

**PODIUM.** Das Wahlverhalten in der Schweiz

**PRAXIS.** Ausbildung, Beruf, Erfolg

**CAMPUS.** Entscheiden Sie sich



**KOLUMNE.** Max Renggli, Inhaber der Renggli AG, über die Baubranche und ihre Verantwortung der Gesellschaft gegenüber ..... Seite 04

**PODIUM.** Wie wählt die Schweiz – und warum? Dr. des. Zora Föhn mit einem Ausblick auf die eidgenössischen Wahlen am 22. Oktober 2023 ..... Seite 06

**CAMPUS.** Was ist eine gute Entscheidung? Prof. Dr. Leif Brandes über Ursachen und Auswirkungen unserer täglichen Entscheidungen ..... Seite 14



# «Ob ihr wirklich richtig steht, SEHT IHR, WENN DAS LICHT ANGEHT.»



September 2023

<b>EDITORIAL.</b> «Ob ihr wirklich richtig steht, seht ihr, wenn das Licht angeht.» .....	03
<b>KOLUMNE.</b> Aus Überzeugung eine lebenswerte Zukunft bauen .....	04
<b>PODIUM.</b> Unsere Entscheidung – Wahlverhalten und Wahlbeteiligung in der Schweiz .....	06
<b>PRAXIS I.</b> Berufswahl: Wie werden Jugendliche in ihrer Berufswahl seitens Volksschule begleitet? .....	08
<b>PRAXIS II.</b> Wirtschaftswochen – Entscheidungsfindung im Klassenzimmer .....	10
<b>PRAXIS III.</b> Innovationsprozess – der Plan zum Erfolg .....	12
<b>CAMPUS.</b> Gutes Ergebnis = gute Entscheidung? .....	14
<b>ANALYSE.</b> Wirtschaftscockpit Zentralschweiz .....	18
<b>DOSSIER.</b> Kurzmeldungen, neue IHZ-Mitglieder .....	21
<b>IMPRESSIONEN.</b> Eindrücke der letzten Monate .....	27
<b>AUSBLICK.</b> Kommende Aktivitäten der IHZ .....	30

Wer sich noch an diesen Satz erinnert, kennt die Kindersendung «1, 2 oder 3», die seit bald 50 Jahren im deutschsprachigen Fernsehprogramm läuft. Dabei müssen sich Kinder für eine von drei möglichen Antworten auf eine Frage entscheiden. Was im spielerischen Umfeld Spass macht, stellt uns im Alltag öfter vor grössere Herausforderungen: Entscheidungen fallen.

Sie müssen sich entscheiden, welchen Beruf Sie wählen, mit wem Sie eine Familie gründen, wo Sie wohnen und in welchem Bereich sie sich engagieren. Doch nicht nur im privaten Bereich müssen Sie sich entscheiden. In einer Zeit voller Möglichkeiten und Veränderungen ist es von entscheidender Bedeutung, dass Sie auch in Ihrer beruflichen Funktion klare Entscheidungen treffen, um Ihr Unternehmen weiterzubringen. Die Kunst der Entscheidungsfindung ist dabei kein einfacher Prozess. Oft stehen wir vor

komplexen Herausforderungen, bei denen wir verschiedene Optionen abwägen müssen, ohne vollständige Informationen oder Sicherheiten. Die Fähigkeit, klug zu entscheiden, erfordert ein umfassendes Verständnis der Situation, eine sorgfältige Analyse und den Mut, auch risikobehaftet einen klaren Kurs festzulegen.

In der aktuellen Ausgabe des «zentralinfo» bieten wir Ihnen Anschauungsmaterial, um Ihre Entscheidungsfindung zu stärken. Wir präsentieren Ihnen aus verschiedenen Branchen bewährte Praktiken und nützliche Strategien, um fundierte Entscheidungen zu treffen. Dabei sind wir manchmal mit Risiken konfrontiert, die uns zögern lassen. Doch Stillstand ist keine Option. Gerade im aktuellen Umfeld mit grossen Unsicherheiten braucht es Pioniergeist, Mut und Gestaltungswillen. Indem wir uns mutig für einen Weg entscheiden, öffnen wir die Tür zu neuen Möglichkeiten und zu Wachstum. Lassen Sie uns gemeinsam den Mut aufbringen, Entscheidungen zu treffen und den Zentralschweizer Wirtschaftsraum weiter voranzubringen. Neben den individuellen Entscheidungen ist es dabei ebenso wichtig, gemeinschaftlich zu handeln. Zusammenarbeit und Austausch von Informationen sind von unschätzbarem Wert, um fundierte Entscheidungen zu treffen. Wir bieten Ihnen ein starkes Netzwerk, in dem Sie sich mit Gleichgesinnten treffen, Ideen austauschen und voneinander lernen können. «Entscheiden Sie sich!» ist daher nicht nur ein Motto für diese Ausgabe des «zentralinfo», sondern ein Aufruf zur Aktion. Lassen Sie uns den Mut aufbringen, Chancen zu ergreifen, die vor uns liegen. Ob wir dabei wirklich richtig stehen, sehen aber auch wir erst, wenn das Licht angeht.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine anregende Lektüre und erhellende Momente.

Adrian Derungs, Direktor IHZ

# Aus Überzeugung eine LEBENSWERTE ZUKUNFT BAUEN



Max Renggli,  
Verwaltungsrats-  
präsident Renggli AG

Vision und Mission der Renggli AG ist es, für eine lebenswerte Zukunft zu bauen, um den kommenden Generationen eine bessere Welt zu hinterlassen. Es gehört zur DNA und Philosophie des Unternehmens, Nachhaltigkeit in allen Bereichen zu fördern.

Lebensraum und Energie sind zwei brennende Zukunftsthemen, die mich persönlich und auch die Renggli AG in besonderem Masse betreffen. Ich betrachte es als meine unternehmerische Pflicht, zu diesen Themen Stellung zu beziehen und das Unternehmen strategisch zukunftsfähig auszurichten. Diese Herausforderungen sehe ich als unternehmerische Chance, innovative Lösungen zu entwickeln.

## AUS ÜBERZEUGUNG MIT HOLZ

Wir sind in der glücklichen Lage, dass unser Baustoff für nachhaltiges Bauen prädestiniert ist. Holz ist ein natürlicher, nachwachsender Rohstoff und bindet über Jahrzehnte CO<sub>2</sub> aus der Atmosphäre im Gebäude. Der Baustoff überzeugt aber auch mit anderen Vorteilen wie einem gesunden Raumklima, einer angenehmen Oberflächentemperatur und einer sinnlichen Haptik. Die industrielle Fertigung in witterungsgeschützten Werkhallen ermöglicht es, ganze Elemente und Module mit hoher Präzision herzustellen und mit kurzen Aufrichtzeiten auf der Baustelle zu montieren. Das ist nicht nur wirtschaftlich interessant, sondern entspricht auch den Nachhaltigkeitsbestrebungen der Investoren.

## MIT INNOVATION UND NACHHALTIGKEIT ZUM ERFOLG

Innovationen sind der wichtigste Motor für wirtschaftliches Wachstum. Nur mit Innovationen kann die Vision einer nachhaltigen Wirtschaft Wirklichkeit werden. Damit aus unseren Visionen greifbare Fortschritte werden, sind Forschung und Entwicklung unerlässlich. Dafür arbeiten wir immer wieder mit internationalen und nationalen Fachstellen und Forschungsinstituten zusammen. Unternehmensintern fördern wir mit verschiedenen Plattformen Innovationen im Grossen wie im Kleinen. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist die enge Einbindung der Kunden in den Entwicklungsprozess. Wir wollen nicht nur mit Kompetenz überzeugen, sondern auch mit emotionalen Momenten begeistern.

## DIE ZUKUNFT IST DIGITAL

Ich bin in einer analogen Welt aufgewachsen, habe aber die Digitalisierung von der ersten Stunde an miterlebt – und mitgenutzt. Der moderne Holzsystembau hat sich erst vor wenigen Jahrzehnten vom klassischen Zimmererhandwerk zu einer völlig neuen Bauweise entwickelt. Bereits 1995 produzierte die Renggli AG die Holzsystembauten im neu errichteten Werk direkt ab Computerdaten. Die technische und konstruktive Entwicklung war enorm. Wurde mit der Vorfertigung die «Baustelle in die Produktionshalle des Holzbauers» verlagert, so verlagert nun das «Building Information Modeling» (BIM) das komplette Bauprojekt in den virtuellen Raum.





## **CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN DER DIGITALEN TRANSFORMATION**

Die Digitalisierung verändert das Bauen grundlegend. Sie erfordert eine neue ganzheitliche Betrachtung von Gebäuden. Wir müssen uns vom Denken in Gewerken verabschieden und das Gebäude als Lebensraum mit Innen- und Aussenraum, Klima, Energiebedarf und im Gesamt-Lebenszyklus verstehen. Die Herkulesaufgabe besteht darin, alle beteiligten Gewerke und Unternehmen gemeinsam auf diesen Weg zu bringen. Denn erfolgreiche Kooperation funktioniert nur unter gleichberechtigten Partnern, die offen für diese Vernetzung und bereit sind, ihren Beitrag zu leisten.

## **JETZT VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN**

Nicht nur die Digitalisierung, sondern auch andere existenzielle Entwicklungen wie Klimaerwärmung, Wasserknappheit oder Flüchtlingsströme werden unser Leben und damit auch unsere Wirtschaft grundlegend verändern. Wir brauchen einen Paradigmenwechsel weg von der rein ökonomischen Motivation. Wir müssen Verantwortung übernehmen und unsere Ressourcen gerecht verteilen, den Verbrauch fossiler Energieträger stoppen und auf zukunftsweisende Technologien setzen. ◇

Vanille oder  
Cookie Dough Kokos  
mit Aktivkohle?

# Unsere Entscheidung – WAHLVERHALTEN UND WAHLBETEILIGUNG IN DER SCHWEIZ



Dr. des. Zora Föhn,  
Projektleiterin Interface  
Politikstudien  
Forschung Beratung AG

Am 22. Oktober 2023 finden die nächsten eidgenössischen Wahlen statt. Ein guter Zeitpunkt, um einen Blick auf das Wahlverhalten und die Wahlbeteiligung in der Schweiz und deren Entwicklung zu werfen.

## POLITISCHE RICHTUNGSWEISUNG - DIE EIDGENÖSSISCHEN WAHLEN

Die eidgenössischen Wahlen 2019 sind als Klima- und Frauenwahlen in Erinnerung geblieben: Die Grüne Partei Schweiz (GPS) überwand erstmals die 10-Prozent-Hürde, die Grünliberale Partei (GLP) verdoppelte ihre Sitze im Nationalrat und der Frauenanteil stieg in beiden Räten um 10 Prozent. Doch das ist vier Jahre her. Im Herbst stehen die nächsten Wahlen an, und dabei stellt sich die Frage, ob die Grünen ihren Wahlerfolg bestätigen können oder ob es zu bedeutenden Machtverschiebungen kommen wird. Gemäss den Vorwahlumfragen von Sotomo und Tamedia wird die Schweizerische Volkspartei (SVP) bei den kommenden Wahlen einen Teil ihrer Verluste von 2019 wettmachen können, während die GPS Teile ihres Erfolgs einbüßen wird.

## DAS WAHLVERHALTEN DER SCHWEIZERINNEN UND SCHWEIZER

Bedeutet das, dass nach den nächsten Wahlen alles wieder so ist wie vor 2019? Nicht unbedingt! Denn die Parteibindung sinkt kontinuierlich, während der Anteil der Wechselwählenden zunimmt. Früher wurde man in eine konservative oder eine liberale Familie hineingeboren, was oft das spätere Wahlverhalten bestimmte. Heute sind die Wahlen individueller. Die Relevanz der Herkunft hat abgenommen, die Bedeutung dessen, was einen aktuell beschäftigt und welche Lösungen die Parteien anbieten, zugenommen. Entscheidend für den Wahlausgang ist daher, ob es den Parteien gelingt, Teile der Bevölkerung zu mobilisieren. Aktuelle gesellschaftliche Themen können bei der Mobilisierung helfen und spielen daher eine immer wichtigere Rolle. Dies zeigt sich am Beispiel der letzten Wahlen: Damals hatte die SVP Mühe, ihre Basis zur Wahlteilnahme zu bewegen, da ihr Kernthema Migration weniger präsent war als vier Jahre zuvor. Gleichzeitig ist der GPS und der GLP die Mobilisierung gut gelungen, da ihnen eine hohe Kompetenz in klimabezogenen Themen zugeschrieben wurde, die durch die Klimadebatte im Jahr 2019 stark präsent waren. Was die Wählerinnen und Wähler im Herbst 2023 an die Urne treiben wird, zeichnet sich bereits ab: Als wichtigste politische Herausforderungen werden derzeit der Klimawandel, die Krankenkassenprämien, die Zuwanderung sowie die Versorgungs- und Energiesicherheit gesehen. Weitere Entwicklungen im Vorfeld der Wahlen haben aber durchaus das Potenzial, die Mobilisierung auch kurzfristig noch zu beeinflussen.



Ziege  
ist nicht  
gleich  
Ziege,  
aber  
alles ist  
Käse.

## WAHLBETEILIGUNG – EINE HERAUSFORDERUNG DER DIREKTEN DEMOKRATIE

Damit die Parlamente möglichst breit abgestützt sind, ist es aus demokratietheoretischer Sicht wünschenswert, die Bevölkerung zur Wahl zu mobilisieren, unabhängig davon, welche Partei bevorzugt wird. Die Schweiz hat weltweit eine der niedrigsten Wahlbeteiligungen mit Werten von unter 50 Prozent. Bei den Wahlen 2019 lag die Wahlbeteiligung bei 45,1 Prozent, was im Vergleich zu den vorherigen Wahlen 2015 einen Rückgang bedeutete und den kontinuierlichen Anstieg seit dem Rekordtief von 1995 (42,2 %) unterbrach. Die geringe Wahlbeteiligung in der Schweiz kann insbesondere auf die direkte Demokratie zurückgeführt werden. Durch die Mitwirkungsmöglichkeiten der Bevölkerung während der Legislatur wird den Wahlen weniger Bedeutung beigemessen.

Obwohl die Schweiz ein direktdemokratisches System hat, werden de facto viele Entscheidungen von den Parlamenten getroffen. Es ist daher zu hoffen, dass sich die Schweizerinnen und Schweizer zahlreich entscheiden, von ihrem Wahlrecht Gebrauch zu machen und viele über die Zusammensetzung der Parlamente mitbestimmen, so dass die Wahlen 2023 nicht wegen einer tiefen Wahlbeteiligung in Erinnerung bleiben. ◇

# Berufswahl: WIE WERDEN JUGENDLICHE IN IHRER BERUFSWAHL SEITENS VOLKSSCHULE BEGLEITET?

Mit der Wahl eines Berufes treffen Jugendliche eine wichtige Entscheidung für sich selber. Die Lehrpersonen bereiten sie Schritt für Schritt darauf vor und arbeiten dabei mit den Erziehungsberechtigten und der Berufsberatung zusammen. An jeder Schule im Kanton Luzern gibt es eine Ansprechperson für Themen rund um die Berufswahl.



Angela Brun, Bereichsleiterin Unterricht und Beauftragte Zyklus 3  
Dienststelle Volksschulbildung

Es ist eine zentrale Aufgabe der Lehrpersonen auf der Sekundarstufe, die Lernenden über den Berufswahlprozess zu informieren, sie darin zu begleiten und zu unterstützen. Für den Berufswahlunterricht stehen den Lehrpersonen ab der 1. Sekundarklasse Lektionen im Fach Lebenskunde zur Verfügung. Leitend für den Unterricht sind der Lehrplan und der Berufswahlfahrplan. Zusätzlich kommen verschiedene Lehrmittel zum Einsatz. Die wichtigsten Aktivitäten sind im Berufswahlfahrplan (Abbildung auf Seite 09) festgehalten. Dieser erstreckt sich über die gesamte Sekundarschule und zeigt auf, was zu welchem Zeitpunkt geschehen soll. Ein Teil der Aktivitäten findet im Rahmen des Berufswahlunterrichts in der Schule statt. Den anderen Teil organisieren die Jugendlichen selbstständig zusammen mit ihren Eltern.

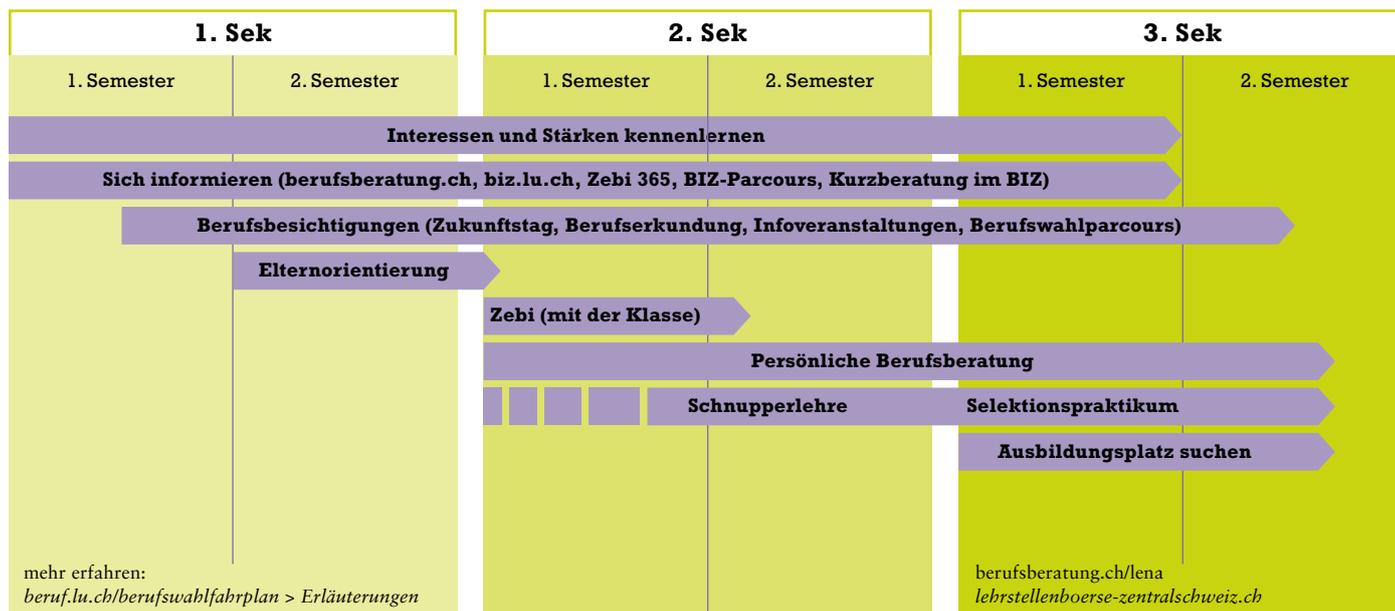


Pumps oder PUMA?

## 1. SEK: SICH SELBER KENNENLERNEN

In der 1. Sekundarklasse sollen die Lernenden ihre eigenen Fähigkeiten und Interessen kennenlernen, damit sie ihr Persönlichkeitsprofil beschreiben und für die Berufswahl miteinbeziehen können. Zugleich lernen sie das Schweizer Bildungssystem kennen und verschaffen sich Informationen zu verschiedenen Berufen. Unterstützend in dieser Phase ist beispielsweise ein Besuch im Berufsinformationszentrum BIZ.

## Berufswahlfahrplan Kanton Luzern



### 2. SEK: SCHNUPPERN UND BERUFSWUNSCH FESTLEGEN

Im November der 2. Sekundarklasse besuchen alle Lernenden die Zentralschweizerische Bildungsmesse Zebi. Dort stellen jeweils rund 160 Berufsverbände ihre Angebote vor und unterstützen die Jugendlichen in ihrer individuellen Berufserkundung. Ergänzend dazu initiieren viele Schulen im Kanton Luzern zusammen mit dem heimischen Gewerbe Berufsparcours zum Erkunden von Berufen vor Ort. Sie können dafür ein unterstützendes Tool nutzen, das der Gewerbeverband zur Verfügung stellt. Ab dem zweiten Semester der 2. Sekundarklasse konkretisieren die Lernenden beim Schnuppern ihren Berufswunsch. Gegen Ende der 2. Sekundarklasse sollten die Jugendlichen Klarheit über ihren Berufswunsch haben. Jetzt ist es Zeit, ein Bewerbungsdossier zu erstellen oder sich über das Angebot weiterführender Schulen zu informieren. Dabei können die Lernenden auf die Unterstützung der Lehrpersonen zählen, sei es beim Schreiben des Lebenslaufs oder beim Üben von Bewerbungsgesprächen.

### 3. SEK: LEHRSTELLE SUCHEN

In der 3. Sekundarklasse steht die Suche nach einer Lehrstelle oder die Anmeldung an einer weiterführenden Schule im Zentrum. Auch diesen Prozess begleiten die Lehrpersonen. Mit Blick auf das baldige Ende der Volksschule steht im Berufswahlunterricht nun die Vorbereitung auf die neue Rolle als Lernende bzw. Lernender im Betrieb und in der Berufsfachschule im Vordergrund.

### BLICK IN DIE ZUKUNFT

Das kantonale Schulentwicklungsvorhaben «Schulen für alle» befasst sich unter anderem mit der Flexibilisierung der Abschlussklasse bzw. mit der Frage: Wie können wir die Lernenden individuell fördern und begleiten, so dass die Passung an die Anforderungen der Lehrstelle bestmöglich gelingt? Denn es ist unser erklärtes Ziel, dass es möglichst vielen Jugendlichen gelingt, einen stimmigen ersten Berufswahlentscheid zu treffen, und dass sie optimal auf das Leben nach der Volksschule vorbereitet sind. ◇

# Wirtschaftswochen – ENTSCHEIDUNGSFINDUNG IM KLASSENZIMMER

Der Verein wirtschaftsbildung.ch stellt ein Planspiel zur Verfügung, womit die Jugendlichen realitätsnahe Zielkonflikte basierend auf typischen unternehmerischen Problemstellungen erleben. Dabei werden sie von Menschen aus der Wirtschaft begleitet.



Cornelia Steiner,  
Leitung Finanzen/  
HR / Administration  
BASWA acoustic AG

Im Zentrum einer Wirtschaftswoche stehen die Entscheidungen, welche die Jugendlichen als Unternehmerinnen oder Unternehmer fällen. Am Ende des Tages zeigt sich, ob ein Unternehmen erfolgreich unterwegs ist oder gerettet werden muss.

## EIN UNTERNEHMEN GRÜNDEN

Eine Wirtschaftswoche startet mit der Produktwahl. Die Klasse entscheidet gemeinsam darüber, welches Produkt ihre Firmen diese Woche herstellen und vertreiben werden. Das war der einfache Teil. Ab jetzt stehen die Unternehmen in gegenseitiger Konkurrenz. Die nächsten wichtigen Entscheide betreffen ihre Firma. Wie in einem richtigen Unternehmen, sind alle GL-Mitglieder für ihre Bereiche verantwortlich. Sie bestimmen in der Gruppe, wer welche Funktion übernimmt. Die Firma bekommt einen Namen und die passende Strategie. Sie formulieren ihre Vision, kreieren ihr Logo und erarbeiten ihren USP/ihr Alleinstellungsmerkmal.

Während der Woche werden fünf Geschäftsjahre budgetiert und ausgewertet. Die Anforderungen steigen mit jedem Geschäftsjahr an. Sie können investieren, Personalentscheide fällen und ins Ausland expandieren. Wenn nötig werden Kredite beantragt oder Sozialpläne ausgehandelt. Sie müssen sich mit ihrer Strategie gegen ihre Mitbewerber auf dem Markt durchsetzen. Es gilt, fundierte Entscheide zu treffen mit Blick auf eine ökonomische, soziale und ökologische Nachhaltigkeit.

## TROTZ WIDERSTÄNDEN MUTIG ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN

Mutig bleiben, Zielkonflikte ausdiskutieren und am Ende gemeinsam Entscheidungen treffen sind wohl die grössten Herausforderungen, welche diese Woche an die Jugendlichen stellt. Das gestaltet sich am Anfang einer Woche meistens etwas unbeholfen und oft müssen wir sie dazu ermutigen. Einmal auf den Geschmack gekommen, fahren sie zur Höchstform auf. Als Coach sind wir ihre Ansprechpartner in der Woche. Wir unterstützen mit unserem Wissen und unserer Erfahrung aus dem beruflichen Alltag.





Urdinkelsauerteigmaisquarkmohnbrötchen

Die IHZ organisiert in Zusammenarbeit mit wirtschaftsbildung.ch und weiteren regionalen Partnerverbänden die Wirtschaftswochen an Zentralschweizer Gymnasien. 2023 finden in der Zentralschweiz Wirtschaftswochen an 15 Gymnasien mit insgesamt 33 Klassen statt. Rund 700 Schülerinnen und Schüler nehmen daran teil. Zahlreiche Zentralschweizer Unternehmen unterstützen die Wirtschaftswochen finanziell, als Host-Unternehmen, mit einer Unternehmensbesichtigung oder durch die Delegation von Führungskräften als Spielleiterinnen und Spielleiter.

### **SONNENBRILLE MIT INTEGRIERTEM SOUNDSYSTEM**

Am Ende einer Woche bin ich immer wieder begeistert davon, was die Jugendlichen erarbeitet haben. Eine mobile Kaffeemaschine, die mir auf dem Weg zur Arbeit meinen Lieblingskaffee zubereitet. Eine Sonnenbrille mit integriertem Soundsystem. Die Ideen sind grenzenlos. In all den Jahren, seit ich als Spielleiterin im Einsatz bin, lerne ich immer wieder aufs Neue, dass der Innovation keine Grenzen gesetzt sind. Eine Wirtschaftswoche ist für mich Herausforderung und Perspektivenwechsel zugleich – und immer eine grosse Bereicherung zum Alltäglichen.

### **ENGAGEMENT FÜR DIE ZUKUNFT**

Gelegentlich führe ich Wirtschaftswochen auch mit neuen Spielleiterinnen und -leitern durch und gebe meine Erfahrungen weiter. Als Fachbeirätin von wirtschaftsbildung.ch darf ich den Vorstand aus Sicht der Spielleitung unterstützen. Mit meinem Engagement möchte ich den Jugendlichen die Begeisterung für das Unternehmertum vermitteln. Damit sie sich irgendwann in der Zukunft daran erinnern und mutig Entscheidungen treffen mit Blick auf eine ökonomische, soziale und ökologische Nachhaltigkeit. ◇

# Innovationsprozess – DER PLAN ZUM ERFOLG

Die Sigrist-Photometer AG ist eine feste Grösse im internationalen Markt für optische Qualitäts-Messgeräte. Das ist das Resultat eines konsequent umgesetzten Innovationsprozesses, welcher schon 2020 zum Gewinn des IHZ-Innovationspreises geführt hat.

---



Markus Stolz,  
Geschäftsführer  
Sigrist-Photometer AG

Mit Sitz und Wurzeln in Ennetbürgen, entwickelt, produziert und vertreibt Sigrist seit 75 Jahren qualitativ hochwertige optische Messgeräte. Dank Pioniergeist und Expertise gehört Sigrist heute global zu den Technologie- und Qualitätsführerinnen von Photometern für die Wasserversorgung, die Lebensmittelindustrie, Industrielle Prozesse sowie Verkehr & Umwelt.

Für Sigrist zählen Geschwindigkeit, Agilität und der Fokus auf die richtigen strategischen Ziele, um sich als KMU mit einem Exportanteil von 60 Prozent gegen grosse Konkurrenten durchzusetzen. Das Erfolgsrezept ist neben der wichtigsten Ressource, den rund 85 Mitarbeitenden, ein strukturierter Innovationsprozess. Beide Faktoren zusammen haben Sigrist 2020 bis zum IHZ-Innovationspreis geführt.

Durch die Tochtergesellschaften in Deutschland und England und rund 70 Vertriebspartner weltweit ergibt sich eine Fülle an Informationen aus den Absatzmärkten: konkrete Bedürfnisse von Endkunden, Regulatorien und Markttrends. Wie werden nun die richtigen Entscheide für ein innovatives Produktportfolio für die kommenden Jahre gefällt?

## VON DER IDEE ZUR INNOVATION

Der Innovationsprozess ist das geeignete Instrument, um die Informationen aus den Absatzmärkten zu bündeln und die richtigen Schlüsse daraus zu ziehen. Er zieht sich wie ein roter Faden durch das Unternehmen: Das Produktmanagement sammelt, analysiert und evaluiert alle Marktbedürfnisse und Technologietrends. Basierend darauf entscheidet das Innovationsteam schrittweise, welche Ideen in den Innovationsprozess und zur Forschung & Entwicklung für die Produktentwicklung gelangen. Die neuen Produkte und Lösungen werden dann durch die moderne Produktion inhouse hergestellt und durch den Verkauf und die Vertriebspartner weltweit vermarktet.

In der Evaluations- und Entwicklungsphase ist für Sigrist die Zusammenarbeit mit Partnern wie der Hochschule Luzern HSLU, der Universität Freiburg (D), dem CSEM und der TU München sehr wertvoll. Auch mit Branchenverbänden der Bierindustrie, den Brunnenmeistern, dem ASTRA (Tunnel) usw. besteht ein regelmässiger Austausch.



### **DIE ANFORDERUNGEN DER MÄRKTE**

Sigrist ist in unterschiedlichsten Märkten aktiv und daher sind auch deren Ansprüche divers. In den Märkten Wasser und Verkehr gelten staatliche Regulierungen. In der Chemie- und Pharmaindustrie sind die Sicherheit, Genauigkeit und Robustheit entscheidend und bei den Getränken und Lebensmitteln wiederum die Empfehlungen der Branchenverbände. Trotz diesen unterschiedlichen Ansprüchen seitens der Märkte schafft es Sigrist, Innovationen auf den Markt zu bringen und Trendsetterin zu sein.

Während sich neue Technologien etablieren, setzen aber viele Kunden auch auf bewährte Produkte. Modernisieren oder neu entwickeln? Als KMU mit limitierten Ressourcen bleibt wenig Raum für grundlegende Forschungstätigkeiten. Deshalb setzt Sigrist auch auf ihre Stärke in der Modernisierung von Hardware, Software, IoT-Integration, Prozessen, Design und Bedienbarkeit der bestehenden Produkte.

### **DER PLAN FÜR DIE ZUKUNFT**

Es ist die Sammlung an Marktbedürfnissen sowie Erkenntnissen von Sigrist-Mitarbeitenden, welche schliesslich in einem Innovationsprozess zusammenkommen. Aus Marktorientierung und Technologie-Innovation ergibt sich durch den strukturierten Prozess ein klarer Innovationsplan für die Zukunft. ◇

Ein Pralimeer

# Gutes Ergebnis = GUTE ENTSCHEIDUNG?

35'000 Entscheidungen treffen Erwachsene pro Tag. In wenigen Bereichen des Lebens haben wir so viel Routine – und doch verfehlen einige unserer Entscheidungen regelmässig das Ziel. Was aber unterscheidet gute von schlechten Entscheidungen?

---

Fangen wir mit einem kleinen Gedankenexperiment an: Denken Sie bitte an die letzte Situation, in der Sie das Gefühl hatten, eine gute Entscheidung getroffen zu haben. Wenn Sie wie die meisten Menschen denken, dann haben Sie gerade an eine Situation gedacht, in der Sie ein gutes Ergebnis erzielt haben. Mit anderen Worten: Sie haben von der Qualität des Ergebnisses auf die Qualität der Entscheidung geschlossen – dieser Ansatz ignoriert aber einen wesentlichen Erfolgsfaktor in der Realität: Glück bzw. Pech.



Prof. Dr. Leif Brandes,  
Professor für Marketing  
und Strategie  
Universität Luzern

## WARUM WIR WENIGER AUS ERFOLGEN LERNEN

Eine fehlende Unterscheidung zwischen Ergebnis- und Entscheidungsqualität erklärt, warum wir im Allgemeinen weniger aus Erfolgen als aus Niederlagen lernen – wer fragt sich schon, warum eine Entscheidung zum Ziel geführt hat, wenn sie doch erfolgreich war? In der Literatur bezeichnet man dieses Verhaltensmuster als «failure to ask why». Dieses Verhaltensmuster wird dabei von zwei weiteren psychologischen Tendenzen noch begünstigt: erstens dem sogenannten «fundamental attribution error» und zweitens unserer Tendenz zu «overconfidence».

Mit dem Begriff «fundamental attribution error» bezeichnen Verhaltenswissenschaftler die Tendenz, dass Menschen die Gründe für Erfolge in sich selbst sehen und nicht in externen Faktoren wie Glück. Bei Misserfolgen kehrt sich diese Tendenz um – man gibt eher externen Faktoren die Schuld. Mit «overconfidence» hingegen bezeichnet die Literatur die menschliche Tendenz, grundsätzlich eine zu hohe Meinung von uns selbst zu haben. Dies erklärt, warum regelmässig 80 Prozent der Befragten angeben, dass sie besser als der Durchschnitt Auto fahren – wären die Befragten unverzerrt in ihrer Betrachtungsweise, würde ein Wert von 50 Prozent resultieren.

Die Konsequenz aller drei Verhaltensmuster und Tendenzen ist, dass wir Entscheidungsprozesse wiederholen, wenn sie zu guten Ergebnissen geführt haben, nicht aber, wenn sie zu schlechten Ergebnissen geführt haben. Dies kann dazu führen, dass man in der Zukunft schlechte Prozesse – bei denen man unwissentlich Glück beim Ergebnis hatte – wiederholt, während man gute Prozesse, bei denen man Pech hatte, verwirft.

## WIE MAN ENTSCHEIDUNGSQUALITÄT VERBESSERT

Um die Qualität Ihrer Entscheidungen zu verbessern, bieten sich verschiedene Ansätze an. In der Kürze seien hier nur zwei genannt. Erstens sollten Sie sich beim Feiern Ihrer Erfolge immer auch fragen, warum es zu diesem Ergebnis gekommen ist – hätte eine andere Person dasselbe Ergebnis erreicht? Die Antwort auf diese Frage mag Ihnen nicht gefallen, aber sie ist wichtig, um sich selbst nicht zu täuschen. Zweitens sollte Ihre Beurteilung auf dem richtigen Zeithorizont erfolgen – manche Entscheidungen manifestieren sich schnell in Ergebnissen, andere benötigen etwas länger. ◇

Je schneller der Effekt, desto weniger Möglichkeiten, die Ursache falsch zu attribuieren. Diese beiden Ansätze ermöglichen es Ihnen, dem Faktor «Glück/Pech» auf die Spur zu kommen, und die Ursachen hinter Ihren Ergebnissen zu erlernen – die Grundvoraussetzung, um Ihre Entscheidungsqualität für die Zukunft zu erhöhen. ◇

Der hier abgedruckte Text stellt eine stark verkürzte Darstellung von Ansätzen zur Verbesserung der Entscheidungsqualität dar. Eine ausführlichere Behandlung ist Teil der Lehrinhalte des neuen CAS «Behavioral and Neuroscience for Business» an der Universität Luzern.

Blätterwald







Da hast du  
den Salat.

### **Die Schönheit der Vielfalt**

Am Marktstand zu stehen und die unendliche Vielfalt der Gemüseauslage zu betrachten, versetzt uns in Staunen. Ob schön geordnet oder wild durcheinander, ob Turnschuhe, Zeitschriften, Glacesorten oder Süßigkeiten: Die Möglichkeit, aus einer Vielzahl von Optionen auswählen zu können, hat eine befriedigende Wirkung auf uns. Doch manchmal kann die Wahl zu haben auch schon fast zu einer Qual werden. So wie es die Bildreihe im vorliegenden «zentralinfo» zeigt. Für welche der vielen Möglichkeiten entscheiden Sie sich im Alltag? Und fällt Ihnen die Wahl immer leicht?

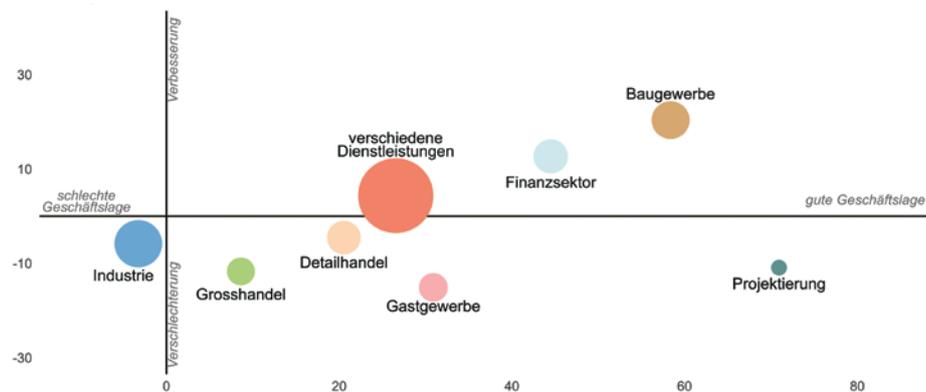
# WIRTSCHAFTSCOCKPIT ZENTRALSCHWEIZ

## INDUSTRIESEKTOR RUTSCHT IN DEN NEGATIVEN BEREICH

Die Branchen Industrie, Grosshandel, Detailhandel, Gastgewerbe und Projektierung nehmen die Geschäftslage im Juli 2023 negativer wahr als drei Monate zuvor. Insbesondere getrieben durch die exportorientierten Unternehmen befindet sich die Industrie am Quartalsende zum ersten Mal seit drei Jahren im negativen Bereich. Bei allen anderen Branchen wird die Geschäftslage nach wie vor von einer Mehrheit der Unternehmen positiv wahrgenommen. Der Finanzsektor macht wie im letzten Quartal an Boden gut. Ebenfalls im Plus sind die Dienstleistungsbranche und der Bausektor, die zwischen den letzten beiden Quartalen noch einen Rückgang verzeichnet haben.

## Geschäftslage im Juli 2023

Im Vergleich zum Vorquartal nach Branchen in der Zentralschweiz



Die Grösse der Kreise zeigt den Anteil der Beschäftigten je Branche (Stand 2019).  
Eigene Darstellung / Quelle: KOF Konjunkturforschungsstelle

Die Daten beruhen auf der Unternehmensumfrage «Geschäftslageindikator» der KOF Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich. Die Grafik zeigt saisonbereinigte Werte der Zentralschweiz über die abgebildeten Wirtschaftsbereiche. Die Position in der Horizontalen weist die Einschätzung über die aktuelle Geschäftslage der Firmen aus, auf der Vertikalen wird die Differenz zur Befragung im Vorquartal angezeigt. Die Grösse der Kreise stellt die Wichtigkeit des Sektors in der Zentralschweiz dar, hier gemessen als Anteil der Beschäftigten.

## Geschäftslage

Befragung, saisonbereinigt



Eigene Darstellung / Quelle: KOF Konjunkturforschungsstelle

Im Gegensatz zur Gesamtschweiz wird die Geschäftslage im Vergleich zu den Vormonaten positiver wahrgenommen. Ausschlaggebend ist hierfür insbesondere der gewichtige Dienstleistungssektor, der gesamtschweizerisch im Vergleich zum letzten Quartal einen Abschwung verzeichnet, in der Zentralschweiz aber einen positiven Trend verfolgt. Das Gleiche gilt für die Finanzbranche und den Bausektor, die in der Zentralschweiz stark zulegen.

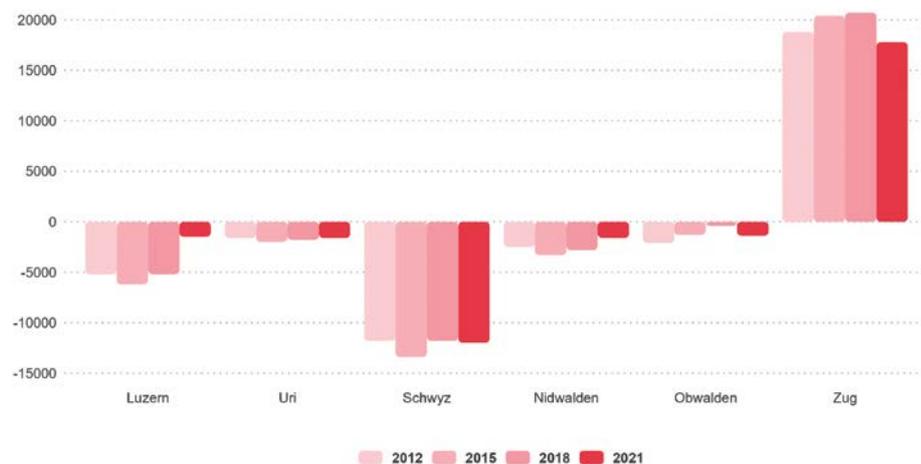
In der Umfrage werden die Unternehmen gebeten, ihre gegenwärtige Geschäftslage zu beurteilen. Sie können die Lage mit «gut», «befriedigend» oder «schlecht» bezeichnen. Der Saldowert der gegenwärtigen Geschäftslage ist die Differenz der Prozentanteile der Antworten «gut» und «schlecht».

### WUSSTEN SIE EIGENTLICH?

In der Zentralschweiz weist lediglich Zug einen positiven Arbeitspendlersaldo auf. 2021 pendelten deutlich mehr Personen für die Arbeit aus anderen Kantonen in den Kanton Zug als umgekehrt. Der Unterschied beträgt fast 18'000 Personen. Den höchsten negativen Saldo weist der Kanton Schwyz auf. Der Unterschied zwischen Schwyzerinnen und Schwyzern, die in einem anderen Kanton arbeiten, und Ausserkantonalen, die im Kanton Schwyz arbeiten, betrug im Jahr 2021 12'000 Personen. Der Pendlersaldo veränderte sich in den meisten Zentralschweizer Kantonen zwischen 2012 und 2021 nur wenig. Lediglich im Kanton Luzern nahm der negative Pendlersaldo zwischen 2020 und 2021 von -4'400 auf -1'500 stark ab, nachdem er sich in den zehn Jahren zuvor stets zwischen -4'000 und -7'000 bewegte. Ob es

### Pendlersaldo der Kantone

Differenz zwischen Zu- und Wegpendler/innen zu Arbeitszwecken

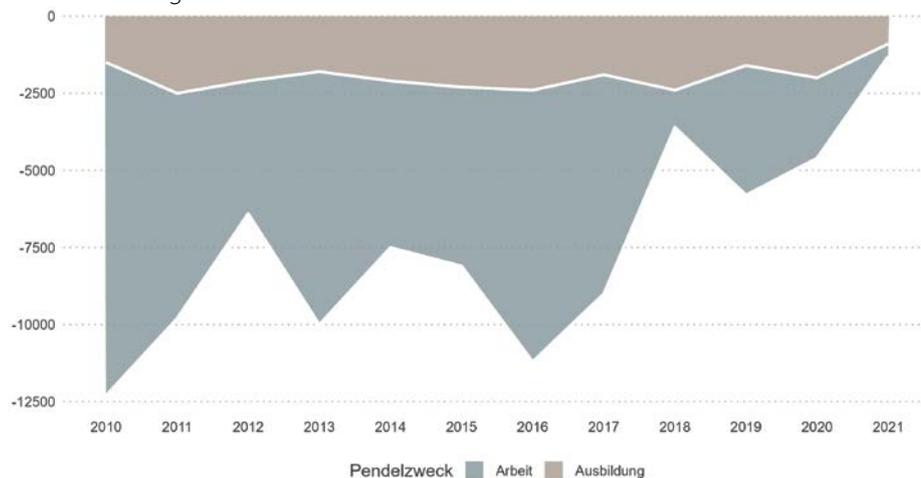


Eigene Darstellung / Quelle: LUSTAT, BFS – Strukturhebung

sich dabei um eine Trendwende oder nur um einen – allenfalls coronabedingten – Zufall handelt, werden die Zahlen in den nächsten Jahren zeigen.

### Pendlersaldo der Zentralschweiz

Differenz zwischen Zu- und Wegpendlerinnen und -pendlern nach Arbeitszweck und Ausbildungszweck



Eigene Darstellung / Quelle: LUSTAT, BFS – Strukturhebung

Der Pendlersaldo der Region Zentralschweiz hat seit 2010 stark zugenommen. Das bedeutet, dass im Verhältnis zu den Wegpendelnden immer mehr Personen aus anderen Regionen für die Arbeit in die Zentralschweiz kommen. Im Jahr 2010 betrug die Differenz zwischen Zentralschweizer Personen, die in einer anderen Region arbeiten, und Personen aus anderen Regionen, die in der Zentralschweiz arbeiten, rund -10'800, im Jahr 2021 lediglich -1'300. Insbesondere seit 2016 ist eine deutliche Erhöhung des Saldos feststellbar. Der Pendlersaldo, der lediglich das Pendeln für Ausbildungszwecke erfasst, ist über den gleichen Zeitraum relativ konstant geblieben.



Von Aschblond bis Zartrosa

# Meldungen

## DER INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER ZENTRALSCHWEIZ IHZ

### PARLAMENTSWAHLEN 2023

Am 22. Oktober 2023 ist Wahltag. Drei IHZ-Vorstandsmitglieder stellen sich zur (Wieder-)Wahl ins nationale Parlament. Im Interview nehmen Andrea Gmür, Adrian Steiner und Hans Wicki Stellung zu vier aktuellen IHZ-Themen.



Andrea Gmür,  
Ständerätin Kanton  
Luzern (Die Mitte)



Adrian Steiner,  
Nationalratskandidat  
Kanton Luzern  
(Die Mitte)



Hans Wicki, Ständerat  
Kanton Nidwalden  
(FDP)

**Arbeitskräftemangel bewältigen:  
Welche Jobprofile braucht die  
Zentralschweizer Wirtschaft und wie  
kommt sie an diese Arbeitskräfte?**

**Andrea Gmür:** Der Fachkräftemangel hat bald alle Branchen erreicht. Gesucht sind Jobprofile in der Technologie, im Gesundheits- und Ingenieurwesen, in der IT, dem Tourismus, dem Hotel- und Gastgewerbe. Zusätzlich benötigen wir Fachkräfte in den Bereichen Bildung, Forschung und Entwicklung sowie erneuerbare Energien. Um diese Arbeitskräfte aus dem In- und Ausland anzuziehen und auch langfristig zu binden, braucht es attraktive Arbeitsbedingungen, ein angenehmes Lebensumfeld, ein starkes Bildungssystem und auch eine hochwertige Gesundheitsversorgung. Ein Klima von Innovation und Technologie zieht motivierte Talente an.

**Adrian Steiner:** Wir als Thermoplan suchen immer wieder Talente aus allen Bereichen – insbesondere Spezialisten mit technischem Hintergrund. Dabei gehen wir auch unkonventionelle Wege. So haben wir letztes Jahr den tüftelPark Rigi ins Leben gerufen. Damit sprechen wir – in enger Zusammenarbeit mit den hiesigen Bildungsinstitutionen – die jungen Talente von morgen an und geben diesen heute schon einen konkreten Einblick in die moderne Berufswelt.

Aber auch bei den bestehenden Mitarbeitenden ist Thermoplan laufend gefordert. Um sie arbeitsmarktfähig zu behalten, bieten wir Hand für Weiterbildungen und haben von der Gründerfamilie einen Ausbildungsfonds zur Verfügung gestellt bekommen, um erwachsenen Mitarbeitenden zu ermöglichen, die fehlende berufliche Grundbildung nachzuholen.

Es gibt auch Fälle von Mitarbeitenden, die aufgrund einer Krankheit oder eines Unfalls nicht mehr in ihr angestammtes Einsatzgebiet zurückkehren können. Für solche Fälle haben wir ein Care-Programm, das ihnen eine vorsichtige Wiedereingliederung ermöglicht, gemäss ihrem neuen Potenzial und in ihrem Tempo. Gerade in solchen Fällen sehen wir als Thermoplan unsere Verantwortung in der sozialen Eingliederung und der Sicherung eines geregelten Tagesablaufs, um die nachhaltige Heilung der betroffenen Menschen zu unterstützen.

**Hans Wicki:** Der Arbeitskräftemangel ist eine Gefahr für unseren Wirtschaftsstandort. Das Problem lässt sich aber nicht regional lösen – im ganzen Land wird branchenübergreifend verzweifelt nach Personal gesucht. Wenn wir diese Herausforderung nicht nur über die Einwanderung lösen wollen, muss das inländische Potenzial besser ausgeschöpft werden. Dazu braucht es eine Stärkung des dualen Bildungssystems, den Ausbau von Kita-Angeboten in Unternehmen und die Eliminierung steuerlicher Nachteile.

### Platz der Schweiz in der Welt:

**Welche Strategie soll die Schweiz bei den aktuellen Tendenzen zu Protektionismus und Handelskonflikten haben und was ist die beste Lösung für das Verhältnis mit der EU?**

**Adrian Steiner:** Thermoplan ist ein global tätiges Unternehmen mit 98 Prozent Exportanteil. Wir sind der Meinung, dass Rahmenbedingungen zu schaffen sind, die auf Gegenseitigkeit beruhen. Rosinenpickerei funktioniert nicht. Und dies gilt nicht nur für die Zusammenarbeit mit der Europäischen Union, sondern global. Hand in Hand zu einer besseren Weltwirtschaft!

**Andrea Gmür:** Es braucht eine breite Diversifizierung der Handelspartner, eine Stärkung unserer multilateralen Handelsbeziehungen und generell den permanenten Dialog. In Bezug auf unser Verhältnis zur EU benötigen wir endlich geregelte Beziehungen. Die EU ist unser wichtigster Handelspartner. Ein reibungsloser Zugang zum europäischen Markt ist für die Schweizer Wirtschaft zentral. Der Bundesrat muss endlich ein neues Verhandlungsmandat beschliessen.

**Hans Wicki:** Die Beziehungen zwischen der Schweiz und der EU sind von herausragender Bedeutung für unser Land. Weil die EU und ihre Mitgliedsländer unsere wichtigsten Handelspartner sind, muss alles dafür getan werden, dass der bilaterale Weg weiterentwickelt und langfristig gesichert werden kann. Weder ein Beitritt zur EU, zum EWR noch eine Abschottungspolitik sind gangbare Alternativen. Global sollen weitere Freihandelsverträge mit Drittstaaten in aufstrebenden Wirtschaftsregionen angestrebt werden, damit unsere Unternehmen Zugang zu neuen Märkten erhalten und die Versorgung unseres Landes mit Rohstoffen und Energie gesichert werden kann.

### Chancen der Zentralschweiz:

**Welche Chancen hat die Zentralschweiz aus ökonomischer Sicht? In welchen Bereichen kann die Schweiz von der Zentralschweiz lernen und umgekehrt?**

**Hans Wicki:** Mit ihrer ausgezeichneten Lebensqualität, Lage und Verkehrsanbindung, dem günstigen Investitionsklima, gut ausgebildeten Arbeitskräften und der moderaten Steuerbelastung bietet die Zentralschweiz einen attraktiven Wirtschaftsstandort. Die Instrumente der Standortförderung müssen weiter konsequent eingesetzt und ausgebaut werden, um gute Rahmenbedingungen zu garantieren. Damit der Deindustrialisierung und dem Verlust

von Arbeitsplätzen entgegengewirkt werden kann, sollte die Innovationspolitik gezielt gestärkt werden. Erfolgversprechende Entwicklungsmöglichkeiten sehe ich bei der Ansiedlung und Förderung von neuen Geschäftsfeldern und Clustern für zukunftsgerichtete Start-ups.

**Adrian Steiner:** Die Zentralschweiz von der Schweiz zu differenzieren, ist der falsche Ansatz. Wir sind ein kleines Land und sollten uns als Einheit sehen und auch nach aussen so darstellen. Was uns einzigartig macht, ist unser duales Berufsbildungssystem. Investieren wir heute in die Fachkräfte von morgen, und sie werden unsere Wirtschaft in Zukunft bereichern und weiter vorantreiben!

**Andrea Gmür:** Die Chance liegt in einem kompakten Wirtschaftsraum mit Fäden in die ganze Welt. Durch Investitionen in die Infrastruktur und Förderung des Tourismus kann die Zentralschweiz ihren wirtschaftlichen Beitrag aus diesem Sektor weiter ausbauen. Weiter kann sie sich auf ihre Technologie- und Forschungseinrichtungen wie Uni und HSLU stützen, um innovative Unternehmen und Start-ups anzuziehen. Dies fördert die Schaffung von hochwertigen Arbeitsplätzen und stärkt die Wettbewerbsfähigkeit der Region. Mit dem Durchgangsbahnhof Luzern soll unsere Region als wichtiger Verkehrsknotenpunkt weiter gestärkt werden. Als Tourismusregion sind wir traditionsgemäss weltoffen und fähig, uns rasch neuen Bedürfnissen anzupassen oder neue Angebote zu schaffen.

**Bürokratie abbauen:**

**Was gilt es zu verbessern und wie setzen Sie sich mit Ihrer Politik konkret dafür ein?**

**Andrea Gmür:** Es gilt, die Chancen der Digitalisierung auch in der Verwaltung noch besser zu nutzen. Meine Motion zur radikalen Vereinfachung der Meldepflicht bei gewerbmässiger Beherbergung von Gästen ist ein solcher konkreter Schritt.

**Hans Wicki:** Bürokratie und übermässige Regulierungen schaden dem Wirtschaftsstandort Schweiz. Darum kämpfe ich seit vielen Jahren für einen Bürokratieabbau und unterstütze – auch als Vizepräsident der Kommission für Wirtschaft und Abgaben WAK – alle Bestrebungen, die in diese Richtung gehen. Im Juli stimmte der Ständerat dem neuen Unternehmensentlastungsgesetz zu, das auf einer Motion meiner Partei basiert. Es soll die Regulierungsbelastung reduzieren und die Digitalisierung von Behördenleistungen fördern.

**Adrian Steiner:** Wir brauchen keine Überregulierungen und keine Verbote, sondern unternehmerische Freiheiten, die eine erfolgreiche Wirtschaft erst ermöglichen. Denn Wirtschaft schafft Wohlstand für alle. Konkrete Vorschläge liefere ich, sobald ich die entsprechenden Dossiers in Bundesbern studiert habe.



### **ELIANE LAUB WECHSELT ZU EMMI**

Seit dem 1. Juni 2019 hat Eliane Laub die IHZ-Geschäftsstelle als Direktionsassistentin mitgeprägt. Nun hat sie sich entschieden, ab September eine neue berufliche Herausforderung bei der Emmi in Luzern anzutreten. Wir danken Eliane für ihr grosses Engagement und die stets sympathische Zusammenarbeit. Das ganze IHZ-Team wünscht weiterhin alles Gute und viel Freude an der künftigen Aufgabe.



### **HERZLICH WILLKOMMEN IM TEAM, ILONA COOLS**

Am 1. Oktober 2023 begrüssen wir Ilona Cools als neue Direktionsassistentin im IHZ-Team. Sie tritt die Nachfolge von Eliane Laub an. Seit 2016 war Ilona als Direktionsassistentin im Technopark Luzern tätig. Das IHZ-Team heisst Ilona herzlich willkommen und freut sich auf die Zusammenarbeit!



### **WIR GRATULIEREN NATASCHA HURSCHLER ZU 10 JAHREN BEI DER IHZ**

Seit dem 1. Oktober 2013 zählt die IHZ auf die wertvolle Arbeit von Natascha Hurschler. Natascha ist stellvertretende Leiterin des IHZ-Exportdienstes und leitet zudem das Finanz- und Rechnungswesen. Zum 10-Jahr-Jubiläum gratulieren wir ganz herzlich und danken für ihr langjähriges Engagement, ihren Einsatz und die tolle Zusammenarbeit!

## NEUE IHZ-MITGLIEDER

Seit der letzten Ausgabe des «zentralinfo» sind, unter anderen, nachfolgende Unternehmen der IHZ beigetreten.



Sandro Obrist,  
Rechtsanwalt und  
Partner ADLEGEM  
Rechtsanwälte

### ADLEGEM Rechtsanwälte

An zentraler Lage in der Neustadt von Luzern bietet die Kanzleigemeinschaft ADLEGEM Rechtsanwälte eine qualitativ hochwertige Rechtsberatung. Das Fundament bilden langjährige Berufserfahrung, strategisches Denken und fundierte Rechtskenntnisse. Mit fachlicher Kompetenz, Flexibilität und Effizienz wird immer die für die Klientschaft beste Lösung angestrebt. Dabei steht eine langfristige, auf gegenseitigem Vertrauen basierende Geschäftsbeziehung im Fokus. Entschlossen, engagiert und hartnäckig. Das ist ADLEGEM.

[www.adlegem.ch](http://www.adlegem.ch)



Thomas Kostrzewa,  
Geschäftsführer  
AllyAllez GmbH

### AllyAllez GmbH

AllyAllez steht für «Gemeinsam vorwärts» und unterstützt Unternehmen dabei, den fortlaufenden Wandel im Kundenverhalten erfolgreich zu bewältigen. Der pragmatische «Dreiklang»-Ansatz, bestehend aus kollaborativer Führung, einer Kultur des Wandels und neu gedachten Servicestrategien, schafft die organisatorische Bereitschaft für Kunden-Transformation. AllyAllez ist fest davon überzeugt, dass komplexe Probleme und Herausforderungen durch eine konstruktive, lösungsorientierte und zuversichtliche Denkweise bewältigt werden.

[www.allyallez.com](http://www.allyallez.com)

### Carletto AG

Die Carletto Gruppe, ein Familienunternehmen in zweiter und dritter Generation, ist seit 1986 erfolgreich als Spielwarendistributor in der DACH-Region tätig. Das Portfolio von über 50 Marken umfasst von klassischen Spielwaren, Kreativmarken bis hin zu Puzzles und Spielen alles, was Klein und Gross Freude bereitet! Der eigene Spieleverlag Game Factory publiziert regelmässig international erhältliche Spiele. Ein wichtiger Erfolgsfaktor der Carletto ist die eigene Logistik, die auch Drittkundengeschäfte abwickelt. Ab 2024 wird der Hauptsitz nach Brunnen SZ verlegt.

[www.carletto.ch](http://www.carletto.ch)



Peter Gygax, CEO  
Carletto AG

### Nicole Frank Kommunikation GmbH

Die Inhaberin Nicole Frank moderiert Kongresse und Fachtagungen. Als Auftritts- und Mediencoach macht sie exponierte Persönlichkeiten fit für kommunikative Herausforderungen. Die Kommunikationsexpertin gibt ihre Erfahrungen aus über 20 Jahren als Polit-Journalistin und Primetime-Moderatorin beim Schweizer Radio und Fernsehen SRF weiter (u. a. als TV-Moderatorin der «Rundschau» oder als Bundeshaus-Korrespondentin). Sie berät Unternehmen, Verbände sowie Verwaltungen in anspruchsvollen Situationen individuell und effektiv.

[www.nicolefrank.ch](http://www.nicolefrank.ch)



Nicole Frank,  
Inhaberin Nicole Frank  
Kommunikation GmbH



Josef Imholz,  
VRP und Mitinhaber  
Imholz Sport AG

### Imholz Sport AG

Die Imholz Sport AG feiert dieses Jahr ihr 75-Jahr-Jubiläum. Der Urner Familienbetrieb wurde 1948 gegründet und umfasst mittlerweile sechs Standorte: das Hauptgeschäft in Bürglen, drei Filialen in Andermatt, und mit dem Cash Sport & Fashion zwei weitere Geschäfte in Altdorf. Der Hauptfokus liegt auf Wintersportausrüstung sowie im Sommer auf Bergsport und Running. Ein top Einkaufserlebnis mit besserer Beratung, gutem Service und grosser Auswahl steht im Vordergrund. Auch ein persönliches Gespräch bei einem Kaffee an der Sportlerbar in Bürglen darf nicht fehlen. Seit über 10 Jahren ist Imholz Sport zudem spezialisiert auf Arbeitsbekleidung, Arbeitsschuhe, Teambekleidung und Sicherheitsausrüstung für Firmen.

[www.imholzsport.ch](http://www.imholzsport.ch)



Dr. Robert Koelliker,  
Geschäftsleiter Patent-  
anwalt Koelliker GmbH

### Patentanwalt Koelliker GmbH

Nach dem Motto «Ihre Erfindung ist bei uns in guten Händen» berät die Patentanwalt Koelliker GmbH ihre Mandanten individuell, auf Augenhöhe und gestützt auf Vertrauen. Sie schützt und verteidigt geistiges Eigentum in Bezug auf Patente, Marken und Designs. Mit Expertise u. a. in chemischen, physikalischen und technischen Bereichen vertritt die Patentanwalt Koelliker GmbH ihre Mandanten selbst oder über Korrespondenzanwälte weltweit vor allen Patentämtern. Über die reine Dienstleistung hinaus profitieren Mandanten von einem Rundum-IP-Service.

[www.koelliker.biz](http://www.koelliker.biz)

### Stiftung Campus Sursee

Gegründet 1972, hat sich CAMPUS SURSEE als leuchtendes Symbol der Bildung in der Schweiz etabliert. Tief in der Bildung verwurzelt, bietet der Campus das breiteste Ausbildungsangebot im Baugewerbe, kraftvoll gepaart mit Hotellerie und Sport. Die vielfältigen Konferenz- und Seminarräume, komfortable Hotelzimmer und einladende Restaurants fördern eine Atmosphäre des Lernens und des Austauschs. Die lebendige Sportarena und die vielseitige Eventhalle spiegeln den dynamischen Geist der Gemeinschaft wider. CAMPUS SURSEE – ein Ort, der Wissen, Engagement und Interaktion harmonisch vereint, ein einzigartiger Ort, der Menschen weiterbringt.

[www.campus-sursee.ch](http://www.campus-sursee.ch)

### Sette Racing AG

Sette Sports ist eine Sportmarketing-Agentur mit Sitz in Sursee und spezialisiert auf Eventmanagement und -vermarktung sowie auf die Betreuung und Beratung von Sportlern. Sette Sports ist die Organisation hinter Tudor Pro Cycling, dem ehrgeizigsten und vielversprechendsten Strassenradteam, das die Schweiz im letzten Jahrzehnt gesehen hat. Sie ist auch Inhaberin der Eventserie Chasing Cancellara und managt den Schweizer Radsport-Shootingstar Marc Hirschi. Geführt vom Inhaber, dem zweifachen Olympiasieger Fabian Cancellara, ist Sette Sports vor allem im Radsport aktiv.

[www.sette-sports.com](http://www.sette-sports.com)



Andrea Ming,  
Direktorin Stiftung  
Campus Sursee



Raphael Meyer  
CEO Sette Racing AG



Manuela Eigenmann,  
Direktorin Hotel-  
Restaurant Sonnenberg

### Hotel-Restaurant Sonnenberg / Verein The Büz

Seit 2007 ist Ausbilden, Schulen und Qualifizieren die Maxime auf dem Krienser Sonnenberg. Unter dem Dach des Vereins The Büz arbeiten über 20 Fachpersonen und 50 stellensuchende Mitarbeitende. Als Ausbildungsbetrieb mit hohem fachlichem Niveau und Praxisbezug ist das Hotel-Restaurant Sonnenberg eine Innovation im Bereich Arbeitsintegration. Mit individuellen Kursen und Coachings werden die Kenntnisse der Mitarbeitenden stetig weiterentwickelt, um eine Integration in den ersten Arbeitsmarkt zu ermöglichen. Seit einem Jahr organisiert The Büz die GastroGo!-Kurse, welche Personen ohne Gastro-Vorkenntnisse ansprechen, um den Personalmangel in der Branche zu lindern.

[www.sonnenberg.ch](http://www.sonnenberg.ch)



Patrick Riedweg,  
Geschäftsführer  
Swissmechanic  
Zentralschweiz

### Swissmechanic Sektion Zentralschweiz

Die Swissmechanic Zentralschweiz ist eine der grössten Verbandssektionen der SWISS-MECHANIC Schweiz, welche sich durch den führenden KMU-Arbeitgeberverband der MEM-Branche auszeichnet. Mit unserem regional verankerten Ausbildungszentrum in Luzern verfügen wir über eine erstklassig ausgebaute Bildungsinfrastruktur, in welcher jährlich rund 230 Lernende in sechs MEM-Berufen ausgebildet werden. Wir nehmen die Bedürfnisse unserer Auftraggeber wie Mitgliedfirmen auf regionaler Ebene wahr und kompetente Kursleiter bieten einen praxisbezogenen Unterricht in der Grund- und Erwachsenenbildung an.

[www.zs.swissmechanic.ch](http://www.zs.swissmechanic.ch)

[www.memoundmema.ch](http://www.memoundmema.ch)

### Lehner Versand AG

Lehner Versand ist das führende Versandhaus der Schweiz. Das Sortiment umfasst über 50'000 verschiedene Artikel: von Bettwäsche über Arbeitsbekleidung bis zu Gartenartikeln und Fitnessgeräten. Die 40-jährige Geschichte des erfolgreichen Familienunternehmens ist geprägt von einem gesunden Wachstum, sozialem Engagement und Nachhaltigkeit. Heute beschäftigt Lehner Versand über 300 Mitarbeitende und verfügt über zehn Direktverkaufsstellen in der ganzen Schweiz. Der Hauptsitz befindet sich in Schenkon (LU).

[www.lehner-versand.ch](http://www.lehner-versand.ch)

### work mastery

In Zeiten von nie dagewesener Geschwindigkeit im Arbeitsleben ist es zentral, ein gesundes Arbeitsumfeld zu bieten, um Ausfällen, Fluktuation und Produktivitätseinbussen vorzubeugen. work mastery unterstützt Unternehmen auf dem Weg zu mehr Gesundheit im Arbeitsleben. Mit wissenschaftlich fundierten Tools und Trainings rüstet work mastery die Menschen im Betrieb für gesundes Arbeiten oder gesundes Führen, kreiert gesunde Arbeitsräume und berät Unternehmen strategisch, um Gesundheit als unternehmenskulturellen Wert zu verankern.

[www.workmastery.ch](http://www.workmastery.ch)



Thomas Meier,  
Geschäftsführer und  
Mitinhaber  
Lehner Versand AG



Manuela Bucher,  
Co-Inhaberin  
work mastery



Dr. Christine Fekete,  
Co-Inhaberin  
work mastery

# EINDRÜCKE DER LETZTEN MONATE



## Wirtschaftslunch «Herausforderung langfristige Energieeffizienz», 21. Juni 2023, Luzern

- 1 Rund 80 Teilnehmende verfolgten die Referate über die verschiedenen Möglichkeiten zur Energieeffizienz.
- 2 Die Referenten Stefan Krummenacher und Roman Bader von der Energie-Agentur der Wirtschaft (EnAW), Andres Huwyler von der B. Braun Medical AG sowie der Luzerner Regierungsrat Fabian Peter stellten sich den Fragen des Publikums.
- 3 Corinne und Marcel Ruoss, Pamasol Willi Mäder AG
- 4 Jürg Schär, KKL Luzern Management AG, Adrian Derungs, IHZ, und Xander Seiler, RMB Group AG
- 5 Sara Käch, Energie-Agentur der Wirtschaft (EnAW), Astrid Frey, Schweizerische Nationalbank, und Ursi Ineichen, Luzerner Kantonalbank AG
- 6 Marius Fischer, BE Netz AG, und Sandra Eichmann, Eichmann-Tableaux AG
- 7 Sebi Lüönd, Garaventa AG, Hans-Peter Christen und Roland Dahinden, beide Brunner Medien AG
- 8 Iris Isenschmid, Sincero GmbH, Raphael Stocker, Stocker Stahl AG, und Adrian Sfantesco, Businesspark Kentlebuch AG



Weitere Fotos



**IHZ-Sommerapéro, 24. August 2023**

- 1 IHZ-Präsident Andreas Ruch begrüßte die rund 250 Gäste im Grand Casino Luzern zum Sommerapéro.
- 2 Die Gäste verfolgten gespannt die Ausführungen.
- 3 Swissmem-Direktor Stefan Brupbacher stellte in seinem Referat die Schweizer Tech-Industrie in den Fokus.
- 4 Stefan Brupbacher stellte sich anschliessend den Fragen von IHZ-Direktor Adrian Derungs und des Publikums.
- 5 DJ Andy Wolf sorgte für die Stimmung.
- 6 Bei heissem Sommerwetter genossen die Teilnehmenden den Apéro.
- 7 Yves Spühler, IHZ, Hans Burri, Credit Suisse (Schweiz) AG, und Yannick Blättler, NEOVISO AG



Weitere Fotos



- 8 Andreas Ruch, IHZ, Susanna Auf der Maur, Kaufmann Rüedi Rechtsanwälte AG, Adrian Derungs, IHZ, und Markus Kaufmann, Kaufmann Rüedi Rechtsanwälte AG
- 9 Adrian Meyer, Hartweger & Partner AG, Nicole Frank, Nicole Frank Kommunikation GmbH, und Sergio Hartweger, Hartweger & Partner AG
- 10 Sacha Johann und Sandra Bütler, beide Premotion GmbH
- 11 Christoph Arnet, arnetfotografie, und Nicole Reisinger, ewl energie wasser luzern
- 12 Margrit Wullschleger-Schmidlin, Wilhelm Schmidlin AG, Karin Elly Steinauer-Reutlinger, Gallus Treuhand AG, Mirjam Kessler, Geistlich Pharma AG, und Ellen Zander, Patentanwalt Koelliker GmbH
- 13 Susanna Auf der Maur, Kaufmann Rüedi Rechtsanwälte AG, und Claudia Gasser, UBS Switzerland AG
- 14 Daniel von Arx, Luzerner Kantonalbank AG, und Matthias Oetterli, Zentralschweizer Fernsehen Tele 1 AG
- 15 Michael Wey, Persigo AG, Daniel Ohashi, Credit Suisse (Schweiz) AG, und Christoph Müller, Persigo AG
- 16 Manuela Bucher und Christine Fekete, beide work mastery

# AKTIVITÄTEN DER IHZ IN DEN NÄCHSTEN MONATEN

Aktuelle Informationen zu Anlässen, Aktivitäten und Positionen der IHZ finden Sie auf unserer Website [www.ihz.ch](http://www.ihz.ch). **Kommende Highlights:**

---

## **IHZ-EXPORTSEMINAR**

### **«INTERNATIONALES VERTRAGSRECHT - TEIL II»**

11. Oktober 2023, 08.30–12.30 Uhr,

Continental Park Hotel, Luzern



---

## **IHZ-HR-KONFERENZ**

### **«ARBEITSWELT IM WANDEL: WELCHE KOMPETENZEN BRAUCHEN UNSERE FÜHRUNGSKRÄFTE?»**

24. Oktober 2023, 13.45–19.00 Uhr,

Pilatus Flugzeugwerke AG, Stans



---

## **IHZ-EXPORTSEMINAR**

### **«SPEZIELLE ZOLLVERFAHREN»**

26. Oktober 2023, 08.30–16.00 Uhr,

Continental Park Hotel, Luzern

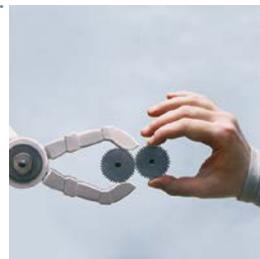


---

## **IHZ-INNOVATIONSPREISFEIER**

30. November 2023, 11.30–14.00 Uhr,

Ort folgt



---

## **IHZ-NEUJAHRSAPÉRO**

8. Januar 2024, 18.00–21.00 Uhr,

Hotel Schweizerhof, Luzern



## / IMPRESSUM

### **Herausgeberin**

Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz IHZ  
Kapellplatz 2, 6004 Luzern

### **Redaktion**

Thomas Odermatt, Leiter Kommunikation IHZ

### **Gestaltung**

FELDERVOGEL, Brands & Stories, Luzern

### **Fotografie**

Melchior Bürgi, FELDERVOGEL, Brands & Stories, Luzern  
Getty Images (Seite 5, 8, 11, 15, 20, 30)  
arnetfotografie (Seite 3, 28, 29)

### **Druck**

Koprint AG, Alpnach Dorf

### **Ausgabe**

September 2023

### **Auflage**

1'200 Exemplare

### **Sponsoren**

ZETTAPLAN AG  
Balmer-Etienne AG  
Schätzle AG  
Luzerner Kantonalbank AG

Februar 2022  
Juni 2022  
September 2022  
Dezember 2022

Involve AG  
B. Braun Medical AG  
Renggli AG

März 2023  
Juni 2023  
Dezember 2023

# IHZ-Vorstandsmitglieder nach Bern

**Andrea Gmür**  
in den Ständerat

bisher, Die Mitte  
Kanton Luzern

**Hans Wicki**  
in den Ständerat

bisher, FDP  
Kanton Nidwalden

**Adrian Steiner**  
in den Nationalrat

neu, Die Mitte  
Kanton Luzern



**PERSPEKTIVE  
SCHWEIZ**



[perspektiveschweiz.ch](http://perspektiveschweiz.ch)

Wählen Sie wirtschaftsfreundlich.  
**Weil wir nicht nur über Bildung reden,  
sondern jährlich 170'000 Jugendliche ausbilden.**