

# zentralinfo

03/2020  
September

INFORMATIONEN DER INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER ZENTRALSCHWEIZ IHZ

**KOLUMNE.** Wohlfandsfaktor für die Zentralschweiz

**PODIUM.** Politik und Unternehmertum im Dialog

**FOKUS.** Digitalisierung endgültig auf dem Vormarsch



ihz   
INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER  
ZENTRALSCHWEIZ

**PRAXIS.** Heinz Urech, Geschäftsführer der Polytrona AG, über Chancen und Herausforderungen von KMU im Vergleich zu Grossunternehmen.....Seite 11

**CAMPUS.** Ratschläge für die innovative Unternehmensfinanzierung gibt Markus Gisler, Leiter Institut für Finanzdienstleistungen der HSLU.....Seite 12

**POSITION.** Der Präsident des Schweizerischen Gewerbeverbandes, Heinz Theiler, wagt eine Zwischenbilanz der KMU-Situation in der Coronakrise.....Seite 18

03/2020

**auviso – audio visual solutions ag**

Dank langjähriger Erfahrung und einem motivierten Team bietet auviso technische Dienstleistungen für Veranstaltungen und Installationen aus einer Hand. Für jede Veranstaltung und jeden Ort findet auviso innovative Gesamtlösungen – temporär und dauerhaft – und macht dadurch die Visionen der Kunden hörbar und sichtbar. Wir danken herzlich für die Unterstützung.

# David gegen Goliath?

## DAVID UND GOLIATH!



September 2020

<b>EDITORIAL.</b> David gegen Goliath? David und Goliath!.....	03
<b>KOLUMNE.</b> KMU in der Zentralschweiz – kulturprägend, handlungsorientiert und verantwortungsbewusst.....	04
<b>PODIUM.</b> Wann wird der Politiker zum Unternehmer?.....	06
<b>FOKUS.</b> Jetzt ist Digitalkompetenz gefragt.....	08
<b>PRAXIS.</b> Chancen und Herausforderungen der KMU in der Zentralschweiz.....	11
<b>CAMPUS.</b> Wie sich KMU selbst finanzieren können – Net Working Capital Management als unausgeschöpfte Finanzierungsquelle.....	12
<b>INNOVATION.</b> Wie innovative Startups KMU von morgen werden.....	14
<b>POSITION.</b> Gelebte Eigenverantwortung – hohe Einsatzbereitschaft.....	18
<b>DOSSIER.</b> Kurzmeldungen, neue IHZ-Mitglieder.....	20
<b>IMPRESSIONEN.</b> Eindrücke der letzten Monate.....	24
<b>AUSBLICK.</b> Kommende Aktivitäten der IHZ.....	26

KMU, kleinere und mittlere Unternehmen. Sie bilden das Rückgrat der Zentralschweizer Wirtschaft. Schweizweit beschäftigen über 99 Prozent aller Unternehmen weniger als 250 Mitarbeitende und stellen gleichzeitig zwei Drittel aller Arbeitsplätze. Die Schweizer Wirtschaft verdankt ihre Stabilität zu einem grossen Teil den KMU. Das geht bei der Betrachtung der grossen Konzerne im internationalen Rampenlicht oft vergessen. Grund genug, deshalb das aktuelle «zentralinfo» den Zentralschweizer KMU zu widmen.

Unsere KMU sind flexibel und innovativ. Sie beweisen auch in der Coronakrise, dass sie anpassungsfähig sind. Zudem sind die Zentralschweizer KMU oft von Eigentümern geführt, was in der Regel mit hoher ökonomischer, sozialer und ökologischer Verantwortung verbunden ist. Die KMU prägen so die Zentralschweiz mit uns vertrauten Werten, wie sie unser Präsident Andreas Ruch in seinem Beitrag

hervorhebt. Die Zentralschweizer KMU, ihre Eigentümer und Mitarbeitenden sind wichtige Vorbilder, was moderne und nachhaltige Unternehmensführung im 21. Jahrhundert betrifft.

In der positiven Würdigung der KMU als Kern der Zentralschweizer Wirtschaft liegt gleichzeitig eine problematische Abgrenzung zu Grosskonzernen, die zu einer Wertung zwischen klein und gross, zwischen lokal und global, zwischen vermeintlich schwach und stark führt. Oder mit der bekannten Geschichte aus der Bibel illustriert: der Kampf zwischen David und Goliath. Die Geschichte von David und Goliath wird bemüht, wenn der vermeintliche Aussenseiter einen scheinbar überlegenen Favoriten herausfordert. Die Sympathien des Zuschauers sind dabei nicht nur in der Wirtschaft, sondern auch im Sport oder in anderen Lebensbereichen oft beim «David», der es wagt, gegen einen übermächtigen Konkurrenten anzutreten. Der aufbegehrende, mutige Held ist vielen von uns sympathischer als ein Kraftprotz, der seine Rivalen locker an die Wand drückt. Doch wenn wir aus moralischen Gründen Unternehmen allein aufgrund ihrer Grösse gegeneinander ausspielen, ist dies für den Zentralschweizer Wirtschaftsraum, aber auch den modernen Sozialstaat fatal. Grosse und kleine Unternehmen sind eng miteinander und weit über die Landesgrenzen hinaus verknüpft und in vielen Dimensionen direkt oder indirekt voneinander abhängig. Das hat uns auch die aktuelle Krise deutlich aufgezeigt.

Stellen wir uns deshalb vor, was David und Goliath mit ihren Fähigkeiten gemeinsam hätten erreichen können. Es ist auch dreitausend Jahre später mit Blick auf die aktuellen Herausforderungen sinnvoller, wenn «David und Goliath» nicht in die Schlacht ziehen, sondern zusammenarbeiten. Im Verhältnis von Grosskonzernen und KMU ist Kooperation gefragt, nicht Konfrontation! Das wissen auch unsere KMU. Deshalb können sie nicht nur mit Zuversicht, sondern auch mit einem gesunden Selbstbewusstsein in die Zukunft blicken.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine spannende Lektüre! ◇

Adrian Derungs, Direktor IHZ

# KMU in der Zentralschweiz – KULTURPRÄGEND, HANDLUNGSORIENTIERT UND VERANTWORTUNGSBEWUSST

Unser familiengeführtes Unternehmen ist eines von rund 590'000 KMU in der Schweiz. Als Eigentümer setzen wir uns täglich für die nachhaltige Weiterentwicklung, für unsere Mitarbeitenden, Arbeitsplätze, Kunden und Partner ein. Die Firma gehört wie ein weiteres Kind zur Familie und ist 365 Tage im Jahr im Hinterkopf präsent. Das langfristige Gedeihen unseres Unternehmens ist eine Herzensangelegenheit; Unternehmer zu sein ist meine Passion.

---



Andreas Ruch, Inhaber  
Ruch Gruppe Altdorf,  
Präsident IHZ

Mit diesem Antrieb wirken auch in der Zentralschweiz tausende Unternehmer. Die breit aufgestellte, heterogene KMU-Landschaft ist ein wichtiger Faktor für unseren Wohlstand in der Zentralschweiz. Diese regional gut verankerte Struktur hat uns auch geholfen, die Coronakrise etwas besser zu bewältigen im Vergleich zu anderen Regionen der Schweiz, wie die Umfrage von *economiesuisse*, dem Staatssekretariat für Wirtschaft SECO und der IHZ gezeigt hat.

## **NACHHALTIGE WERTE DER ZENTRALSCHWEIZER WIRTSCHAFT – OHNE FLEISS KEIN PREIS**

Werte wie Vertrauen, Verlässlichkeit, Ehrlichkeit, Engagement, Anstand und Respekt, aber auch Bescheidenheit und Bodenhaftung, Handschlagqualitäten und gute Vernetzung etwa durch die Unterstützung der IHZ sind wichtige Faktoren, ja Grundvoraussetzung für ein funktionierendes Miteinander in jeder Unternehmung und in jeder Organisation, auch in der Politik. Genau diese Werte prägen die Identität der Zentralschweiz besonders, sind verankert und ausgeprägt und damit auch ein wichtiger Standortvorteil. Damit sind die KMU bestrebt, nachhaltige Werte zu schaffen. Diese Werte sind unsere Zentralschweizer DNA; sie gehören zur Zentralschweizer Kultur.

## **RAHMENBEDINGUNGEN – ES BESTEHT DRINGENDER HANDLUNGSBEDARF**

Als Unternehmer bin ich gewohnt, schnell zu entscheiden und umzusetzen. Dies immer mit dem Antrieb, unser KMU weiterzubringen, Arbeitsplätze zu sichern beziehungsweise neue zu schaffen. Damit uns das gelingt, brauchen wir attraktive Rahmenbedingungen. Was heisst das konkret?





- Schneller, unkomplizierter Umgang mit der Verwaltung und den Behörden
- Möglichst kleine administrative Belastungen
- Vertretbare Steuern
- Schnelle, direkte und transparente Bewilligungsverfahren

Diese Bedürfnisse der KMU stehen in einem Spannungsfeld zur gesetzgeberischen Tätigkeit unserer Parlamente und den Verwaltungen auf sämtlichen Staatsebenen. Sie produzieren Woche für Woche neue Verordnungen, Richtlinien, Weisungen und andere regulatorische Dokumente. Alleine im Jahr 2019 wurden nur auf Bundesebene über 5'000 Seiten neue Gesetzes- und Verordnungstexte publiziert; Ende Juli 2020 waren es bereits rund 3'500.

### **ENGAGEMENT - WIR UNTERNEHMER MÜSSEN UNS EINBRINGEN**

Damit wir im nationalen und internationalen Vergleich attraktive Rahmenbedingungen erhalten können, müssen wir Unternehmer uns exponieren und stark engagieren. Economiesuisse und der Schweizer Arbeitgeberverband, die Dachverbände der IHZ, setzen sich für wirtschaftsfreundliche Rahmenbedingungen ein. Als deren Vorstandsmitglied darf ich die Anliegen und Bedürfnisse der Zentralschweizer Wirtschaft direkt in diesen Gremien einbringen. Ein weiteres wichtiges Engagement ist der Einsitz im KMU-Forum, einer ausserparlamentarischen Kommission, die den Bundesrat in KMU-Fragen berät. Auch hier wird mir regelmässig vor Augen geführt, wie viele Vernehmlassungen und für KMU relevante Geschäfte in der Verwaltung bearbeitet werden. Oft sind hier Tendenzen wahrzunehmen, die nicht im Sinne der Unternehmer sind. Dazu kommen laufend wirtschaftsfeindliche Initiativen wie aktuell die Begrenzungsinitiative oder die Konzernverantwortungsinitiative.

Daher mein Aufruf: Unternehmerinnen und Unternehmer, engagiert euch in der Öffentlichkeit für ein starkes und nachhaltiges Unternehmertum. Mit einem gemeinsamen Schulterschluss für eine starke Region. Gehen wir gemeinsam die notwendige Extrameile und sichern wir so den Erfolg und den Wohlstand in der Zukunft für die Zentralschweiz. ◇

# Wann wird der POLITIKER ZUM UNTERNEHMER?

Die Aufgaben der Politik lassen sich in zwei Sätzen zusammenfassen: Für Recht und Ordnung sorgen. Die Wohlfahrt maximieren. Über diese Aussagen lässt sich diskutieren. Sie sind ziemlich abstrakt. Die Politik hat aber noch eine andere, viel konkretere Aufgabe: die öffentliche Verwaltung effizient organisieren.

---



Kurt Gisler, CEO Mint System GmbH,  
Landrat Kanton Uri

Wenn es darum geht, die administrativen Prozesse effizient zu gestalten, die dafür notwendigen Ressourcen sorgfältig und kundenorientiert einzusetzen, dann werden Politiker zu Unternehmern. Im Zeitalter der Digitalisierung wird der Hebel zwischen dem intelligenten Einsatz moderner Technik und erreichter Wirkung zudem stetig grösser. Persönliche Attribute wie technischer Sachverstand, strategische Weitsicht und Mut zum Risiko sind für die Entscheidungsträger der Verwaltung besonders wichtig. Auch hier gilt: Querdenker sind gefragt. Unternehmer, die ihren eigenen Weg gehen, sind den anderen voraus.



Marco Roeleven,  
CSO Mint System GmbH,  
Landrat Kanton Uri

## AUCH IN DER POLITIK AUF INNOVATIVE PRODUKTE SETZEN

Ein Beispiel: Open-Source-Software bietet viele Vorteile, darin sind sich Experten einig. Der Quellcode ist frei verfügbar, er gehört niemandem. Alle Interessierten können teilhaben und die Verwendung ist meistens lizenzkostenfrei. Warum ist diese Technologie in den öffentlichen Verwaltungen so selten anzutreffen? Wahrscheinlich weil die Entscheidungsträger nicht bereit sind, einen eigenen Weg zu gehen. Fernab vom Mainstream auf neue innovative Produkte zu setzen, ist in der Politik nicht üblich.

Doch würde genau dieser Ansatz die KMU und damit einen bedeutungsvollen Motor unserer Wohlfahrt unterstützen. Wenn politische Entscheidungsträger in der Führung ihrer «Firma» (sprich öffentliche Verwaltung) mit einer innovativen Haltung neue Produkte einsetzen, dann können moderne KMU profitieren. Zum Beispiel viele Schweizer Firmen, die sich mit Software-Engineering beschäftigen. Leider haben es KMU in der Software-Industrie schwer, gegen die grossen







Im Kanton Uri sind 92 % aller  
Beschäftigten bei einem KMU  
angestellt.  
**SCHWEIZWEIT SIND ES 67 %.**

ihz INNOVATIONEN  
HILFEN  
ZUSAMMENBRINGEN

amerikanischen IT-Giganten erfolgreich zu sein. Es ist ein Kampf «David gegen Goliath». Dieses Kräfteverhältnis ist aber aus technologischer Sicht nicht gerechtfertigt. Mit den Möglichkeiten von Open-Source-Software vereinigen sich weltweit vernetzte Entwickler-Communities zu Expertennetzwerken mit einer beeindruckenden Innovationskraft. Lokale Anbieter können sich anschliessen. Die Wertschöpfung in der Region kann wesentlich gesteigert werden.

#### **ES BRAUCHT UNTERNEHMERISCH HANDELNDE POLITIKER**

Politikerinnen und Politiker sollten in der aktuellen Zeit Trendsetter für den Einsatz digitaler Technik in der Unternehmensorganisation sein. In ihrer Führungsaufgabe innerhalb der öffentlichen Verwaltung haben sie hierfür alle Möglichkeiten. Die Förderung des Einsatzes von Open-Source-Software ist ein konkretes Beispiel, wie Schweizer KMU unterstützt werden können. Gute Rahmenbedingungen für unsere lokale Wirtschaft sind unter anderem unternehmerisch handelnde Exekutiv-Politikerinnen und -Politiker als Manager der öffentlichen Verwaltung. ◇

# Jetzt ist Digital- KOMPETENZ GEFragt

Mit gutem Gewissen kann man behaupten, dass die Corona-Pandemie bei vielen KMU einen Technologieschub ausgelöst hat. So hat sich die Skepsis gegenüber neuen Kommunikationstechnologien und Homeoffice im Laufe der letzten Monate gewandelt. Homeoffice ist für viele zum neuen Standard geworden. Dieser Schub hat aber auch neue Herausforderungen hervorgebracht. Schliesslich hat man nur umgesetzt was man kurzfristig operativ brauchte. Die strategische Sicht wurde häufig ausser Acht gelassen. Dies gilt es nun nachzuholen.



Kevin Klak, Inhaber  
kemaco GmbH,  
Mitglied Digitalrat  
www.digitalrat.ch

Die strategischen Versäumnisse lassen den Schluss zu, dass viele Verwaltungsräte und Geschäftsführer die Digitalisierung in der Vergangenheit nicht wirklich ernst genommen oder verstanden haben.

## UNSIChERHEIT

Für jede Branche galt schliesslich nie die Frage «ob», sondern «wie» man die Digitalisierung nutzen kann. Zeigen wir in unseren Workshops Ansätze auf, so antworten KMU-Geschäftsführer und -Verwaltungsräte häufig ähnlich: «Die Firma XY ist natürlich bekannt. Aber ihre Marktmacht ist gigantisch. Somit haben sie auch riesige finanzielle Mittel, die sie in grosse Projekte investieren. Da müssen wir schon sehr viel kleinere Brötchen backen. (...) Wir warten mal ab, wie sich unser Markt noch verändern wird.»

Obwohl sich in den letzten 20 Jahren etliche Märkte radikaler als in den vorherigen 40 Jahren verändert haben, sind viele KMU noch immer in der Warteposition («mal schauen, wie sich der Markt verändert»), bzw. fühlen sich gar eingeschüchtert («sie haben riesige finanzielle Mittel»). Sie bringen damit eigentlich nur zum Ausdruck, dass sie nicht verstehen, wie sie ihr Unternehmen aktiv digitalisieren sollen.

*«Die Digitalisierung bewältigt man nicht, indem man einfach mal einen Webshop aufsetzt, Microsoft 365 einführt oder einen SAP-Vertrag unterschreibt.»*

## FÜHRUNG, NICHT TECHNOLOGIE, IST ENTSCHEIDEND

Ein Patentrezept zur Digitalisierung gibt es leider nicht. Es ist schliesslich ein andauernder Prozess und kein Projekt mit einem Ende. Gemäss diversen Studien ist es jedoch erwiesen, dass jedes Unternehmen, das bis anhin gescheitert ist, nie wegen der Technologie gescheitert ist, sondern wegen Versagen in der Führung.

Jeder Verwaltungsrat und jede Geschäftsleitung muss sich daher die Frage stellen, ob er/sie auch in seinem/ihrem Gremium die digitale Kompetenz genügend abdeckt oder ob nur bewahrende Kräfte und Branchenprofis Einsitz haben. Hat man kein Mitglied mit digitalen Kompetenzen, bedeutet es selbstverständlich nicht, dass das Unternehmen die Digitalisierung nicht meistert. Insbesondere aufgrund der Halbwertszeit digitaler Technik und digitalen Wissens darf man durchaus kritisch hinterfragen, welche Führungskräfte überhaupt in der Lage sein müssen, diesen Zyklen zu folgen. Jedoch ohne entsprechende Kompetenz miteinzubeziehen erscheint es beinahe schon fahrlässig zu glauben, man würde die Digitalisierung erfolgreich meistern.

Die meisten führen mit antrainierten Denk- und Handlungsmustern aus der Vergangenheit. Sie haben Erfahrung im Aufbau oder der Optimierung eines Geschäfts – jedoch nicht in der Digitalisierung. Die



Digitalisierung fordert neue Herangehensweisen und Prozesse. Neue Geschäftsmodelle und kundenorientierte Dienstleistungen müssen entstehen. Diese zu entwickeln, benötigt unter anderem ein disruptives Denkmuster.

### **DIGITALER BEIRAT**

Ein Beirat kann den Verwaltungsrat und die Geschäftsführung bei diesen vielfältigen Themen unterstützen und entwickeln. Es wird eine Strategie entwickelt, die in der digitalen Welt greift. Der Beirat ist Sparringpartner und ermöglicht eine neutrale Zweitmeinung, hilft, neue Geschäftsmodelle und Arbeitsmethoden zu verstehen und zu entwickeln. Zudem schlägt er die Brücke zum operativen Team, initiiert und begleitet Projekte. So werden alte Muster hinterfragt und nachhaltig verändert. ◇







# Chancen und Herausforderungen DER KMU IN DER ZENTRALSCHWEIZ



Heinz Urech, Geschäftsführer Polytrona AG

Die Schweiz hatte im Jahr 2018 nach Angaben des Bundesamtes für Statistik rund 591'016 KMU und 1'679 Grossunternehmen. Die Wichtigkeit der KMU ist somit in der Schweiz enorm. Wie sieht es aber mit dem Einfluss und der Geltung der KMU in den Bereichen Politik, Behörden, Gesellschaft und Wirtschaft aus?

Ein KMU hat gegenüber einem Grossunternehmen keinen wirklichen Einfluss auf die Politik. Eine Androhung auf Arbeitsplatzabbau oder -verlagerung aufgrund eines Gesetzes oder einer Unzufriedenheit wird kaum wahrgenommen. Die Politik schaut der Deindustrialisierung, die seit Jahren im Gange ist, nur zu. Es gibt wohl Lippenbekenntnisse zur Unterstützung der KMU, aber Taten konnten bis jetzt keine wahrgenommen werden. Allerdings hat der Bundesrat in der Coronakrise mit dem Engagement für die Unternehmen positiv überrascht. Es ist zu hoffen, dass diese Unterstützung bis zum Ende der Krise anhält.

Bei finanziellen und wirtschaftlichen Krisen oder bei Kursschwankungen werden die Unternehmer immer wieder öffentlich aufgerufen, dass sie ihre Pflicht wahrnehmen sollen und ihre Hausaufgaben machen müssen. Jeder Unternehmer ist sich seiner grossen Verantwortung bewusst.

## HERAUSFORDERUNGEN BEI DER PERSONALSUCHE

Für die Suche von neuen Mitarbeitenden sind wir in der Zentralschweiz gegenüber den Grenzkantonen sicher im Nachteil. Vor allem beim Personal mit weniger oder gar keiner Ausbildung, das für die Serienproduktion benötigt wird. Die Lohnforderungen der Mitarbeiter aus den näheren Regionen sind höher als bei den Grenzgängern. Zudem ist es seit Jahren ein Problem, gute Berufsleute in den Bereichen Mechanik oder Elektronik zu finden. Das ist allerdings nicht nur ein Problem in der Zentralschweiz.

Der zunehmende bürokratische Aufwand ist für KMU nicht einfach zu bewältigen. Dieser absorbiert Stunden, die kaum zur Verfügung stehen. Einen nötigen Bankkredit zu erhalten, ist für ein Kleinunternehmen mit einem grossen Aufwand und vielen Hürden verbunden.

## FLEXIBILITÄT ALS GROSSER VORTEIL

Ein grosser Vorteil von einem Kleinunternehmen ist, dass es flexibler auf kurzfristige Kundenwünsche eingehen und auf Marktanpassungen schneller reagieren kann. Auch kann eine kleine Firma schnell auf neue Produkte oder auf Nischenprodukte eingestellt werden. Die Gefahr eines Klumpenrisikos mit einem grösseren Kunden ist dabei nicht zu unterschätzen. Aber gibt es gegen ein Klumpenrisiko eines KMU ein gutes Rezept? Nicht zuletzt ist die Nachfolgeregelung vieler KMU ein grosses Thema. Dass sich das mit der Covid-19-Situation noch erschwert hat, dürfte wohl klar sein.

Somit ist mein Fazit: Die Herausforderungen sind für alle Firmen, ob gross oder klein, gegeben. Nur sind sie unterschiedlich. ◇



# Wie sich KMU selbst finanzieren können – NET WORKING CAPITAL MANAGEMENT ALS UNAUSGESCHÖPFTE FINANZIERUNGSQUELLE

Die Frage nach der Finanzierung des Unternehmens begleitet Geschäftsführer und Finanzverantwortliche von KMU ständig. Strategische Bedeutung erhält die Finanzierung bei anstehenden Ersatzinvestitionen, bei Neuinvestitionen oder in Krisensituationen. Net Working Capital Management ist bei KMU eine noch unausgeschöpfte Finanzierungsquelle.

---



Markus Gisler,  
Leiter Institut für  
Finanzdienstleistungen  
Zug IFZ Hochschule  
Luzern – Wirtschaft

Bei der Frage «Wer kann unser Unternehmen bei der Finanzierung unterstützen?» schiessen als Antworten spontan die Banken (Fremdkapital) und die Eigentümer (Aktionäre, Eigenkapital) durch den Kopf. Deutlich weniger auf dem Radar ist die Innenfinanzierung durch das Unternehmen selber. In diesem Bereich können KMU viel von Publikumsgesellschaften abschauen und selber anwenden.

## NET WORKING CAPITAL MANAGEMENT

Mittels Net Working Capital Management, der Steuerung und Optimierung des Umlaufvermögens, setzen börsennotierte Gesellschaften viele intern gebundene Mittel frei und finanzieren sich so zu nicht unerheblichen Teilen selber.

Net Working Capital Management basiert auf einem effizienten Einkaufs- und Lagermanagement sowie einem strikten Forderungsmanagement. Beispielhaft einige konkrete Massnahmen, wie im Bereich des Einkaufs und der Lagerhaltung gebundenes Kapital reduziert und freigesetzt werden kann:

- Maximale Lieferanten-Kreditfrist ausnutzen
- Längere Zahlungsfristen aushandeln
- Anzahl Lieferanten reduzieren und mit Schlüssellieferanten zusammenarbeiten, um Einkaufsvolumen zu vergrössern und tiefere Einkaufspreise bei höherer Qualität zu erzielen
- Lagerbestände pro Lagereinheit messen, kontrollieren und steuern (Kennzahl Lagerreichweite: für wie viele Tage erwarteten Verbrauchs reicht mir mein aktueller Lagerbestand)
- Richtgrössen für Lagerreichweite pro Lagereinheit festlegen
- Lagerbestand reduzieren (Rohmaterial, Halb- und Fertigfabrikate, Handelswaren), und zwar punktuell bei jenen Artikeln mit zu hoher Lagerreichweite (Langsamdreher)
  - Sicherheitsbestand/Lagerreichweite minimieren
  - Bestellungen/Einkäufe stoppen
  - Wiederbeschaffungszeit reduzieren
  - Bestellosesgrösse/Einkaufsmenge reduzieren
  - Ladenhüter liquidieren
- Auf Konsignationslager umstellen
- Just-in-time-Anlieferungen prüfen
- Produktionsprozess anpassen, straffen, vereinfachen
- Produktpalette reduzieren, vereinfachen, standardisieren

**KMU-FORUM**

Das KMU-Forum des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern befasst sich mit aktuellen Herausforderungen im Bereich der finanziellen Führung und bietet KMU-spezifische Lösungsmöglichkeiten. Dabei kooperiert das IFZ mit erfahrenen Praktikern. Seien Sie kostenlos unser Gast auf dem Campus in Zug-Rotkreuz. Die nächsten Anlässe finden am 17. November und 24. November 2020 statt. Die Teilnahme ist kostenlos. Anmeldung auf <https://www.hslu.ch/de-ch/wirtschaft/agenda/veranstaltungen/kmu-forum/>

Bei Fragen melden Sie sich bitte bei [waldemar.boos@hslu.ch](mailto:waldemar.boos@hslu.ch).

**ERFOLGREICHE UMSETZUNG DER INNENFINANZIERUNG**

Damit ein KMU diese Innenfinanzierungsmöglichkeit ausschöpfen kann, braucht es in der Geschäftsleitung und bei der Finanzchefin, dem Finanzchef das Wissen und den Willen, die Möglichkeiten der Innenfinanzierung auszunutzen. Weiter müssen IT-Instrumente vorhanden sein, um Kennzahlen zuverlässig, rasch, regelmässig und automatisch berechnen zu können. Und auch in diesem Aufgabenfeld braucht es die Führungs- und Durchsetzungskraft der Geschäftsführung, die notwendigen Massnahmen umzusetzen. Gut geführte KMU mit hohen Ansprüchen an ihre eigene Qualität in sämtlichen betrieblichen Bereichen und Funktionen sind in einer ausgezeichneten Lage, das Net Working Capital Management rasch und erfolgreich umzusetzen. Und sollte einmal ein weitergehender Finanzierungsbedarf bestehen, dann erleichtert ein erfolgreiches Net Working Capital Management Finanzierungsgespräche mit Fremd- und Eigenkapitalgebern, weil die Geschäftsleitung selbstbewusst darauf verweisen kann, dass sie die Hausaufgaben schon gemacht hat. ◇

# Wie innovative Startups KMU VON MORGEN WERDEN

KMU sind die tragenden Säulen unserer Wirtschaft. Sie haben alle gestern als Startups begonnen. Entsprechend sollen Jungunternehmer ermuntert werden: «Realisiere deine Geschäftsidee, sei eigenverantwortlich!» Doch obwohl Startups so wichtig für die positive Zukunft der Wirtschaft sind, ist der Weg der Startups häufig steinig – die richtigen Geschäftsentscheide alleine treffen, die ersten Kunden gewinnen und die Finanzierung sichern.



Hansruedi Lingg,  
Geschäftsführer  
Technopark Luzern

Ein Startup aufzubauen, ist eine der schwierigsten Tätigkeiten im Berufsleben, aber auch eine der erfüllendsten, wenn sich der Erfolg einstellt. Deshalb unterstützt der Technopark Luzern innovative technologiebasierte Startups bei der Bewältigung der wichtigsten Herausforderungen.

Dabei hat sich die folgende Vorgehensweise mit sieben «Cornerstones» bewährt.

- 1. Kundennutzen:** Zentrale Frage ist «Welches für den Kunden wichtige Kundenproblem löst das Startup besser als die Konkurrenz?». Der Fokus auf eine Nische, die dominiert werden kann, ist entscheidend. Der Verkaufszyklus muss kurz sein, um genügend schnell «Cashflow-positiv» zu werden.
- 2. Marktleistung:** Zentrale Fragen sind «Wie schafft das Startup Wert für die Kunden und wie kann es einen Teil dieses Wertes für sich selbst beanspruchen?», «Wie erreicht es den Kunden?» und «Auf welchen Teil der Wertschöpfungskette konzentriert es sich in Anbetracht der sehr knappen Ressourcen (Geld, Zeit)?».
- 3. Wettbewerb:** Ziel ist, einen grossen, wachsenden Markt zu bedienen, der dank Eingangsbarrieren strukturell attraktiv ist und in welchem das Startup nachhaltige Wettbewerbsvorteile besitzt. Nur so kann das Startup skalieren und einen wesentlichen Teil des geschaffenen Wertes für sich (und damit für die Investoren) beanspruchen.
- 4. Finanzen:** Der finanzielle Erfolg ist das Resultat des soliden Fundaments des Startups. Liquidität ist erste Priorität für das Überleben des Startups. Grundlegend für die Gesamtökonomie ist die Ökonomie auf Stufe des Einzelkunden. Dazu müssen unter anderem die Akquisitionskosten des Kunden wesentlich kleiner sein als der Wert des Kunden über die gesamte Lebensdauer.







5. **Wert- und Risiko-Management:** Zuerst müssen immer die Gründer selbst in ihr Projekt investieren. Diese knappen Ressourcen müssen extrem priorisiert eingesetzt werden. Denn nur, wenn mit den vorhandenen Mitteln Risiken abgebaut werden, steigt der Wert des Startups. Dies ist Voraussetzung für eine zusätzliche externe Finanzierung. Meistens sind die grössten Risiken kundenseitig.
6. **Geschäftshypothesen:** Um Risiken abzubauen, müssen Geschäftshypothesen erhärtet oder falsifiziert werden. Ein Startup ist eine Ansammlung von ungetesteten Geschäftshypothesen. Es ist eine Organisation auf der Suche nach einem wiederholbaren, skalierbaren und profitablen Geschäftsmodell. Schritte dazu sind: Erarbeiten von Hypothesen für alle Elemente des Geschäftsmodells, Planen von Business-Experimenten, um diese Hypothesen zu testen, allenfalls Adaptieren des Geschäftsmodells vor dem Skalieren. «Lernen» ist die wichtigste Kenngrösse, um den Fortschritt eines Startups zu messen.
7. **Startup-Team:** Das notwendige Lernen beim Testen der Geschäftshypothesen benötigt ein starkes Team. Entscheidend sind: Know-how und Erfahrungen in allen Funktionen und Rollen sowie Team-Mitglieder, die trotz starken Persönlichkeiten konstruktiv zusammenarbeiten können. Für viele Investoren ist das Team entscheidender für den Erfolg eines Startups als die Geschäftsidee. ◇





ihz



INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER  
ZENTRALSCHWEIZ

FÜR STARKE KMU. FÜR EINE STARKE ZENTRALSCHWEIZ.





### Flächendeckend

Rund 86 Prozent aller Beschäftigten in der Zentralschweiz arbeiten für ein KMU. Auch der überwiegende Anteil der regionalen Wertschöpfung wird von kleinen und mittleren Unternehmen erwirtschaftet. Ähnlich sieht es im nationalen Kontext aus. Die Rolle der kleinen und mittelgrossen Firmen ist schweizweit ähnlich: nämlich sehr massgeblich für wirtschaftlichen Erfolg. Die KMU sind das Rückgrat unserer Wirtschaft und Gesellschaft. Grund genug also, einige Fakten dazu über Land und in Städten in fünf Kantonen zu streuen. Das Datenmaterial entstammt der aktuellen Statistik der Unternehmensstruktur (STATENT) des Bundesamtes für Statistik, Stand August 2020.



# Gelebte Eigenverantwortung – HOHE EINSATZBEREITSCHAFT



Heinz Theiler,  
Präsident Kantonal-  
Schwyzerischer  
Gewerbeverband

Über die Herausforderungen der Zentralschweizer KMU zu schreiben, ohne das Thema Corona-Pandemie aufzunehmen, ist unmöglich. Für eine abschliessende Einschätzung der Auswirkungen ist es zwar zu früh – doch wage ich den Versuch einer Zwischenbilanz, die zu den bevorstehenden Herausforderungen führen.

Wie schnell und flexibel die Unternehmungen im Krisenfall handeln, hat mich beeindruckt. Obwohl die Folgen durch den staatlich verordneten Lockdown im März noch nicht absehbar waren, habe ich die Gewerbe- und Industriebetriebe als sehr eigenverantwortlich wahrgenommen. Hygienemassnahmen wurden sofort umgesetzt und man verliess sich nicht auf irgendwelche staatlichen Abgabestellen für die benötigten Hygieneprodukte. Nein, die KMU organisierten sich: Hygieneartikel wurden besorgt, die Kommunikation über veränderte Angebote lief sofort verstärkt über Social Media oder Stelltafeln an der Strasse, Restaurants entwickelten in Windeseile Take-away-Konzepte und Sitzungen fanden per Videokonferenz statt. Die Betriebe untereinander liehen sich Personal aus, einige Firmen stellten ihre Produktion schnell auf dringend benötigte Artikel um.

## STARKER ZUSAMMENHALT

Ebenso beeindruckend war der starke Zusammenhalt zwischen den Gewerblern und der Bevölkerung: Es wurde lokal konsumiert, das Angebot der Hauslieferung von Papeterie, Buchhandlung oder Spielzeuggeschäft bewusst genutzt, die Take-aways rege frequentiert und sobald die Geschäfte wieder öffneten, kam die Kundschaft zurück.

Doch trotz allen Bemühungen: Die Gastro-, Kultur- und Tourismusbranche traf es knüppelhart. Auf der anderen Seite lief es auf dem Bau weiter – wenigstens hier herrschte eine gewisse Normalität.

## GLOBALE SITUATION ALS JOBKILLER

Mehr vom globalen als vom schweizerischen Lockdown betroffen aber sind unsere weltweit tätigen Betriebe, und das macht mir grosse Sorgen: Der Zusammenbruch des Exports und der Reisetätigkeit führt zu Ankündigungen von Massenentlassungen und Konkursen bei exportorientierten, Zulieferer-, Tourismus-, Hotellerie- und anderen international tätigen Betrieben.

## ZWISCHENBILANZ

Die Zahlen sind hart, stellvertretend nenne ich jene des kleinen Kantons Schwyz: Jeder zweite Arbeitsplatz war von Kurzarbeit betroffen, das sind 40'000 Beschäftigte. Mittlerweile hat die Arbeitslosenversicherung hierfür über 100 Millionen Franken ausbezahlt. 2'900 Gesuche für Covid-19-Kredite wurden gestellt, über 350 Millionen Franken wurden gewährt. Über die Erwerbsersatzordnung gingen 3'300 Gesuche ein, 20 Millionen Franken wurden ausbezahlt.

Den Anspruch zu haben, «perfekt» durch eine Krise dieses Ausmasses zu kommen, ist wohl überheblich. Sowohl vonseiten der Behörden, als auch von uns Unternehmern. Kritisiert ist immer schnell – halten wir uns nicht damit auf, sondern machen wir, was wir am besten können: unsere Arbeit.



Sektionen, sind Schnittstelle zur Politik und tauschen uns mit den anderen Wirtschaftsverbänden aus.

### WIE GEHT ES WEITER?

Zusammengefasst lässt sich sagen: Wir als Unternehmer und als Zivilgesellschaft haben trotz staatlichen Verordnungen einiges in der Hand. Softfaktoren wie Zusammenhalt und gegenseitiges Verständnis erleichtern die sowieso schon schwierige Situation.

Für den Schwyzer Gewerbeverband heisst das, dass wir unseren Mitgliedern zur Seite stehen und Unterstützung bieten. Wir nehmen Sorgen und Ärger entgegen, vermitteln zwischen Behörden, Regierung und Gewerbe, zwischen Schweizerischem Gewerbeverband und den

Kurze Wege, hohes Vertrauen und gemeinsame Ziele zeichnen diese Arbeit aus – zum Beispiel, wenn wir versuchen, den regionalen Konsum anzukurbeln. Letzteres, indem sich der Verband stark für die vom Kanton Schwyz angestossene Kampagne engagiert, die einen für das ganze Land gültigen Namen trägt: Hopp Schwyz! ◇



# Meldungen

## DER INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER ZENTRALSCHWEIZ IHZ



### #VORWÄRTSAUFWÄRTS!

Mit der gemeinsamen Initiative #VorwärtsAufwärts zeigt die IHZ zusammen mit der Wirtschaftsförderung Luzern, dem KMU- und Gewerbeverband Kanton Luzern und weiteren Partnern innovative Zentralschweizer Unternehmen, die trotz der aktuellen Rahmenbedingungen in die Zukunft investieren. Es tut sich einiges im Herzen der Schweiz – es geht vorwärts und aufwärts. Lassen Sie sich inspirieren!



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



### HERZLICH WILLKOMMEN, THOMAS!

Ab dem 1. Oktober 2020 wird Thomas Odermatt als Leiter Kommunikation die IHZ unterstützen. Mit dieser neu geschaffenen Stelle wird vor allem die Kommunikation im digitalen Bereich gestärkt sowie eine integrierte und konsistente Umsetzung sämtlicher Kommunikationsmassnahmen sichergestellt. Thomas Odermatt hat nach der Ausbildung zum Bankkaufmann und dem Abschluss des Wirtschaftstudiums an der Hochschule Luzern die Weiterbildung zum Dipl. Wirtschaftsprüfer erlangt. Er hat langjährige Erfahrung als TV- und Event-Moderator, Redaktor und hat dazu das CAS Corporate Communications erfolgreich absolviert.

### WIR GRATULIEREN PATRIZIA HANDSCHUH ZU 15 JAHREN BEI DER IHZ!

Seit dem 1. Oktober 2005 darf die IHZ-Geschäftsstelle auf den engagierten und zuverlässigen Einsatz von Patrizia Handschuh zählen. Sie ist im Beglaubigungsdienst die Fachperson für Carnet ATA und auch für das Beglaubigen von Exportpapieren zuständig. Mit ihrem grossen Fachwissen und ihrer kundenorientierten Art ist sie eine wertvolle Mitarbeiterin. Zum 15-Jahr-Jubiläum gratulieren wir Patrizia ganz herzlich und danken für ihr langjähriges Engagement.





### **UNTERNEHMENS-VERANTWORTUNGS-INITIATIVE: IHZ LEHNT DAS EXPERIMENT KLAR AB**

Bundesrat, National- und Ständerat lehnen die extreme Unternehmens-Verantwortungs-Initiative (UVI) ab. Sie verfehlt ihr Ziel und verursacht weitreichende soziale, ökonomische, rechtliche und staatspolitische Probleme. Für die IHZ ist klar, dass die Initiative für den hiesigen Wirtschaftsstandort gefährlich ist. Gerade in der Nach-Corona-Zeit benötigen die Zentralschweizer Unternehmen Rechtssicherheit und keine Experimente.

Das Parlament hat abschliessend einem griffigen indirekten Gegenvorschlag zugestimmt. Dieser schafft strengere Vorgaben für Unternehmen zur Respektierung von Menschenrechten und Umwelt in der Lieferkette als heute. Im Vergleich zur Initiative schützt der Gegenvorschlag die Unternehmen aber vor missbräuchlichen und erpresserischen Klagen.

Als Stützpunkt der *economiesuisse* im Kanton Luzern leitet die IHZ die kantonale Kampagne gegen die UVI. Mit einem breit abgestützten Komitee engagiert sich die IHZ gegen die Initiative. Dazu werden Social-Media-Kanäle gepflegt, Inserate geplant und geschaltet, Leserbriefe verfasst und die Streuung der Werbemittel koordiniert. Unterstützen auch Sie die IHZ im Kampf gegen die gefährliche UVI und sagen Sie am 29. November 2020 Nein!  
Weitere Informationen unter [www.leere-versprechen-nein.ch](http://www.leere-versprechen-nein.ch).



### **13. ZOLLSYMPOSIUM**

#### **«BRENNT IHR HERZ FÜR DEN GLOBALEN HANDEL?»**

Am 17. November 2020 findet im Foyer des Hallenstadions Zürich das alljährliche Zollsymposium statt. Grenzüberschreitend tätige Unternehmen sehen sich mit rechtlichen und wirtschaftlichen Herausforderungen konfrontiert, deren Bewältigung spezifisches Fachwissen, verbindliche Informationen und relevante Kontakte erfordern. Das Zollsymposium ist der ideale Anlass für Wissenstransfer, Erfahrungsaustausch sowie Networking. Führungs- und Fachkräfte international tätiger Unternehmen sämtlicher Branchen treffen auf Vertreterinnen und Vertreter aus Verwaltung und Politik sowie spezifische Dienstleister aus den Bereichen Beratung, Zollabwicklung, Transport und Logistik. Anmelden auf [www.ssib.ch/zollsymposium](http://www.ssib.ch/zollsymposium)



A photograph of a multi-story building with ornate windows and a sign in the foreground. The building has a light-colored facade with decorative window frames. A sign is mounted on a post in front of the building, displaying text in German. The sign has a light beige background for the main text and a white background for the logo at the bottom right. The scene is set outdoors with greenery and a concrete path visible.

In der Schweiz sind 67 % aller  
Beschäftigten in einem KMU tätig.  
**DAS SIND 3'039'326 PERSONEN.**

ihz  INSTITUT FÜR  
HUMANRECHTSRECHT

## NEUE IHZ-MITGLIEDER

Seit der letzten Ausgabe des «zentralinfo» im Juli 2020 sind, unter anderen, nachfolgende Unternehmen der IHZ beigetreten.

---



Bart De Keninck,  
Managing Director  
Heineken Schweiz AG

### Heineken Schweiz AG

Bier ist eine Herzensangelegenheit. Es bewahrt jahrhundertealte Traditionen und stiftet Identität. Heineken Schweiz hat sich höchster Bierqualität verpflichtet – quer durch die ganze Wertschöpfungskette. Seit 1984 ist Heineken in der Schweiz präsent, ein Jahr später wurde der Hauptsitz in die Brauerei Eichhof Luzern verlegt. Seit 1834 wird hier in der ältesten Spezialitätenbrauerei der Schweiz ununterbrochen Bier gebraut. Eichhof gehört neben Calanda, Haldengut und Ittinger zu den wichtigsten Marken von Heineken Schweiz und bildet zusammen mit Heineken, Birra Moretti, Desperados und weiteren Bieren das vielfältigste Bier-Portfolio der Schweiz.

**Kontakt und Information:**

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



Pascal Lütolf,  
Managing Partner  
Input Consulting AG

### Input Consulting AG

Input Consulting ist seit 49 Jahren eine der führenden Schweizer Beratungsboutiquen für Strategie- und Effizienzprojekte in den Bereichen Business Transformation, Market Performance und Corporate Performance. Input Consulting blickt auf eine erfolgreiche Firmengeschichte mit mehr als 1'000 Projekten mit namhaften Schweizer Kunden in den unterschiedlichsten Branchen zurück. Ihre Stärke liegt in einzigartigen Beratungsprozessen, die durch Innovation und Co-Kreation zu massgeschneiderten und rasch umsetzbaren Resultaten führen.

**Kontakt und Information:**

[www.input-consulting.ch](http://www.input-consulting.ch)



Thomas Rösli,  
CEO und Inhaber  
Wellness- &  
Badkultur AG

### Wellness- & Badkultur AG

Die Wellness- & Badkultur AG sorgt für Entspannung und Emotionen. Sie kreiert individuelle Wellnessanlagen und Badumbauten für das Zuhause. Das erfahrene Team unterstützt bei der Verwirklichung der persönlichen Wellnessoase für Körper, Geist und Seele. Mit dem LifeSPA ermöglicht es den Kunden, die aktuellsten Wellnesstrends in aller Ruhe am Unternehmensstandort in Kriens zu testen, getreu dem Motto «Den Anzug vom Alltagsstress hängen Sie bei uns an den Haken.»

**Kontakt und Information:**

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



# EINDRÜCKE DER LETZTEN MONATE

# Impressionen



## IHZ-Sommerapéro, 20. August 2020, Luzern

- 1 IHZ-Direktor Adrian Derungs begrüßte die rund 90 Gäste im Hotel Seeburg zum Sommerapéro 2020
- 2 Mathias Binswanger, Professor für Volkswirtschaftslehre, referierte zum Wachstumszwang der Wirtschaft
- 3 Beim Apéro wurde in der Sunset Bar angestossen: Thomas Affolter, KPMG AG, Hansruedi Lingg, Technopark Luzern, und René Baggenstos, Enerprice
- 4 Stephan Grau, JOSEF MEYER Stahl & Metall AG, und Andreas Ruch, IHZ-Präsident / Ruch Gruppe Altdorf
- 5 Urs Bachmann, BACHMANN FORMING AG, Adrian Wangelier, B + T Bild + Ton AG, und Manuel Lichtsteiner, xappido AG
- 6 Reto Smonig, newplace ag, und Manuel Hunkeler, la hunkeler fenster ag
- 7 Peter Schildknecht, CPH Chemie + Papier-Holding AG, und Stefan Bokorny, IE-Group Zürich
- 8 Adrian Derungs, IHZ, und Xander Seiler, RMB Group AG
- 9 Marc Gläser, Stöckli Swiss Sports AG, und Markus Bucher, Pilatus Flugzeugwerke AG





- 10 Roberto Ciccarelli, Zürcher Kantonalbank, Lucas Zurkirchen, IHZ, und Daniel Birrer, Maréchaux Elektro AG
- 11 Matthias Oetterli, Radio Pilatus AG, DJ Andy Wolf und Marc Lustenberger, media-work gmbh
- 12 Referent Mathias Binswanger, Daniel Steffen, swisselect ag, Thomas Rebsamen, von Segesser Rebsamen Felder, und Florian Sommerhalder, Bieri Tenta AG
- 13 Herbert Caviezel, Neutrass-Residenz AG, Cornelia Becker, Touchless Biometric Systems AG, und Susann Bongers, bcompanion gmbh
- 14 Peter Gmür, Gmür + Co AG, und Raphael Stocker, Stocker Stahl AG
- 15 Marcel Hossli, Stiftung Brändi, und Visar Robelli, Anrotec GmbH
- 16 Ralph Müller, Schurter Holding AG, Natasja Sommer, JT International AG, Stefan Studer, Luzerner Kantonalbank AG, und Dieter Hubmann, Fresenius Kabi (Schweiz) AG
- 17 Max Galliker und Corneliu Sfintesco, ACAS Holding AG
- 18 Die Gäste genossen den herrlichen Sommerabend am Vierwaldstättersee



# 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  
«IMPORTABWICKLUNG»**

15. Oktober 2020,  
08.30 – 12.30 Uhr,  
Hotel Radisson Blu, Luzern

.....  
**IHZ-PERSONALLEITER-  
KONFERENZ**

21. Oktober 2020,  
13.30 – 17.15 Uhr,  
Messe Luzern AG, Luzern

.....  
**IHZ-EXPORTSEMINAR  
«PRÄFERENZIELLER  
URSPRUNG UND FREI-  
HANDELSVERTRÄGE»**

22. Oktober 2020,  
08.30 – 16.30 Uhr,  
Hotel Radisson Blu, Luzern

.....  
**IHZ-WIRTSCHAFTS-  
LUNCH «5G - SEGEN  
ODER FLUCH?»**

3. November 2020,  
11.30 – 14.00 Uhr,  
Hotel Radisson Blu, Luzern

.....  
**IHZ-INNOVATIONS-  
PREISFEIER**

26. November 2020,  
11.00 – 14.00 Uhr, Ort folgt

## / IMPRESSUM

### **Herausgeberin**

Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz IHZ  
Kapellplatz 2, 6004 Luzern

### **Redaktion**

Monika Hegglin, Leiterin Kommunikation & Events IHZ

### **Gestaltung**

FELDERVOGEL Kommunikation in Wirtschaft  
und Gesellschaft AG, Luzern

### **Fotografie**

Kilian Felder, FELDERVOGEL

### **Druck**

Koprint AG, Alpnach Dorf

### **Ausgabe**

September 2020

### **Auflage**

1'200 Exemplare

### **Sponsoren**

HUG AG

Februar 2019

Luzerner Kantonalbank AG

Juni 2019

bio-familia AG

September 2019

Ernst & Young AG

Dezember 2019

Koprint AG

März 2020

Luzerner Kantonalbank AG

Juli 2020

auviso – audio visual solutions ag

September 2020

CONVISA AG

Dezember 2020





auviso

audio visual solutions

# lösungen aus einer hand

auviso ist technischer Dienstleister für Veranstaltungen und Installationen. Für jedes Ereignis und jeden Ort finden wir innovative Lösungen. Temporär oder dauerhaft.

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

luzern | basel | bern | st. gallen | zürich