

ROI

RETURN ON INVESTMENT

Das Wirtschaftsmagazin der Zentralschweiz

Unternehmen, Köpfe,
Zahlen, Fakten





Wir haben für Sie den Durchblick:
Versicherungen, Vorsorge, Finanzen.

NEUTRASS AG · Schöngrund 26 · 6343 Rotkreuz
Tel. +41 41 799 80 40 · info@neutrass.ch · www.neutrass.ch



Werden Sie jetzt Mitglied im inspirierendsten
KMU-Netzwerk der Schweiz.



Die spannenden, innovativen und erfolgreichen Schweizer KMU verdienen sich eine eigene Fanbasis. Werden Sie jetzt Mitglied beim SVC und lassen Sie sich von diesen Erfolgsgeschichten inspirieren!

Für Neumitglieder ist die Mitgliedschaft im ersten Jahr kostenfrei.



Mehr erfahren:



Follow us!



Ein Lob auf die Unternehmen aus der Region

Die Reaktionen rund um den Niedergang der Credit Suisse zeigen: Den Leadern in der Schweizer Wirtschaft bläst derzeit ein eisiger Wind entgegen. Es entlädt sich eine lang angestaute Wut gegen «die da oben», zum Beispiel wenn es um Boni fürs Management geht. Die meisten Mitarbeitenden, gerade auch diejenigen, die in der CS tätig sind, betrifft dieses Thema jedoch nicht. Sie machen täglich ihre Arbeit und haben branchenübliche Saläre und normale Anreizstrukturen.

Der Erfolg unserer Wirtschaftsregion Zentralschweiz ist geprägt von bodenständigem Wirtschaften. Charismatische und innovative Exponenten von Familienunternehmen, KMU bis hin zu grösseren Unternehmen prägen die Zentralschweizer Wirtschaft und bringen sie weiter. Solche Unternehmerinnen und Unternehmer haben ihre Firmen und damit auch die Zentralschweizer Wirtschaft gut durch die in den letzten Jahren besonders herausfordernden Zeiten gebracht. Sie stehen zu Recht nicht im Gegenwind, sondern haben Rückenwind.



Es sind Unternehmerinnen und Unternehmer, die bemüht darum sind, ihre Firma erfolgreich sowie wie agil auf Kurs zu halten und damit Wertschöpfung und Arbeitsplätze in der Zentralschweiz erhalten zu können. Das erreichen sie, indem sie bestehende Produkte weiterentwickeln oder neue Erfindungen auf den Markt bringen. Das erreichen sie aber auch, indem sie sich den veränderten Marktbedingungen anpassen, was eine wertvolle Leistung ist. In der Zentralschweiz gibt es diesbezüglich einige Musterbeispiele, wie

Sie in dieser Ausgabe von ROI feststellen werden. Sie sind erfolgreich, nachhaltig und denken langfristig. Ihnen schenken wir in dieser Ausgabe unsere volle Aufmerksamkeit. Jene Aufmerksamkeit, die sie verdienen. Viel Vergnügen beim Lesen!

*Das Redaktionsteam ROI
Michel Sutter*

Impressum

Verlagsbeilage «ROI» in Zusammenarbeit mit der AKOMAG und der «Luzerner Zeitung» vom 21. April 2023

Erstellt von: AKOMAG Corporate Communications AG Luzern und der CH Regionalmedien AG

Herausgeberin: CH Regionalmedien AG

Verleger: Peter Wanner

Geschäftsführer: Dietrich Berg

Lesermarkt: Zaira Imhof und Bettina Schibli

Werbemerk: Markus Fischer und Roger Gehri, Maihofstrasse 76, 6002 Luzern, Telefon 041 429 52 52, inserate@chmedia.ch

Konzept/Redaktion: Florentin Setz, Ernesto Piazza, Nina Joho

Texte: Adrian Derungs, Ernesto Piazza, Florentin Setz, Luisa Böhnner, Michel Sutter, Niels Jost, Nina Joho, Rahel Balmer, Senta van de Weetering, Stefan Heggli & Guido Estermann, Tobias Lienert & Brigitte Hunger, Bristol Myers Squibb, Hammer Auto Center, Zuger Kantonalbank, Firmenbeiträge

Bilder: Chris Krebs, Christof Schürpf, Josef Frankhauser, Josef Grüter, Raisa Durandi, Roberto Conciatori, Valentin Luthiger, Bristol Myers Squibb, Hammer Auto Center, Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz IHZ, Kässbohrer AG, Neutrass, Zuger Kantonalbank, iStock, Pressedienst

Gestaltung, Bildbearbeitung und Produktion: Sandra Eggstein, CH Regionalmedien AG

Koordination: CH Regionalmedien AG, Yvonne Imbach und Gaby Haudek, Maihofstrasse 76, 6002 Luzern, verlagsredaktion-luzernerzeitung@chmedia.ch

Technische Herstellung: CH Media Print AG

Gemeinsame Beilage der «Luzerner Zeitung», «Zuger Zeitung», «Obwaldner Zeitung», «Nidwaldner Zeitung», «Urner Zeitung» sowie des «Bote der Urschweiz»

Haben Sie Fragen zu den Artikeln im «ROI»?

Gerne können Sie sich per Mail bei Florentin Setz (fsetz@akomag.ch) melden.

Eine Publikation der CH Media  **ch media**



Verkörperung von Alpinromantik und Urner Alpinetechnik-Know-how: Der neue PistenBully 800 W im Einsatz.

Bild: Kässbohrer

Transforming patients' lives through science™

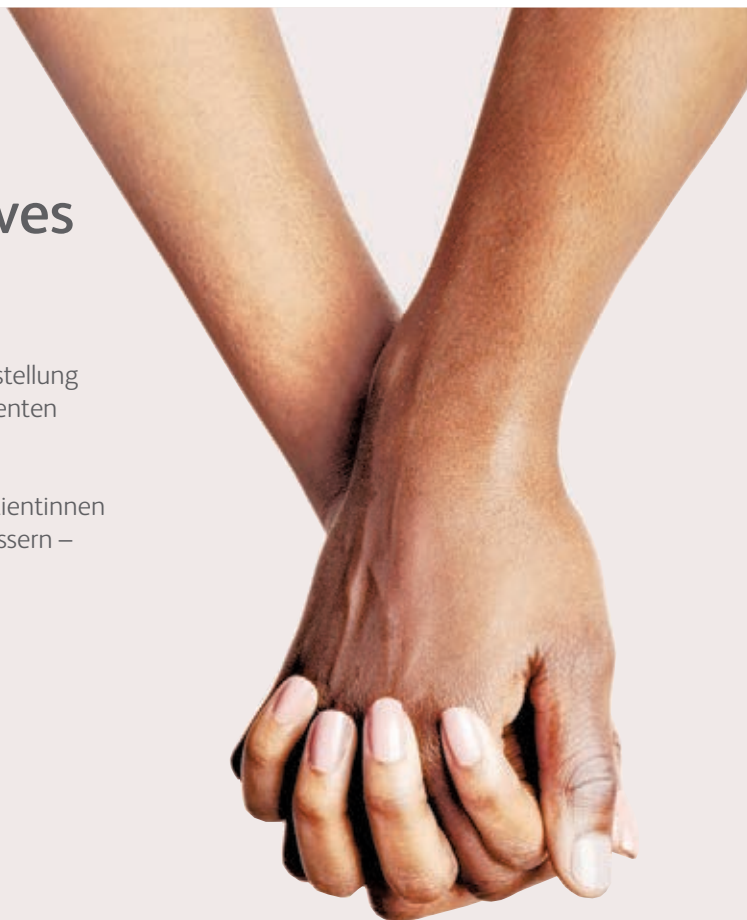
Unsere Mission ist die Erforschung, Entwicklung und Bereitstellung von innovativen Medikamenten, die Patientinnen und Patienten dabei helfen, schwere Erkrankungen zu überwinden.

Gemeinsam geben wir unser Bestes, um das Leben von Patientinnen und Patienten durch Forschung und Wissenschaft zu verbessern – jeden Tag, weltweit, für mehr Patientinnen und Patienten.



Besuchen Sie uns auf bms.com/ch

©2023 Bristol-Myers Squibb Company. All rights reserved. MLTCH2012373-01



« Unternehmen bezahlen die OECD-Mindeststeuer ohnehin. Nur mit einem Ja am 18. Juni 2023 fliessen aber die zusätzlichen Steuereinnahmen nicht ins Ausland, sondern bleiben in der Schweiz. »

Andrea Gmür-Schönenberger
Ständerätin Die Mitte, Luzern
und Vorstandsmitglied IHZ

JA zur
OECD-Mindeststeuer
für multinationale
Unternehmen
oecd-mindeststeuer-ja.ch



«Werden Sie Teil des Zentralschweizer Komitees»



Inhalt

7–9 Ein Erwachen in vielfältigen Facetten

Innovation verschafft Unternehmen in einer Welt der Digitalisierung Wettbewerbsvorteile

10/11 Hochspezialisiert inmitten der Berge

In Uri entsteht ein Cluster für Alpinetechnik mit weltweit führenden Firmen

13 Vom reinen Garagenbetrieb zum Mobilitätsdienstleister

Das Hammer Auto Center steht vor tiefgreifenden Veränderungen in der Automobilbranche

14/15 Zuger Kantonalbank – auf dem Weg zum klimaneutralen Bankbetrieb

Hanspeter Rhyner, CEO der Zuger KB, spricht über Nachhaltigkeit als Fundament

16/17 Warum Wirtschaftsverbände eine Steuererhöhung unterstützen

IHZ-Direktor Adrian Derungs erklärt die Ausgangslage der Abstimmung über die OECD-Mindeststeuer

18 Nachfolgeplanung: Erfolgreich Bestehendes mit Neuem ergänzen

Im Interview: Tobias Lienert, seit Anfang Jahr Geschäftsführender Inhaber der Jörg Lienert AG

19 Der Mensch im Mittelpunkt der medizinischen Innovation

Bristol Myers Squibb will das Leben von Menschen mit lebensbedrohlichen Erkrankungen verbessern

20/21 Digitales Immobilienmanagement als Führungsinstrument

Mit dem neuen webbasierten LUKB ImmoTool schafft die Bank für Kunden noch mehr Nutzen

23 Von der Hauswartung zum Facility Management

sd Gebäudeunterhalt AG bewirtschaftet als Familienunternehmen Gebäudeobjekte jeglicher Art

24/25 HSLU – nahe dran an den Menschen und den Themen der Zeit

Rektorin Prof. Dr. Barbara Bader setzt erste Schwerpunkte

26/27 Innovativ in gleich mehreren Branchen

Das CSEM forscht an neuen Technologien in Alpnach

28/29 Prix SVC Zentralschweiz: Sechs Firmen für begehrten KMU-Preis nominiert

Aus gut 100 Unternehmen der Region hat die sechzehnköpfige Expertenjury sechs Finalisten-Unternehmen bestimmt

30/31 Kräuterkäse produziert aus Solarstrom

Der Ruswiler Josef Grüter hat bei der Neuen Napfmilch AG ein spezielles Projekt initiiert

32/33 «Wir bleiben schweizerisch»

Pascal Walthert, CEO und Inhaber des Versicherungsbrokers Neutrass AG, im Gespräch

34/35 Köpfe

Die Zentralschweiz ist nach wie vor ein aufstrebender Wirtschaftsraum mit einer Vielzahl von innovativen Köpfen und dynamischen Unternehmern



Hanspeter Rhyner, CEO der Zuger Kantonalbank, im Interview **14–15**



Tobias Lienert ist seit Anfang Jahr Geschäftsführender Inhaber der Jörg Lienert AG **18**



Rektorin Barbara Bader erzählt von ihren Plänen für die HSLU **24–25**



Pascal Walthert, CEO und Inhaber der Neutrass AG, im Gespräch **32–33**



Haben Sie Fragen zu Ihrem Wirtschaftsstandort oder brauchen Sie Unterstützung bei unternehmerischen Anliegen? Diese Institutionen, Wirtschaftsförderungen, Behörden und Gewerbeverbände helfen Ihnen gerne weiter.

Kontaktstelle Wirtschaft Kanton Zug

Aabachstrasse 5
6300 Zug
041 728 55 04
economy@zg.ch



Wirtschaftsförderung Kanton Luzern

Alpenquai 30
6005 Luzern
041 367 44 00
info@luzern-business.ch



Wirtschaftsförderung Kanton Schwyz

Bahnhofstrasse 15
6430 Schwyz
041 819 16 34
wirtschaftsfoerderung@sz.ch



Wirtschaftsförderung Standort Uri

Klausenstrasse 4
6460 Altdorf
041 875 24 06
wirtschaft@ur.ch



Standort Promotion in Obwalden

Dorfplatz 1
6060 Sarnen
041 660 90 66
info@iow.ch



Wirtschaftsförderung Kanton Nidwalden

Stansstaderstrasse 54
Postfach 1251, 6371 Stans
041 618 76 54
wirtschaftsfoerderung@nw.ch



Gewerbeverband Kanton Zug
zugergewerbe.ch

KMU- und Gewerbeverband Kanton Luzern (KGL)
kgl.ch

Kantonal Schwyzertischer Gewerbeverband
ksgv.ch

H+I – Der Schwyzer Wirtschaftsverband
h-i-sz.ch

Schwyz Next
schwyz-next.ch

Wirtschaft Uri – Dachverband der Urner Wirtschaftsverbände
wirtschaft-uri.ch

Gewerbeverband Obwalden
gewerbeverband-ow.ch

Startup Pilatus
startup-pilatus.ch

Nidwaldner Gewerbeverband
gewerbe-nw.ch

Pro Wirtschaft Nidwalden
prowirtschaft.ch

Industrie- und Wirtschaftsvereinigung Unterwalden
iww-unterwalden.ch/home

Ein Erwachen in vielfältigen Facetten

Innovation und Veränderungsbereitschaft verschaffen Unternehmen in der jetzigen Zeit Wettbewerbsvorteile. Doch der Faktor «Mensch» wird auch künftig eine wichtige Rolle spielen.

Text: Ernesto Piazza, Bilder: istock, CSEM, Josef Grüter



Das Frühlingserwachen ist nicht nur in der Natur spürbar: Auch in der Zentralschweizer Wirtschaft hat das erste Quartal viel Neues und Innovatives mit sich gebracht.

Wer einen Blick für die Natur hat, stellt fest – (spriessend) grüne Felder, gelber Löwenzahn, spriessende Knospen, Kräuter aller Art, Fuchs, Hase, Reh: Fauna und Flora erwachen. Und weil ROI – das Zentralschweizer Wirtschaftsmagazin – sich stets am Puls der Zeit orientiert, widmet es sich in der neuen Ausgabe mit «Frühlingserwachen» auch (speziell) diesem Themenkreis.

Ein **freudiges Erwachen** erleben die Frauen aktuell bei den Luzerner Regierungsratswahlen. Nach einer Durststrecke seit 2015 hat Michaela Tschuor ein starkes Zeichen für das weibliche Geschlecht gesetzt. Nach dem damaligen Rücktritt von Yvonne Schärli (SP) hat es die Mitte-Politikerin als erste Frau seit acht Jahren ins

fünfköpfige Gremium geschafft – und dies erst noch mit einem Glanzresultat. Die Wikoner Gemeindepräsidentin positionierte sich im ersten Wahlgang nur knapp hinter den Bisherigen Fabian Peter (FDP) und Reto Wyss (Die Mitte). Am 14. Mai findet der zweite Wahlgang in die Luzerner Regierung statt. Sehr gute Chancen auf einen Regierungssitz hat SVP-Mann Armin Hartmann. Aber auch eine weitere Frau dürfte es schaffen, das Gremium zu komplettieren.

Passend zu dieser Entwicklung widmet sich ROI – das Wirtschaftsmagazin der Zentralschweiz – in der nächsten Ausgabe «Women» einigen bemerkenswerten, vorbildlichen und erfolgreichen Frauen in unserer Region.

Ein **böses Erwachen** gab es hingegen für viele, als das Ende der Credit Suisse kürzlich publik wurde. Dies hinterlässt beim Finanz- und Werkplatz Schweiz seine Spuren und wird noch einige Zeit nachhallen. Was man hingegen mittlerweile aber feststellen darf: Unsere Unternehmen haben den Stresstest mit Corona im Grossen und Ganzen erfreulich gemeistert. Und diese Herausforderung war keineswegs «ohne». Deshalb besteht die (berechtigte) Hoffnung, dass die Zentralschweizer Firmen auch den nächsten Sturm überstehen werden, wie und in welcher Form er daherkommen möge.

Ein **dauerndes Erwachen** – weil diese Situation schon eine Weile anhält, sind die steigen-

den Preise. Ob beim Bäcker, beim Metzger, bei vielen Gebrauchsartikeln, aber auch im Restaurant oder im Café: Diese Kurve zeigt seit einigen Monaten nach oben – ein Ende ist aus heutiger Sicht noch nicht absehbar. Zwar lag die Inflationsrate Ende März gemäss dem Bundesamt für Statistik noch bei 2,9 Prozent und notiert wieder gleich hoch wie im vergangenen Dezember. Gefühlt dürfte sie aber für viele einiges höher sein. Zudem sollen die Mieten Mitte Jahr steigen. Auch die Wohnungsnot nimmt weiter zu.

Schritt halten mit Veränderungen

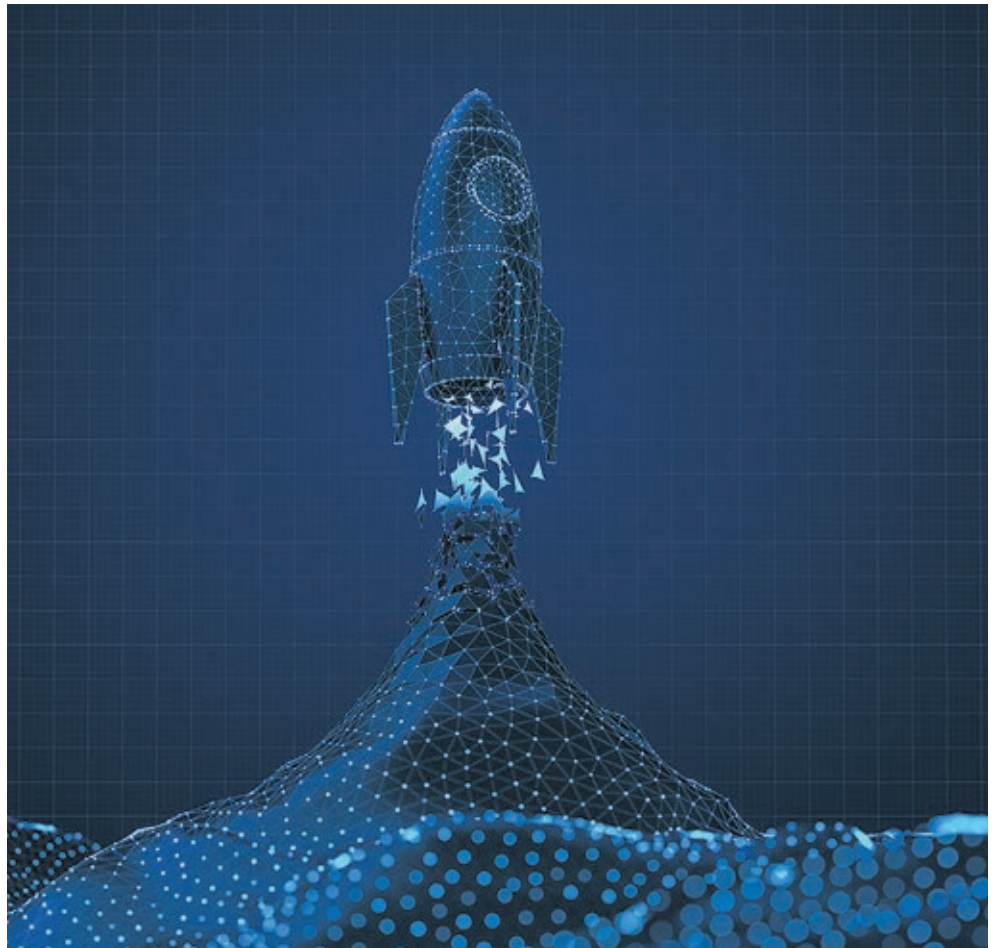
Da kommen, ob der grossen Herausforderungen, die vielerorts anstehen, die für ein **innovatives Erwachen** sorgenden News im richtigen Moment. So mausert sich ein Bergkanton zu einem Technik-Cluster. In Altdorf hat sich mit **Kässbohrer**, die weltweite Nummer 1 für Pistenfahrzeuge, niedergelassen. Dass der Kanton Uri seit Jahren versucht, sich als Standort für Alpinetechnik zu positionieren, trägt nun also Früchte.

Wobei Kässbohrer keineswegs die einzige Firma ist, die sich zu diesem Schritt entschieden hat. Dazu gehören auch die Technoalpin Schweiz AG, die Sisag AG (Seilbahnsteuerungen), die Wipfli AG (Schwer- und Spezialtransporte), die Remtec AG (Digitalisierung alpiner Anlagen) oder die Swiss Helicopter AG (Flugunternehmen). In dieser ROI-Ausgabe lesen Sie, was die Unternehmen dazu bewog.

Das **CSEM** ist ein öffentlich-privates, Non-Profit-Forschungs- und Technologiezentrum, das in der Schweiz insgesamt sechs Standorte hat. Einer davon befindet sich in der Zentralschweiz, in Alpnach. Und das Unternehmen überrascht mit seinem Sinn für Innovation immer wieder aufs Neue positiv. Dazu greift es auch auf künstliche Intelligenz (KI) zurück. Im ROI erklärt die Firma beispielsweise, wie die grosse Herausforderung gemeistert werden kann, Edelsteine auf ihre Echtheit zu prüfen und damit ihren Wert zu bestimmen. Doch das ist längst nicht alles.

Josef Grüter ist ein Vorreiter des Solarenergie-Booms. Seit fast 20 Jahren beschäftigt sich der Landwirt und Energieingenieur mit der Solarenergie und gründete 2006 die Firma Alectron. Grüter betont seine Kreativität und den Wunsch, einen Systemmehrwert zu schaffen, der nicht von der globalen Wertschöpfungskette abhängt. Er ist sich bewusst, dass Innovation nicht immer wirtschaftlich erfolgreich sein muss, aber ist überzeugt, dass sein Sonnenfänger-Projekt eine weitere Duftmarke setzen wird. Mehr dazu finden Sie im aktuellen ROI.

Die Wirtschaft befindet sich momentan in einem grossen Wandel. Die permanenten Veränderungen stellen die Unternehmen zunehmend vor Herausforderungen – so auch die



Der technologische Fortschritt macht auch vor der Zentralschweiz nicht halt und bringt viel Opportunität mit sich.



Das Technologiezentrum CSEM überrascht mit viel Sinn für Innovation immer wieder aufs Neue.

Automobilbranche. Das **Hammer Auto Center**, ein seit 1965 familiengeführtes Garagenunternehmen im Raum Luzern, stellt sich dieser Entwicklung mit viel Anpassungsfähigkeit und Weitsicht. Das Angebot umfasst längst nicht mehr nur den reinen Garagenbetrieb. Vielmehr gilt es, sich als Mobildienstleister zu profilieren. Tiefgreifende Veränderungen dürfte das Agenturmodell bringen, welches zahlreiche Produzenten im Vertrieb einführen wollen. Und: Elektroautos sind gemäss dem Hammer Auto Center längst nicht nur ein kurzfristiger Trend mehr, sondern eine nachhaltige und langfristige Marktverlagerung.

Profile schärfen

Die **Jörg Lienert AG** geniesst als Personaldienstleisterin einen exzellenten Namen, weit über ihren angestammten Markt Zentralschweiz hinweg. Anfang Jahr hat das Unternehmen nach 40 Jahren ein neues Kapitel aufgeschlagen. Jörg Lienert hat seine Aktien an Sohn Tobias verkauft. Dieser ist nun geschäftsführender Inhaber der Jörg Lienert AG. Damit wird die Erfolgsgeschichte weitergeschrieben. Im ROI-Interview spricht Tobias Lienert unter anderem über seine ersten Erfahrungen in der neuen Funktion.

Seit vergangenem Dezember ist Prof. Dr. Barbara Bader Rektorin der **Hochschule Luzern**. Unter anderem sagt sie: «In den ersten drei Monaten hatte ich mir viel Zeit reserviert für Antrittsbesuche und durfte mich mit einer Vielzahl Zentralschweizer Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik und Kultur austauschen.» Ihr sei dabei klar geworden: «Die HSLU ist mit ihren Aus- und Weiterbildungen und ihren Forschungsleistungen eine bedeutende Impulsgeberin für die Zentralschweiz.» Im Interview verrät Barbara Bader auch, welche gesellschaftlich und wirtschaftlich wichtigen Themen bei der HSLU im Moment anstehen oder wie es mit anderen Megatrends aussieht.

Zwar ist der Versicherungsbroker **Neutrass** in der ganzen Schweiz tätig. Die Firma ist mit ihren elf Standorten jedoch in der Zentralschweiz besonders stark verankert. Das soll auch künftig so bleiben. Mit kürzlich erfolgten Übernahmen unterstreicht das Unternehmen diese Marschrichtung. «Wir bleiben schweizerisch und inhabergeführt», sagt Neutrass-CEO und Inhaber Pascal Walthert. In einer Zeit, wo die Cyber-Angriffe weltweit zunehmen, äussert er sich auch dazu – und macht spannende Aussagen, wie das Unternehmen dieses Thema beurteilt und priorisiert.

Die **Zuger Kantonalbank** auf dem Weg zum klimaneutralen Bankbetrieb: Dieses hohe Ziel hat sich das Finanzinstitut gesetzt. Im Interview mit dem ROI verrät Hanspeter Rhyner, CEO der Zuger Kantonalbank, mit welchen Massnahmen die Bank die Nachhaltigkeit vorantreibt und wo sie den Fokus setzt. Und er erklärt



Das Sonnenfänger-Projekt von Josef Grüter: So sieht die Anlage im Winter mit Schnee aus.

auch, welche Vorkehrungen die Zuger Kantonalbank bereits getroffen hat oder noch plant, um die eigene Umweltwirkung zu reduzieren. Zudem spricht Rhyner darüber, wie der ESG-Ansatz der Bank im Anlagebereich aussieht und welche Produkte darunterfallen.

Von der Hauswartung zum Facility Management: Die **sd Gebäudeunterhalt AG** mit Standorten in Sursee, Bremgarten und Oensingen hat als Familienunternehmen die spannende Entwicklung eines Wirtschaftszweiges mitgemacht. «Was sich grundlegend geändert hat, sind die Anforderungen und die Breite des Tätigkeitsfeldes in der Branche», sagt Stephan Dietze, der sich vor 26 Jahren aus der Komfortzone entfernte und sich für die Selbstständig-

keit entschied. Heute ist das Unternehmen zu einer Firma mit 100 Mitarbeitenden herangewachsen.

Ein kleiner Querschnitt durch das neue ROI – das Wirtschaftsmagazin der Zentralschweiz – verrät: Auch diesmal liefert die Lektüre spannende Beiträge. Passend zur jetzigen, sich ständig verändernden Welt. Eine Zeit aber auch, die nicht zuletzt deswegen immer wieder um-, neu-, andersdenkende Menschen und Unternehmen in unserer Region hervorbringt. Häufig sind es genau diese Menschen und Firmen, welche die Zentralschweiz prägen und sie weiterbringen. Es freut uns, einigen davon in der aktuellen ROI-Ausgabe eine Plattform bieten zu dürfen. Viel Spass beim Lesen!

Blick auf die SkiArena Andermatt-Sedrun-Disentis. Es ist das grösste Wintersportgebiet der Gotthardregion und zugleich ideale Plattform für Produktetests des Urner Alpin-Cluster.



Hochspezialisiert inmitten der Berge

Uri hat sich zu einem Cluster für Alpin-Technologie entwickelt, sei es für den Bau von Seilbahnen, Pistenfahrzeugen oder für die Entwicklung intelligenter Betriebssysteme. Dass ausgerechnet hier weltweit führende Firmen hinziehen, hat drei Gründe – und mit hemdsärmeligen «Büezern» zu tun.

Text: Niels Jost, Bilder: Valentin Luthiger, Josef Frankhauser

Sie sind überall. Auf dem Titlis, in Sörenberg, in Andermatt. Auf dem Stoos, der Melchsee-Frutt oder der Rigi. Gemeint sind die Pistenfahrzeuge von Kässbohrer. Die Firma mit Hauptsitz im deutschen Laupheim ist die weltweite Marktführerin für Fahrzeuge in der Pisten- und Loipenpflege – und seit einigen Jahren auch in unserer Region beheimatet.

2019 verlegte sie ihre Schweizer Niederlassung von Möriken im Kanton Aargau nach Altdorf in den Kanton Uri. «Hier sind wir näher an den Bergen», begründet Remo Bulgheroni, Geschäftsführer der Kässbohrer Schweiz AG. Das sei von zentraler Bedeutung: «Früher mussten wir mindestens eine Stunde fahren, um zu unserer Kundschaft zu gelangen. Heute erreichen wir fast 30 Ski-gebiete innerhalb einer Stunde.»

Die kurzen Strecken sind für die Verkäufer, aber auch für die Mechaniker wichtig. Denn in den Wintermonaten sind sie dauernd auf Achse. Gibt es ein Problem an einem Pisten-Bully, rücken sie aus. «24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche», wie Bulgheroni stolz hinzufügt.

Viele spezialisierte Firmen

Dass sich mit Kässbohrer die weltweite Nummer 1 für Pistenfahrzeuge in Altdorf niedergelassen hat, ist kein Zufall. Der Kanton Uri setzt sich seit einigen Jahren dafür ein, sich als Standort für Alpin-Technologie zu positionieren.

Mit Erfolg, wie sich nun zeigt. Neben Kässbohrer hat sich beispielsweise die Technoalpin Schweiz AG kürzlich zum Standort bekannt. Sie wird den Sitz von Flüelen nach Schattdorf verlegen, wo das Unternehmen, das weltweit führend im Bau und in der Entwicklung von Beschneiungsanlagen ist, ein grosses Büro- und Lagergebäude realisieren.

Damit nicht genug. Im Urner Talboden sind weitere spezialisierte Firmen aus der Branche beheimatet, etwa die Sisag AG (Seilbahnsteuerungen), die Wipfli AG (Schwer- und Spezialtransporte), die Remec AG (Digitalisierung alpiner Anlagen) oder die Swiss Helicopter AG (Flugunternehmen). Und wenige Autominuten entfernt, im Nachbarkanton Schwyz, liegen die Garaventa AG (Seilbahnbau) und die Immoos GmbH (Bergungs- und Sicherheitssysteme). Sie bilden den sogenannten Alpin-Cluster, also ein dichtes Netz an Produzenten, Dienst-

leistern und Handwerkern, ohne die der moderne alpine Tourismus nicht funktionieren würde. Die verschiedenen Kompetenzen der Unternehmen sollen nun noch besser vernetzt werden. Dafür haben die Firmen mit der Wirtschaftsförderung Uri die Website www.alpin-technologie.ch lanciert. Dies, um sichtbarer zu werden sowie um neue Arbeitskräfte und Unternehmen in diesem Bereich anzusprechen.

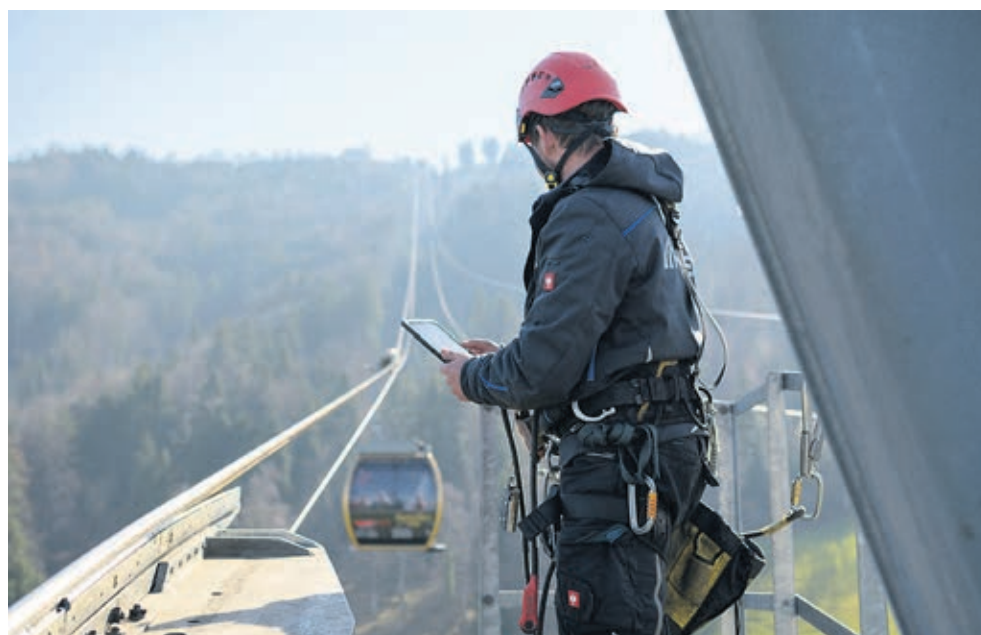
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Im Alpin-Cluster Uri siedeln sich aber nicht nur neue Firmen an. Die Sisag AG ist das beste Beispiel, dass hier auch lokale Unternehmen bestehen und sich weiterentwickeln können. Was 1985 in einer Garage in Altdorf begann, hat sich mittlerweile zum schweizweit grössten Player für Seilbahnsteuerungen und weitere Technologien entwickelt – inklusive neuem Campus mit öffentlichem Restaurant und Hotel.

«Wir sind froh, konnten wir stetig wachsen», sagt Geschäftsführer Marco Zraggen. Damit spricht er nicht nur die vollen Auftragsbücher an, sondern auch die guten Rahmenbedingungen im Kanton Uri. «Beim Bauen werden einem



Exemplarisch für die Urner Alpin-technik-Präzision: Ein Pistenfahrzeug der Kässbohrer AG im Einsatz.



Der Kanton Uri ist ein Bergbahnparadies mit 37 Seilbahnen und sieben Skigebieten auf 37 000 Einwohner. Ein Mitarbeiter der Remec AG bei der Monatskontrolle einer Seilbahn.

keine Steine in den Weg gelegt», nennt Zraggen ein Beispiel. Auch die Wege zu den Behörden seien kurz. «Man kennt sich hier», sagt der gebürtige Urner.

Und kennen, das täten sich auch die Firmen untereinander. Man stehe ständig in Kontakt, erzählen sowohl Marco Zraggen als auch Remo Bulgheroni. Was sie vereine, sei dieselbe Kundschaft. Und, so Zraggen: «Wir haben alle dieselben Ansprüche: Was wir bauen, soll für die Ewigkeit halten.»

Bezug zur Region

Die Nähe zu den Bergen, die optimalen Rahmenbedingungen – unabhängig voneinander

nennen Zraggen und Bulgheroni noch einen dritten Grund, wieso Uri der perfekte Standort für den Alpin-technik-Cluster ist. Dazu der Kässbohrer-Chef: «Es ist hier einfacher, Personal zu rekrutieren, weil praktisch alle unsere Mitarbeitenden aus der Region kommen und eine Beziehung zu den Bergen haben. Sie kennen das Einsatzgebiet und sind in ihrer Freizeit selber gerne draussen am Skifahren, Klettern oder Mountainbiken. Sie können sich mit unseren Produkten identifizieren.»

Während Kässbohrer 30 Personen in Altdorf beschäftigt, sind für Sisag 150 Leute in Schattdorf tätig. Beide bilden zudem Lernende aus. Gerade in Zeiten des Fachkräfteman-

gels sei dies ein Vorteil, sagt Marco Zraggen. «Von den 100 Lernenden, die wir bisher ausgebildet haben, sind über 30 noch oder wieder in der Firma tätig. Das zeigt, dass wir eine tolle Unternehmenskultur haben.» Zraggen selbst ist das beste Beispiel für diese Kontinuität: Der gelernte Elektroniker war 1987 der erste Lernende der Sisag AG und führt heute – nach einem Studium und Zwischenstationen – die Firma.

Zraggen und Bulgheroni sind sich auch darüber einig, dass ihre Mitarbeitenden zum Funktionieren des Alpin-technik-Clusters in Uri beitragen. Sie seien alle halt etwas «hemdsärmelig», so Bulgheroni, respektive «vom selben Schlag», wie es Zraggen nennt. Kurz: «Wir sprechen alle dieselbe Sprache.»

Aus- und Weiterbildungen

Wer mit den beiden Unternehmern spricht, könnte meinen, der Alpin-technik-Cluster wäre bereits fertig entwickelt. Besonders in einem Punkt gibt es aber noch Potenzial, wie Marco Zraggen ausführt: bei der Aus- und Weiterbildung. Hier könnten die Unternehmen zusammenspannen, findet der Sisag-Chef, wobei er sich bewusst sei, dass dies viel Arbeit und Wille erfordern würde.

Immerhin: Platz für weitere Firmen und Kooperationspartner hat es im Urner Talboden, etwa im Gebiet Werkmatt in Altdorf, wo Kässbohrer gebaut hat. So oder so: Schon heute sorgen die Firmen im Alpin-technik-Cluster dafür, dass praktisch jedes Ski- und Berggebiet im Alpenraum und der Welt mit Geräten und Technik aus Uri versorgt ist – vom Titlis bis nach Sörenberg und Andermatt, vom Stoos bis zur Melchsee-Frutt und der Rigi.



...innovative Bewirtschaftung...

seit über 26 Jahren im IFM (Infrastrukturellem Facility-Service) und im TFM (Technischem Facility-Service) von Gewerbe-, Dienstleistungs- und Industriebauten sowie Gebäuden von öffentlichen Institutionen.



Chorz de QR-Code ihscanne ond scho send Sie bi eusem interessante Onternähmensvideo!

abo+ News

Jetzt anmelden und sparen
luzernerzeitung.ch/aboplusnews



Luzerner
Zeitung

Zuger
Zeitung

Nidwaldner
Zeitung

Obwaldner
Zeitung

Urner
Zeitung

ROI ONLINE.CH

Das Wirtschaftsportal der Zentralschweiz

Wöchentlich informiert
über die wichtigsten
Themen der Zentral-
schweizer Wirtschaft:



QR-Code scannen und den
Newsletter von ROI Online
abonnieren.



Vom reinen Garagenbetrieb zum Mobilitätsdienstleister

Das Hammer Auto Center ist seit 1965 ein familiengeführtes Garagenunternehmen im Raum Luzern mit über 100 Mitarbeitenden. Der tiefgreifende Wandel in der Automobilbranche stellt das Unternehmen vor erhebliche Herausforderungen, die mit viel Anpassungsfähigkeit und Weitsicht gemeistert werden müssen.

Text und Bild: Hammer Auto Center

Marktentwicklungen

Bereits jedes zweite Auto wird heute mit elektrischer Unterstützung eingelöst. Somit ist die Elektrifizierung kein Trend mehr, sondern vielmehr eine nachhaltige Entwicklung. Da die elektrischen Fahrzeuge im Vergleich zu Verbrennern weniger wartungsintensiv sind, sinken die Werkstattumsätze.

Im Vertrieb sind zahlreiche Produzenten daran, ein Agenturmodell einzuführen. Dieses fördert den Onlineverkauf von Fahrzeugen. Zudem werden die Händler in diesem neuen Vertriebsmodell nicht mehr über Margen entschädigt, sondern über Vergütungen für erbrachte Dienstleistungen wie bspw. Probefahrten oder Fahrzeugablieferungen.

Des Weiteren haben sich die Kundenbedürfnisse verändert. Car-Abos, bei welchen der Fahrzeugmietpreis, der Service, die Versicherung und der Reifenwechsel in einem monatlichen Pauschalpreis inkludiert sind, erfreuen sich einer grösseren Nachfrage.

Erweiterte Dienstleistungen

Auf bestimmte Veränderungen wie bspw. die Nachfrage nach Car-Abos kann reagiert werden. Im Hammer Auto Center kann jedes

Fahrzeug entweder gekauft, geleast oder in einem Abo gemietet werden. Die Elektrifizierung oder das neue Vertriebssystem liegt jedoch in den Händen der Importeure. Aufgrund dessen werden Dienstleistungen, die optimal auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt sind, eine immer wichtigere Rolle spielen. Sie müssen möglichst einfach zugänglich sein. Aus diesem Grund werden bereits heute zahlreiche Dienstleistungen auf der Website angeboten, die bequem und schnell online gebucht werden können.

Auch das Dienstleistungsangebot für Unternehmen wurde erweitert. Im Flottenbereich werden massgeschneiderte Produkte mit Leasing, Service, Reparaturen bis hin zum Fuhrparkmanagement angeboten. Ein KMU kann somit das gesamte Flottenmanagement auslagern, von einer genauen Kostenplanung profitieren und sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren.

Die Carrosserie-Abteilung wird zukünftig ein wichtiges Standbein des Hammer Auto Centers sein. Aus diesem Grund wurden das Team verstärkt und die Prozesse optimiert, damit die Schadenabwicklung noch effizienter und einfacher abgehandelt werden kann.

Diversifikation

Um die Abhängigkeit von den Importeuren zu verringern, investiert das Hammer Auto Center weiter in andere Geschäftsbereiche. So wurde zum Beispiel die Hammerrent.ch-Mietflotte weiter aufgestockt. Neu können elektrische Nutzfahrzeuge oder Personenwagen gemietet werden. Zudem wurde die Wohnmobilmietflotte auf 10 Fahrzeuge erweitert, so dass für alle Ferienansprüche das passende Fahrzeug ohne Kilometerbegrenzung gemietet werden kann.

Im Nutzfahrzeug Center werden zahlreiche neue Dienstleistungen insbesondere bei den Wohnmobilen angeboten. Nachträgliche Anbauten am Chassis wie Auflastungen, Luftfedern, Hubstützen oder Anhängerkupplungen oder Einbauten wie Dachklimaanlagen, Solarsysteme oder Gastanks mit externer Befüllung sind nur einige Produkte und Dienstleistungen aus dem vielseitigen Angebot.

Mit diesen und weiteren Massnahmen wird sich das Hammer Auto Center verstärkt als kompetenter Dienstleistungsanbieter positionieren und ein breites Spektrum an Mobilitätsbedürfnissen abdecken, damit die anstehenden Herausforderungen bestmöglich gemeistert werden können.



Das Nutzfahrzeug Center wurde 2020 in Betrieb genommen.

Zuger Kantonalbank – auf dem Weg zum klimaneutralen Bankbetrieb

Nachhaltigkeit bildet das Fundament der unternehmerischen Tätigkeit der Zuger Kantonalbank. Mit welchen Massnahmen die Bank ihre Nachhaltigkeitsziele erreicht und wo sie den Fokus setzt, erläutert Hanspeter Rhyner, CEO der Zuger Kantonalbank.

Text und Bilder: Zuger Kantonalbank

Was bedeutet Nachhaltigkeit bei der Zuger Kantonalbank?

Mit der Unternehmensstrategie 2025 haben wir einen ganzheitlichen Nachhaltigkeitsansatz entwickelt. Das bedeutet, wir verankern Nachhaltigkeit noch stärker im Kerngeschäft und berücksichtigen bei Entscheidungen gesellschaftliche und ökologische Faktoren. Dadurch schaffen wir verantwortungsbewusst und nachhaltig Mehrwert für unsere Anspruchsgruppen und die Umwelt.

Welche Nachhaltigkeitsziele stehen im Fokus und mit welchen Massnahmen werden sie erreicht?

Mit unserem neuen Nachhaltigkeitskonzept haben wir konkrete Nachhaltigkeitsziele in unsere Unternehmensziele integriert. Bis Ende 2025 soll die Umweltbilanz unseres Bankbetriebs klimaneutral sein. Dafür erstellen wir jährlich eine Klimabilanz und definieren anschliessend Massnahmen zur Senkung des CO₂-Ausstosses.

Wie sieht der ESG-Ansatz der Zuger Kantonalbank im Anlagebereich aus und welche Produkte fallen unter diesen Ansatz?

Wir setzen seit Jahresbeginn unsere ESG-Philosophie und den damit verbundenen Investitionsansatz um. Durch einen zweistufigen Selektionsprozess, bei dem zuerst ausgewählte Ausschlusskriterien zur Anwendung kommen und im Anschluss ein Best-in-Class-Ansatz durchgeführt wird, erstellt die Zuger Kantonalbank ein nachhaltiges Anlageuniversum. Durch die verschiedenen ESG-Ausschlusskriterien werden gezielt Risiken reduziert, die durch kontroverse Geschäftstätigkeiten entstehen können. Mit einem positiven Screening, basierend auf dem ESG-Rating, konzentrieren wir uns zusätzlich auf Unternehmen mit einer höheren Widerstandsfähigkeit gegenüber langfristigen, branchenrelevanten ESG-Risiken. Die Zuger Kantonalbank stützt sich dabei auf das Rating von MSCI ESG Research LLC.



Die Zuger Kantonalbank fördert das öffentliche und kulturelle Leben in der Region.

Welches sind bis heute die wichtigsten Entwicklungen und Erfolge im Bereich Nachhaltigkeit?

Seit Januar 2023 führen wir bestehende Fonds-, Obligationen- und Vermögensverwaltungsmandate auf der Basis von ESG-Kriterien. Die nachhaltige Ausrichtung weiterer Anlageprodukte ist für die zweite Jahreshälfte geplant. Ein weiterer Meilenstein war die Lancierung des zinslosen Kredits für nachhaltige Heizungssanierungen. Mit unserem Grünen Kredit unterstützen wir unsere Kundinnen und Kunden bei der Ablösung von Öl- und Erdgasheizungen durch Wärmepumpen und Photovoltaikanlagen in der Wirtschaftsregion Zug. Und seit letztem November bieten wir «Fairtrade»- und «Traceable»-Goldbarren zum Verkauf an. Die Herkunft des Goldes kann genau nachverfolgt werden, und die Zusammenarbeit mit

der Stiftung Max Havelaar stellt sicher, dass unsere Kundschaft und die Minenarbeiter vor Ort profitieren.

Wie wurden bisher die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ins Thema Nachhaltigkeit einbezogen?

Unsere Mitarbeitenden konnten bereits verschiedene Nachhaltigkeitsschulungen absolvieren. Zudem wurde eine Arbeitsgruppe Nachhaltigkeit gebildet, um die Thematik innerhalb unserer Bank noch weiter zu verankern.

Welche weiteren Massnahmen hat die Zuger Kantonalbank getroffen oder plant sie, um die eigene Umweltwirkung zu reduzieren?

Um unsere grössten Standorte heizen und kühlen zu können, setzen wir bereits heute

auf erneuerbare Energien wie See- und Grundwasser sowie Fernwärme. Unseren Mitarbeitenden stellen wir bereits heute Elektroautos und Flyer zur Verfügung. Zur weiteren Verbesserung unserer Klimabilanz werden wir in den nächsten drei Jahren unsere Gebäude mit Photovoltaikanlagen ausrüsten und die Fahrzeugflotte komplett auf Elektrofahrzeuge umstellen. Wir sensibilisieren fortlaufend alle Mitarbeitenden im Bereich betriebliche CO₂-Bilanz und arbeiten weitere Massnahmen zur Senkung unseres CO₂-Ausstosses aus.

Gibt es weitere Bereiche, in denen sich die Zuger Kantonalbank für Nachhaltigkeit in der Region einsetzt?

Mit unserem Vergabungsprogramm unterstützen wir über 700 Zuger Vereine und Institutionen und tragen so zur nachhaltigen Gestaltung und Förderung des öffentlichen und kulturellen Lebens in der Region bei. Als Partnerin der Klimastiftung Schweiz, als Mitglied des Vereins Elektromobilität Zug und als Unterstützerin der Klima-Charta Zug+ engagieren wir uns für wirkungsvolle Klimaschutzmassnahmen und die Entwicklung innovativer Technologien.

«Wir verankern Nachhaltigkeit noch stärker im Kerngeschäft und berücksichtigen bei Entscheidungen gesellschaftliche und ökologische Faktoren.»

Hanspeter Rhyner



Hanspeter Rhyner, CEO der Zuger Kantonalbank.

Welchen Herausforderungen steht die Zuger Kantonalbank im Zusammenhang mit Nachhaltigkeit gegenüber?

Der Klimawandel ist eine immense Herausforderung, die wir nur mit vereinten Kräften und zukunftsweisenden Lösungen und Technologien meistern können. Wir als Bank können einen Beitrag leisten, indem wir unsere Produkt- und Dienstleistungspalette gezielt

um nachhaltige Angebote erweitern und unsere eigene Umweltbilanz in Richtung eines klimaneutralen Bankbetriebs vorantreiben. Ich bin überzeugt, mit unserem aktuellen und zukünftigen Nachhaltigkeitsengagement einen positiven Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung zu leisten.

ANZEIGE



www.csem.ch • info@csem.ch

MEHR ENTDECKEN !

DAS SCHWEIZER TECHNOLOGIE-INNOVATIONSZENTRUM



Digital Technologien



Präzisionsfertigung



Nachhaltige Energie



Warum Wirtschaftsverbände eine Steuererhöhung unterstützen

Verkehrte Welt vor der Abstimmung zur Umsetzung der OECD-Mindeststeuer am 18. Juni 2023: Wirtschaftsverbände und bürgerliche Parteien befürworten eine Steuererhöhung für juristische Personen, Linke stellen sich dagegen. IHZ-Direktor Adrian Derungs erklärt die Ausgangslage.

Text: Adrian Derungs, Bild: IHZ



Adrian Derungs, Direktor Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz IHZ.

Grosse, international tätige Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 750 Millionen Euro unterliegen künftig einer Mindestbesteuerung von 15 Prozent. Darauf haben sich rund 140 Staaten in einem weltweiten Projekt der OECD/G20 geeinigt. Wenn einzelne Kantone solche Unternehmen weiterhin mit weniger als 15 Prozent besteuern, dürfen andere Länder die Differenz zwischen dem Steuersatz in der Schweiz und den 15 Prozent einfordern. Schweizer Unternehmen in Tiefsteuernkantonen werden aufgrund der internationalen OECD-Mindeststeuer also ohnehin höher besteuert als jetzt. Mit einem Ja behalten wir diese zusätzlichen Steuereinnahmen in der Schweiz.

«Der Zentralschweizer Steuervorteil kommt nicht von ungefähr»

Adrian Derungs

Steuereinnahmen in der Schweiz

Der Bundesrat hat eine rasche Umsetzung dieser Mindeststeuer in der Schweiz vorbereitet, um die Mehreinnahmen in der Schweiz zu

behalten. Der Bundesrat, das Parlament und die Kantone haben sich auf die Lösung einer Ergänzungssteuer auf Bundesebene geeinigt. Werden grosse, internationale Unternehmen in einem Kanton insgesamt mit weniger als 15 Prozent besteuert, zahlen sie diese Ergänzungssteuer an den Bund. Dabei wurde festgelegt, dass der Bund einen Viertel der Mehreinnahmen zurückbehält und drei Viertel an die jeweiligen Kantone zurückbezahlt. Die betroffenen Kantone müssen ihren Anteil sinnvoll in andere Standortmassnahmen investieren, um die verlorene steuerliche Attraktivität zu kompensieren. Da für diese Lösung eine Verfassungsänderung notwendig ist, stimmen wir am 18. Juni 2023 darüber ab.

Tiefe Steuersätze hart erarbeitet

Die Gegner der Vorlage möchten den Bundesanteil an den Mehreinnahmen erhöhen. Dies widerspricht dem erfolgreichen schweizerischen Föderalismus. Steuerpolitik liegt in der Kompetenz der Kantone. Zudem existiert mit dem Finanzausgleich bereits ein Umverteilungsinstrument von ressourcenstarken an ressourcenarme Kantone. Der Kanton Luzern erwartet beispielsweise 55 Millionen Franken Mehreinnahmen durch die vorgeschlagene Ergänzungsteuer. Eine halbe Million Franken wird der Kanton im Rahmen des Finanzausgleichs an andere Kantone abgeben müssen, wie der Bundesrat in seiner Botschaft zur Vorlage errechnet. Wenn der Bundesanteil erhöht wird, wie die Gegner fordern, sinken beide Beträge und es bleibt weniger für die ressourcenschwachen wie auch für die ressourcenstarken Kantone übrig.

Es gibt auch einen Aspekt der Fairness. Der Zentralschweizer Steuervorteil kommt nicht von ungefähr. Der haushälterische Umgang mit den Staatsfinanzen gründet auch auf von der Bevölkerung und der Wirtschaft getragenen Sparmassnahmen und dem sorgfältigen Umgang mit Steuereinnahmen in vielen Bereichen. Ein gutes Beispiel ist hier auch der

Kanton Luzern. Für die Herabsetzung der Unternehmenssteuersätze waren Sparanstrengungen nötig. Die Gewinne aus dieser erfolgreichen Strategie werden erst in den nächsten Jahren realisiert. Wenn diese Steuereinnahmen an den Bund abfliessen, haben Luzerner Steuerzahlerinnen und Steuerzahler zwar gespart, erhalten ihr Geld aber nicht zurück. Das wäre vergleichbar, wenn Sie Ihr persönliches Sparschwein Ihrem Nachbarn überlassen würden.

Zur IHZ

Die Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz IHZ ist das Zentralschweizer Kompetenzzentrum für Wirtschaftspolitik und Export. Parteipolitisch unabhängig vertritt sie als wichtiges regionales Netzwerk über 700 Unternehmen in den Kantonen Luzern, Uri, Schwyz, Obwalden und Nidwalden. Neben Wirtschaftspolitik, Export und ihrer Netzwerktätigkeit engagiert sich die IHZ auch im Bildungsbereich.

Die Argumente für ein Ja zur Umsetzung der OECD-Mindeststeuer an den eidgenössischen Abstimmungen vom 18. Juni 2023:

- Die Umsetzung schützt Schweizer Unternehmen vor ausländischer Zusatzbesteuerung
- Die Verteilung zwischen Bund und Kantonen lässt den Kantonen genügend Spielraum, geeignete Standortmassnahmen umzusetzen.
- Die Vorlage garantiert eine fristgerechte Besteuerung in der Schweiz und bietet den Unternehmen Rechts- und Planungssicherheit.

ANZEIGE



RÜSTEN SIE IHR UNTERNEHMEN FÜR DIE ZUKUNFT

Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit in Ihrem Unternehmen?

Wie schaffen Sie echten Mehrwert?

Wie sollen Sie konkret vorgehen?

Wir unterstützen Sie dabei, Antworten auf diese Fragen zu finden. Mit unserer ganzheitlichen Beratung und massgeschneiderten, praktischen Umsetzung. Lernen Sie unser Angebot im Bereich der Nachhaltigkeit kennen:

dieprojektfabrik.ch/nachhaltigkeit



AKOMAG

Nachfolgeplanung: Erfolgreich Bestehendes mit Neuem ergänzen

Anfang Jahr fand bei der Jörg Lienert AG ein Generationenwechsel statt: Jörg Lienert hat seine Aktien an Sohn Tobias verkauft. Damit wird die Geschichte weitergeschrieben, die das Personalberatungsunternehmen in den letzten 40 Jahren aufgebaut hat.

Text: Tobias Lienert und Brigitte Hunger, Bild: Chris Krebs

Wie wichtig vorausschauende Nachfolgeplanungen sind, weiss die Jörg Lienert AG aus Erfahrung, gehört doch die Beratung von Kundinnen und Kunden in dieser Thematik zu einer der Kernkompetenzen. Umso wichtiger ist, selber als Vorbild voranzugehen. So geschehen bereits vor 10 Jahren, als Jörg Lienert die operative Leitung an Markus Theiler weitergegeben hat. Weitere 10 Jahre später erfolgte ein nächster Schritt: Zu Jahresbeginn übernahm Tobias Lienert als Geschäftsführender Inhaber die Geschichte des Unternehmens. Und Markus Theiler ist neu Präsident des Verwaltungsrates.

Seit 11 Jahren bist du in verschiedenen Funktionen bei der Jörg Lienert AG tätig. Wie fühlt es sich an, wenn du auf die letzten drei Monate als Geschäftsführender Inhaber zurückblickst?

Tobias Lienert: Es fühlt sich sehr gut an. Wir sind uns auf strategischer und operativer Ebene am Konsolidieren und setzen Schritt für Schritt um, was mit geplanter Vorlaufzeit aufgegleist wurde. So gesehen war meine neue operative Führungsrolle im Gesamtunternehmen ein Schritt auf einem längeren Weg, den ich nicht isoliert betrachten möchte. Denn die ganze Vorgeschichte war eine Reise, zu der mein Vater Jörg vor 40 Jahren voller Mut aufgebrochen ist. Die Crew hat sich stetig vergrössert, neue Destinationen wurden erschlossen. Damit musste auch die interne Organisation mitwachsen – dies vor allem in den letzten 10 Jahren. Nicht zu vergessen auch die sich rasanter ändernden Marktbedingungen und Möglichkeiten der Digitalisierung, die uns, passend genutzt, viele Vorteile gebracht haben.

Was sind für dich entscheidende Faktoren, die euch dahin geführt haben, wo ihr heute steht?

Ein Faktor ist sicher, dass wir uns auf unsere Kernkompetenzen konzentriert und uns nicht verzettelt haben. Diese Konzentration haben wir nicht als Korsett interpretiert, sondern als Basis für weiteres Wachstum. Damit meine ich, dass das Suchen und Selektionieren von Schlüs-



Bereit für ein neues Kapitel: Tobias Lienert ist seit Anfang Jahr Geschäftsführender Inhaber der Jörg Lienert AG.

selpositionen uns die Chance geboten hat, unsere Erfahrungen in neue Angebote und Möglichkeiten einzubringen. Da denke ich bei unserer Kernkompetenz «Suchen» an unsere neuen Angebote wie Active und Direct Search – bei der «Selektion» an den Ausbau der Assessments, in Form unseres eigens konzipierten «Lienert-Loop» als Basis für unser neues Geschäftsfeld Diagnostik, das sehr erfolgreich unterwegs ist. Ich kann es auch so beschreiben: Wir haben erfolgreich Bestehendes gezielt mit Neuem ergänzt – sei dies auf Stufe Angebot oder Dienstleistungen und intern mit Teamverstärkungen. Dieser Mix, kombiniert mit dem Pflegen und Ausbau unseres Netzwerkes, war und ist uns ein verlässlicher Kompass.

Was wünschst du dir für die Zukunft?

Dass wir weiterhin mit Freude gemeinsam unserer Berufung nachgehen. Auch, dass wir

uns bewusst sind, dass Erfolg das Resultat von Engagement, Kompetenz und Klarheit ist. Es geht immer um Menschen und Möglichkeiten. Und dies braucht eine besondere Achtsamkeit, Sensibilität und Respekt jenen gegenüber, die uns vertrauen – sowohl Kundinnen und Kunden wie auch Kandidatinnen und Kandidaten.

Über das Unternehmen

Die Jörg Lienert AG ist seit 40 Jahren schweizweit als Personaldienstleisterin tätig. Neben dem Hauptsitz in Luzern ist das Unternehmen in Aarau, Basel, Bern, Zug und Zürich präsent und baut auf die Power und Passion von 40 Mitarbeitenden.

Der Mensch im Mittelpunkt der medizinischen Innovation

Das Leben von Menschen mit lebensbedrohlichen Erkrankungen durch innovative Arzneimittel und Wissenschaft zu verbessern, ist erklärtes Ziel des weltweit tätigen Biopharma-Unternehmens Bristol Myers Squibb mit Schweizer Niederlassung in Steinhausen.

Text und Bild: Bristol Myers Squibb

Mit Wissenschaft und Forschung das Leben von Menschen mit schweren Erkrankungen zu verbessern – das ist die Vision von Bristol Myers Squibb (BMS). Durch die Bereitstellung von innovativen Medikamenten soll Patientinnen und Patienten geholfen werden, schwere Erkrankungen zu überwinden. Im Fokus des Handelns stehen weltweit Millionen Menschen, denen BMS mit Medikamenten in Therapiebereichen wie Onkologie, Hämatologie, Immunologie, Herz-Kreislauf und Fibrose helfen kann.

Die Schweizer Niederlassung von BMS ist mit rund 200 Mitarbeitenden in Steinhausen. Mit schweizweit rund 1000 Angestellten an mehreren Standorten ist BMS eines der fünf grössten pharmazeutischen Unternehmen der Schweiz. Ausserdem ist BMS in der Schweiz eine der führenden Firmen im Bereich klinischer Studien. Diese werden zusammen mit Universitäts- und Kantonsspitalern durchgeführt.

Klinische Forschung in der Schweiz

Die gewonnenen Erkenntnisse aus klinischen Studien sichern den medizinischen Fortschritt und die Entwicklung neuer Behandlungsmöglichkeiten. Die Zusammenarbeit stärkt damit den Forschungsstandort und die Innovationskraft im Land. Klinische Forschung ist das Bindeglied, um Innovationen aus den Laboren zu den Patientinnen und Patienten zu bringen, die sonst oftmals keine anderweitigen Therapieoptionen hätten und so sehr früh Zugang zu neuen Behandlungsmöglichkeiten erhalten. Daher liegt BMS ein partnerschaftlicher Dialog mit allen Akteurinnen und Akteuren im Gesundheitswesen besonders am Herzen, denn nur gemeinsam können die Herausforderungen der Gegenwart und Zukunft bewältigt werden.

Menschen im Mittelpunkt

Für Michael Lugez, General Manager für die Schweiz und Österreich, steht der Mensch stets im Fokus – sowohl in den Projekten als auch für BMS selbst, denn BMS hat nicht nur den Anspruch, innovative Medikamente für



Bristol Myers Squibb hat die Vision, mit Wissenschaft und Forschung das Leben von Menschen mit schweren Erkrankungen zu verbessern.

Patientinnen und Patienten zu entwickeln, sondern auch, die besten Köpfe der Branche für das Unternehmen zu gewinnen. 2022 wurde BMS von Great Place to Work als «Best Large Workspace» zertifiziert. Mit Blick auf die Zukunft hält Michael Lugez fest: «Wir möchten mit Menschen, die mit einer Erkrankung leben, sowie deren medizinischem und therapeutischem Umfeld partnerschaftlich in Kontakt treten, um ihre Bedürfnisse besser zu verstehen und auch weiterhin durch wissenschaftliche Pionierarbeit wertvolle Innovationen zu schaffen.» Besonders die Lebensqualität während und nach einer Erkrankung wie zum Beispiel einer Krebserkrankung müssen bei der Erforschung neuer Therapien im Mittelpunkt stehen. Bristol Myers Squibb hat noch viel vor – in der Forschung, aber auch als Teil der Gesellschaft. Bei BMS ist man überzeugt, dass die

Pharmabranche über die Bereitstellung von Medikamenten hinaus mehr tun kann, um Menschen mit Erkrankungen und ihre Angehörigen zu unterstützen. bms.com/ch

Über Bristol Myers Squibb

Bristol Myers Squibb ist ein weltweit führendes biopharmazeutisches Unternehmen mit einer klaren Mission: die Erforschung, Entwicklung und Bereitstellung von innovativen Medikamenten, die Patientinnen und Patienten dabei helfen, schwere Erkrankungen zu überwinden. bms.com/ch

Digitales Immobilienmanagement als Führungsinstrument

Die Luzerner Kantonalbank (LUKB) bringt ihr Immobilienmanagement auf das nächste Level: Mit dem neuen webbasierten LUKB ImmoTool ergänzt sie das Experten-Know-how mit digitaler Unterstützung und schafft für die Kunden noch mehr Nutzen.

Text: Stefan Heggli und Guido Estermann, LUKB Immobilien-Experten, Bilder: Christof Schürpf

Die Luzerner Kantonalbank (LUKB) hat mit dem Immobilienmanagement ihre Expertenleistung spezifisch für die Bedürfnisse von Immobilieninvestoren weiterentwickelt. Mit dem Voranschreiten der digitalen Transformation, auch in der Immobilienbranche, steigt das Bedürfnis aller Akteure, strategisch und operativ näher an «der Immobilie» zu sein. Dabei sehen sich alle mit denselben Herausforderungen konfrontiert: den Wert, den Zustand und die Wirtschaftlichkeit ihrer Liegenschaften zu erhalten, langfristig die Finanzen dafür sicherzustellen und eine angemessene Rendite zu erzielen. Für strategische Entscheide brauchen die Eigentümer und Führungskräfte eine konsolidierte Gesamtsicht auf ihre Immobilien – mit langfristigen Ertragsprognosen, Investitions- und Finanzierungsplänen. Genau diese zukunftsgerichtete, gesamtheitliche digitale Gesamtsicht kann die LUKB mit ihrem, um das webbasierte LUKB ImmoTool ergänzten, Immobilienmanagement als Premiere liefern.

Mit seinem Leistungsumfang ist das LUKB Immobilienmanagement einzigartig. Es kombiniert die Beratungsleistung der Immobilien-Experten mit dem webbasierten LUKB ImmoTool. So wird eine umfassende Sicht auf einzelne Immobilien und das gesamte Portfolio möglich. Alle relevanten Immobiliendaten und Einflussgrößen, vom baulichen Zustand bis hin zu Marktdaten, werden digital erfasst und analysiert. Daraus entstehen zeitlich genau verortete Prognosen für den Investitionsbedarf, aber auch für die Cashflow-Entwicklung und für den Finanzierungsbedarf.

Transparenz als Basis

Auf diese Weise bringen die Immobilien-Experten der LUKB eine systematische Transparenz ins Immobilienmanagement ihrer Kunden. Deren Akteure, wie Eigentümer, Verwaltungsräte, Vorstände, Geschäftsleitungen oder Bau- und Finanzverantwortliche, können sich dadurch viel besser miteinander vernetzen. Sie alle erhalten mit den digital verfügbaren Daten, Informationen und Reportings eine Grundlage für stufengerechte Strategie- und Management-



360° Immobilienmanagement: Die Immobilien-Experten der LUKB mit Martin Buob, Geschäftsleiter allgemeine baugenossenschaft luzern abl, auf dem Dach des «Himmelrich, Luzern».

entscheide – mit dem Ziel, den Wert ihrer Immobilien und Portfolios langfristig zu sichern.

Dynamische Gesamtsicht

Der Mehrwert im neuen Ansatz besteht darin, alle zu einem Grundstück und Portfolio vorhandenen Daten und Informationen systematisch

zu erfassen, zu analysieren, zu verknüpfen und dynamisch zu aggregieren. Zudem begleiten die Experten der LUKB die Kunden kontinuierlich in der Portfoliosteuerung. Die digitalisierten Daten werden periodisch aktualisiert, Planungen angepasst und Massnahmen allenfalls neu formuliert und besprochen. Die Kunden kön-

nen sich auf aktualisiertes Expertenwissen verlassen und müssen sich nicht mehr auf umfangreiche und dadurch unübersichtliche Excel-Sheets stützen.

Welchen Nutzen hat der Immobilieneigentümer mit dem modernen LUKB Immobilienmanagement? Alle Daten des Immobilienbestandes sind systematisch digital erfasst. Aus den detaillierten Analysen der Zustände, der Qualitäten, des Markts und der Wirtschaftlichkeit sind die Module Cashflow-Planung und -Steuerung sowie Finanzierungspotenzial die Herzstücke. Der Kunde sieht beispielsweise die erwartete Entwicklung der Cashflows für einzelne Liegenschaften und konsolidiert für das Portfolio über die nächsten 30 Jahre. Mit Simulationen kann er prüfen, wie sich die Finanzplanung durch die Veränderung einzelner Parameter ändert. Auch die Markt- und Objektrisiken werden detailliert analysiert und abgebildet – dies gibt dem Kunden einen umfassenden und transparenten Blick auf sein Immobilienportfolio. Zudem weiss er aufgrund der individuellen Finanzplanung, wie viel Fremdfinanzierungspotenzial er objektbezogen oder über das Portfolio zu jedem bestimmten Zeitpunkt noch hat oder wie hoch der Eigenmittelbedarf bei einer anstehenden Investition ist.

Mehrwert für alle Kunden

Das LUKB Immobilienmanagement richtet sich an alle Immobilieneigentümer, die in einem Port-



Zu jedem Zeitpunkt sind wichtige Kenngrössen im LUKB ImmoTool verfügbar.

folio die Übersicht behalten und die strategischen Weichen richtig stellen wollen. Startpunkt ist eine präzise digitale Erfassung jeder einzelnen Immobilie. Deshalb unterstützen die LUKB Immobilien-Experten auch Eigentümer von einzelnen Immobilien sinnvoll und zielführend.

Das LUKB Immobilienmanagement bringt für professionelle Immobilieninvestoren genauso Mehrwert wie für Pensionskassen, Family

Offices, Wohnbaugenossenschaften, private Eigentümer von Renditeobjekten und öffentlich-rechtliche Körperschaften wie Städte und Gemeinden. Auch Unternehmen mit ihren betrieblichen und nichtbetrieblichen Liegenschaften können mit einer spezifischen Immobilienstrategie in Zukunft Werte sichern.

lukb.ch/immobilienmanagement

Rundumbetreuung schafft Mehrwert

Das Vernetzen einzelner Anspruchsgruppen, wie Eigentümer, Vorstand, Geschäftsleitung sowie Bau- und Finanzverantwortliche, ist ein wichtiger Schritt in Richtung digitales Immobilienmanagement. Es erhöht die Transparenz und bildet die Grundlage für Strategie- und Managemententscheide über das ganze Portfolio. Mit voranschreitender digitaler Transformation steigt in der Immobilienbranche auch das Bedürfnis aller Akteure, strategisch und operativ näher an der Liegenschaft zu sein und gleichzeitig mehr Daten auswerten zu können.

Wohnbaugenossenschaften haben auch erkannt, dass dieses Tool ihnen einen Mehrwert bieten kann. Denn sie sind ihrem Auftrag verpflichtet, ihre Wohneinheiten nachhaltig zu bewirtschaften, langfristig die Finanzen sicherzustellen und weiteren bezahlbaren Wohnraum zu schaffen. Eine systematische, gesamtheitliche Managementlösung bietet, was jede Genossenschaft dafür braucht: Analysen, effiziente Prozesse, Planungs- und Entscheidungssicherheit, Transparenz, ein professionelles Reporting/IKS sowie die Datenablage.

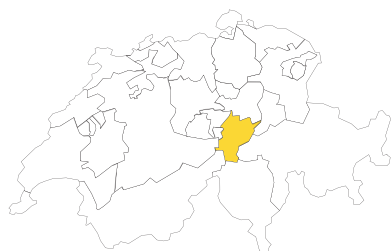
Dabei werden die Daten des Immobilienbestandes systematisch digital erfasst. In einem nächsten Schritt analysieren die Experten vertieft jedes Objekt. Pro Objekt resultieren langfristige Investitions-, Cashflow- und Finanzierungspläne, Wertentwicklungen, ein CO₂-Absenkpfad, Kennzahlen sowie Benchmark-Vergleiche. Die einzelnen Themen werden miteinander verknüpft und korrespondieren untereinander, was schliesslich zu einer Portfoliobetrachtung führt. Es wird die Basis für die Definition der Immobilienstrategie und für das Planungs- und Steuerungssystem geschaffen.

Nichts ist jedoch so stetig wie die Veränderung. Deshalb müssen die Daten und Prognosen periodisch aktualisiert werden, um zukünftige Entscheide auf einer aktuellen Basis machen zu können. In der Datenerfassung, der Objektanalyse und der Steuerung der Immobilienportfolios stehen Experten zur Verfügung. Und dabei unterstützt der direkte Zugriff auf das LUKB ImmoTool die Zusammenarbeit.

Ein komplettes Lösungsportfolio

Mit dem modular aufgebauten Immobilienmanagement erhalten LUKB-Kunden eine gesamtheitliche Lösung und bedürfnisgerechte Leistungen aus einer Hand. Alle relevanten Immobiliendaten und Einflussgrössen werden im LUKB ImmoTool erfasst und analysiert. 360°-Immobilienmanagement bedeutet ebenfalls, dass die LUKB ihre Kunden als Sparringpartnerin immer wieder herausfordert und ihnen nicht nur Expertenmeinungen, sondern auch konkrete Umsetzungsempfehlungen anbietet. Dies nicht nur im Bereich des Immobilienmanagements. Mit der Immobilienbank der LUKB erhalten Immobilieninvestoren ein komplettes Lösungsportfolio, um ihre Immobilien langfristig weiterzuentwickeln. Weitere Informationen: lukb.ch/immobilienbank

Der Alpinetechnik- Standort rund um Uri.



Inmitten des Alpinetechnik Clusters.

Alpinetechnik bildet seit Jahren eine starke Nische mit mehreren national und international bekannten Spezialfirmen. Hinzu kommt die SkiArena Andermatt-Sedrun, das grösste Wintersportgebiet in der Gotthardregion und zugleich eine ideale Plattform für Produktetests der Branche.

Lust auf einen Rundflug
durch die alpinen Kompetenzen
im Kanton Uri?



Weitere Informationen zum
Alpinetechnik-Standort unter:

alpinetechnik.ch



Standortförderung Uri
Kontaktstelle Wirtschaft

wirtschaft@ur.ch
+41 41 875 23 98

Geballte Ladung an Alpinetechnik-Kompetenz

Uri liegt direkt an der wichtigsten europäischen Nord-Süd-Achse, eingebettet in imposante Alpengipfel. Mit 37 Seilbahnen und sieben Skigebieten auf 37'000 Einwohner findet sich hier ein Bergbahnparadies. Dies spiegelt sich auch im Branchenmix des Wirtschaftsstandorts wider.

Unternehmensstandort der Extraklasse

Die grosse Dichte an Alpinetechnik-Unternehmen ist kein Zufall: Uri bietet das perfekte Umfeld für Ihren zukünftigen Unternehmensstandort inmitten des Alpinetechnik Clusters. Nebst der idealen Verkehrslage, dem optimalen Kostenumfeld und der verlässlichen Realisierung von Geschäftsideen bietet der Kanton Uri per sofort verfügbare Flächen für Industrie, Gewerbe und Dienstleistungen an. Allein im Areal «Werkmatt Uri» beim neuen Kantonsbahnhof sind 21 Baufelder auf rund 120'000 m² verkaufsbereit.



Arbeiten im Bereich Alpinetechnik

Die mehreren national und international bekannten Spezialfirmen bieten nicht nur eine geballte Ladung an Alpinetechnik-Kompetenz, sondern auch spannende Arbeitsstellen. Arbeiten in der Alpinetechnik im Raum Uri eröffnet zahlreiche Vorteile: Neben spannenden und zukunftsgerichteten Arbeitsplätzen findet sich ein Freizeitparadies für unzählige Outdoor-Sportarten. Bezahlbarer Wohnraum, top öV-Verbindungen nach Norden und Süden und ein breites Kulturangebot sind nur einige der Vorteile.

Von der Hauswartung zum Facility Management

Die sd Gebäudeunterhalt AG ist seit 26 Jahren im Facility Management aktiv und bewirtschaftet Gebäudeobjekte jeglicher Art. Als Familienunternehmen hat sie die Branchenentwicklung mitgemacht und bietet heute weit mehr an als eine einfache Hauswartung.

Text: Luisa Böbner, Bild: sd Gebäudeunterhalt

Raus aus der Komfortzone und rein in die Selbstständigkeit. Was vor 26 Jahren mit einer Idee in Stephan Dietzes Kopf begann, ist heute zu einer Firma mit 100 Mitarbeitenden an drei Standorten in der Schweiz herangewachsen. In Bremgarten, Oensingen und Sursee bietet die sd Gebäudeunterhalt AG ihren Kunden ein umfassendes Paket an Dienstleistungen im Bereich des Facility Management an, von der Gebäudereinigung über die Wartung technischer Anlagen bis zu Sicherheits- und Brandschutzkonzepten oder Gartenpflege (siehe Kästchen). Der Erfolg, den die Firma heute hat, kommt aber nicht von irgendwo: «Ich habe mit 30 Jahren bei null gestartet, löste mich von meiner sicheren Festanstellung und habe mein gesamtes Pensionskassengeld in die Firma investiert», blickt Geschäftsführer Stephan Dietze auf die Gründung zurück. Doch der Mut lohnte sich. Heute betreut die Firma Kunden aus der Zentralschweiz, Aargau, Bern, Solothurn, Baselland und der Stadt Zürich. Was sich grundlegend geändert hat, sind die Anforderungen und die Breite des Tätigkeitsfeldes in der Branche.

Hauswartung im digitalen Zeitalter

«Vor 26 Jahren gab es noch keine formelle Ausbildung oder Weiterbildung zum Fachmann oder zur Fachfrau für Betriebsunterhalt oder zum eidgenössischen Hauswart, da wurden Handwerker intern zu Hauswarten ausgebildet», erklärt Dietze. Heutzutage habe sich die Rolle des Hauswarts allerdings grundlegend verändert. Die Personen sind viel mehr Manager geworden, da der technische und digitale Bereich enorm gewachsen ist. Die Leitsysteme sind heute so fortschrittlich, dass man Einstellungen nicht mehr direkt an den Anlagen vornehmen muss, sondern diese online aus einem Büro steuern kann. Das Gleiche gilt für die Überwachung und Steuerung von Lüftungs-, Klima- und Heizanlagen. Tatsächlich ist es sogar möglich, dass Räume von ganzen Gebäuden in einem Schema aufgeführt werden und Defekte an Anlagen virtuell erkannt werden können. Und trotz des vielfältigen Tätigkeitsbereichs und des abwechslungsreichen Alltags genießt der



Oben links: Spezialreinigung in luftiger Höhe; oben rechts: Hauswart beim technischen Lüftungsanlagenrundgang; unten links: Rasenpflege; unten rechts: Bürounterhaltsreinigung.

Beruf laut Dietze ein zu wenig gutes Ansehen in der Gesellschaft: «Wir haben extrem Probleme, gut ausgebildete Leute zu finden.» Bei der Rekrutierung wird die Firma deshalb kreativ und gibt auch branchenfremden Personen eine Chance. So arbeiten zum Beispiel ein ehemaliger Stuntman oder ein ehemaliger Sternekoch bei der Gebäudeunterhaltfirma. Dietze betont, dass der persönliche Austausch von Mund zu Mund von grosser Bedeutung ist, um neue Mitarbeitende zu gewinnen, da Inserate wenig bis gar nicht erfolgreich seien.

Interne Wertschätzung

Für Spezialreinigungen oder Landschaftsgärtnerei werden allerdings Fachkräfte mit Spezialkenntnissen benötigt. Hier setzt die sd Gebäudeunterhalt AG auf interne Ausbildung. Gerade aufgrund der schwierigen Lage im Rekrutierungsprozess ist es Dietze wichtig, dass intern viel dafür gemacht wird, dass Mitarbeitende sich wertgeschätzt fühlen. Die sd Gebäudeunterhalt AG organisiert deshalb regelmässig gesellige Anlässe, Skiweekends oder Motorrad-

touren und bietet Fringe Benefits wie gute Pensionskassenleistungen. Die Firma liegt dem 57-Jährigen sehr am Herzen – deshalb wird auch die zukünftige Generation, welche nun langsam die Zügel übernimmt, die Geschäftsführung mit guter Unterstützung angehen können.

Leistungen

Die sd Gebäudeunterhalt AG bietet ihren Kunden ein Rundumpaket oder Einzelleistungen im Facility Management an. Dazu gehören Hauswartung, Gartenpflege, Unterhaltsreinigung, Spezialreinigung, kaufmännischer Unterhalt, technischer Dienst, Kundendienst für Mietende, SiBe Arbeitsschutz und Brandschutz.



HSLU – nahe dran an Menschen und den Themen der Zeit

Prof. Dr. Barbara Bader ist seit Dezember 2022 Rektorin der Hochschule Luzern. Dank vielen Gesprächen hat sie sich seither ein Bild von Region und Hochschule gemacht und erste Schwerpunkte gesetzt.

Interview: Senta van de Weetering, Bilder: Raisa Durandi

Sie sind Rektorin der grössten Bildungsinstitution der Zentralschweiz.

Was haben Sie selber zuletzt gelernt?

Vor langem habe ich mir selber eine Regel auferlegt: jedes Jahr etwas Neues von der Pike auf zu lernen. Das scheint mir als Leiterin einer Bildungsinstitution sehr wichtig zu sein. Das Spektrum reicht von Trockensteinmauerbau, Motorsägekurs, Website-Programmierung bis hin zu Griechisch oder Permakultur. Es gibt wenige Dinge, die ich als befriedigender empfinde als die steile Lernkurve am Anfang eines Lernprozesses!

Wie würden Sie das Verhältnis von Zentralschweiz und Hochschule Luzern beschreiben?

In den ersten drei Monaten als Rektorin der HSLU hatte ich mir viel Zeit reserviert für Antrittsbesuche und durfte mich mit einer Vielzahl Zentralschweizer Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Politik und Kultur austauschen. Mir wurde gespiegelt: Die HSLU ist mit ihren Aus- und Weiterbildungen und ihrer Forschungsleistung eine bedeutende Impulsgeberin für die Zentralschweiz. Sie trägt zur nationalen und internationalen Ausstrahlung bei und erhöht die Standortattraktivität der gesamten Region.

Welche Impulse gehen dabei von der HSLU aus?

Als grösste Bildungsinstitution der Zentralschweiz bildet die HSLU in über 60 praxisnahen Studiengängen junge Menschen aus. Dabei kommen mehr junge Menschen für das Studium in die Zentralschweiz als aus der Zentralschweiz in anderen Kantonen studieren. Viele Absolventinnen und Absolventen bleiben in der Region; sie sind gesuchte Arbeitskräfte, die aktuellstes Fachwissen in die Unternehmen bringen.

Sie hatten auch Forschung und Weiterbildung erwähnt.

Von unserem Weiterbildungsangebot profitieren jährlich rund 12 000 Personen. Lebenslanges Lernen ist nicht nur für die individuelle



Unterwegs ist Barbara Bader viel. Am liebsten mit dem Velo.



Mit Studierenden, Mitarbeitenden, Politikerinnen oder Wirtschaftsvertretern – Austausch ist Barbara Bader wichtig.

berufliche Entwicklung entscheidend, sondern ebenso für die Zukunftsfähigkeit der Betriebe. Wichtige Impulse kommen auch aus unserer Forschung: Die HSLU kooperiert mit einer Vielzahl an Unternehmen und Einrichtungen in der anwendungsorientierten Forschung und Entwicklung. Gerade für Partner ohne eigene R&D-Abteilungen entstehen hier wertvolle Innovationsdynamiken und Synergieeffekte.

Wie profitiert umgekehrt die Hochschule Luzern vom Standort Zentralschweiz?

Die Zentralschweiz ist ein attraktives Hoch-

schul Umfeld. Unsere Trägerkantone wollen Standorte für innovative Forschungs-, Bildungs- und Kulturinstitutionen sowie Unternehmen sein. Entsprechend haben sie die HSLU vor sechs Jahren bei der Gründung des Departementes Informatik in Rotkreuz unterstützt. Das Projekt Smart Region Zentralschweiz, neue Studiengänge wie Digital Construction oder die Verstärkung der Blockchainforschung verdeutlichen die Spill-over-Effekte der damaligen Entscheidung. Natürlich profitieren wir auch von unseren Partnerhochschulen am Campus Luzern und den exzellenten Kulturinstitutionen.

Welche gesellschaftlich und wirtschaftlich wichtigen Themen stehen jetzt gerade bei der HSLU an?

Derzeit prüfen wir die Lancierung eines Schwerpunktes Gesundheit, im Auftrag unserer Trägerkantone und gemeinsam mit dem Gesundheitszentrum XUND. Damit wollen wir im Zuge der Pflegeinitiative die Gesundheitsversorgung in der Zentralschweiz stärken und auch die praxisnahe, professionelle Weiterentwicklung des Pflegepersonals an den Schnittstellen zu bestehenden Angeboten der HSLU ausbauen, etwa zu den Bereichen Medizintechnik, Gesundheitsmanagement oder Digital Health.

Wie steht es mit anderen Megatrends?

Das Thema Nachhaltigkeit beschäftigt uns umfassend. Wir wollen mit gutem Beispiel vorangehen. Der geplante Campus Horw wird hier neue Massstäbe setzen. Unseren Studierenden vermitteln wir ökologisch, sozial und wirtschaftlich nachhaltiges Denken und Handeln. In der Pipeline befinden sich ausserdem zwei attraktive Angebote: Ein MAS «Netto-Null in Unternehmen» und ein Bachelorstudiengang in «International Sustainable Tourism».

ANZEIGE

Zuger Kantonalbank

Grüner Kredit: Investieren Sie in Ihr nachhaltiges Eigenheim



Zinsloser Kredit für eine grüne Zukunft

Endlich die Öl- oder Erdgasheizung durch eine Wärmepumpe ersetzen oder eine Photovoltaikanlage installieren – wir stehen Ihnen dabei zur Seite. Kundinnen und Kunden aus der Wirtschaftsregion Zug mit einer Hypothekfinanzierung bei der Zuger Kantonalbank profitieren von einem zinslosen Kredit für eine nachhaltige Investition (Wärmepumpe oder Photovoltaikanlage). Kundinnen und Kunden mit einer Hypothek bei einer Fremdbank sowie Neukundinnen und Neukunden aus der Wirtschaftsregion Zug erhalten ebenfalls einen zinslosen Kredit, wenn sie die Absicht kundtun, ihre Hypothekfinanzierung zur Zuger Kantonalbank zu transferieren.



Online Kredit berechnen und Antrag stellen

Scannen Sie den QR-Code oder folgen Sie dem Link und beantragen Sie einen zinslosen Kredit: www.zugerkb.ch/gruener-kredit

Wir begleiten Sie im Leben.

Innovativ in gleich mehreren Branchen

Das CSEM beweist seinen Geist für Innovation immer wieder aufs Neue. An seinem Standort in Alpnach beispielsweise forscht es an neuen Technologien für die produzierende Industrie und Life-Science-Anwendungen. Dazu greift es auch auf künstliche Intelligenz (KI) zurück.

Text: Michel Sutter, Bilder: CSEM



Am CSEM entsteht ein neues Zentrum für die Entwicklung neuer Technologien rund um Batterien für die Energiewende.

Edelsteine auf ihre Echtheit hin prüfen und damit ihren Wert bestimmen: Was für den Laien eine echte Herausforderung darstellen dürfte, ist auch für Experten eine komplexe Aufgabe. Die sogenannte Gemtelligence soll hier Abhilfe schaffen. Die Software, ein Gemeinschaftsprojekt des CSEM und Gemmologischen Labors des Schmuckspezialisten Gübelin, hilft mittels künstlicher Intelligenz (KI) dabei, die Standardeigenschaften von Steinen und damit deren Wert einzuschätzen. Eine Art «Super-Expertin», wie Philipp Schmid, Head Industry 4.0 & Machine Learning beim CSEM, die Software nennt. Und erst noch eine echte Zentralschweizer Innovation, da sie in Luzern entstanden ist.

KI unterstützt Fachkräfte

«Gemtelligence» ist nicht das einzige KI-Beispiel, das vom CSEM mitentwickelt worden ist. Auch zur Software STARe des Präzisionsinstrumente-Herstellers Mettler Toledo, die auf die

Erkennung von Materialbeschaffenheit ausgerichtet ist, hat das CSEM einen wichtigen Beitrag geleistet. Es hat die Software um den sogenannten AIWizard erweitert. Dieser unterstützt Expertinnen und Experten dabei, die Beschaffenheit von Materialien zu beurteilen, um diese für den richtigen Zweck einzusetzen.

Sowohl bei Gübelin wie auch Mettler Toledo geht es jedoch um mehr als nur um die Beschleunigung von Arbeitsprozessen, die bisher ausschliesslich von Menschen übernommen worden sind. «Es geht auch darum: Wie kann man mit KI Instrumente bereitstellen, die helfen, wenn Fachkräfte fehlen?», so Alexander Steinecker, Head Regional Development & Relations beim CSEM.

Lösungen für die Energiewende

Die Forschungsaktivitäten und der industrielle Technologietransfer sind am CSEM breit gefächert und decken wirtschaftlich relevante

Themen ab. Beispiel: die Batterietechnik. An seinem Hauptsitz in Neuchâtel hat das CSEM ein neues Kompetenzzentrum für Batterietechnologie eröffnet, den Battery Innovation Hub. Hier arbeiten die Forschenden unter anderem an der Entwicklung neuer Feststoffbatterien. Diese könnten dereinst die jetzigen Lithium-Ionen-Akkus in Elektrofahrzeugen ersetzen, weil sie eine deutlich höhere Energiedichte als diese aufweisen und damit weniger Platz und Gewicht beanspruchen.

Zukunftsweisende Technologien

Zurück nach Alpnach: Auch in der Laborautomatisierung und der Life-Science-Industrie kommen Technologien vom CSEM zum Einsatz: Für TECAN wurde ein KI-basiertes System entwickelt, was Fehlmanipulationen – etwa in automatisierten Blutanalysen – vermeiden soll. So wird Diagnostik zuverlässiger. CSEM hat auch einen industriellen Fertigungs-



Die Edelsteinbegutachtung erfordert Expertenwissen. Künstliche Intelligenz hilft bei der Bewertung.

prozess für Venenimplantate mit dem Start-up Clexbio realisiert. Eine besondere Herausforderung ist hier die Prozessskalierung unter klinischen Bedingungen. Solche Lösungen sind wichtige Bausteine hin zum Weg einer personalisierten Gesundheitsversorgung, also einer Diagnose und Therapie, die für das Individuum massgeschneidert ist.

Industrielle Prozesskontrolle, Lösungen für neue Energien, digitalisierte Gesundheit - das sind drei ganz unterschiedliche Branchen, in denen das CSEM mit Neuentwicklungen auf sich aufmerksam macht. «Unser Ziel ist es, Technologien zu entwickeln, die in die Zukunft weisen und die Bedürfnisse für die Industrie ansprechen», sagt Steinecker. Er sieht das CSEM als «Innovationskatalysator» für Schweizer Firmen, insbesondere für kleine und mittlere: «Wir stehen allen Unternehmen offen.»

CSEM

Das CSEM ist ein öffentlich-privates, Non-Profit-Forschungs- und Technologiezentrum. Es verfügt in der Schweiz über insgesamt sechs Standorte, einen davon in der Zentralschweiz in Alpnach. Der Hauptsitz liegt in Neuchâtel. Durch seine Innovationen und die Entwicklung und Weitergabe von Technologien mit weltweiter Bedeutung fördert das CSEM die Wettbewerbsfähigkeit. Rund 600 Personen arbeiten am CSEM, 50 davon in der Zentralschweiz. Die Zentralschweizer Kantone unterstützen das CSEM in Alpnach.

ANZEIGE



VOLVO SWISS PREMIUM®
10 JAHRE/150 000 KM GRATIS-SERVICE
5 JAHRE/150 000 KM VOLL-GARANTIE

V O L V O

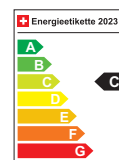
Zurückhaltung kennt er nur beim Preis.

Der Volvo XC60 XCENTRIC mit sportlich-schwarzen Designelementen – für kurze Zeit als besonders attraktives Angebot.

BEREITS FÜR **CHF 537.–** /MONAT

Profitieren Sie zusätzlich von der 4 für 3 Sommerkomplettrad Aktion.

Volvo XC60 Recharge XCENTRIC, 350 PS/257 kW. Katalogpreis CHF 92'270.– abzüglich XCENTRIC Bonus CHF 21'320.– = CHF 70'950.–. Monatsrate CHF 537.–. Ein Angebot der Volvo Car Financial Services by BANK-now AG. 1. grosse Leasingrate 20 %, Laufzeit 48 Monate, 10 000 km/Jahr. Zins nominal 3.9 %, Zins effektiv 3.97 %. Restwert gemäss Richtlinien von Volvo Car Financial Services (BANK-now AG). Diese sind indikativ und können von den Restwerten der Volvo Vertreter abweichen. Eine Kautions wird nicht verlangt. Obligatorische Vollkaskoversicherung nicht inbegriffen. Die Kreditvergabe ist verboten, falls sie zur Überschuldung der Konsumentin oder des Konsumenten führt (Art. 3 UWG). Kraftstoffverbrauch in l/100 km: 1.0–1.3 l, Stromverbrauch in kWh/100 km: 19.0–21.2 kWh, CO₂-Emissionen: 22–30 g/km. Energieeffizienz-Kategorie: C. Volvo Swiss Premium® Gratis-Service bis 10 Jahre/150 000 Kilometer, Werksgarantie bis 5 Jahre/150 000 Kilometer und Verschleissreparaturen bis 3 Jahre/150 000 Kilometer (es gilt das zuerst Erreichte). Abgebildetes Modell enthält ggf. Optionen gegen Aufpreis. Angebot gültig bis auf Widerruf oder solange Vorrat.



6021 Emmenbrücke
Rüeggisingerstrasse 61
Tel. 041 288 88 05

6045 Meggen
Luzernerstrasse 44
Tel. 041 377 37 37

www.hammerautocenter.ch

Prix SVC Zentralschweiz: Sechs Firmen für begehrten KMU-Preis nominiert

Das Unternehmensnetzwerk Swiss Venture Club (SVC) vergibt am 2. Mai 2023 zum neunten Mal den Prix SVC Zentralschweiz. Aus gut 100 Unternehmen der Region hat die sechzehnköpfige Expertenjury sechs Finalisten-Unternehmen bestimmt.

Text: Rahel Balmer, Bilder: Roberto Conciatori

Träger und Initiant der Prix SVC Verleihungen ist der Swiss Venture Club, ein unabhängiger Verein zur Förderung und Unterstützung von KMU in der Schweiz. Mit dem Prix SVC Zentralschweiz zeichnet er vorbildliche KMU aus, die unter anderem durch ihre innovativen Produkte und Dienstleistungen, ihre Firmenkultur, die Qualität der Mitarbeitenden und des Managements sowie durch einen nachhaltigen Erfolgsausweis und eine starke regionale Verankerung überzeugen. Unter der Leitung von Urban Camenzind, Regierungsrat und Volkswirtschaftsdirektor des Kantons Uri, hat die sechzehnköpfige Expertenjury aus 100 Unternehmen folgende sechs Unternehmen für den Final auserkoren: die Bachmann Forming AG aus Hochdorf, die EVZ Holding AG aus Zug, die InfoGuard AG aus Baar, die Pirmin Jung Schweiz AG aus Sursee, die Stöckli Swiss Sports AG aus Malters sowie die Trihow AG aus Rotkreuz. Die Preisverleihung findet am Dienstag, 2. Mai 2023, im Kultur- und Kongresszentrum Luzern (KKL) statt.



Reto Bachmann, CEO der Bachmann Forming AG, steht der Jury des Prix SVC Zentralschweiz Red und Antwort.

Kurzporträt Finalisten-Unternehmen

Die Bachmann Forming AG ist ein Teil der über 50-jährigen Bachmann Group, eines Schweizer Familienunternehmens in Hochdorf. Sie produziert massgeschneiderte Verpackungslösungen für den Food-Bereich sowie Kapsel-Lösungen für Kaffee und Multi-Beverage-Anwendungen. Zudem fertigt sie Verpackungen für die Pharma- und Medtech-Branche unter Reinraumbedingungen mit sterilisationsfähigen Materialien. Das Unternehmen wird in zweiter Generation von Reto Bachmann geleitet und hat 280 Mitarbeitende.

Die EVZ Holding AG ist das grösste Eishockey-Unternehmen der Zentralschweiz und beschäftigt rund 110 Festangestellte sowie 500 Teilzeitmitarbeitende in verschiedenen Bereichen. Der EVZ setzt auf nachhaltige und langfristige Jugendförderung mit fünfzehn Nachwuchsmannschaften und dem Ausbildungskonzept «The Hockey Academy». CEO Patrick Lengwiler leitet das Unternehmen,



In der Garderobe des EV Zug folgen die SVC-Jurymitglieder den Ausführungen von EVZ-CEO Patrick Lengwiler.

das aus der EVZ Holding AG und ihren Tochtergesellschaften sowie dem Eissportverein Zug besteht. Die Tochterunternehmen sind EVZ Nachwuchs AG, The Hockey Academy AG, EVZ Sport AG, EVZ Gastro AG und EVZ Management AG.

Die InfoGuard AG ist ein unabhängiges Schweizer Unternehmen, das umfassende Cyber-Security-Lösungen anbietet. Über 200 Sicherheitsexperten/-innen unterstützen täglich mehr als 400 Geschäftskunden in der Schweiz, Deutschland und Österreich, darunter bekannte Banken, Versicherungen, Industrieunternehmen, Energiedienstleister, Spitäler, Service Provider und Behörden. InfoGuard ist eine eigenständige Gesellschaft, vollständig im Besitz der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrats mit Beteiligung des Kaders. CEO und Verwaltungsratsdelegierter ist Thomas Meier.

Die Pirmin Jung Schweiz AG ist ein Schweizer Unternehmen, das sich seit 1996 auf das Bauen mit Holz spezialisiert hat. Über 100 Ingenieure und Ingenieurinnen sowie Planer/-innen begleiten Projekte in den Bereichen Tragwerksplanung, Bauphysik und Brandschutz. Der Firmensitz «Haus des Holzes» in Sursee verkörpert die Firmenphiloso-

phie «verantwortungsvoll bauen». Es ist ein Vorzeigeprojekt für digitales, klimagerechtes und kreislauffähiges Planen und Bauen, das den höchsten gesellschaftlichen, ökologischen und ökonomischen Anliegen gerecht wird. Das Unternehmen hat mehrere Standorte in der Schweiz und Deutschland. Der Firmeninhaber Pirmin Jung ist gelernter Zimmermann.

Die Stöckli Swiss Sports AG ist der erfolgreichste Skierhersteller der Schweiz mit zehn eigenen Sportfachgeschäften und zwei Testcentern. Das Familienunternehmen mit Sitz in Malers LU verkauft sowohl Ski als auch Zubehör und ist im aktiven Rennsport tätig. Über 60 Prozent der jährlichen Skiproduktion werden in mehr als 40 Länder exportiert. CEO Marc Gläser leitet das Unternehmen.

Die Trihow AG verbindet die analoge und digitale Welt, um digitale Inhalte durch haptische Elemente zugänglicher und erlebbarer zu machen. Die 15 Mitarbeitenden entwickeln gemeinsam mit Kunden ganzheitliche Lösungen im hybriden Raum, um das Kundenerlebnis auf ein neues Level zu bringen. Ob im Retail, bei Beratung oder Konfigurationen, Trihow macht digitale Inhalte be-greifbar.

Swiss Venture Club

Der Prix SVC fördert als Initiative des Swiss Venture Club die Schweizer Wirtschaft und die Schaffung von Arbeitsplätzen. Die öffentlichkeitswirksamen Preisverleihungen werden in acht Wirtschaftsregionen im Zweijahrestakt durchgeführt. Der SVC Region Zentralschweiz vergibt den Preis seit 2006 zur Förderung des regionalen Unternehmertums. Die Veranstaltung wird von zahlreichen Sponsoren unterstützt und bietet eine Plattform für KMU.

Erfahren Sie mehr unter www.svc.swiss oder erleben Sie die sechs Finalisten-Unternehmen des Prix SVC Zentralschweiz hautnah auf unserem SVC Youtube-Kanal und bei den «KMU-Gschichte» auf Tele 1.



ANZEIGE

Wirtschaftsinteressiert? Wir auch.



**Luzerner
Zeitung**

luzernerzeitung.ch

Kräuterkäse produziert aus Solarstrom

Josef Grüter befasst sich schon viele Jahre mit der Solarenergie. Kürzlich hat der Ruswiler bei der Neuen Napfmilch AG in Hergiswil bei Willisau ein spezielles Projekt initiiert.

Text: Ernesto Piazza, Bilder: Josef Grüter



Diese Solaranlage mit vertikalen Panels steht auf einem Dach der Neuen Napfmilch AG in Hergiswil bei Willisau.

Josef Grüter darf zweifellos als ein Vorreiter des aktuellen Solarenergie-Booms bezeichnet werden. So wird er in der Branche oft als «Solar-sepp» betitelt. Bereits fast 20 Jahre befasst sich der Landwirt und Energieingenieur mit dieser Materie. Hierfür gründete der Ruswiler 2006 auch die Firma Alectron. «Ich bin von der Familie her ein kreativer Typ», sagt er und lächelt. Wichtig ist ihm, seinen Ideen Ausdruck zu geben, da fühlt er sich im Element. Daher ist es kaum verwunderlich, wenn er betont: «Meine Welt ist nicht viereckig.» Dieses Modul hat ihn mit der Zeit bei seiner Innovationskraft eingeschränkt. Deshalb hat Grüter immer ein Quantum Swissness in der Solarbranche gesucht. Stets trieb ihn die eine Frage um: Was können wir in der Schweiz anders machen, um einen Systemmehrwert zu erreichen, der nicht von der globalen Wertschöpfungskette abhängt?

Wobei ihm bewusst ist, dass Innovation längst nicht immer heisst, auch wirtschaftlich

erfolgreich zu sein, damit Geld zu verdienen. «Aber plötzlich passt eine Idee zum Markt.» Und deshalb ist der akribische Tüftler überzeugt, mit seinem Sonnenfänger-Projekt eine weitere Duftmarke zu setzen.

Auf Win-win-Situation setzen

Dieses Projekt hat Grüter kürzlich auf einem Flachdach der Neuen Napfmilch AG in Hergiswil bei Willisau initiiert. Und zwar sind die Solarpanels – entgegen dem aktuell vorherrschenden Trend – nicht auf dem Dach liegend montiert, sondern als Vertikalanlage aufgestellt. Die Leistung vertikal liegt bei 110 Kilowattpeak. Das entspricht etwa einer Stromproduktion von 90000 Kilowattstunden pro Jahr. Dazu kommen weitere rund 80000 Kilowattstunden, die eine bereits bestehende Anlage auf einem daneben liegenden Wellblech-Flachdach mit darauf aufliegenden Solarpanels liefert.

Die vertikalen Panels befinden sich über einem Substrat mit Pflanzenkohle, Kräutern und Blumen. Und weg vom Boden heisst auch: mehr Platz für Licht, fürs Grün und für Unterhalt. Zudem trocknet der Boden dadurch aus, was das Wachstum begrenzt und auch der Biodiversität Platz gibt. Für die Pflege ist ein spezieller Kapproboter in Entwicklung. «Für mich war ganz entscheidend, der Innovation einen wirklich grünen Anspruch zu verpassen.» Will heissen: Grüter setzt auf eine Win-win-Situation. Zum einen produziert die Anlage Solarstrom, zum anderen steht sie im Einklang mit der Biodiversität und damit auch mit dem links-grünen Zeitgeist. Insekten, aber auch Vögel aller Art behalten oder erhalten so den dringend benötigten Lebensraum.

Ein Vorteil ist zudem, dass die 50 Zentimeter ab Boden nach Osten und Westen ausgerichteten Panelflächen von zwei Seiten beschienen werden und kein Schatten der Pflanzen drauf

fällt. Weiter sagt Grüter: «Die Module kauft man nach Leistung der Vorderseite. Die Hinterseite gibt es quasi gratis dazu. Deshalb dürfte sich der Kostenfaktor, speziell im Winter, wenn die Sonne wenig scheint und teurer Strom aus dem Ausland importiert werden muss, positiv auswirken.» Denn der Trichter, und damit die Auffangfläche für das Sonnenlicht, sei bei schwachem Licht grösser als bei einem normalen Dach, so Grüter. Liegt in dieser Jahreszeit auf den herkömmlichen Modulen Schnee oder Laub, sei dies für die Stromproduktion ein eigentlicher Killerfaktor. «Das Sonnenfänger-Projekt nützt den Schnee gar zur Rückstrahlung auf die vertikal stehenden Module.»

Die Anlage bei der Neuen Napfmilch AG ist seit letzten Oktober in Betrieb und wurde mit dem von Grüter entworfenen Montagesystem für erhöhte Ausreisskräfte konstruiert. Die insgesamt 170 000 Kilowattstunden decken rund 30 Prozent des aktuellen jährlichen Stromverbrauchs der Neuen Napfmilch AG. «Die neue Lösung gibt uns auch eine gewisse Planungssicherheit. Wir wissen, mit welchen Stromkosten wir rechnen müssen», sagt Daniel Erni, Geschäftsführer der Neuen Napfmilch AG. Er ist vom Projekt überzeugt. Denn vorher war das Dachsubstrat ausgewaschen und mit Moos überwachsen; jetzt energie- und biodivers. «Es passt zu unserer Firmenphilosophie und zu unseren Produkten, die wir auf den Markt bringen.» Will heissen: Das Unternehmen stellt aus Solarstrom auch Biokäse her.

Vogelwarte-Projekt als Initialzündung

Doch wie kam Grüter überhaupt auf diese Kombination? Aus einem Norddach ein «Gründach» zu machen und das Süddach mit «Solar» zu bestücken: Diese ursprüngliche Idee kreiste schon länger in seinem Kopf. Und weil er wusste, dass in Winterthur und Zürich schon vor einigen Jahren mit vertikalen Modulen experimentiert wurde, trat er mit den dortigen Regierungen in Kontakt. Und obwohl Grüter diesen Spielplatz im Kanton Luzern nicht vorfand, liess er sich von seiner Idee nicht abbringen, entwickelte sie weiter, wollte auf das Glas-Glas-Verfahren – statt auf das Glas-Folien-Verfahren – und auf das Agro-Photovoltaik-Projekt mit ökologischem Ausgleich setzen.

Und dies im Wissen, dass «das Projekt mit Blick auf das Bodenrecht eine grosse Herausforderung darstellt». Daher plädiert er dafür, dass dieser Aspekt bei den Solaranlagen aus den baulichen Vorschriften rausgenommen wird. «In diesem Zusammenhang habe ich auch mit einem grünliberalen Politiker gesprochen, allerdings ohne Erfolg.» Einen Markt für sein Projekt sieht Grüter gerade wegen der Baukanten-Thematik aber nicht bei Einfamilienhaussiedlungen, dafür bei Gewerbebauten.

Die Initialzündung für sein Projekt lieferte dem innovativen Tüftler ein begrüntes Flach-



Josef Grüter (links) und Daniel Erni haben gut lachen: Sie sind überzeugt vom Sonnenfänger-Projekt.

dach in Emmen, in der Nähe des Flugplatzes. Darauf betreute die Vogelwarte Sempach ein Projekt. Dieses hatte zum Inhalt, Kiebitze anzusiedeln. Dafür wurde die Dachfläche als Grünfläche genutzt. «Für mich war das eine kleine Insel im Mittelland», sagt Grüter. «Doch man hat daraus eine Kieswüste gemacht, sie mit Solarpanels bestückt – wohl aus Renditeüberlegungen.» Das Resultat sei für ihn ein Schock gewesen.

Diversen Facetten Raum geben

Bei der Anschaffung dürfte diese Variante zwar etwas teurer sein, mutmasst Grüter, «wenn wir aber alle Aspekte berücksichtigen, ist es die günstigste und beste Version, wenn Biodiversität und Wasserrückhaltung einen Wert in Franken haben sollen». Der Solarpionier geht jedenfalls davon aus, dass sich das System «längerfristig rechnet». Auch, weil aufgrund der Konzeption der Anlage im Winter, wo der Strom teurer und selten sauber sei, ebenfalls «nachhaltiger» Strom produziert werde.

Josef Grüter ist zweifellos ein Verfechter der Solarenergie. Und er sagt auch: Es sei richtig, möglichst viel Solarstrom zu produzieren. Aber zugleich mahnt er: «Nicht auf Kosten der Natur und des Klimas. Man will die Welt retten, setzt sie aber gleichzeitig unter Druck.» Der innovative Tüftler will deshalb diversen Facetten Raum geben, versucht das grosse Ganze im Blick zu behalten. So wird für ihn beispielsweise die graue Energie eines Produkts – in diesem Falle das Kies – zu wenig thematisiert. Und mit

einem durchaus kritischen Blick fügt er an: «Der Solarboom ist mir zu boomig geworden.»

Deshalb suchte Grüter schon seit geraumer Zeit einen Käufer für seine Firma. Kürzlich hat er sie nun an die Energiedienste Holding in Laufenburg, ein Unternehmen, das ideal passe, verkauft. Damit verschafft er sich wieder Freiraum, neue Ideen zu entwickeln. Und davon hat er noch einige.



Dieser Blick bietet noch eine andere Sicht auf die Anlage.

«Wir bleiben schweizerisch»

Der Versicherungsbroker Neutrass setzt auf den Standort Schweiz. Kunden und Mitarbeitende profitieren von den Aktivitäten der erfolgreichen Zentralschweizer Firma.
CEO und Inhaber Pascal Walthert (52) im Gespräch mit dem Wirtschaftsmagazin ROI.

Text: Nina Joho, Bild: Neutrass



Pascal Walthert, CEO und Inhaber des Versicherungsbrokers Neutrass mit Hauptsitz in Rotkreuz.

Was macht ein Versicherungsbroker?

Pascal Walthert: Einerseits führen wir Risikoanalysen durch und setzen die definierten Massnahmen zusammen mit dem Kunden aktiv um. Andererseits beraten und entlasten wir den Kunden bei der tagtäglichen Administration für den Versicherungsbereich und zeigen ihm laufend Veränderungen und Entwicklungen des Marktes auf.

Wer benötigt Neutrass?

Grundsätzlich jede und jeder, die es neutral mögen... (*lacht*). Im Ernst: Heute ist das Bedürfnis gross, persönlich und neutral beraten zu werden. Auch bei kleineren KMU macht dies durchaus Sinn.

Wie ist Neutrass organisiert?

Wir sind in unserem Tun konsequent und in unseren Abläufen sehr effizient. Ausgefeilte

Kontrollmechanismen sorgen zudem für Qualität. In der Digitalisierung, die auf die Kundenzufriedenheit ausgerichtet ist, sind wir in unserer Branche seit Jahren führend, wobei ich diesbezüglich immer wieder Industriebetriebe beneide, die in diesem Bereich viel weiter sind. Aktuell entwickelt unsere IT-Abteilung eine neue Brokersoftware, welche kurz vor der Lancierung steht und das wir auch Mitbewerbern zur Verfügung stellen.

Wie unabhängig ist Neutrass?

Wir sind finanziell und operationell völlig unabhängig. Als Mitglied des führenden Branchenverbandes SIBA verpflichten wir uns als Firma wie auch unsere Mitarbeitenden dem «Code of Conduct». Zusätzlich haben wir weitergehende Richtlinien für unsere Mitarbeitenden im Personalreglement festgelegt, welche die Unabhängigkeit sicherstellen.

Wie verdienen Sie Geld?

Primär erhalten wir keine Provision, sondern eine jährlich wiederkehrende Courtage. Somit ist die Betreuung bezahlt und nicht der Versicherungsabschluss. Dies ist viel nachhaltiger und unterscheidet uns von anderen Versicherungsvermittlern.

Ihre Branche scheint mir eher träge, gibt es auch Innovationsspielraum?

Wir beobachten stets die interessante Marktentwicklung in Ländern wie den USA, Neuseeland und Australien. Was dort passiert, erreicht zwei bis drei Jahre später oft, wenn auch leicht verändert, die Schweiz. Unter anderem stellen wir aktuell massiv mehr Schadenfälle im Cyberbereich fest. Das war in Ländern wie den USA, Neuseeland und Australien schon länger zu beobachten. Cyberversicherungen werden deshalb immer mehr zum Thema, obwohl der

Versicherungsmarkt kaum noch Versicherungskapazitäten hergibt. Deshalb hatten wir frühzeitig einen neuen Ansatz gewählt. 1. Priorität: Cyberangriffe verhindern bzw. minimieren; 2. Priorität: Eine Cyberversicherung abzuschliessen, welche im Schadenfall wasserdicht ist. Durch die Cyber-Assessments unserer Partner zeigen wir den Unternehmen auf, was sie verbessern müssen. So haben wir für unsere Kunden eine echte Innovation mit grossem Mehrwert entwickelt.

Bleibt Neutrass schweizerisch?

Ja. Obwohl wir immer wieder interessante Übernahmeangebote aus dem Ausland erhalten: Wir bleiben schweizerisch – und inhabergeführt. Das haben wir auch durch die kürzlichen Übernahmen der Finas Broker AG, Sursee, sowie der Finance Partner AG, Willisau, unterstrichen.

Spüren Sie den Fachkräftemangel?

Ja, aber nicht dramatisch. Unter anderem ist dies auch der geringen Fluktuation zu verdanken. Wir haben regelmässig Anfragen zu freien Stellen. Die Internationalisierung der Broker-Firmen ist ein Grund dafür. Als schweizerisches Unternehmen sind wir gefragt bei

«Kundennähe ist uns sehr wichtig. Wir wirken mit gebündelter Kraft aus der Mitte heraus.»

Pascal Walthert

Arbeitnehmenden. Besonders wichtig ist die Ausbildung. Aktuell beschäftigen wir drei kaufmännische Lernende. Diese Zahl möchten wir in naher Zeit verdoppeln. Etwas schwieriger gestaltet sich die Rekrutierung im IT-Bereich.

Sie betonen das Regionale...

Wir sind mit unseren elf Standorten schwergewichtig in der Region Zentralschweiz vor Ort jeweils stark verankert und somit für unsere Kundschaft gut erreichbar. Diese Kundennähe ist uns sehr wichtig. Wir wirken mit gebündelter Kraft aus der Mitte heraus.

Über Neutrass

Die Neutrass AG wurde 1988 als unabhängige Brokerfirma für Versicherungen, Vorsorge und Finanzen gegründet. In den vergangenen Monaten hat das inhabergeführte Unternehmen mit der Übernahme der Finas Broker AG, Sursee, und der Finance Partner AG, Willisau, seine Position als führendes Schweizer Unternehmen gestärkt. Neutrass beschäftigt aktuell rund 80 Mitarbeitende und ist an verschiedenen Standorten – schwergewichtig in der Zentralschweiz, aber auch der übrigen Schweiz – vertreten. Der Hauptsitz befindet sich in Rotkreuz. Das Unternehmen verfügt über verschiedene Qualitätszertifikate und besitzt die Berechtigung als Ausbilderin nach Cicero.

ANZEIGE

AM HÄRTESTEN PRÜFEN WIR UNS SELBST

Näher dran an Management-Weiterbildungen, die etwas bringen



Jetzt ganze Story lesen: news.hslu.ch/studie-zum-weiterbildungsnutzen

HSLU Hochschule
Luzern

Unser
Weiterbildungsangebot



Köpfe



Daniel Barmettler

Daniel Barmettler ist seit dem 1. Januar 2023 neuer Leiter Finanzen/Treuhand und Geschäftsleitungsmitglied der Heimatt Gruppe. Der erfahrene Treuhand-Profi (61) leitet 13 Mitarbeiter an 3 Standorten. Als dipl. Betriebsökonom HWV und zugelassener Revisionsexperte RAB ergänzt er die Geschäftsleitung. Langjähriger Kontakt zu Firmeninhaber Stefan Heini sowie die Unternehmensvision führten Barmettler zur Heimatt Gruppe. Die Firmenphilosophie des Treuhänders als Generalist und Sparringpartner für KMU hat ihn überzeugt.



Urs Bissig

Urs Bissig arbeitet seit 20 Jahren in leitenden Funktionen bei der Zuger Kantonalbank. Zuvor war er zehn Jahre bei einer anderen Bank im Firmenkundengeschäft tätig. Aktuell zeichnet er für das Privat- und Gewerbekundengeschäft der Region Zug West verantwortlich. Zur Region zählen die Gemeinden Risch, Cham, Hünenberg, Steinhausen und Baar. «Das dynamische wirtschaftliche Umfeld, die lokal verankerten Gewerbebetriebe sowie globalen Konzerne prägen unsere Region und bieten für uns als Bank sowie für mich persönlich spannende Herausforderungen», so Urs Bissig.



Annette Brüls

Annette Brüls ist seit 2018 CEO von Medela. Als Ingenieurin ist sie seit jeher fasziniert von Innovation und Technologie – und wie diese die Lebensqualität beeinflussen. Gemeinsam mit dem Team treibt sie die Innovationspipeline von Stillprodukten und medizinischer Vakuumtechnologie voran und verbessert die Gesundheit und das Leben von Müttern, Babys und Patienten – kürzlich lancierte Medela eine Milchpumpe für freihändiges Abpumpen. Mit Medela engagiert sie sich für die Gesundheit von Frauen und die Vereinbarkeit von Beruf und Familie für berufstätige Mütter.



Remo Bulgheroni

Remo Bulgheroni ist Geschäftsführer und Verwaltungsratsdelegierter der Kässbohrer Schweiz AG und seit 8 Jahren bei «Pisten-Bully» tätig. Er hat eine mechanische Grundausbildung absolviert und sich später als Marketing- und Verkaufsleiter sowie in der Technikerschule und als Betriebsökonom weitergebildet. Bulgheroni ist zudem Verwaltungsratspräsident der Luftseilbahn Flüelen Eggberge und bereits über 30 Jahre als Lieferant in der Bergbahnbranche aktiv.



Esther Christen

Der Vorstand von Spitex Nidwalden hat Esther Christen per 1. Juli 2023 zur neuen Geschäftsführerin gewählt. Sie ist seit 2014 als Leitung Pflege tätig und mit den Verhältnissen in Betrieb und Kanton bestens vertraut. Esther Christen stammt aus Stans und lebt heute in Hergiswil. Ihre Führungsausbildung hat sie an der Berner Fachhochschule absolviert und sie weist langjährige Erfahrung im Spitex-Bereich auf. Mit der internen Besetzung setzt Spitex Nidwalden auf Kontinuität und garantiert eine fachlich hochstehende Pflege und Betreuung.



Stephan Dietze

Stephan Dietze (57) ist der Unternehmensgründer der sd Gebäudeunterhalt AG. Nach 26 Jahren zieht er sich langsam aus der Geschäftsleitung zurück und übergibt sukzessiv die Verantwortung der nächsten Generation u. a. seiner Tochter. Er aber wird sich künftig neben dem VR-Mandat engagieren im neu geschaffenen Facility-Kundenangebot, Arbeits-Gesundheitsschutz und Brandschutz für Gewerbeobjekte. Dafür hat er extra noch mit 57 Jahren die Schulbank gedrückt. «Leidenschaft und Engagement kennt kein Alter.»



Guido Estermann

Guido Estermann ist seit 30 Jahren in der Bau- und Immobilienbranche tätig. Als gelernter Maurer und Bauführer hat er viele Jahre als Berater, Bau- und Projektleiter in Bau- und Holzbaufirmen sowie in Generalunternehmen Erfahrungen gesammelt. Seine Passion für Nachhaltigkeit und Energieeffizienz sowie die Weiterbildung zum Areal- und Immobilienentwickler qualifizieren ihn als gesamtheitlichen Immobilienexperten. Dieses Wissen kombiniert er nun seit 5 Jahren für Kundinnen und Kunden der Luzerner Kantonalbank.



Stefan Heggli

Stefan Heggli ist seit 1987 bei der LUKB tätig und wirkt seit 2015 massgeblich am Aufbau der Immobilienbank mit. Sein Weg führte über die Firmenkundenbetreuung und Teamleitung in der Unternehmerbank der LUKB zur Immobilienbank. Heute führt er in Co-Leitung mit Michel Amberg das Team der Immobilien-Experten der LUKB. Heggli ist eidg. dipl. Bankfachmann, hat einen Masterabschluss in Corporate Finance der Hochschule Luzern sowie ein CAS in Real Estate Finance der Uni Bern.

Die Zentralschweiz ist nach wie vor ein aufstrebender Wirtschaftsraum mit einer Vielzahl von innovativen Köpfen und dynamischen Unternehmerinnen und Unternehmern. Hier eine kleine – nicht vollständige – Auswahl.



Patrick Küng

Seit 2023 ist Patrick Küng Geschäftsführer der EWO Gebäudetechnik AG, unter dem Mutterhaus Elektrizitätswerk Obwalden. Mit vier weiteren Geschäftsleitungsmitgliedern und einem Bachelor in Gebäudetechnik sowie einem Master in Business Administration bringt er Erfahrung aus der Energie- und Gebäudetechnikbranche. Seit Mai 2020 leitet er das Geschäftsfeld Gebäudetechnik des EWO, war früher bei CKW Conex AG tätig und möchte die Gebäudetechnik in der Region prägen. Der 35-Jährige lebt mit Familie in Wilen, Obwalden.



Cihan Pinar

Cihan Pinar ist seit 18 Jahren im Hammer Auto Center tätig und seit 2019 Mitglied der Geschäftsleitung. Mit seiner kundenfreundlichen Art nimmt er die Funktion als Leiter Verkauf wahr und ist somit personell sowie fachlich verantwortlich für den gesamten Verkauf im Hammer Auto Center. Seine Karriere begann mit einer kaufmännischen Lehre in einem Garagenkleinbetrieb. Während seiner Laufbahn absolvierte er diverse Weiterbildungen wie den Automobil-Verkaufsberater mit eidg. Fachausweis, Verkaufsfachmann mit eidg. Fachausweis und den Abschluss als eidg. Dipl. Verkaufsleiter.



Vincent Revol

Vincent Revol leitet am CSEM den Bereich Research and Business Development für Life Sciences. Er verantwortet die strategische Ausrichtung des CSEM im Life-Science-Markt über alle CSEM-Standorte und treibt Innovationen im regen Austausch mit Partnern und Kunden voran. Er studierte Optoelektronik an der Stanford-Universität und erhielt den PhD-Grad an der Universität Zürich, bevor er seine Leidenschaft für Biowissenschaften entdeckte. Vincent Revol hat den EMBA Abschluss der ETHZ erworben. Er ist auch als InnoSuisse-Experte tätig und Mitglied in verschiedenen Programmen zum Coaching von Start-ups.



Reto Sidler

Der 45-jährige Luzerner ist seit Anfang Jahr Geschäftsführer der AKOMAG Corporate Communications AG. Diese unterstützt Unternehmen in der Zentralschweiz dabei, authentisch, nachhaltig und erfolgreich zu kommunizieren. Reto Sidler hat langjährige und vielseitige Erfahrung in der Kommunikationsberatung, in der Unternehmens- und Marketingkommunikation und in der Markenführung. Zudem ist er auf die Konzeption und Moderation von Strategie- und Innovations-Workshops spezialisiert.



Pascal Walthert

Pascal Walthert (52) ist CEO der Neutrass AG, einem unabhängigen Broker für Versicherungen, Vorsorge und Finanzen. Neutrass hat durch Übernahme der Finas Broker AG und der Finance Partner AG ihre Position als führendes Schweizer Brokerunternehmen gestärkt. Innovative Dienstleistungen und Produkte zeichnen den Broker aus – unter anderem im Bereich Cyber-Sicherheit. Das Unternehmen beschäftigt rund 80 Mitarbeitende an verschiedenen Standorten, hat den Hauptsitz in Rotkreuz und legt Wert auf die Ausbildung von Lernenden sowie interne Aus- und Weiterbildungen nach Cicero.



Markus Wermelinger

Markus Wermelinger ist eidg. dipl. Verkaufs- und eidg. dipl. Exportleiter und leitet seit dem 1. April 2011 die Exportdienste der Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz IHZ. Als Experte in den Bereichen Warenursprung, Freihandelsabkommen und Incoterms® gehören Export- und Importberatungen sowie die Organisation und Durchführung von IHZ-Exportseminaren zu seinen Haupttätigkeiten. Für unternehmensspezifische Fragestellungen führt er auch individuelle Seminare bei Firmen direkt vor Ort durch.



Thomas Zapparoli

Seit dem 1. April 2023 leitet Thomas Zapparoli das zehnköpfige Team Gewerbekunden Zug Ost der Zuger Kantonalbank. Mit über 20 Jahren Erfahrung im Firmenkundengeschäft und seit 2017 als Senior Firmenkundenberater betreut Zapparoli Kunden in der Stadt Zug, in Walchwil, Unterägeri, Oberägeri, Menzingen und Neuheim. Als Kassier der Vereinigung ProZug kennt er lokale Gewerbeherausforderungen. Er schätzt die Mischung aus Innovation und Tradition in der Wirtschaftsregion Zug und sieht Win-win-Situationen als Chance.



Marco Zraggen

Marco Zraggen war der erste Lernende bei der Sisag AG. Nach seinem Studium als Elektroingenieur leitete er zuerst die Informatik und später die Entwicklung des Urner Steuerungsbaus. Nach einer Weiterbildung in Unternehmensführung übernahm er nach einigen Wanderjahren 2020 die Geschäftsführung. Am Standort in Schattdorf hat das Unternehmen im SisCampus eine inspirierende Arbeits- und Ausbildungsstätte geschaffen, wo 150 Arbeitnehmende aus der ganzen Zentralschweiz für den Erfolg der Sisag verantwortlich sind.



Sie haben Ziele. Wir ebnen Wege.

Von der Analyse über die Strategie bis zur Finanzierung: Für ein ganzheitliches Immobilienmanagement braucht es einen guten Sparringpartner.

lukb.ch/immobilienmanagement

Martin Buob, Geschäftsleiter allgemeine baugenossenschaft luzern abl
Stefan Heggli und Guido Estermann, Immobilien-Experten LUKB