen Krankentaggeld- und Unfallversicherungslösungen hinausgeht. Ein Präventionskonzept für Unternehmer, die auch ihre gesunden Mitarbeiter umsorgen. Ein Absenzenmanagement, das bei Krankheit weder Unternehmer noch Mitarbeiter hängen lässt. Integrationsunterstützung für Unternehmer, die schneller wieder auf ihre Mitarbeiter setzen wollen. Welche Möglichkeiten Ihnen daraus erwachsen? Wählen Sie Telefon 058 277 11 11 oder senden Sie ein E-Mail an info.unternehmen@css.ch.



Grand Casino Luzern setzt auf Gewinn

Das Grand Casino Luzern hat sich in der Zentralschweiz gut etabliert. 2007 kann der Wachstumskurs fortgesetzt werden. Über 20 Millionen Franken dürften in diesem Jahr wiederum direkt in die AHV fließen.



Der Aufwärtstrend hält auch 2007 an: Besucherzahlen und Gewinn sind weiter steigend.

Als Sanierer möchte Wolfgang Bliem, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Grand-Casino-Luzern-Gruppe, nicht bezeichnet werden, obwohl er Ende 2003 in einer schwierigen Phase die Leitung des Unternehmens übernommen hat. Er, der bei der Casino Austria AG gross geworden ist, möchte sowieso nicht mehr zurück-, sondern nach vorne blicken. Vor gut fünf Jahren hat Luzern nach dem Erhalt einer der begehrten sieben A-Lizenzen als erstes Casino der Schweiz den Betrieb aufgenommen. Der Start war dann eher harzig. «Der Tourismus befand sich in einem Tief, und die Erwartungen waren vielleicht auch etwas zu hoch», meint Wolfgang Bliem erklärend.

Seit 2004 jedenfalls schreibt das Unternehmen schwarze Zahlen, und seither geht es kontinuierlich aufwärts. Wolfgang Bliem ist überzeugt, dass dies weiterhin der Fall sein wird. «In der Schweiz hat seit der Vergabe der Lizenzen eine Marktberreinigung stattgefunden. Kommt hinzu, dass wir in Luzern ein stabiles Einzugsgebiet haben. Die Erfahrung zeigt, dass unserer Gäste rund eine Stunde Anfahrtszeit in Kauf nehmen. Aus diesem Umkreis kommt unser Kundenstamm.» Von Schwankungen bei den Tourismuszahlen ist das Grand Casino nicht stark betroffen. Etwa 20 Prozent der Bruttospielträge stammen aus dem Tourismus. «Gute Tourismuszahlen sind jedoch hochwillkom-

men», erklärt Wolfgang Bliem. «Sie wirken sich auf unser Ergebnis positiv aus, sind aber nicht entscheidend.»

Restaurant Olivo

Zur Kursaal-Casino AG Luzern gehören die Grand Casino Luzern AG und die Grand Casino Luzern Gastro AG. 2006 verzeichneten sämtliche Unternehmensbereiche zweistellige Wachstumsraten. Mit einer Zunahme von 12,9 Prozent beim Bruttospielertrag gehört das Grand Casino Luzern zu den Schweizer Casinos mit den höchsten Zuwachsraten. Erfreulich entwickelt haben sich insbesondere auch das zur Grand-Casino-Gruppe gehörende Restaurant Olivo (14 Gault-Millau-Punkte) sowie das Casineum und das Catering.

Casino als namhafter Sponsor

Das Grand Casino Luzern tritt in der Zentralschweiz als namhafter Sponsor in Erscheinung. «Das gehört zu unserer Strategie», erklärt Wolfgang Bliem. «Wir verstehen uns als Mitglied der Gesellschaft. Wir erachten es als unsere Verpflichtung, uns hier in der Zentralschweiz zu engagieren.» Das Grand Casino unterstützt im Sportbereich unter anderem den FC Luzern, den EV Zug, aber auch den Reitsport und das Rudern. Aktiv ist das Unternehmen auch im kulturellen Sektor, so etwa mit dem Blues Festival und einer Zusammenarbeit mit dem Luzerner Theater.



Nach den Auszeichnungen zum Casino des Jahres 2004 und 2006 wird das Grand Casino Luzern im Rating «Europas Top-Casinos» zur europäischen Casino-Elite gezählt.

Menschen • Geschichten • Schicksale • Fakten

Näher dran an der Wirtschaft. «Aktuell» ab 18.00 Uhr



Ernst Meier, Chefredaktor
058 200 46 90 ernst.meier@teletell.ch

 **TELE
TELL**
Zentralschweizer Fernsehen

Sie denken an Familienunternehmen.

Wir auch an Nachfolgeregelung.



Beste Privatbank für Unternehmer im Schweizer Markt.

Auszeichnung von Euromoney 2007.

Sie möchten Ihr Lebenswerk in verantwortungsvolle Hände legen. Die Credit Suisse begleitet Sie vor, während und nach der Übergabe an die nächste Generation. Mit umfassender Beratung in allen Belangen der Nachfolge zur langfristigen Erhaltung Ihrer Familien- und Unternehmenswerte.

Unsere Berater in der Region stehen Ihnen jederzeit zur Verfügung:

Luzern/OW/NW/Uri:

Urs Graber, Firmenkunden, 041 368 81 20

Sandro Kutschera, Private Banking, 041 419 15 41

Zug/Schwyz:

Ralf Oldigs, Firmenkunden, 041 727 93 62

Bruno Eggmann, Private Banking, 041 727 93 14

www.credit-suisse.com

Neue Perspektiven. Für Sie.

CREDIT SUISSE

Seit 1993 Hauptsponsor der Fussball-Nationalmannschaft.

Fachschule in Sarnen bildet Medizintechniker aus

Die moderne Medizintechnik ist oft hochkomplex. Die Produktion und Wartung sowie der Verkauf und Service der Apparaturen und medizinischen Systeme stellt hohe Anforderungen an Fachpersonen. Seit zehn Jahren gibt es in der Schweiz die berufsbegleitende Ausbildung in Medizintechnik in Sarnen.

Sarnen, Industriestrasse 2. In einem modernen Industriegebäude ist die Höhere Fachschule Medizintechnik (HFMTS) untergebracht. In den zehn Jahren seit Bestehen der HFMTS haben 84 Studierende (Personen) den sieben Semester umfassenden berufsbegleitenden Lehrgang abgeschlossen. 19 Berufsleute verschiedenster Sparten befinden sich in der Abschlussklasse 2007 und werden demnächst als diplomierte MedizintechnikerInnen HF die Schule verlassen. «Heutige medizinische Geräte funktionieren auf der Basis modernster Elektronik, Regelungs- und Steuerungstechnik sowie Informatik», gibt Schulleiter Alois Amstutz zu verstehen. Die Funktionsweisen der grösstenteils hochkomplexen Apparate und die Informationsverarbeitung wie auch deren Übermittlung und Archivierung sind in komplexen Systemen vernetzt. «Der Umgang mit den vielfältigen technischen Feinheiten und die diversen speziellen Anwendungssituationen erfordern geschulte und kompetente Fachpersonen.» Diese Erkenntnis hat Alois Amstutz dazu bewogen, die Höhere Fachschule Medizintechnik in Sarnen zu einem eidgenössisch anerkannten Bildungsgang aufzubauen.

Berufsleute aus der ganzen Schweiz

Absolventen der HFMTS bringen laut Schulleiter Alois Amstutz die besten Grundvoraussetzungen mit, um in Spitälern, Praxisgemeinschaften, Entwicklungs- und Produktionsbetrieben, im medizintechnischen Fachhandel oder in Ingenieurs- und Planungsbüros Aufgaben im medizintechnischen Bereich zu übernehmen. Während der sieben Semester wird den angehenden Medizintechnikern eine grundlegende Ausbildung vermittelt. «Nach Abschluss des Bildungsganges sind die Absolventen befähigt», so Alois Amstutz, «die besonderen Anteile der Technik im medizinischen Bereich sachkompetent zu bearbeiten und mit allen Beteiligten des medizini-



Die Ausbildung an der Höheren Fachschule für Medizintechnik ist berufsbegleitend.

Foto: Beat Christen

nischen Umfelds dank einer gemeinsamen Sprache zu kommunizieren.» Der Bildungsgang findet bei den Arbeitgebern eine hohe Anerkennung. Während der Weiterbildung werden Inhalte der berufsbezogenen Allgemeinbildung und branchen- sowie berufs- und führungsspezifische Kenntnisse und Fertigkeiten unterrichtet. «Die Medizintechnik entwickelt sich immer weiter.» Deshalb bietet die HFMTS seit zwei Jahren ein- oder zweitägige themenspezifische Seminare wie Elektrische Sicherheit im medizinisch-

technischen Umfeld an. Diese Angebote sind bisher in den verschiedenen Berufsfeldern der Medizintechnik auf grosses Interesse gestossen. Da die Höhere Fachschule Medizintechnik die einzige dieser Art in der Schweiz ist, besuchen Berufsleute aus der ganzen Schweiz die berufsbegleitende Weiterbildung und Seminarangebote in Sarnen.

Weitere Informationen unter: www.medizintechnik-hf.ch

Mediscreen – Patientenwissen aus Sursee

Patienten wollen informiert, ja aufgeklärt sein. Die Ärzte sind gefordert, denn nicht nur der Faktor Zeit spielt eine Rolle: Die Information muss primär verständlich sein! Mediscreen ist die Antwort auf die Frage nach einer effizienten Arzt-Patienten-Kommunikation. Mediscreen ist eine weitere Innovation aus Sursee, dem luzernischen «Computer Valley».

Mediscreen zeigt auf dem Bildschirm auf eine leicht verständliche Weise medizinische Zusammenhänge auf. Dazu gehören unterschiedliche Module; die Anatomie der menschlichen Organe, ihre Änderungen unter krankhaften Bedingungen, die diagnostischen Untersuchungen, die Untersuchungsergebnisse und auch die therapeutischen

Möglichkeiten sowie mögliche präventive Massnahmen.

Mediscreen hat den Vorteil, dass über einen zentralen Server stets neue Entwicklungen berücksichtigt werden.

Weitere Informationen unter: www.mediscreen.ch.

entwickeln, realisieren, verkaufen, nutzen...
....ein Partner!



...für's Bauen



...für die schlüsselfertige Erstellung

EBERLI PARTNER
GENERALUNTERNEHMUNG AG

...für den Verkauf / Nutzen



Eberli Bau AG, Tel. 041 660 65 65 | Eberli Partner Generalunternehmung AG, Tel. 041 666 38 48
Eberli Partner Immobilien, Tel. 041 666 38 88 | Feldstrasse 2, 6060 Sarnen

Ver- und Entsorgung Hand in Hand

Mit einem optimalen Energiemanagement können Unternehmen ihre Kosten markant senken – mit einer ganzheitlichen Bewirtschaftung ihrer Abfälle ebenfalls. In Hergiswil NW bieten zwei Unternehmen Dienstleistungen für die Ver- und Entsorgung an.

Die Strommarktöffnung wirft ihre Schatten voraus. Am 1. Januar 2008 tritt sie in Kraft, und ab 1. Oktober 2008 sind Lieferungen möglich – allerdings nur für Grosskunden. «Viele Unternehmen sind schlecht auf den freien Markt vorbereitet», stellt Christof Lindemann, Geschäftsleiter der Firma swenex, swiss energy exchange Ltd., fest. «Es fehlt ihnen das notwendige Know-how für die Beschaffung von Energie auf dem offenen Markt.» Die swenex bietet Unternehmen die Möglichkeit, die Beschaffung und Bewirtschaftung der Energie auszulagern.

Optimales Energiemanagement

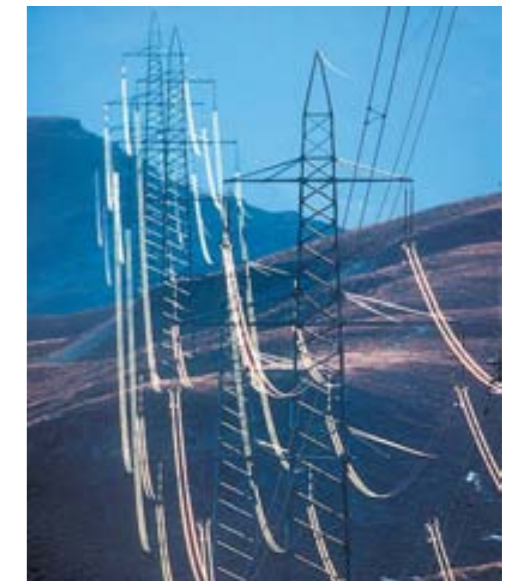
«Das Sparpotenzial für grosse Energieverbraucher ist teilweise enorm», stellt Lindemann fest. «Wir schreiben Lieferungen aus, führen Verhandlungen und schliessen die Lieferverträge ab. Zusätzlich übernehmen wir das Prognosemanagement und die Massnahmen für die Lastenopti-

mierung. Der gebündelte Stromeinkauf macht sich für die Unternehmen bezahlt.»

Grosses Sparpotenzial

Aber nicht nur bei der Ver-, sondern auch bei der Entsorgung könnten Unternehmen noch viel effizienter arbeiten, meint Kurt Muther. Er ist Geschäftsführer der «abfallbörse schweiz», die zusammen mit der swenex unter einem gemeinsamen Dach arbeitet. Viele Unternehmen schenken der Bewirtschaftung ihrer Abfälle zu wenig Beachtung. «Firmen, bei denen wir das Management für das Recycling und die Entsorgung von Abfällen übernommen haben, konnten in der Regel ihre Kosten um 15 bis 35 Prozent senken», stellt Kurt Muther fest.

Die beiden Unternehmen swenex und abfallbörse sind in Hergiswil NW domiziliert und beschäftigen acht Mitarbeiter.



Ab 1. Januar 2008 kann der Strom frei fließen.

Anzeige

Eine Perle in der Zentralschweiz – Tradition, die verbindet!



Seit 1872 sorgt das Unternehmen mit Sitz in Perlen für qualitativ hochwertige Produkte. Mit 360 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist es ein wichtiger Arbeitgeber und bietet dem engagierten Personal ein tolles Arbeitsumfeld.

Auf der Hochleistungspapiermaschine PM4 «Pionier» und der modernisierten PM5 «Caroline» werden über 320'000 Tonnen Papier (Magazin- und Zeitungsdruckpapiere) pro Jahr hergestellt. Eine Vielzahl von anspruchsvollen Verlegern und Druckern in ganz Europa schätzen die konstant hohe Qualität und den stets zuverlässigen Lieferservice.



perlen papier ag

Perlen Papier AG, CH-6035 Perlen
Telefon +41 (0)41 455 80 00
Telefax +41 (0)41 455 80 01
info@perlen.ch, www.perlen.ch



UBS is proud to be
National Supporter



Unsere eigenen Erfahrungen helfen uns zu verstehen, was Sie bewegt. Willkommen bei UBS: Bei uns können Sie sich auf Menschen wie Daniel Schranz verlassen, die Sie und Ihre persönliche Situation in den Mittelpunkt stellen.

Sie &
Daniel Schranz, Pilzkenner
und Firmenkundenberater.

www.ubs.com/schweiz

You & Us



Migros und TC-Gruppe Innerschweiz dominieren den Fitnessmarkt

Der Sport ist zu einem bedeutenden Wirtschaftsfaktor geworden. Einen wesentlichen Teil der Wertschöpfung davon erarbeitet die Fitnessbranche. In der Zentralschweiz sind zwei Unternehmen führend: die Migros und die TC-Gruppe.



Der Migros Fitness Park National in Luzern ist eine eigentliche Wellness-Oase.

Die Migros erwirtschaftete im vergangenen Jahr mit ihren Fitnesszentren in der Zentralschweiz einen Umsatz von 17,5 Millionen Franken. Die TC-Gruppe Innerschweiz wies einen Umsatz von rund sechs Millionen Franken aus. Die beiden Branchenleader in der Zentralschweiz dürfen zusammen auf einen Kundstamm von gut 20'000 Personen zählen – rund 13'500 bei der Migros und 6'500 bei der TC-Gruppe. Dazu kommt noch eine Vielzahl von Sportbegeisterten, die in kleineren Fitnesszentren trainiert.

Fitnessbranche hat sich gewandelt

Die Fitnessbranche hat sich in den letzten Jahren stark gewandelt. Es ist noch nicht so lange her, da wurde Fitness in Studios mit Kraft-

training und Bodybuilding gleichgesetzt. Ausdauersportler und Frauen sah man kaum. «Heute steht bei den Kunden von Fitnesszentren der Gesundheitsgedanke im Zentrum», sagen Roman Ziegler, Leiter Geschäftsbereich Klubschulen, Freizeit, Kulturelles bei der Migros Genossenschaft Luzern, und Roger Gestach, Geschäftsführer der TC Training Center Gruppe Innerschweiz, übereinstimmend. Die Fitnessbranche habe einen eigentlichen Qualitätssprung gemacht. Worauf ist dies zurückzuführen? «Auf den Markteintritt der Migros», sagt Roman Ziegler.

Migros sorgt für Qualitätssteigerung

Was zuerst etwas unbescheiden tönt, entspricht aber offenbar den Tatsachen, wenn

selbst die Konkurrenz gleicher Meinung ist. Auch Roger Gestach vom TC nennt als Grund für die markante Qualitätssteigerung innerhalb der Branche in erster Linie das Engagement der Migros. «Die Migros hat den Fitnessmarkt entwickelt und für ein neues Publikum erschlossen», so Roger Gestach. «Eine positive Rolle haben aber auch die Krankenkassen gespielt, die den anspruchsvollen Qualitätsstandard «Qualitop» definiert haben.»

Hochqualifiziertes Personal

Am deutlichsten zeige sich der Qualitätssprung bei der Ausbildung des Personals. «Wir beschäftigen nur noch hoch qualifiziertes Personal», sagt Roger Gestach. Gleiches gelte für die Migros, erklärt Roman Ziegler. Die Aus-

bildung zum Fitnesstrainer dauert zwei Jahre. Der Beruf ist eidgenössisch anerkannt. Neu wird sogar eine Bachelor-Ausbildung angeboten.

Den Einzelsportler, der konzentriert Krafttraining betreibt, findet man immer noch in den Studios. Viele Kunden ziehen jedoch das Gruppenerlebnis vor. Gemeinsam mit Gleichgesinnten trainieren macht offensichtlich Spass. Ob Aerobic, Fitgymnastik, Box-Aerobic, Bodytoning oder Spinning, jeder und jede findet ein Angebot, das ihm zusagt. Bei der Migros setzt man zusätzlich stark auf die Karte Wellness. Der «Fitness Park National» in Luzern ist eine eigentliche Wellness-Oase. Die TC-Gruppe auf der anderen Seite will Fitness für die ganze Familie anbieten. «Wir legen

sehr viel Wert auf die Kinderbetreuung», betont Roger Gestach. «Wir wollen, dass Mütter und Väter bei uns ungestört trainieren können, während ihre Kinder professionell betreut werden.»

Neue haben es schwer

Die Fitnessbranche ist stark von Modetrends abhängig. Im Moment seien fernöstlich inspirierte Kurse im Trend, stellt man bei der TC-Gruppe fest. Volumenmässig werde sich der Markt jedoch nicht mehr allzu stark entwickeln, meint Roman Ziegler von der Genossenschaft Migros Luzern. «Kleinere Studios finden sicher ihr Publikum. Aber für grössere Anbieter wird ein Markteintritt schwierig. Der Aufbau

einer Grundinfrastruktur erfordert grosse Investitionen. Kommt hinzu, dass der Markt Zentralschweiz überdurchschnittlich gut erschlossen ist.» Auch Roger Gestach meint, dass die beiden Branchenleader in der Zentralschweiz wohl erst einmal unter sich bleiben. «Kleine Institute, die sich auf bestimmte Zielgruppen konzentrieren, haben sicher ihre Chance auf dem Markt. Aber darüber hinaus zu wachsen wird schwierig.» Migros und TC hätten sich nämlich bisher nicht gegenseitig die Kunden abgeworben, sondern neue Marktsegmente erschlossen. Falls noch ein neuer Anbieter auftauche, dann höchstens ein Billiganbieter, meint Roman Ziegler. «So eine Art «Mc Fit». Aber ob das Zentralschweizer Publikum darauf ansprechen würde, bleibt offen.»

Migros setzt auf Wellness und Gesundheit

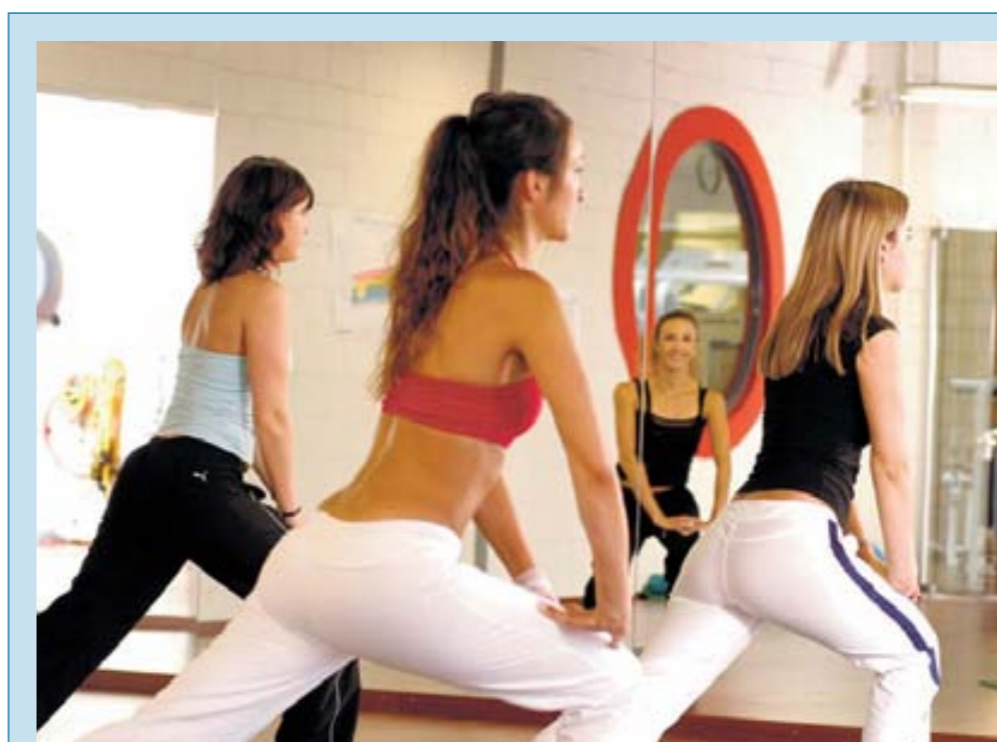
Die Migros ist in der Zentralschweiz mit vier Fitness Parks vertreten: National Luzern, Eichstätte Zug, Tribtschen Luzern und Mythenforum Schwyz.

Der Umsatz in der Zentralschweiz betrug 2006 rund 17,5 Millionen Franken. Im Fitnessbereich (ohne Golf) werden 480 Personen beschäftigt, ein grosser Teil davon in Teilzeit.

Die Migros hat in den letzten Jahren viel in die Wellnessbereiche ihrer Anlagen investiert und geht neuerdings auch Kooperationen im medizinischen Bereich ein. Mit neuen Gesundheitszentren in Zug und Schwyz wird die Fitnesspark-Idee «Gesundheit und Wohlbefinden unter einem Dach» umgesetzt.



Krafttraining für jeden Mann und jede Frau.



Gemeinsam trainieren macht Spass.

TC-Gruppe Innerschweiz forciert neue Angebote

Zur schweizerischen TC-Gruppe gehören 18 Fitnesszentren. Der Kunden kann in der ganzen Schweiz mit dem gleichen Abo trainieren, ohne Aufpreis. Als einzige Fitnessgruppe ist TC offizieller Partner des Schweizerischen Olympischen Verbandes.

Die TC-Gruppe Innerschweiz ist an den Standorten Sursee, Küssnacht, Baar und Luzern mit vier Fitnesszentren und drei «Calory Coach»-Instituten präsent. Das Angebot zur Gewichtsreduktion und Verbesserung der Fitness in den «Calory Coach»-Instituten ist 2006 vom TC Innerschweiz lanciert worden und richtet sich ausschliesslich an Frauen.

Die TC-Gruppe erzielte 2006 einen Umsatz von 6 Millionen Franken und beschäftigt rund 160 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – davon sind 45 fest angestellt.

Die TC-Gruppe Innerschweiz will in den nächsten Jahren ihr Wachstum in der gesamten Zentralschweiz fortsetzen.

Damit es beim Schlafen schön kühl bleibt

In Stansstad hat eine junge Firma ihr Domizil, die Hotels aus höchst vergänglichem, leicht schmelzbarem Material bauen lässt. Das tut sie mit solchem Erfolg, dass sie dafür in diesem Jahr mit dem renommierten Swiss Economic Award ausgezeichnet wurde.

Eine Übernachtung im Iglu – das war für den Snowboardlehrer Adrian Günter vor Jahren nichts als eine Notwendigkeit, wenn er am Morgen als Erster oben auf dem Gipfel sein wollte. Also zimmerte er sich jeweils mit der Säge aus Schneeblöcken ein Schneehaus. Aus dem Hobby von einst ist ein touristisches Geschäft geworden. Der heute 40-jährige Günter gründete die Iglu-Dorf GmbH mit Sitz in Stansstad. Diese funktioniert heute als durchorganisierter Hotelbetrieb, der im Franchising-System jeweils im Dezember Iglu-Dörfer in den Alpen bauen lässt. Im letzten Winter hatten bereits fünf Destinationen die kalten Übernachtungen im Angebot, unter anderem auch Engelberg. Die Iglu-Romantik ist zum Renner geworden. Rund 7000 Gäste buchten eine oder mehrere Nächte im Schlafsack auf Schnee. Günter vermarktet sein Angebot als Lifestyle-Abenteuer mit Glühwein, Fondue, Sauna oder Whirlpool, im Sechser-Iglu-Zimmer oder in der Romantik-Suite.

In den Spitzenzeiten im Winter beschäftigt er 150 Mitarbeitende, grösstenteils in Teilzeit, deren Pensen zusammengerechnet 20 Vollzeitstellen entsprechen. Im letzten Jahr tätigte die

Firma einen Umsatz von 2 Millionen Franken. Gekauft werden die Iglus längst nicht mehr aus Schneeblöcken. Günter hat dafür eine eigene, patentierte Technik entwickelt: Er lässt Ballons in Igluform mit Hilfe von Pistenbullys und Beschneigungskanonen mit Schnee überdecken. Nach einer kalten Nacht lässt er die Luft aus den Ballons raus, und fertig ist das Schneehaus. Der innovative Iglu-Hotelier hat nun in diesem Früh-

ling für seine Geschäftsidee den Swiss Economic Award erhalten. Die Auszeichnung dürfte seine Geschäfte noch weiter ankurbeln. Günters Vision ist es, Iglu-Hotels für Gäste auf der ganzen Welt zu realisieren. So weit ist es zwar noch nicht, aber nebst Engelberg sind mit Davos, Gstaad, Zermatt und der deutschen Zugspitze durchwegs bekannte Tourismusorte bereits der Iglu-Romantik verfallen. ps



Eine Nacht in einem Iglu – ein unvergessliches Erlebnis.

Das ist unsere Zentralschweizer Antwort auf den Weltenlauf: Denkzentrale Herrenhaus. Seit 1690.

Was brauchen wir heute für Menschen? Und was brauchen wir Menschen heute?

Manchmal einfach nur die Konzentration auf das Wesentliche. Tiefgang und einen Schritt «Back to the future». Im Herrenhaus in Grafenort funktioniert das seit über 300 Jahren: Man geht am Morgen rein und hat am Abend die Lösung. Spätestens!

So geht das bei uns in der Zentralschweiz.

Herzlich grüsst
Ihr Jörg-Lienert-Team

JÖRG LIENERT
UNTERNEHMENSBERATUNG
IN PERSONALFRAGEN
Luzern – Zug – Zürich

www.joerg-lienert.ch

www.grafenort.ch

Anzeige

Wir bringen Sie hin und weg.



Es ist ein gutes Gefühl,
Bahn zu fahren.
Einfach Büro retour!

Die Zentralbahn bringt täglich tausende von Pendler zu ihrer Arbeit und nach dem Feierabend wieder nach Hause. Durch die Realisierung der Tieflegung und dem Doppelspurausbau werden die Verbindungen nach und von Luzern noch zahlreicher und besser. Doch bereits viel früher, ab dem diesjährigen Fahrplanwechsel am 9. Dezember, werden für viele Pendler die Anschlüsse und Verbindungen in Luzern und Interlaken verbessert. Danke, dass Sie mit uns fahren – Sie alle helfen uns, die Umwelt zu schonen und die Strassen zu entlasten.

Mehr Infos finden Sie unter www.zentralbahn.ch.

zb Die Zentralbahn.
→ Luzern Engelberg Interlaken

SBB CFF FFS

Ihr Partner am Bau!



- Fassaden in Metall und Glas
- Fenster und Türen in Metall
- Brandschutz-Türen und Fassaden
- Sky-Frame® Schiebefenster
- Anschlagkästen
- Fenster in Kunststoff

Infos bei:
Metallbau Bühlmann
 6264 Wauwil, Tel. 041 984 20 40
 info@buehlmann-ag.ch
 www.buehlmann-ag.ch



Nachfolgeregelung sichert Entwicklung

Je früher ein Unternehmen seine Nachfolge regelt, desto grösser sind die Gestaltungsspielräume für eine optimale Lösung. Effizient und effektiv gestaltet sich das Nachfolgemangement der Credit Suisse.



Alain B. Fuchs, Regionalleiter Zentralschweiz der Credit Suisse.

In der Schweiz gibt es rund 400 000 Firmen. Mehr als 98 Prozent davon sind Klein- und Mittelbetriebe (KMU). Die Mehrheit davon befindet sich in Familienbesitz. Bei all diesen Unternehmen stellt sich irgendwann die Frage nach der Nachfolge. Schätzungen zufolge sind es über 50 000 Firmen, die in den nächsten fünf Jahren ihre Zukunft regeln müssen. Davon sind Hunderttausende von Arbeitsplätzen abhängig – der volkswirtschaftliche Wert ist immens.

Vertrauen als Basis für den Erfolg

«Professionelle Hilfe wird bei der Nachfolgeregelung geschätzt. Als externe Berater haben wir eine Sichtweise, die beiden nützen: Verkäufern und Käufern. Grundlage für den Erfolg ist dabei stets das Vertrauensverhältnis zwischen Unternehmer und Berater.» Alain B. Fuchs, Regionalleiter Zentralschweiz der Credit Suisse, stützt sich bei seinen Beratungen auf ein ausgeklügeltes Nachfolgemangement-Konzept seiner Bank.

Eine Nachfolgeregelung gelingt, wenn sie strukturiert angegangen und prozessorientiert geführt wird. Aufgrund ihrer praktischen Arbeit kennt die Credit Suisse fünf Phasen: 1. Initialisierung, 2. Optionen, 3. Vorbereitung, 4. Überleitung, 5. Umsetzung. Die einzelnen Schritte können sich manchmal wiederholen: Vielleicht merkt man in der Vorbereitungsphase, dass eine Option zur Regelung der Nachfolge noch nicht berücksichtigt wurde. Auch ohne solche Rückkopplungen ist es unabdingbar, genügend Zeit für den gesamten Ablauf einzuplanen. Denn es ist schade, wenn in einer zu kurzen Überleitung Know-how verloren geht, weil die Initialisierung zu lange hinausgezögert wurde. So gesehen kann der gesamte Prozess gut fünf Jahre oder länger dauern.

Betroffene zu Beteiligten machen

Neben dem Nachfolgeprozess sind es verschiedene Teilaspekte, welche eine erfolgreiche Nachfolgeregelung garantieren. Dazu gehört eine klare Analyse der Anspruchsgruppen, die Nachfolgetätigkeit des Unternehmens, der Umgang mit Beratungsdienstleistungen, steuerliche und rechtliche Aspekte im Nachfolgeprozess, Finanzfragen im Nachfolgeprozess sowie die Zukunft des Unternehmens. Dabei kommt über das Firmenkundengeschäft hinaus das ganze Know-how der Credit Suisse zum Tragen bis hin zur privaten Vermögensberatung und -verwaltung des Private Banking.

«Durch eine frühzeitige Meinungsbildung und Ausrichtung auf verschiedene Nachfolge-Optionen steigt die Wahrscheinlichkeit für eine kontinuierliche Unternehmensentwicklung. Inklusiv Sicherung des Familienvermögens, der Arbeitsplätze, Umsätze und der volkswirtschaftlichen Bedeutung für die Region Zentralschweiz und darüber hinaus», hält CS-Berater Alain B. Fuchs fest.

Die Credit Suisse-Broschüre «Nachfolgemangement in KMU» kann über Credit Suisse SGCE, Bahnhofstrasse 17, Postfach 357, 6301 Zug, Telefon 041 727 92 50, oder alain.b.fuchs@credit-suisse.com bezogen werden.

Präzision und Vertrauen

«Eine präzise Planung und Umsetzung einer Nachfolgeregelung ist das Fundament für unser Engagement.» Patrick Schildknecht und Markus Lehmann, die beiden Partner von der SFM & Associés S.A. Zollikon, stellen die Nachfolge von Firmengründer Alfred S. Heinrich bei der Hinnu AG in Meggen sicher. Die Hinnu AG ist auf die Entwicklung von innovativem Vorhang-Zubehör spezialisiert und im internationalen Markt tätig. Aus langjähriger Erfahrung in Nachfolgeregelungen halten die beiden Unternehmer fest, dass eine gelungene Nachfolgeregelung primär auf einer präzisen Vorbereitung und vor allem auf Vertrauen zwischen Verkäufer und Käufer beruht. «Es war der Wunsch des Unternehmers, dass die Hinnu AG in unternehmerische Hände gelangt. Wir konnten die Nachfolge innerhalb kürzester Zeit regeln und uns dabei auf eine professionelle Betreuung der Credit Suisse stützen», zieht Markus Lehmann Bilanz.

Harter Wettbewerb um Talente






Hugo Schürmann, Partner und Leiter Pricewaterhouse-Coopers Luzern

Die Suche nach den besten Mitarbeitenden ist zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor geworden: Der Kampf um Talente stellt – auch in der Zentralschweiz – für Pricewaterhouse-Coopers (PwC) eine der grössten Herausforderungen dar, denn die Anforderungen der Kunden sind in unserem kompetitiven Umfeld in den letzten Jahren stark gestiegen. Wir suchen gut ausgebildete, motivierte Mitarbeitende, die im Umgang mit den Kunden fachlich und persönlich überzeugen. Bewerber in der Zentralschweiz sollten zudem fähig sein, sich sowohl im lokalen Markt einzubringen, als auch in einem internationalen Umfeld agieren zu können. Letzteres kommt bei der zunehmenden Betreuung internationaler Unternehmen, die ihren Hauptsitz in der Zentralschweiz haben, zum Tragen.

Wie findet PwC Talente?

Den ersten Platz unter den Rekrutierungsmaßnahmen nimmt die PwC-Website ein. Ständige Aktivitäten im Hochschulmarketing, wie die Firmenpräsentation an Universitäten und Fachhochschulen stellen zudem sicher, dass Studierende PwC möglichst früh kennen lernen. Beim PwC-Studenten-Club FastTrax (www.fasttrax.ch) können sich Studierende anmelden und haben damit Zugriff auf wichtige Informationen, wie beispielsweise Praktika.


Bei PwC in Luzern und Zug werden pro Jahr rund 24 Mitarbeitende rekrutiert, die Hälfte davon sind Hochschulabsolventen der HSW Luzern. Anhand eines mehrstufigen Rekrutierungsprozesses mit elektronischen Assessments und strukturierten Interviews wird evaluiert, ob ein potenzieller Mitarbeiter über die nötige Fach- und persönliche Kompetenz verfügt. Dabei hat die soziale Kompetenz stark an Bedeutung gewonnen. Zentral sind hierbei eine persönliche Ausstrahlung, ein Führungsstil und Teamverhalten, das bei den Kunden ankommt. Dies sind Themen, die PwC auch in der fortlaufenden internen Weiterbildung fokussiert. Im Ausbildungsbereich (Universität Luzern, Hochschule Luzern inkl. HSW usw.) hat die Zentralschweiz in den letzten Jahren erhebliche Fortschritte erzielt. Für Unternehmen wie PwC ist es nun möglich, vor Ort Nachwuchskräfte zu rekrutieren und diesen somit interessante Karrierechancen zu bieten.

GRAND CASINO LUZERN

Grand Jeu Casino*
 Jackpot Casino*
 Casineum/The Club
 Cocktail Bar
 Restaurant Olivo
 Seegarten/Catering
 Bankette/Kongresse
 Parking

Täglich geöffnet: 12 bis 04 Uhr
 *Mindestalter: 18 Jahre
 *Zutrittskontrolle: Pass, europ. ID, Führerschein
 Eintritt: ab 16 Uhr CHF 10.– inkl. Lucky Chip CHF 5.–



Telefon 041 418 56 56 · www.grandcasinoluzern.ch

CSS hat 1,2 Millionen Kunden

Zwei der fünf grössten Krankenkassen der Schweiz haben ihren Sitz in der Zentralschweiz: CSS und Concordia in Luzern. Die CSS gehört zu den grössten Arbeitgebern der Zentralschweiz. Ihr Jahresumsatz beträgt 3,3 Milliarden Franken.

Die CSS hat 1,2 Millionen Kundinnen und Kunden in der Schweiz, knapp 200'000 in der Zentralschweiz. Rund 2'000 Mitarbeitende (1'100 davon in der Zentralschweiz) kümmern sich um Kundenanliegen, täglich werden zum Beispiel rund 30'000 Rechnungen von Ärzten, Spitalern oder Therapeuten bearbeitet. Pro Jahr sind das 8,2 Millionen Rechnungen. «Zu unseren Kernaufgaben gehören neben der Betreuung unserer Kunden die Kontrolle, Bearbeitung sowie korrekte und termingerechte Erfassung von Leistungen auf qualitativ hohem Niveau», sagt Georg Portmann, Vorsitzender der Geschäftsleitung. «Gleichzeitig dürfen die Kundinnen und Kunden von uns einen sparsamen Umgang mit den Prämienfranken erwarten. Von einem Prämienfranken werden gerade einmal 5,4 Rappen für die Verwaltung aufgewendet.»

CSS will weiter wachsen

Für die nächsten Jahre strebt die CSS in der obligatorischen Krankenpflegeversicherung (KVG) einen deutlichen Bestandeszuwachs und in den Krankenzusatzversicherungen eine mar-



Bei strittigen Fällen hilft die Rechtsabteilung.



Ob Operationen, Therapien oder ärztliche Behandlungen – die CSS erledigt das Fallmanagement.

kante Umsatzsteigerung an. «Die CSS betrachtet Wachstum jedoch nicht als Selbstzweck», erklärt Georg Portmann. «Unternehmerische Grösse ist vielmehr eine Voraussetzung für eine gesunde Versichertenstruktur, günstige Prämien, optimale Leistungen und tiefe Verwaltungskosten zu Gunsten der Versicherten.» Zum Wachstum beitragen sollen auch die beiden neu gegründeten Tochtergesellschaften Arcosana und Auxilia.

Positives Image

Die angestrebten Ziele scheinen realistisch zu sein, ist es der CSS doch in den letzten Jahren gelungen, sich als Krankenkasse für die ganze Familie zu positionieren. Dafür spricht auch das Image des Unternehmens. In einer repräsentativen Erhebung erzielte die CSS unter den elf teilnehmenden grössten Krankenversicherern die besten Werte bezüglich Vertrauenswürdigkeit, Dienstleistungsqualität, Sicherheit und Solidität oder ihrer Eignung für Familien.

Risikoausgleich verbessern

Krankenversicherer sind stärker noch als andere Branchen vom politischen Umfeld abhängig. Die CSS versucht denn auch, Ein-

Familienversicherung

Die CSS wurde 1899 vom katholischen Arbeiterverband als Selbsthilfeorganisation gegründet und wandelte sich 1957 in eine offene Kasse, konfessionell und politisch neutral. 1987 gab sich die Krankenkasse eine neue Identität und nannte sich fortan «CSS Versicherung». 2004 leitete man eine weitere Reform in die Wege. Die CSS Kranken-Versicherung AG wurde gegründet. Seither ist der CCS-Verein alleiniger Aktionär der CSS Holding. Als zweitgrösster Schweizer Krankenversicherer hat die CSS Versicherung ihre Produkte und Dienstleistungen stark auf Familien und Kinder ausgerichtet und zählt unter den 1,2 Millionen Versicherten rund 300'000 Kinder und Jugendliche.

fluss auf gesundheitspolitische Fragen zu nehmen. Sie engagiert sich insbesondere für einen verbesserten Risikoausgleich. «Erst ein optimierter Risikoausgleich macht die Jagd auf Gesunde und die Ausgrenzung der Kranken unattraktiv. Er ist die Voraussetzung für einen volkswirt-

Impulse für Sozialversicherung

Im Sommer 2006 ist in Luzern das «Forum für Sozialversicherung und Soziale Sicherheit» gegründet worden. Als «Think Tank» soll es der Weiterentwicklung der sozialen Sicherheit Impulse geben und die Aus- und Weiterbildung fördern. Das von neun Institutionen – namentlich auch von der Hochschule für Soziale Arbeit – getragene Forum will das in Luzern vorhandene Know-how verknüpfen. Das Forum sieht in Luzern einen idealen Standort, weil dort neben dem Eidgenössischen Versicherungsgericht und der Suva auch bedeutende private Versicherer sowie Bildungseinrichtungen und soziale Organisationen ihren Sitz haben. Zu den Trägern des Forums gehören auch die CSS Versicherung und die Concordia.

schaftlich sinnvollen Wettbewerb. Die Erweiterung des Risikoausgleichs um das «Kriterium Spitalaufenthalt im Vorjahr» wäre nicht nur gesellschaftlich und ökonomisch sinnvoll, sondern liesse sich auch einfach umsetzen», betont Georg Portmann.

Concordia gehört zu den Vorreitern von Managed-Care-Modellen

Die Concordia zählt mit rund 665 000 Versicherten zu den grössten Kranken- und Unfallversicherern der Schweiz. In der Zentralschweiz ist sie die Nummer zwei der Branche.

Zurzeit sind 1'200 Mitarbeitende bei der Concordia beschäftigt (Vollzeit und Teilzeit), davon 540 am Hauptsitz in Luzern, die übrigen in fünf Servicecentern, in der Landesvertretung Liechtenstein und in 320 Agenturen und Geschäftsstellen. Die Concordia wurde im Dezember 1913 in Zug gegründet und nahm 1914 ihre Tätigkeit in Luzern auf.

Die Concordia konnte 2006 ein gutes Ergebnis ausweisen, das ohne markanten Prämienanstieg realisiert wurde. Kostendämpfend wirkten sich unter anderem die Managed-Care-Modelle aus. Dabei gehört die Concordia weiterhin zu den Vorreitern. In diesen Segmenten verzeichnet sie ein überdurchschnittliches Wachstum. Rund 40 Prozent der Concordia-Versicherten haben per Ende 2006 «myDoc» oder «HMO» abgeschlossen.

Nachdem bereits im Jahr 2005 ein enormer Kundenzuwachs bei den alternativen Versicherungsmodellen erzielt werden konnte, baute die Concordia im Jahr 2006 ihr Angebot weiter aus. So wurden weitere HMO-Praxen in Altdorf, Luzern und Genf eröffnet und zusätzliche Verträge mit Ärztenetzen in den Kantonen Zürich und Luzern abgeschlossen. Die Zunah-



«Zuerst zum Hausarzt und erst dann zum Spezialisten», lautet die Devise. Foto: Neue LZ/Marco Zanoni

me der Kundenbestände in den alternativen Versicherungsmodellen betrug gesamthaft 20 Prozent.

Die Concordia-Versicherung hat sich vor kurzem neu strukturiert. Der Verein «Concordia Schweizerische Kranken- und Unfallversicherung» hat das Kranken- und Unfallversicherungsgeschäft per 1. Januar 2007 auf die neu

gegründete, gleichnamige Aktiengesellschaft übertragen. Zudem wurden die übrigen Gesellschaften zusammen mit der Concordia Schweizerische Kranken- und Unfallversicherung AG unter ein gemeinsames Holdingdach gestellt. Der Verein Concordia behält als Alleinaktionär der Concordia Beteiligungen AG die Kontrolle über das Krankenversicherungsgeschäft.

«Gesunde Mitarbeitende sind ein unschätzbare Kapital»

Der Unternehmenserfolg liegt in den Händen der Mitarbeitenden. Um zum Erfolg beitragen zu können, müssen sie gesund und motiviert sein. ewl energie wasser luzern investiert deshalb schon seit Jahren in die Gesundheit der Mitarbeitenden, dieses Jahr in Zusammenarbeit mit Xundheit Präventio und dessen Gesundheitsförderungsprogramm.

Sie mussten zudem ihre eigenen Grenzen erfahren und lernen, wo die Grenzen zwischen Unter- und Überforderung liegen und wann eine Herausforderung einen persönlichen Gewinn bringt. So konnten die Vorgesetzten, die im Betrieb eine Vorbildfunktion ausüben, für die gesundheitlichen Aspekte des Arbeitsalltags sensibilisiert werden.

Aufgrund des grossen Erfolgs des Kader-Seminars sollen die diesjährigen «ImpulsTage» ebenfalls ganz im Zeichen der Gesundheitsförderung stehen. ewl stellte deshalb in Zusammenarbeit mit Xundheit Präventio ein exklusives Programmheft mit Schnupperkursen zusammen. «Die «ImpulsTage» sollen dazu beitragen, zur eigenen Gesundheit Sorge zu tragen und gemeinsam im Team etwas Neues zu probieren» so Graf.

ewl ist überzeugt, dass sich die Investitionen in die Gesundheit ihrer Mitarbeitenden auf jeden Fall lohnen. Jährliche «ImpulsTage» und das Kader-Seminar – dieses Jahr unter der Leitung von Xundheit Präventio – sind die konkrete Umsetzung davon.

Das Unternehmen steht mit dieser Ansicht nicht allein auf weiter Flur. Studien besagen, dass die Gesundheitsförderung mit geringeren Gesundheitsausgaben zusammenhängen und Arbeitnehmer weniger dem Arbeitsplatz fern bleiben.

Lebensbalance finden

Das diesjährige Kader-Seminar auf dem Stoos im Kanton Schwyz stand deshalb ganz unter dem Motto Gesundheitsförderung.

Geleitet wurde die 3-tägige Veranstaltung von Ingrid Locher, Geschäftsführerin Xundheit Präventio, von der Arbeits- und Organisationspsychologin Judith Steinle und vom Arzt Michael Bagattini.

Einer der Themenschwerpunkte auf dem Stoos war, sich der eigenen Lebensbalance bewusst zu werden. Die 27 Teilnehmenden befassten sich einen Tag lang mit Themen wie der Lebensgestaltung, den Belastungen im Arbeitsalltag sowie den Auswirkungen von beruflichem Stress auf die persönlichen Beziehungen. Um den Tag abzurunden, konnten ausgesuchte Freizeitaktivitäten ausgeübt und ausprobiert werden. Zudem bekam das Kader von ewl nebst einem Gesundheitscheck nützliche Tipps zur ausgewogenen Ernährung im Alltag, zur Vorbeugung von Fehlhaltungen und zur Suchtprävention.



Umsetzung «ImpulsTage»

Die Lebensbalance zu finden ist aber nicht nur eine private Angelegenheit. Auch die Arbeitgeber sollten ihren Teil dazu beitragen. Hans Jakob Graf, Vorsitzender der Geschäftsleitung von ewl, ist sich dessen bewusst. «Wir wollen den Menschen in den Mittelpunkt stellen.» Deshalb werden jedes Jahr «ImpulsTage» für die Mitarbeitenden durchgeführt.



Jeder der rund 240 Beschäftigten hat die Möglichkeit, an einem Kurs aus den Bereichen Sport, Entspannung, Körper und Ernährung teilzunehmen. Die in Gruppen von 6 bis 20 Personen durchgeführten «ImpulsTage» finden sehr positiven Anklang und sind mit Gewissheit eine nachhaltige Investition, die sich lohnt.



Xundheit Präventio
Pilatusstrasse 1, 6002 Luzern
Telefon 041 227 78 88
www.praeventio.ch



ewl energie wasser luzern
Industriestrasse 6, 6002 Luzern
Telefon 0800 395 395
www.ewl-luzern.ch



Welches Stück fehlt Ihnen zum häuslichen Glück?

Ist es der Backstein, der erst noch gelegt werden muss? Der Armierungsstahl für Ihre neue Garage? Die Kelle, mit der Sie Ihre Traumküche anrichten möchten? Das richtige Mittel, um Ihr Bad aufzupolieren? Oder sind es Keramik und Naturstein, mit denen Sie frische Akzente setzen möchten? Bei uns finden Sie sämtliche Produkte, die Sie für Ihren Neu- oder Umbau benötigen. Und selbstverständlich finden Sie offene Ohren für (fast) alles, was mit Ihrem häuslichen Glück zu tun hat.

SABAG LUZERN AG
Hasenmoosstrasse 15
6023 Rothenburg
Tel. 041 289 72 72, www.sabag.ch

Dolce far ambiente
SABAG
Küchen Bäder Platten Baumaterial

Einzigartig in Qualität und Vielfalt

Mehr Bewegung und Entspannung
grosszügige Trainingsflächen
modernste Fitnessgeräte
attraktive Bade- und Saunalandschaften

Mehr Beratung für mehr Trainingserfolg

Wir beraten Sie gerne an der Rezeption!



Fitnesspark National
CH-6006 Luzern
Tel 041 417 02 02

Fitnesspark Eichstätt
CH-6300 Zug
Tel 041 711 13 13

Fitnesspark Tribschen
CH-6005 Luzern
Tel 041 360 66 91

Fitnesspark Mythenforum
CH-6430 Schwyz
Tel 041 818 70 27

FITNESS PARK
www.fitnesspark.ch
MIGROS

Alles in Ordnung

www.alpnachnorm.ch



alpnach norm schafft Wohn- und Arbeitskultur für Individualisten – intelligent, kompromisslos und mit hohen ästhetischen Ansprüchen. Gratisnummer 0800 800 870



In Uri tut sich was

Dem Wirtschaftsstandort Uri werden für das kommende Jahr überdurchschnittliche Wachstumszahlen prognostiziert. Auch, aber nicht nur wegen des Sawiris-Projektes in Andermatt. Seit Ende Oktober hat der Kanton nämlich ein dynamisches Unternehmerzentrum im Hauptort Altdorf.

In Uri tut sich was. «Eine solche Dynamik und einen solchen Optimismus habe ich im Kanton Uri bisher noch nie gespürt», sagt Irene Denzler. Sie führt in Altdorf eine Design- und Kommunikationsagentur und ist massgeblich am Aufbau des Unternehmerzentrums «Q4 Altdorf Ost» beteiligt. Ende Oktober ist es in einer nicht mehr genutzten Fabrikhalle der Dätwyler Schweiz AG offiziell eröffnet worden. Ehren-gast war Bundesrätin Doris Leuthard.

nur intern, sondern auch nach aussen wird die Öffnung angestrebt. Eine Café-Bar und Lounge sollen als Treffpunkt für die Bevölkerung dienen. Drei Seminarräume, die sich zu einem Event-saal verbinden lassen, bieten Platz für kulturelle Anlässe wie Vernissagen, Podiumsdiskussionen, Ausstellungen oder Konzerte. Beim Um-bau habe man grossen Wert auf Nachhaltigkeit gelegt, erklärt Irene Denzler. «Den Archi-tekten ist es gelungen, im Kanton Uri den ersten Umbau eines Gewerbegebäudes nach Miner-giestandard zu realisieren.»

Ein Grossteil ist bereits vermietet

Zehn Unternehmen mit rund 50 Mitarbeiten haben sich im ersten Businesspark des Kantons bereits niedergelassen. Mitinitiantin und Mitglied des Verwaltungsrates von «Q4», Irene Denzler, ist überzeugt, dass auch die restlichen Flächen bald belegt sein werden. «Denn sowohl die offene und helle Atmosphäre im umgebauten Gebäude als auch die moderne Infrastruktur sind für junge Unternehmen sehr attraktiv. Das bewusst durchlässig gehaltene Innenleben soll Networking fördern und den branchenübergreifenden Austausch ermöglichen.»

Transparenz und Offenheit sind wesentliche Bestandteile des «Q4»-Konzepts. Aber nicht

Jungunternehmen fördern

Ziel der «Q4»-Initianten war es, «einen aussergewöhnlichen, spannenden Arbeitsort zu schaffen, der über die Kantonsgrenzen hinaus Signalwirkung erzielt», sagt Irene Denzler. «Wir wollen ganz gezielt Jung-unternehmen fördern. Attraktive Mietbedingun-gen und die Möglichkeit zum Gedankenaus-tausch mit etablierten Firmen sollen junge Unternehmerinnen und Unternehmer für den Wirtschaftsstandort Uri begeistern und so der Abwanderung von qualifizierten Arbeits-kräften entgegenwirken.»



Bundesrätin Doris Leuthard war an der Eröffnung des «Q4» Ehrengast.

Foto: Keystone

Finanzplatz Zentralschweiz



Stefan G. Schulz, Leiter Region Zentralschweiz LGT Bank Luzern

Die Entwicklung der Zentralschweiz ist eine Erfolgsstory, die ihresgleichen sucht: Die Wirtschaftsregion im Herzen der Schweiz legt laufend zu (im Schnitt über 3 Prozent) und liegt hinter Basel auf Platz zwei. Gemäss Dr. Christoph Koellreuter, Verwaltungsrats-

präsident der BAK Basel Economics, ist neben dem Tourismus und der Investitionsgüterindustrie die Finanzbranche erklärte Wachstumstreiberin!

Das ist nicht weiter erstaunlich. Die hohe Lebensqualität und das milde Steuerklima haben zur vermehrten Ansiedlung von Firmen wie auch von Einzelpersonen geführt. Mit dem Ausbau des Bildungsangebots und der zentralen Lage verfügt die Zentralschweiz über weitere Schlüsselfaktoren, die einem gesunden Wachstum nur förderlich sind.

Wenn nun die Finanzbranche in der Zentralschweiz zugelegt hat, so kommt das nicht von ungefähr: Bereits im Mittelalter spielte der gekonnte Umgang mit Vermögenswerten eine wichtige Rolle. Nicht zuletzt die zentrale Lage an der Nord-Süd-Achse, mit Luzern im Zentrum, war dafür ausschlaggebend.

Die Zentralschweizerinnen und Zentralschweizer haben sich über eine spezielle Gabe positionieren können: Sie sind gelernte Dienstleister – ein Prädikat, welches sie sich über Jahrhunderte erarbeitet haben.

Tradition, eine hohe Identifikation der Dienstleistenden mit ihren Auftraggebern, integrales Denken und Handeln, das Schaffen von Werten sowie die Kunst, Vermögenswerte zu optimieren, sind die Erfolgsfaktoren der Marke «Zentralschweiz».

Aus diesem Grund hat die Bank des Fürstenhauses von Liechtenstein unlängst in Luzern eine Niederlassung eröffnet. Das Bankhaus versteht es als seine Aufgabe, mit innovativen Methoden und Instrumenten bleibende Werte zu schaffen. Unter diesem Lichte gesehen, passt die LGT mit ihrem kulturellen Hintergrund und ihrer Geschichte optimal zur Zentralschweiz.

Stefan G. Schulz ist Leiter Region Zentralschweiz der LGT Bank (Schweiz) AG. Die LGT-Group ist die Wealth & Asset Management Gruppe des Fürstenhauses von Liechtenstein. Mit gut 1500 Mitarbeitenden ist sie an 29 Standorten in Europa, Asien, dem Mittleren Osten und Amerika vor Ort präsent. Per 30. Juni 2006 verwaltet die LGT Group Vermögenswerte von 99,7 Milliarden Schweizer Franken. www.lgt.com

KRAFTVOLLES ZUSAMMENSPIEL

Nachhaltige Wasser- und Energieversorgung sowie umweltgerechte Entsorgung sind zentrale Bausteine für eine sichere Zukunft.

Rittmeyer entwickelt und liefert hierfür verfahrenstechnische Komplettlösungen sowie branchenspezifische Lösungen für moderne Mess- und Leittechnik. Professionalität und Kontinuität, von der Projektierung bis zur Wartung – partnerschaftlich und alles aus einer Hand.

www.rittmeyer.com

rittmeyer
KOMPETENT
AUS ERFAHRUNG



Feldhof Zug

Wohnträume, die Sie sich leisten können.

Als etabliertes Immobilienunternehmen wollen wir die Wohnträume unserer Kundinnen und Kunden verwirklichen. Käufer und Mieter profitieren von unserer über 40-jährigen Erfahrung und der Garantie für Qualität, Preis und Termin. Als Total- und Generalunternehmer entlasten wir Bauherren von der Planung bis zur Übergabe, ohne dass sie ihre Entscheidungsfreiheit verlieren. Landverkäufer haben die Gewissheit, dass wir auf ihrem Grund und Boden architektonisch ansprechende und qualitativ hochwertige Projekte verwirklichen.

**schöner
wohnen**

6340 Baar, Neuhoferstrasse 10
Telefon 041 767 02 02
www.alfred-mueller.ch



Maxiprint.ch
Schneller druckt keiner

Who is who

Die Zentralschweiz ist ein aufstrebender Wirtschaftsraum mit einer Vielzahl von innovativen Köpfen und dynamischen Unternehmern. Eine kleine – nicht vollständige – Auswahl mit Schwergewicht Bau und Immobilien sowie Arbeitsmarkt.



Wolfgang Bliem,
CEO der Grand
Casino Luzern AG

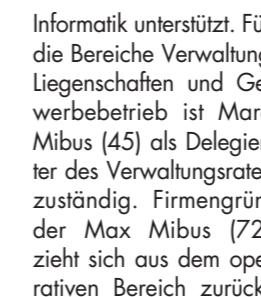
Der 43-jährige österreichische Betriebsökonom Wolfgang Bliem hat bereits vier erfolgreiche Jahre als Geschäftsführer des Grand Casino Luzern hinter sich. Dank den von ihm gemeinsam mit dem Verwaltungsrat initiierten tief greifenden Massnahmen zur Neuausrichtung schaffte das Grand Casino Luzern nach einer schwierigen Zeit den Turn-around, und es konnten bereits im darauffolgenden Geschäftsjahr wieder schwarze Zahlen geschrieben werden. Die Neugestaltung der Spielbereiche und die Neuausrichtung des Restaurant Olivo und des Eventbereiches Casineum führten zu einer Besuchersteigerung von rund 25 Prozent und einer Verdoppelung der Gastronomieumsätze. Der Aufwärtstrend hält auch im Jahr 2007 weiter an, und Gewinn wie auch Besucherzahlen konnten weiter gesteigert werden.

Stephan Böger, Geschäftsführer Globus Luzern Zentralschweiz, Luzern

Das neue Globus-Konzept «to the TOP» feierte im Jahr 2004 unter der Leitung von Stephan Böger seine Premiere. Im Zuge dessen wurde in ein grosszügiges Raumangebot mit viel Ambiente investiert. Stephan Böger setzte mit dem Globus Luzern Zentralschweiz verschiedene Akzente, die über die Grenzen der Zentralschweiz ausstrahlten. Ideen im Bereich des Ladenbaus wie auch in den Sortimenten, die erstmals in Luzern umgesetzt wurden, wirkten auch wegweisend für die Neugestaltung des Globus-Flaggschiffs in Zürich. In diesem Jahr konnte mit dem Abschluss der eleganten Neugestaltung der Delikatessen-Abteilung im Globus Luzern pünktlich zum 100-Jahr-Jubiläum das iTüpfelchen gesetzt werden.

Adamo Bonorva, CEO Auto Meter AG, Kriens

Mit einer neuen Organisationsstruktur hat die Auto Meter AG, Kriens, die Zukunft neu gestaltet. Die operative Führung des Gewerbebetriebs liegt neu in den Händen von Adamo Bonorva (38). Er wird von Josef Hunkeler (59) in technischen Belangen und von Piero Coticini (37) im Bereich



Informatik unterstützt. Für die Bereiche Verwaltung Liegenschaften und Gewerbebetrieb ist Marc Mibus (45) als Delegierter des Verwaltungsrates zuständig. Firmengründer Max Mibus (72) zieht sich aus dem operativen Bereich zurück, bleibt aber Verwaltungsratspräsident.

Im Jahre 2008 kann das Unternehmen, das 20 000 Kunden aus dem Bereich des öffentlichen Verkehrs sowie der Privatindustrie zählt, sein 50-jähriges Bestehen feiern. 70 Mitarbeitende sorgen für einwandfreie Fahrzeuginstrumente.



Andreas C. Brändle,
VR-Delegierter,
XCAN AG, Littau

Die Littauer XCAN AG, eine auf die Digitalisierung in der Radiologie spezialisierte Med-Tech-Firma, wird von Andreas C. Brändle (51) geleitet. 2001 startete er das Startup-Unternehmen mit einem siebenköpfigen Team. Dank XCAN können nicht nur Spitäler, sondern auch Arztpraxen digitale und damit noch präzisere Röntgensysteme nutzen. Dies mit dem ultimativen Vorteil der Patientensicherheit, wird doch die Strahlenbelastung um bis zu 60 Prozent reduziert. HSG-Absolvent Brändle arbeitete vorerst als Finanzchef für verschiedene Industrieunternehmen. Später erfolgte der Wechsel an die Verkaufsfrente, um dann ab 1997 als Unternehmer tätig zu werden.



Brigitte Breisacher,
CEO Alpnach-Gruppe,
Alpnach

Schon als Kind war Brigitte Breisacher vom Unternehmen ihres Vaters begeistert. Heute ist ihre Handschrift im Unternehmen deutlich spürbar. Sie hat ein klares Konzept für die Zukunft: attraktive und funktionale Lösungen für die Bereiche Wohnen, Küche und Büro. Brigitte Breisacher hat die Produktpolitik auf neue Märkte ausgerichtet und dabei nicht aus den Augen verloren, dass neben der Funktionalität und der Qualität vor allem Design gefragt ist. Die Alpnach-Gruppe zählt heute gegen 150 Mitarbeiter schweizweit und zählt zu den grössten Arbeitgebern der Region. Und damit gibt sich

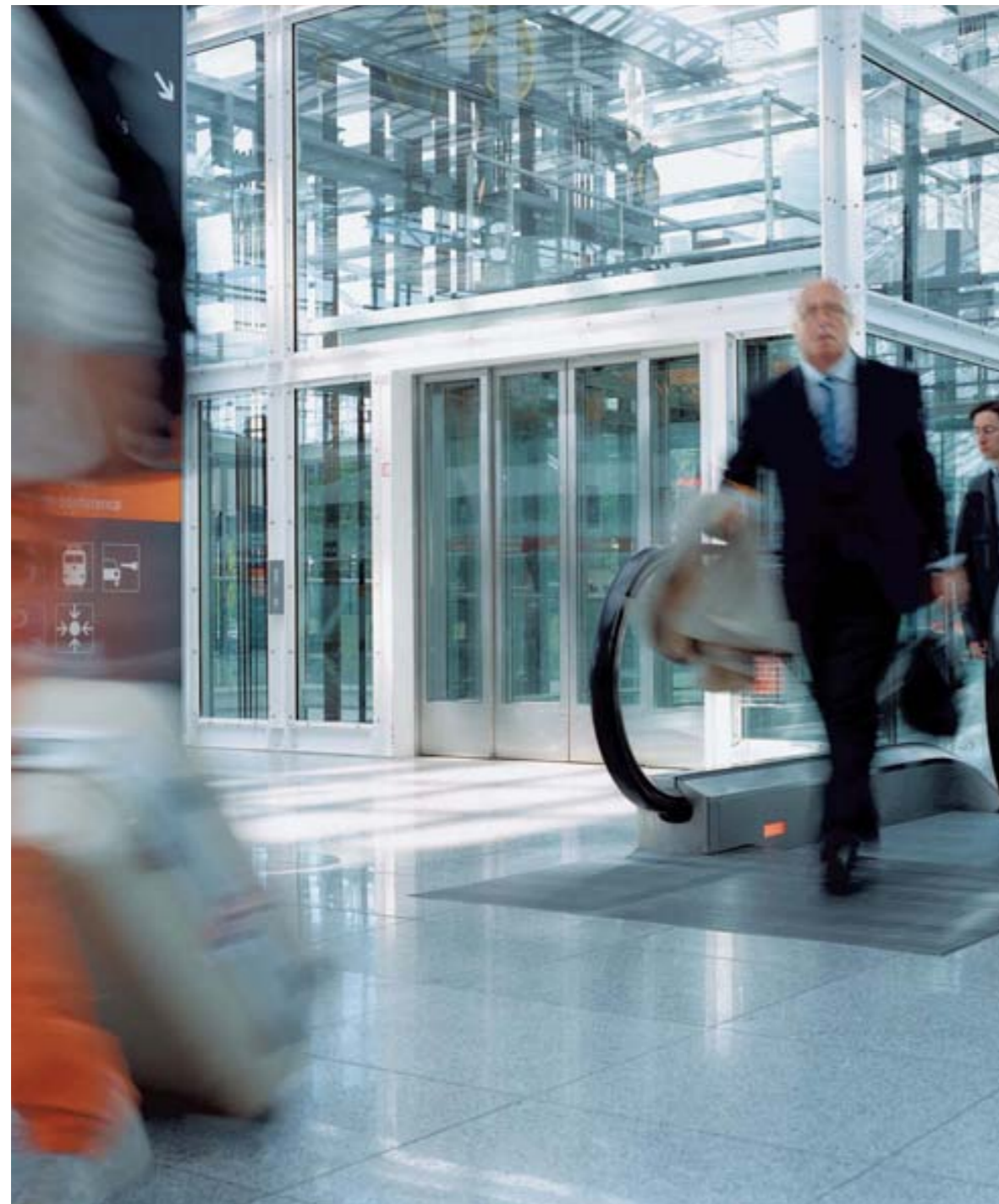
Brigitte Breisacher noch nicht zufrieden: Sie möchte mit dem Unternehmen gesund expandieren. Dieses Ziel soll mit Tugenden wie Teamgeist und Engagement erreicht werden. Auch die Beratungsfirma Ernst & Young ist von ihrem unternehmerischen Geist überzeugt: Brigitte Breisacher wurde als Jurymitglied für das Projekt «Entrepreneur of the Year» eingesetzt.

Toni Bucher, VR-Präsident Eberli Partner Generalunternehmung AG, Sarnen

Projekte entwickeln, planen, managen und schliesslich ausführen und verkaufen gehören zu den Kernkompetenzen der Eberli Partner Generalunternehmung AG Sarnen. Für Toni Bucher, Verwaltungsratspräsident der Eberli Partner Generalunternehmung AG und Delegierter des Verwaltungsrates der Eberli Holding AG, steht bei all den Aktivitäten der Mensch im Zentrum. Die Erfolge geben ihm Recht. Die Generalunternehmung zählt heute zu den wichtigsten Generalunternehmungen der gesamten Zentralschweiz. Grosse Erfahrungen mit Bauten für institutionelle Anleger haben das Unternehmen auch punkto Controlling zum führenden Partner gemacht. Apropos Partner: Die Obwaldner Generalunternehmung gehört zu den Initianten und tragenden Kräften des neuen Luzerner Stadionprojektes. Die Eberli Partner Generalunternehmung AG bildet zusammen mit der Halter AG Zürich, den beiden Luzerner Architekten Daniele Marques und Iwan Bühler sowie dem Bereich Immobilien Anlagegefässe der Credit Suisse das Projektteam der neuen Sportarena Allmend.

Viktor Bucher, Leiter Steuern Zentralschweiz, Sitzleiter Luzern Ernst & Young

Den Namen Ernst & Young gibt es zwar erst seit 1989, das Unternehmen steht jedoch schon in alter Tradition. Die Wurzeln von Ernst & Young lassen sich bis ins Jahr 1849 zurückverfolgen, als ein erstes Ursprungsunternehmen mit dem Namen Harding & Pullein gegründet wurde. Heute ist Ernst & Young ein weltweit führender Anbieter von «Professional Services» und beschäftigt mehr als 140 000 Mitarbeiter in über 140 Ländern. Das Unternehmen unterstützt seine



Wenn Kompetenz bedeutet,
alles bleibt in Bewegung.

Dafür arbeiten wir. Bei der Planung, auf der Baustelle und beim Unterhalt.

Aus Überzeugung. Und damit Ihre Aufzüge und Fahrtreppen sicher zur Verfügung stehen.



Schindler

Wir bauen an der Zukunft der Zentralschweiz mit. Als Partnerin der besten Architekten.

Die Anliker AG Generalunternehmung ist gerne Partnerin der besten Architekten. Mit diesen zusammen haben wir grosse Projekte verwirklicht, oder wir realisieren sie gerade.

Auf Entwicklung bauen.



Anliker AG Generalunternehmung · Meierhöfstr. 18 · 6021 Emmenbrücke · Tel. 041 268 88 00 · info@gu.anliker.ch · www.anliker-gu.ch

«Beste Perspektiven für die berufliche Vorsorge»

Zürichstrasse 16
6000 Luzern 6
Telefon 041 418 50 00
Fax 041 418 50 05
info@pkg.ch
www.pkg.ch

PKG 
Die führende Pensionskasse für KMU

Kunden in den Bereichen Revision, Risikomanagement, Transaktionen und Accounting Services und berät bezüglich Steuern und Recht. Globales Denken ist für Viktor Bucher als Mitarbeiter von Ernst & Young ein «must». Als Leiter des Sitzes Luzern ist aber auch die regionale Verankerung von hoher Bedeutung.

Herbert Bühlmann, Geschäftsleiter und Inhaber der Metallbau Bühlmann AG, Wauwil

Seit genau 20 Jahren steht Herbert Bühlmann an der Spitze der gleichnamigen Metallbau-firma aus dem luzernischen Wauwil. Er stammt selbst aus einer Metallbauerfamilie. Seine Eltern gründeten die Firma 1964. Seither hat er das Unternehmen kontinuierlich auf- und ausgebaut. Heute gehört die Metallbau Bühlmann AG in der Zentralschweiz zu den führenden Unternehmen ihrer Branche. Sie hat schon an einigen namhaften Projekten mitgewirkt, so etwa beim Bau der Chesa Futura in St. Moritz oder beim Bahnhof Zug. Bekanntheit erlangt hat die Firma auch mit ihrem Bühlmann-Kunststofffenster. Es ist kürzlich mit dem Miner-gie-Label zertifiziert worden.



Guido Egli, Vorsitzender der Geschäftsleitung Mövenpick-Holding, Verwaltungsratspräsident und CEO Mövenpick Foods, Cham

Die Halbjahres-ergebnisse von Mövenpick im Jahr 2007 dürften Guido Egli optimistisch stimmen. Sowohl beim Umsatz als auch beim Unternehmens-ergebnis konnte das Traditionsunternehmen zulegen. Seit Guido Egli im Jahr 2006 zusätzlich zu seiner Tätigkeit als CEO von Mövenpick Fine Foods in Personalunion auch die Mövenpick Holding führt, läuft es der Firma gut. Seit dem Entscheid, sich von der Börse zurückzuziehen, kann das Unternehmen ungestört und abseits vom Fokus der Finanzanalysten seine Stärken ausspielen. Guido Egli will bei Mövenpick künftig die Rolle der Küchenchefs mehr betonen, da diese die Grundlage für die Qualität und somit der Zufriedenheit der Gäste bilden.

Begonnen hat Guido Egli seine Karriere mit dem Studium an der höheren Wirtschafts- und Verwaltungsschule. Nach verschiedenen bedeutenden Führungsfunktionen unter anderem bei Emmi und Hero gründete er 1996 die Beratungsfirma ifm Food Marketing. Sein internationaler Blick wurde geschärft durch längere Auslandsaufenthalte, und seine profunden Kenntnisse im «Food & Beverage Business» stützen sich auf bald 30 Jahre Erfahrung. Guido Egli ist Mitglied verschiedener Verwaltungsräte, unter anderem auch Vizepräsident der von Roll



Holding AG. Als waschechter Luzerner setzt sich Guido Egli neben seinem Kerngeschäft auch für die Marke Luzern ein: sowohl als Verwaltungsratspräsident der Grand Casino Luzern-Gruppe als auch im Verwaltungsrat von Luzern Tourismus.

Corinne Fischer, CEO und VR-Delegierte der Bataillard & Cie AG, Rothenburg

«Wo aber der Wein fehlt, stirbt der Reiz des Lebens», wusste schon der Dichter und Philosoph Euripides im alten Griechenland. Dies gilt auch heute noch, und Corinne Fischer setzt sich engagiert ein, um solch einen Reizverlust zu verhindern. Als CEO leitet sie nun schon seit gut drei Jahren die Geschicke der Bataillard & Cie AG in Rothenburg. Das renommierte Unternehmen ist schon über 100 Jahre im Weinhandel tätig und beschäftigt heute rund 60 Mitarbeiter. Es werden internationale Markenweine, aber auch Eigenabfüllungen an über 3000 Verkaufspunkten vertrieben. Beliefert werden der konzessionierte Weinfachhandel und der Detailhandel.



Benno Fuchs, Direktor Kantonsspital Luzern

Das Kantonsspital Luzern erfüllt neben einer hoch stehenden medizinischen Versorgung für die gesamte Bevölkerung auch als akademisches Lehrspital eine sehr wichtige Funktion in der Aus-, Weiter- und Fortbildung von Ärzten, Pflegenden und in weiteren Spitalberufen. Ab dem 1. Januar 2008 wird es nun zu einem öffentlich-rechtlichen Unternehmen und somit entstaatlicht. Benno Fuchs, der bisherige CEO des Kantonsspitals Luzern, wird neu die Leitung über alle Standorte übernehmen. Dies bedeutet für ihn einen massiven Personalzuwachs. Benno Fuchs kann in Zukunft auf die Unterstützung von über 4600 Mitarbeiter zählen und führt somit die Geschicke des zweitgrössten Arbeitgebers in der Zentralschweiz.

Erich J. Fust, CEO John Lay Electronics AG, Littau

Seit zehn Jahren ist Erich Fust Vorsitzender der Geschäftsleitung der John Lay Electronics AG in Littau. Er führt ein Unternehmen mit rund 200 Mitarbeitenden in einer Zeit, die ständig nach Innovationen verlangt. Nach wie vor ist John Lay im Konsumentengeschäft mit dem Generalvertrieb der Marke Panasonic Marktführer. Mit einer verstärkten Dienstleistungsorientierung und



ROI RETURN ON INVESTMENT

dem Aufbau einer zweiten Geschäftseinheit «Business Solution» wurde der B2B-Markt in den letzten Jahren mit Systemprodukten und Multimedia-Gesamtlösungen systematisch entwickelt. In dieser Zeit hat sich das Unternehmen auch zur klaren Nummer eins in der Schweiz für Audio-Video-Gesamtlösungen entwickelt und hat solche Grossprojekte in den Fussballstadien in Basel, Bern, im Hallenstadion oder im Zentrum Paul Klee in Bern realisiert. Apropos Fussball: Erich Fust, Beiratspräsident des FC Luzern, unterstützt die Entwicklung des Stadionprojektes mit persönlichem Engagement. Er ist auch Mit-Initiator der viel beachteten Aktion «Sport trifft Kultur». Dies mit dem Ziel, Kultur und Sport zusammenzuführen und auch so der neuen Sportarena Allmend zum Durchbruch zu verhelfen.

Roger Gestach, Inge Lichtsteiner, Inhaber TC-Gruppe Innerschweiz, Sursee



Die TC-Gruppe Innerschweiz ist hinter der Migros die Nummer zwei in der Zentralschweizer Fitnessbranche. An der Spitze des Unternehmens stehen zwei Personen, die selber mit Sport gross geworden sind. Inge Lichtsteiner ist so etwas wie eine Pionierin in der Schweizer Aerobic-Szene. Roger Gestach war mehrfach Schweizer Meister sowie Weltcup- und Europacup-Sieger in Karate. Seit 1997 haben sie von Sursee aus gemeinsam die TC-Gruppe Innerschweiz zu einem kleinen Fitness-Imperium aufgebaut.

Hans Jakob Graf, Vorsitzender der Geschäftsleitung ewl energie wasser Luzern

ewl ist das führende Energie- und Wasser-Dienstleistungsunternehmen im Raum Luzern. Zu den Produkten zählen Erdgas, Wasser, Strom, Wärme und Telekommunikation. Daneben sorgt ewl auch für umfassende Energieberatungen, Installationen und für einen 24-Stunden-Service. Hans Jakob Graf, dipl. Maschinen-Ingenieur ETH, führt seit 1997 das Unternehmen, das im 2001 selbstständig wurde. EWL ist seither eine privatrechtliche Aktiengesellschaft mit Holdingstruktur und beschäftigt 240 Mitarbeitende. Mit strategischen Kooperationen und Beteiligungen baut ewl die Wettbewerbsfähigkeit gezielt aus. Als Präsident der Swisspower AG, dem gemeinsamen Unternehmen von 20 grossen Städtewerken, vertritt Hans Jakob Graf die Interessen der Energieversorger in diversen nationalen Gremien.



Das Lebensgefühl ist tonangebend



Hören hat viele Seiten. Wahre Lebensfreude und ein optimales Wohlbefinden werden wesentlich mitgetragen von einem guten Hörvermögen. Die akustische Wahrnehmung schenkt uns oft die entscheidenden Impulse zu interessanten und faszinierenden Erlebnissen in der Natur und das lebenswichtige Verständnis zu unseren Mitmenschen.

Die Fähigkeit zu hören ist für den grössten Teil des Lebens eine ebenso natürliche Fähigkeit wie das Atmen. Man hört, ohne darüber nachzudenken. Der Verlust des Gehörs verändert das Leben. Es mag sein, dass man einen Hörverlust selber lange Zeit unterschätzt. Viele Menschen wollen es gar nicht wahrhaben, dass ihr Hörvermögen nachgelassen hat. Spätestens aber, wenn es Hinweise oder Fragen von Aussenstehenden aus dem persönlichen Umfeld gibt, ist es Zeit, etwas zu unternehmen. Ein Hörtest beim Hörspezialisten verschafft Gewissheit. Es ist selbstverständlich, dass Sie in Bezug auf Fachwissen und Beratung hohe Erwartungen haben.

Hörminderungen – Ursachen

Das Hörvermögen kann auf verschiedene Weise nachlassen: durch Medikamente, durch Unfall, durch Lärm, durch einen Hörsturz oder durch einen lauten Knall. Meist entwickeln sich Hörminderungen aber langsam und sind am Anfang kaum spürbar. Zuerst sind die hohen Töne betroffen. Das Lautheitsempfinden bleibt so lange Zeit ganz normal erhalten. Hingegen wird das Verstehen von Sprache mehr und mehr beeinträchtigt. Die Hörschärfe nimmt ab.

Hightech und Design

Hörakustik Hörmann ist in der Lage, jede am Markt verfügbare Digitaltechnik erfolgreich einzusetzen. Das Hörmann-Team arbeitet zudem laufend daran, Techniken zu optimieren und weiter zu entwickeln, mit dem Ziel, Ihre Lebensqualität weiter zu verbessern. Um Ihnen unnötige Wartezeiten zu ersparen und um alle Ihre Fragen ausführlich zu besprechen, werden Termine nach vorheriger Absprache vereinbart.

Offene Ohren

Wenn es um Ihre Ohren geht, hat Hörakustik Hörmann offene Ohren für Ihre individuellen Bedürfnisse. In ihrem kleinen, aber feinen Fachgeschäft werden Sie von den beiden Inhabern Vater und Sohn Iseli gleich selber ganz persönlich beraten. Hier gilt: Wer etwas ausrichten will, muss dafür eingerichtet sein. Eine innovative und hochwertige Ausstattung ist die Grundlage für höchste Qualitätsansprüche. Menschen, die Ihnen einfühlsam und akzentuiert dienen, sind der Schlüssel zum Erfolg.

Sie haben die Wahl

In ungezwungener Atmosphäre haben Sie die Wahl aus einem breiten Angebot erstklassiger Qualitätsprodukte. Qualität ist bei Hörmann ein wichtiger Indikator für die Auswahl ihrer Partner: – Sennheiser, Siemens, ReSound, Oticon, Phonak, Widex.

Modernste Messtechnik

Hörmann setzt für Hörtests, Hörberatung und Hörsystem-Anpassung auf modernste Mess- und Programmieretechnik. Herzstück ist ein leistungsfähiges Computernetzwerk. Ähnlich wie bei einem Uhrwerk sind viele «Räder» im Einsatz. Im Gegensatz zum Uhrwerk geht hier nicht alles automatisch. Die einzelnen «Räder» werden ganz gezielt zum Einsatz gebracht. Für Hörtests



Eduard Iseli – Vater und Sohn

können Geräusche, Töne, Klänge oder Sprache angeboten werden. Wo es sinnvoll erscheint, werden Abläufe, Ergebnisse und auch Situationen im Bild dargestellt. Mit einer speziellen Kamera können Liveaufnahmen von Ohr und Hörsystem für den Kunden am Bildschirm sichtbar gemacht werden. Trotz all der Technik steht bei Hörmann aber immer der Mensch mit seinen persönlichen Anliegen im Zentrum. – Die Basis für eine individuelle und erfolgreiche Hörberatung.

Hörakustik Hörmann
www.hoermann-hoeren.ch



Thomas Oetterli, CEO Schindler Aufzüge AG, Ebikon

Vor einem Jahr kam er von Berlin, um die Leitung der Schindler Aufzüge AG zu übernehmen. Thomas Oetterli ist ein waschechter Luzerner. 1969 in der Stadt Luzern geboren, absolvierte er dort auch das Gymnasium. Später studierte er Betriebswirtschaft in Zürich. Seit 1994 arbeitet er für Schindler. Vor seinem Engagement in Ebikon war er Finanzchef von Schindler Deutschland. Thomas Oetterli pflegt einen offenen Stil. Jedes Jahr beispielsweise geht er mit einem Team auf Montage, um den Kontakt zur Basis nicht zu verlieren. An freien Samstagen stehen er und andere Schindler-Führungskräfte vor interessierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, um im Rahmen des Ausbildungsprogrammes «Aufwärts bitte» ihr Wissen zur Karriereförderung weiterzugeben. «Gut ausgebildete und motivierte Mitarbeitende sind das beste Kapital einer Firma», sagt er.

Michael Peetz, Managing Director Geistlich Biomaterials, Wolhusen



Unter der Leitung von Dr. Michael Peetz wurde Geistlich Biomaterials Weltmarktführer in der Regenerativen Zahnmedizin. Peetz studierte Pharmazie in München und Austin/USA. Nach einem längerem Forschungsaufenthalt an der University of California in San Francisco wechselte er zum Pharmakonzern Hoechst in Wiesbaden. Seit 1990 ist er in verschiedenen Positionen bei Geistlich tätig, seit 1998 Managing Director. Sein berufliches Ziel: «Wir wollen die Führungsposition in der Regenerativen Medizin weiter ausbauen.» Die Geistlich Gruppe ist international aktiv und entwickelte mit «Chondro-Gide» die bislang einzige Kollagen-Matrix, die für die Regeneration von Knorpeldefekten am Patienten zugelassen wurde. Dafür durfte Michael Peetz im vergangenen Jahr den Innovationspreis der Zentralschweizer Handelskammer entgegennehmen. Das Erfolgsrezept des Familienunternehmens: «An erster Stelle wird für uns immer eine fachkompetente, offene und ehrliche Kommunikation stehen, intern wie auch extern.»

Georg Portmann, CEO der CSS Versicherung, Luzern



Georg Portmann (52-jährig) steht seit 2001 an der Spitze der CSS Versicherung. Seit her hat das Unternehmen einige markante Schritte unternommen. 2004 erfolgte eine Neustrukturierung der CSS mit der Gründung der

Kranken-Versicherung AG. Der CSS-Verein wurde neu Alleinaktionär der CSS Holding. 2004/2005 wurden die Arcosana AG und die Auxilia assurance-maladie in die CSS Holding integriert. Im selben Jahr hat die CSS ihren neuen Hauptsitz in Luzern bezogen. Georg Portmann ist ein Verfechter eines «echten, volkswirtschaftlich sinnvollen Wettbewerbs durch gutes Management der Leistungskosten». Er hält die Jagd nach jungen und gesunden Versicherten für die falsche Strategie. Der heutige Risikoausgleich zwingt die Kassen jedoch dazu, deshalb, so Portmann, sei der Risikoausgleich als «Mutter aller Reformen» zu verbessern.

Jeanine Räber, Marketingleiterin Wohn-Center Räber, Hitzkirch



Wohnen bedeutet viel mehr, als sich mit dem wichtigsten Mobilier einzudecken. Ein Zuhause muss Wärme schaffen und eine Möglichkeit der Entspannung bieten. Wohnen hat sich zur Lebensphilosophie entwickelt. Jeanine Räber, Marketingleiterin des gleichnamigen Wohncenters im luzernischen Hitzkirch, ist sich der hohen Ansprüche ihrer Klientel bewusst: «Wir führen eine gepflegte Auswahl international führender Design-Markenprodukte.» Egal ob man sich für ein bestimmtes Produkt oder eine Komplettlösung mit Farb- und Materialkonzepten interessiert – das Haus Räber setzt auf individuelle Lösungen für jeden Kunden. Die Philosophie von Jeanine Räber: «Wir möchten unseren Kunden die Faszination Einrichten näherbringen und mit ihnen zusammen ihre persönlichen Wohnträume gestalten.» Jeanine Räber ist seit 17 Jahren in dritter Generation im Familienunternehmen tätig.

Paul Schnetzer, CEO Mobimo Holding AG, Luzern



«Konzentration auf die Kernkompetenzen», so lautet das Erfolgsmotto von Mobimo CEO Paul Schnetzer, der das Unternehmen mit seinen rund 45 Mitarbeitenden seit 2004 führt. Die Immobiliengesellschaft Mobimo Holding AG wurde 1999 in Luzern gegründet. 2005 lancierte das Unternehmen erfolgreich den Börsengang an der SWX Swiss Exchange.

In ihrer Strategie strebt Mobimo die erfolgreiche Entwicklung ihrer beiden Kernkompetenzen an: Kauf und Bewirtschaftung von Anlageobjekten und Kauf und Verkauf von Wohneigentum sowie Kauf, Bau und Restrukturierung von Geschäftsliegenschaften. Das Gesamtportfolio beträgt heute rund 1,2 Mrd. Franken. Mobimo will das Engagement in der Zentralschweiz um weitere renditestarke Anlageobjekte ausweiten. Die Investments erfolgen in den Städten der deutschen Schweiz, primär in den Agglomerationen von Zürich, Basel, Luzern, Zug, Aarau und St. Gallen.

Kurt Scholl, CEO Hapimag, Baar



Solid und innovativ – diese Begriffe beschreiben für CEO Kurt Scholl das Hapimag-Jahr. Solide entwickelten sich die Umsatzzahlen für den Ferienanbieter. Im Vergleich zum Vorjahr stiegen diese um 6,1 Prozent auf 124 Millionen Franken im ersten Halbjahr 2007. Innovativ zeigt sich der europäische Marktführer für Teilzeitwohnrechte mit der Ferienaktie_21. Ein klar definiertes Kündigungsrecht soll Hemmschwellen abbauen, Partner von Hapimag zu werden. Die vier Erlebniswelten – Active, Discover, Family, Relax – stellen sicher, dass die individuellen Erwartungen der rund 140 000 Partner erfüllt werden. 350 000 Gäste nutzten die 57 eigenen Ferienresorts in 18 verschiedenen Ländern. Kurt Scholl wuchs in einer Schwarzwälder Hotelierfamilie auf und studierte an der Universität Freiburg Volks- und Betriebswirtschaft. Seit 2003 ist er Vorsitzender der Konzernleitung von Hapimag.



Stefan G. Schulz, Leiter Region Zentralschweiz, LGT Bank (Schweiz) AG, Luzern

Seit Anfang September 2007 ist die LGT, die Bank des Fürstenhauses von Liechtenstein, auch in der Zentralschweiz präsent. Von Luzern aus leitet Stefan G. Schulz die Region Zentralschweiz mit einem Team von 17 lokal und regional verankerten Mitarbeitenden. Der erfahrene Private Banker bietet den Kunden mit seinem Team individuelle und umfassende Anlage- und Finanzierungslösungen an. Das von der Fürstenfamilie geführte Unternehmen bietet den Kunden wichtige Vorteile wie Langfristigkeit, Stabilität und Unabhängigkeit. Exklusiv hat der Kunde auch die Möglichkeit, sein Vermögen nach der gleichen Strategie wie die Fürstenfamilie anzulegen.

Hugo Schürmann, Luzern Matthias von Moos, Zug Partner und Geschäftsstellenleiter PricewaterhouseCoopers



Internationales Know-how und lokale Beratung – PricewaterhouseCoopers AG (PwC) bietet beides und ist so der ideale Ansprechpartner für die Bereiche Finanzdienstleistungen, Handel und Industrie. Standorte in 150 Ländern und 15 Sitze

in der Schweiz ermöglichen einen globalen Wissensaustausch. Die Geschäftsleitung der Standorte Luzern und Zug führen die diplomierten Wirtschaftsprüfer Hugo Schürmann und Mathias von Moos. Von Moos weiss, dass der grosse Mitarbeiterkreis von PwC ein immenser Wettbewerbsvorteil des Unternehmens ist: «Bei uns kann jeder Kunde nicht nur auf das Wissen einer Person, sondern auf das von 146 000 Personen zurückgreifen.» Auch in einem internationalen Wirtschaftsfeld ist die unmittelbare Nähe zum Klienten wichtig. Mit den beiden Standorten Luzern und Zug ist die individuelle Beratung sichergestellt. Für Schürmann ein ausschlaggebender Erfolgsfaktor von PwC: «Entscheidend ist die Art und Weise, wie man eine Kundenbeziehung pflegt.»

Oscar J. Schwenk, Präsident des Verwaltungsrates, Pilatus Flugzeugwerke AG



Das Umfeld für Betriebe der Luftfahrt hat sich nach der Katastrophe vom 11. September 2001 erholt, und der Markt für Privatflugzeuge hat sich erfreulich positiv entwickelt. Dies allein macht es aber nicht aus, dass das Management der Pilatus Flugzeugwerke AG mit Stolz auf das Erreichte und mit Zuversicht auf das Kommende blicken darf! Der Return on Investment oder in anderen Worten die Früchte harter und ausdauernder Entwicklungsarbeit und der Einsatz hoher finanzieller Mittel sind nun sichtbar. Die Strategie von Oscar J. Schwenk, der die Firma zwölf Jahre als CEO leitete und nun als VRP amtiert, geht auf und hat Erfolg. Am Geschäftsreiseflugzeug PC-12 und am militärischen Trainingsflugzeug der Spitzenklasse, dem PC-21, hat er persönlich als Projektleiter intensiv mitgewirkt.

Pilatus, die einzige Schweizer Firma, die in der Schweiz Flugzeuge entwickelt, herstellt und weltweit exportiert, schafft nicht nur laufend zusätzliche Arbeitsplätze und Ausbildungsplätze, sondern erreicht auch ansprechende finanzielle Resultate. Diese wiederum werden zu einem grossen Teil für die Entwicklung von neuen oder verbesserten Produkten eingesetzt.

Kurt Sidler, CEO Sage Schweiz AG, Baar



Auf leisen Sohlen hat sich das Softwareunternehmen Sage Schweiz AG zur Marktführerin für betriebswirtschaftliche Gesamtlösungen entwickelt. Verantwortlich für das Wachstum ist CEO Kurt Sidler. Das Unternehmen verlegt in einem Jahr seine bisherigen Hauptsitze in Altshofen LU und Baar ZG ins D4 Center in Root. 390 Mitarbeitende sind für Sage Schweiz tätig – Tendenz steigend. In den vergangenen sieben Jahren konnte Sage Schweiz AG den Umsatz in den Bereichen Lizenzen, Wartung und Services von 11,3 Millionen auf 50,7 Millionen steigern. Für 2007/2008 werden 65 Millionen erwartet. Insgesamt werden rund 63 000 Kunden betreut.

Walter Stierli, Präsident FCL, Inhaber S&P Group, Insurance Broker



Ihm ist gelungen, was viele vor ihm nicht schafften: den FC Luzern definitiv zu sanieren und den grössten Sportverein der Zentralschweiz bei der Wirtschaft als Werbepartner zu positionieren. Die Rede ist von Walter Stierli (59), umtriebiger FCL-Präsident und Inhaber der S&P Group (Versicherungen) mit 22 Mitarbeitenden. Der Gründer der potenten Donatorenvereinigung «Club 200» kann seine Fähigkeiten als Fundriser einmal mehr unter Beweis stellen. Zusammen mit John-Lay-Chef Erich J. Fust sammelt er eifrig Geld, damit der FCL dereinst internationale Spiele auf der Allmend austragen kann. Mit der geplanten Sportarena auf der Allmend haben die beiden Luzerner Architekten Iwan Bühler und Daniele Marques eine superbe Steilvorlage inszeniert: Ihr Siegerprojekt KOI kreiert auf der Allmend eine Erlebniswelt des Sports und des Wohnens.

Ernst Weber, Geschäftsleiter Genossenschaft Migros Luzern



Seit 1975 ist Ernst Weber in der Migros tätig. Während nun zehn Jahren leitet der Betriebsökonom die Geschäfte der Genossenschaft Migros Luzern. Trotz eines schwierigen Marktumfelds und des Markteintritts von ausländischen Discountern musste Migros nicht an Umsatz einbüßen. Mit 1,27 Milliarden Franken konnte man die exakt gleiche Umsatzzahl erwirtschaften wie im Vorjahr. Den Erfolg von Migros erklärt sich Weber folgendermassen: «Die Migros ist das Schweizer Unternehmen, das sich mit Leidenschaft für die Lebensqualität seiner Kundinnen und Kunden einsetzt.» Eine dezentrale Organisation macht es möglich, der Kundschaft regional massgeschneiderte Lösungen anzubieten. Dafür eignet sich besonders das Programm «Aus der Region. Für die Region». Mit diesem Engagement macht sich die Migros Luzern stark für die Zentralschweizer Landwirtschaft. Die freien Tage verbringt der vierfache Familienvater Weber gerne auf dem Velo, er verreist oder widmet sich einem guten Buch.

Jürg Züst, Inhaber und Geschäftsführer Residenz GmbH, Luzern



Ver mehrt stützen sich Interessenten bei Fragen der Sicherheit und der Vorsorge auf professionelle Beratung. Jürg Züst (51), Experte mit langjähriger Erfahrung, darunter als langjähriger Regionalleiter eines grossen Lebensversicherers, hat mit seinem Geschäftsmodell eine Marktnische entdeckt: die Residenz GmbH, die seit 2004 mehrheitlich für KMU aktiv ist.

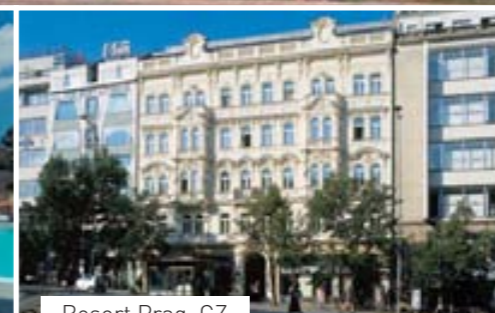
Jürg Züst analysiert Bedürfnisse, entwickelt langfristige Strategien und übernimmt als Broker die Umsetzung in allen Fragen der Assekuranz und Finanzdienstleistungen.



DIE HAPIMAG FERIENWELT
GEMEINSAM INVESTIEREN, INDIVIDUELL NUTZEN.



Resort Albufeira, PT



Resort Prag, CZ



Resort Cefalù, IT

Seit über 40 Jahren lebt Hapimag eine nachhaltige Unternehmenspolitik: Unsere 140 000 Aktionäre investieren einmal und machen dann lebenslang Ferien in Europa, den USA und Afrika. In 57 Resorts stehen ihnen dazu über 5400 Appartements zur Verfügung. Ganz nach dem Motto «gemeinsam investieren, individuell nutzen.» Unsere Resorts sind familienfreundlich und einer nachhaltigen Unternehmensphilosophie verpflichtet.



Ihre eigene Ferienwelt

Ja, ich möchte mehr über Hapimag erfahren.
Bitte senden Sie mir Unterlagen zu oder rufen Sie mich an.

Vorname/Name _____

Adresse _____

PLZ/Ort _____

Telefonnummer _____

E-Mail _____

Coupon gleich ausfüllen und zurücksenden an:
Fax: 041 767 89 15
E-Mail: interessenten@hapimag.com
Postadresse: Hapimag, Neuhofstrasse 8, 6349 Baar
www.hapimag.com

Anzeige

touch and feel
ORIGINAL DESIGN
USA Möbelbausysteme

bruno wickart ag
für Büro/Objekt/Wohnen

Für die Büroeinrichtung ist der Umgang mit dem Wandel sehr bedeutend. So lassen sich Annahmen über zukünftige Strukturen und Arbeitsprozesse treffen. Wir freuen uns, Sie bei der Büroplanung und -einrichtung auf dem Weg in die Zukunft begleiten zu dürfen.

www.bruno-wickart.ch
Hauptgeschäft Zug: Baarerstrasse 10 Postfach CH-6301 Zug Telefon +41-41 760 50 60 Fax +41-41 760 50 55
Ausstellung 2000 m²: Montag-Freitag 9-12 Uhr 13-18.30 Uhr Samstag 9-16 Uhr
Kriens: Grabenhofstrasse 4 Postfach CH-6010 Kriens 2 Telefon +41-41 349 60 00 Fax +41-41 349 60 01
Ausstellung 900 m²: Montag-Freitag 9-12 Uhr 13-17 Uhr

Durch unsere Erfahrung mit Global Players machen wir KMU zu Local Heroes.

PricewaterhouseCoopers ist globaler Branchenführer in der Wirtschaftsprüfung und Beratung – aber nur, weil wir lokal so stark sind. Als Schweizer Nr. 1 in der Unterstützung von KMU beschäftigen wir uns laufend mit den Themen, die für den Erfolg Ihrer Firma entscheidend sind. Unsere Spezialisten stehen Ihnen mit unserem weltweiten Wissens- und Erfahrungsfundus zur Seite, so dass Sie sich ausschliesslich auf Ihre Kernkompetenzen konzentrieren können.

PricewaterhouseCoopers AG

Grafenauweg 8, CH-6304 Zug
Tel. 058 792 68 00, Fax 058 792 68 10

Werftstrasse 3, CH-6005 Luzern
Tel. 058 792 62 00, Fax 058 792 62 10

www.pwc.ch/kmu



PRICEWATERHOUSECOOPERS 