

# zentralinfo

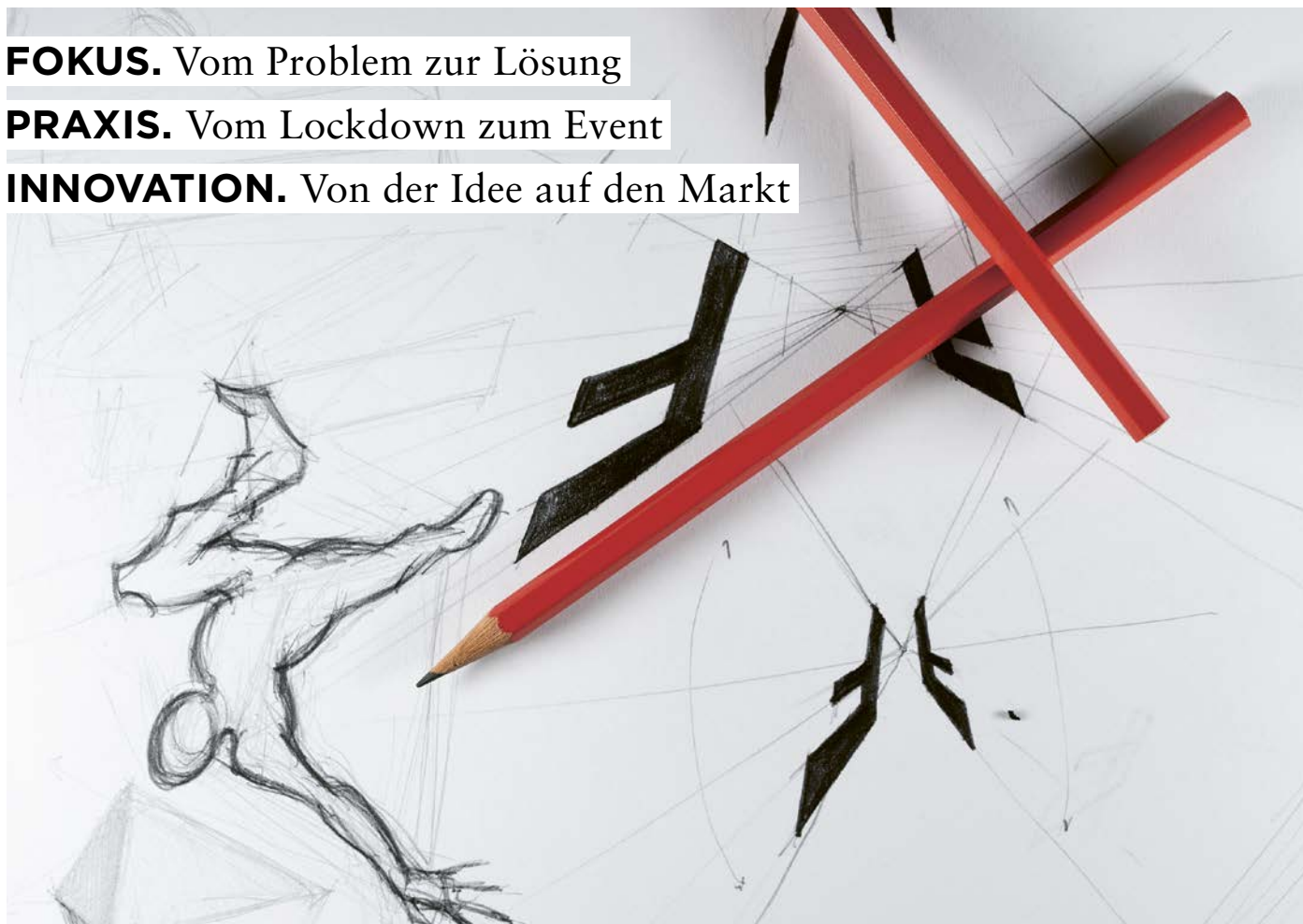
01/2021  
März

INFORMATIONEN DER INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER ZENTRALSCHWEIZ IHZ

**FOKUS.** Vom Problem zur Lösung

**PRAXIS.** Vom Lockdown zum Event

**INNOVATION.** Von der Idee auf den Markt



ihz   
INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER  
ZENTRALSCHWEIZ

**KOLUMNE.** Beat Wullschleger, Inhaber der Wilhelm Schmidlin AG, sieht in guten Lösungen weit mehr als Kundennutzen  
.....Seite 04

**PODIUM.** Der Schwyzer Ständeratspräsident Alex Kuprecht verrät im Interview, wie er Lösungen sucht und möglichst oft findet.....Seite 06

**CAMPUS.** Über eine revolutionäre Lösung im Luzerner Bildungswesen spricht Lea Gnos von der Dienststelle Berufs- und Weiterbildung.....Seite 16

O I / 2021

### Reichmuth & Co Privatbankiers

Seit 25 Jahren ist das Vermögen der Kundinnen und Kunden der Reichmuth & Co Privatbankiers in guten Händen. Mit der individuellen Entwicklung der persönlichen Anlagelösung betrachtet das Unternehmen alle Vermögenswerte gesamtheitlich, stimmt sie optimal aufeinander ab und findet so individuell die beste Lösung. Wir gratulieren zum Jubiläum und danken für die Unterstützung.



#### **Lösungsskizze**

Bereits im Mittelalter tauchte ein Vorläufer des heutigen Bleistiftes auf. Er bestand aus einem länglichen Stück Blei und ergab einen kaum sichtbaren Strich. Deshalb entwickelte der Zürcher Naturforscher Konrad Gessner 1565 einen Halter aus Holz, mit einem kleinen Röhrchen an der Spitze, das einen Graphitstift festhielt. Ab 1800 mischte man das Graphitpulver mit Ton und brannte daraus Bleistiftminen. 1905 entwickelte die Firma Faber in Nürnberg einen revolutionären Bleistift: in Sechskant-Form, damit er nicht vom Schreibtisch rollt. Bis heute ist der Bleistift ein beliebtes Werkzeug, um gefundene Lösungen zu skizzieren.

# «Problemlösen ist das, was man tut, WENN MAN NICHT WEISS, WAS MAN TUN SOLL.»



März 2021

<b>EDITORIAL.</b> «Problemlösen ist das, was man tut, wenn man nicht weiss, was man tun soll.» .....	03
<b>KOLUMNE.</b> Nicht nur die Kunden brauchen gute Lösungen .....	04
<b>PODIUM.</b> Lösungsfindung im politischen Prozess .....	06
<b>FOKUS.</b> Von Lösungen und ihren Problemen .....	08
<b>PRAXIS I.</b> Die Antwort auf abgesagte Kongresse: «Geistlich + You» .....	10
<b>PRAXIS II.</b> Erfolgreiche Nachfolgelösung dank frühzeitiger Planung und professioneller Begleitung .....	12
<b>INNOVATION.</b> Von der Forschung zur innovativen Lösung .....	15
<b>CAMPUS.</b> «BM SEK+» – schon in der Volksschule mit der Berufsmaturität beginnen .....	16
<b>POSITION.</b> Lösungen für effizientere Konfliktbeilegung .....	18
<b>DOSSIER.</b> Kurzmeldungen, neue IHZ-Mitglieder .....	20
<b>IMPRESSIONEN.</b> Eindrücke der letzten Monate .....	24

Diese launige Definition verdanken wir dem amerikanischen Mathematik-Professor Grayson Wheatley. Eine Definition, die unseren Umgang mit den aktuellen Herausforderungen sehr gut trifft. Wir sind mit einer Situation konfrontiert, die wir in dieser Form nicht kennen und für deren Bewältigung wir nicht auf ein Patentrezept zurückgreifen können.

Nach Lösungen suchen wir erst, wenn wir mit einer Situation unzufrieden sind. Diese Unzufriedenheit veranlasst uns, eine Sache als Problem zu erkennen. Die Corona-Krise ist ein Problem. Die aktuelle Situation zehrt an unseren Nerven, wir diskutieren in unserem Umfeld, viele in ihren Fachbereichen, ohne jedoch im Resultat verlässliche Aussagen über die unmittelbare Zukunft machen zu können. Es lässt uns auch im Sinne des antiken Philosophen Sokrates hinterfragen, was wir überhaupt wissen. Doch selbst wenn diese Unsicherheit an uns nagt: Bleiben wir aktiv,

zuversichtlich und lösungsorientiert. Probleme aktiv anzugehen und zu lösen, ist sinnvoller und befriedigender, als in der Opferrolle zu verharren und auf Hilfe zu warten. Das ist der Schlüssel, wie wir zusammen als Gesellschaft durch die Krise kommen. Es ist die Suche nach Lösungen, mit Versuch und Irrtum, mit Rücksichtnahme, aber auch mit kritischem Hinterfragen und Tatendrang.

Auch in den kommenden Monaten werden uns das Virus und die Massnahmen zwingen, weiter nach Lösungen zu suchen. Deshalb haben wir den Begriff «Lösungen» zum IHZ-Jahresmotto 2021 erkoren. Wir brauchen intelligente Lösungen und keine Schuldzuweisungen. Wir brauchen tragbare Lösungen für alle und keine Blockbildung. Und wir brauchen nachhaltige Lösungen, keine kurzfristigen Wahl- und Abstimmungserfolge.

Was wir damit meinen, illustrieren wir mit den Beiträgen in der aktuellen «zentralinfo»-Ausgabe. Einen etwas anderen Blick auf den Umgang und das Verhältnis von Problemen und Lösungen offeriert uns der Philosoph Rayk Sprecher in seinem Beitrag. Aus der unternehmerischen Praxis zeigt Ihnen Beat Wullschleger von der Wilhelm Schmidlin AG, wie und mit welcher Methode man den Lösungsfindungsprozess in der Industrie praktisch umsetzt. Helmut Knapp vom CSEM Alpnach beschreibt seinerseits die Rolle von Start-ups, um technologischen Fortschritt und Technologietransfer zu ermöglichen. Für unternehmerische Lösungen braucht es passende Rahmenbedingungen. Wie die Politik nach Lösungen sucht, erfahren Sie im Interview mit dem Schwyzer Ständeratspräsidenten Alex Kuprecht. Gute Lösungen sind auch in der Unternehmensnachfolge gefragt. René Kaufmann von der Truvag Treuhand AG weiss, wie Unternehmen diese Herausforderung angehen können. Und falls sich Probleme zwischen zwei Parteien nicht mehr einfach lösen lassen, bietet die IHZ als Mitglied der SCAI (Swiss Chambers' Arbitration Institution) an, eine Lösung durch Mediation oder ein Schiedsgericht zu finden. Was das genau bedeutet, erfahren Sie im Beitrag von Caroline Ming von der SCAI. In diesem Sinne: Lassen Sie uns Probleme lösen!

Adrian Derungs, Direktor IHZ

# Nicht nur die Kunden **BRAUCHEN GUTE LÖSUNGEN**

Gute Lösungen (Produkte oder Dienstleistungen) für die Kunden anzubieten und diese stetig zu verbessern, ist für jedes Unternehmen essenziell, da nur damit der Erfolg des Unternehmens langfristig sichergestellt werden kann.

---



Beat Wullschleger,  
Inhaber und  
Geschäftsführer  
Wilhelm Schmidlin AG

Somit ist für jedes Unternehmen das Innovationsmanagement von zentraler Bedeutung, und es wird meist auch systematisch und mit den entsprechend notwendigen Ressourcen betrieben. Mindestens so entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens ist jedoch auch die stetige Verbesserung der internen Prozesse in allen Bereichen, sei dies Produktion, Logistik, Administration oder Vertrieb. Dies wird in vielen Unternehmen nicht mit gleicher Priorität und Systematik betrieben, obwohl in allen Unternehmen grosses Potenzial besteht, insbesondere in innovativen Unternehmen mit sich stetig wandelnden Produkten und Dienstleistungen.

## **STETIGE VERBESSERUNG**

Vorbild für die stetige Verbesserung der internen Prozesse ist Toyota, welche mit ihrem Toyota Production System (TPS) als Wegbereiter beziehungsweise Erfinder der Kaizen- und Lean-Management-Philosophie gelten und diese seit über 60 Jahren auch erfolgreich und konsequent verfolgen und weiterentwickeln. Der Begriff Kaizen setzt sich zusammen aus Kai (= Veränderung) und Zen (= zum Besseren). Damit ist die kontinuierliche Verbesserung von Tätigkeiten, Abläufen, Verfahren und Produkten durch alle Mitarbeitenden eines Unternehmens gemeint. Dabei kommt es nicht auf grosse Innovationen oder grundlegende Veränderungen an, sondern auf den Einbezug aller Mitarbeitenden, die Vielzahl an Verbesserungsvorschlägen, die schnelle Umsetzung und die Sichtbarkeit der Erfolge.

Das Ziel dieser stetigen Verbesserung ist nicht, Kosten zu senken (dies geschieht als Nebeneffekt automatisch) oder Mitarbeiter abzubauen, sondern die Durchlaufzeit zu reduzieren und «Verschwendung» (japanisch «Muda») in allen Prozessen zu eliminieren und somit konkurrenzfähiger zu werden.



### **SCHMIDLIN SETZT AUF KAIZEN UND LEAN MANAGEMENT**

Vor 10 Jahren haben wir uns entschieden, konsequent auf Kaizen und Lean Management zu setzen und dafür 10 Prozent der Arbeitszeit aller Mitarbeiter zu investieren. Seither konnten wir die Durchlaufzeit von mehreren Wochen auf durchschnittlich 3 Tage senken, was insbesondere bei Produkten auf Mass von Bedeutung ist und uns einen entscheidenden Marktvorteil gegenüber den Mitbewerbern aus dem Ausland sichert. Gleichzeitig konnten auch der Lagerbestand und die Ware in Arbeit reduziert und die Lieferfähigkeit stark erhöht werden.

Wir sind überzeugt, dass wir dadurch unsere Konkurrenzfähigkeit und den Produktionsstandort Schweiz für unsere Bädewannen, Duschwannen, Waschbecken, Urinale und Küchenrückwände aus glasiertem Titanstahl auch weiterhin und langfristig sicherstellen können. ◇

### **Verpackungslösung**

Der Mechaniker Heinrich Alfred Gautschi war fasziniert von einem neuen Werkstoff, dem Aluminium. Dieses war biegsam und hinterliess keine Rückstände. Er walzte das Material und erfand 1905 die Alufolie, die fortan allerhand verpackte.



# Lösungsfindung IM POLITISCHEN PROZESS

Der Schwyzer Ständerat Alex Kuprecht ist im Amtsjahr 2020/2021 Ständeratspräsident. In dieser Funktion leitet er die Verhandlungen des Ständerates und vertritt den Rat gegen aussen. Auf politischer Ebene sind immer wieder neue Lösungen gefragt, die der Wirtschaft und Gesellschaft dienen und gemeinschaftlich getroffen werden. Im Interview verrät uns Alex Kuprecht, wie er Lösungen findet.

---



Alex Kuprecht,  
Ständeratspräsident

**Sie sind ein erfahrener Politiker. Welcher Weg ist aus Ihrer Sicht im politischen Prozess zielführend, um in der Politik Lösungen zu finden?**

Zu Beginn eines politischen Prozesses sind die eigenen klaren Positionen für die betroffenen Bereiche wichtig. Man sollte wissen, was man will. Diese Positionen dürfen aber nicht fix und unverrückbar sein. Dialog- und Kompromissbereitschaft sind wichtige Grundlagen der Lösungsfindung.

**Die demokratische Legitimierung von Lösungen scheint in den vergangenen Jahren schwieriger geworden zu sein. Wie erleben Sie die Entwicklungen in der Schweiz in Bezug auf den demokratischen Prozess zur Lösungsfindung?**

In der Tat, die Lösungsfindung ist teilweise sogar sehr schwierig geworden. Die Parteien versuchen sich zu positionieren und ihr Profil gegenüber den anderen Parteien zu schärfen. Provokationen und Polarisierung sowie die minutenaktuelle Medialisierung via Social Media sind leider zu immer wichtigeren Politinstrumenten geworden. Diese be- und verhindern den lösungsorientierten Dialog.

**Ist der schweizerische Kompromiss wirklich stets die «beste Lösung», oder anders gefragt: Reicht es aufgrund von drängenden Problemen, wenn man sich jeweils nur auf eine abgespeckte Version einer «guten Lösung» einigen kann?**

Nein, er ist nicht immer die «beste Lösung», aber sehr oft der politisch tragfähigste Weg der breitmöglichsten Akzeptanz. Die Polarisierung der politischen Spektren verhindert bessere Lösungen. Aber was bringen bessere Lösungen, wenn sie an der Urne scheitern? Der Weg der kleinen Schritte führt langsamer und mühsamer, aber in einer längeren Betrachtung auch ans Ziel.

**Was ist für Sie eine gute Lösung?**

Eine Lösung ist aus meiner Sicht dann gut, wenn sie das gesteckte Ziel erreicht und die demokratische Akzeptanz möglichst breiter Kreise abgeholt werden kann. Doch machen wir uns nichts vor: Ob die Lösung wirklich gut war, zeigt sehr oft erst die Vergangenheit in der Rückschau.

**Was ist in der Politik hinderlich, um gute Kompromisse und gute Lösungen zu finden?**

Fix vorgefasste und unverrückbare Meinungen und Grundhaltungen verhindern immer wieder angestrebte Kompromisse. Die Altersvorsorge 2020 war ein Musterbeispiel, wie es nicht besser sein konnte. Zwei Parteien fixierten sich auf eine Lösung und liessen die anderen Parteien während Monaten bis hin zur Einigungskonferenz ins Leere laufen. Kompromissvorschläge zu einer Einigung wurden kategorisch abgelehnt, und es kam, wie es kommen musste: Die Bürgerinnen und Bürger haben an der Urne ablehnend entschieden. Mit ein bisschen Kompromissbereitschaft hätte dies nicht sein müssen. Wir wären heute wesentlich weiter.

**Wie unterscheidet sich der politische Lösungsfindungsprozess von anderen Lösungsfindungen, zum Beispiel im unternehmerischen Bereich?**

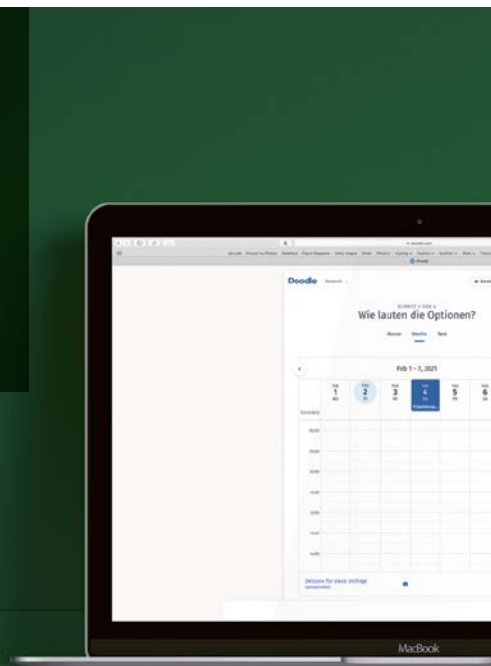
Im unternehmerischen Bereich können Lösungen und Entscheidungen in einem kleinen Kreis besprochen und danach gefällt werden. Grundlagen sind dabei die unternehmerischen Fakten. In einem politischen Prozess können die Fakten noch so klar sein. Die politische Grundhaltung bestimmt den Weg und die Akzeptanz einer Lösung. Und diese Meinungen sind eben sehr unterschiedlich.

**Auf welche Lösung, die Sie (mit-) entwickelt haben, sind Sie besonders stolz?**

Lösungen sind meistens kein Produkt eines Einzelnen. Bei der Revision der Invalidenversicherung 5a konnte ich als Kommissionspräsident viel bewirken. Das gilt auch bei der Weiterentwicklung der Armee sowie der Beschaffung eines neuen Geländefahrzeugs für die Armee. Die Wertschöpfung für die Industrie blieb mehrheitlich in der Schweiz und floss nicht einfach ins Ausland ab. ◇

**Agendaabgleich**

Weil es Michael Näf zu mühsam war, einen Termin für das gemeinsame Nachtessen mit Freunden per E-Mail zu suchen, schrieb er ein Programm. Für einen Kalender, in den sich jeder Eingeladene eintragen konnte. Wegen riesiger Nachfrage stellte er das Programm 2003 ins Internet, nannte es Doodle und gründete eine Firma.





# Von Lösungen UND IHREN PROBLEMEN

Probleme haben es leicht. Sie halten es nämlich ganz gut alleine aus, bisweilen dauerhaft. Lösungen hingegen existieren nicht alleine, sie brauchen ein Problem. Manchmal werden wir uns gar eines Problems erst aufgrund einer unverhofften Lösung bewusst.

---



Rayk Sprecher,  
Manager Wirtschafts-  
wissenschaftliche  
Fakultät Universität  
Luzern, Philosoph,  
Dozent, Kabarettist,  
Berater Kriterien GmbH

Auch wenn Lösungen das deutlich bessere Marketing haben, Probleme hingegen verschämt hinter Herausforderungen versteckt werden – Lösungen sind ohne Probleme keine. Und da auch nicht jede Lösung zu jedem Problem passt, sondern das Problem die Lösung strukturiert, ist die weitverbreitete Abneigung dagegen, Probleme zuzugeben oder überhaupt zu haben, erstens unverstänglich und zweitens sogar kontraproduktiv.

Aber von vorn und ganz praktisch: Sie haben Ihren Schlüssel verlegt. Das ist erstmal kein Problem, solange Sie ihn nicht brauchen, den Schlüssel. Die Welt ist voller Schwierigkeiten und ungelöster Fragen, die aber nicht alle Probleme sind. Die kommen erst zur Welt, indem sie jemand hat – in diesem Falle Sie, weil Sie den Schlüssel dringend brauchen. Probleme sind unbeantwortete Fragen, Lösungen die Antworten dazu – mit der Zusatzbedingung, dass jemand unbedingt eine Antwort will oder braucht, sonst erledigt sich die Frage ob der Mühe schnell von selbst.

## LÖSUNGSSTRATEGIE ERSTELLEN

Sie aber sind immer noch auf der Suche nach dem Schlüssel. Sie wissen, dass er irgendwo sein muss und wie er aussieht. Um Ihr Problem zu lösen, überlegen Sie, wo Sie das vermaledeite Ding zum letzten Mal gesehen haben, Sie verwenden also eine Lösungsstrategie. Wenn die nicht hilft, durchkämmen Sie die Wohnung systematisch, auch eine Strategie. Dabei stellen Sie sich den Schlüssel vor, wo er liegen könnte, wo er hinpasst und wo nicht. Und sie antizipieren inmitten der Agonie des Suchens die emotionale Erlösung nach dem Fund.

Ich gebe zu: Viele Probleme sind so natürlich nicht zu lösen. Während Sie den Schlüssel kennen und die Dimensionen Ihrer Wohnung endlich sind, gibt es unbeantwortete Fragen, deren Antworten in deutlich höherem Masse ungewiss, nämlich noch unbekannt sind. Bisherige Antworten reichen nicht aus. Und systematisches Suchen ist nicht möglich, weil der Suchraum zu gross oder noch nicht einmal klar ist, wie und wo gesucht werden könnte.







### Sackbefehl

Dass die Schweizer Armee ihre Soldatenmesser aus Deutschland bezog, regte Karl Elsener fürchterlich auf. 1891 entwickelte er deshalb ein eigenes Taschenmesser. Als rostfreie Variante ist es seit 1921 unter dem Namen *Victorinox* auf dem Markt.

Das klingt so, als ob dann Verzweiflung angesagt sei. Aber aufgeben ist nicht, wenigstens, wenn die Beantwortung der Frage Ihnen wirklich wichtig, es also Ihr Problem ist. Und die Schlüsselsuche hilft als Bild auch in solchen Fällen: Sie nutzen vorhandenes Wissen über das Problem, um sich auf den Weg zu einer Lösung zu machen. Lösungen zu anderen Problemen werden herangezogen, die neue Aspekte des Problems aufzeigen – und damit auch Aspekte der Lösung sind. Das ist anstrengend und erfordert Beharrlichkeit, aber schliesslich haben Sie es ja auch mit einem Problem zu tun.

### AUF DEM WEG ZUR LÖSUNG

Noch keine Lösung zu haben, treibt den Lösungsprozess an, ebenso wie die erhoffte Lösungserlösung. Allein schon deren Vorstellung beinhaltet aber eben auch bereits einen Teil der Lösung. Auf dem Weg zur Lösung wird es kreativ – von chaotisch bis systematisch. Das scheint auch angemessen, schliesslich wird das Unbekannte erkundet. Für die Lösung selbst stimmt das nicht, denn die kreativste Lösung ist durchaus nicht zwingend die richtige, sie könnte das Problem aus den Augen verloren haben.

Leider aber gibt es nicht immer eine Lösung. Das ist schwer zu verkraften, weswegen es wohl mehr Scheinlösungen gibt als zugegeben werden. Und selbst, wenn sich eine Lösung findet, muss diese erst im Test beweisen, dass es die richtige ist – eine wahre Antwort auf die gestellte Frage.

Sollte das schiefgehen, geht es von vorne los. Gelingt aber die Lösung, haben wir genau dieses Problem nicht und nie mehr, das ist das Schöne an Lösungen. Obwohl: Wissen Sie eigentlich, wo Ihr Schlüssel ist? ◇

# Die Antwort auf abgesagte Kongresse: «Geistlich + YOU»

Mit «Geistlich + YOU» hat sich Geistlich Pharma aus dem auferlegten Shutdown befreit und die Tür zur zahnmedizinischen Community weit aufgestossen. Zwischen der ersten Skizze und der gelungenen Durchführung lagen nur zwei Monate. Trotz kurzer Vorlaufzeit: Geistlich gewann am 20. Mai 2020 8'500 Fachärzte und Spezialistinnen mit einem austarierten Programm.

---



Paul Note, CEO  
Geistlich Pharma AG

Fachkongresse in der Medizin sind grosse, relevante Drehscheiben für die gesamte Industrie. Hier kommen die medizinischen Fachpersonen zusammen, um sich weiterzubilden und neueste Erkenntnisse aus der Wissenschaft auszutauschen. Dies gilt auch für das grösste der Geschäftsfelder von Geistlich: die Zahnmedizin. Nachdem die konventionellen Fachkongresse abgesagt, der Flugbetrieb eingestellt und die Zahnarztpraxen in so manchem Land auf Sparflamme arbeiten mussten – oder gar vorübergehend geschlossen waren –, präsentierte sich die Situation in der Branche vorerst angespannt. Doch gute Ideen, sagt man, passen auf einen Bierdeckel! Der virtuelle Bierdeckel von Geistlich trug drei Stichworte: A) das internationale Netzwerk, B) die gute Brand Reputation in der Zahnmedizin sowie C) die eigenen Kompetenzen und -Ressourcen, um einen virtuellen Kongress aus eigener Kraft zu stemmen.

## EIN KONGRESS-MENÜ IN DREI GÄNGEN

Basierend auf diesen drei Trümpfen trugen das Marketing, das Eventmanagement und viele Abteilungen mehr in einem Kraftakt erste Bausteine eines ganzen Kongresstages zusammen. Nach intensiver, aber kurzer Zeit bildete sich ein roter Faden für «Geistlich + YOU» heraus. Die Fachbesucherinnen und -besucher sollten sich aus aktiven sowie potenziellen Kunden rekrutieren, die bereits von Geistlich gehört hatten oder zumindest mit der Firma oder deren Produkten vertraut sind. Das Programm umfasste:

- Internationale Referenten in englischer Sprache
- Sprungbrett-Wettbewerb «Become a Speaker» für noch unbekannte Referenten-Talente
- Kostenlose Teilnahme in zwei Zeitfenstern, um die globale Partizipation zu ermöglichen

## QUALITÄT UND QUANTITÄT GEHEN HAND IN HAND

Am Ende des Tages liessen sich 8'500 Teilnehmende von aktuellen zahnmedizinischen Themen ebenso wie von Dauerbrennern im Praxisalltag mitreissen. Geistlich-COO Matthias Dunkel zog damals Bilanz: «Das niederschwellige Angebot, bestückt mit Aktualität und der Chance zum Wissenstransfer, stach.» Tatsächlich: Die zwölf renommierten Referenten sowie die vier frischen Gesichter von «Become a Speaker» vermochten eine Begeisterung zu entfesseln. Die 16 Speaker entstammen zwölf verschiedenen Ländern.



#### **Frische Würze**

1907 brachte Fritz Thomi mit seinem «Langenthaler Senf» eine echte Neuheit auf die Tische. Sein Sohn Hans füllte das beliebte Würzmittel ab 1930 für bessere Haltbarkeit erstmals in Tuben ab. Das war ungewöhnlich, denn bis dahin wurden Tuben ausschliesslich für Klebstoffe und Salben verwendet.

#### **ALLE KOMPETENZEN UNTER EINEM ZENTRALSCHWEIZER DACH**

Möglich und stimuliert wurde der Erfolg in Qualität und Quantität durch zahlreiche Faktoren: Insbesondere gelang es, das bestehende internationale Geistlich-Netzwerk zu aktivieren – sowohl auf Referenten-Seite als auch bei den Teilnehmenden. Die flankierende Kommunikation auf den Social-Media-Kanälen regte das Angebot in der Ärzte-Community zusätzlich an. Ein Rückgriff auf die eigenen Kompetenzen im Eventmanagement bildete einen weiteren Erfolgsfaktor, der eine derartige Organisation in kürzester Zeit erlaubte.

Die Schlussbilanz zu «Geistlich+YOU»: Der 20. Mai 2020 bot eine virtuelle Bühne für die Geschichtsbücher der Firma, der erste eigene Online-Kongress war Realität. Für Kontinuität ist gesorgt: Der Nachfolge-Anlass ging bereits am 2. Februar 2021 über die Bühne, die Quote der wiederkehrenden Teilnehmerinnen und Teilnehmer war erfreulich hoch. Darüber hinaus engagierten sich 1'050 Besucherinnen und Besucher aktiv am wohl grössten virtuellen Hands-on-Workshop in der Zahnmedizin. ◇

# Erfolgreiche Nachfolgelösung DANK FRÜHZEITIGER PLANUNG UND PROFESSIONELLER BEGLEITUNG

Aus Studien ist bekannt, dass über ein Fünftel der Schweizer KMU in naher Zukunft ihre Nachfolge regeln müssen. Die Nachfolgeregelung hat damit auch eine volkswirtschaftliche Bedeutung. Die Übergabe einer Unternehmung stellt für Übergeber wie für Nachfolger eine grosse Herausforderung dar. Im Vordergrund steht nicht ein Bauchentscheid, sondern ein strukturierter Prozess. Dabei sind die Konsequenzen bezüglich Steuern, Vorsorgesituation, Weiterbeschäftigung von Mitarbeitenden, Auswirkung auf Kundenbeziehungen usw. richtig einzuschätzen. Verschiedene Optimierungspotenziale können bei einem frühzeitigen Start des Nachfolgeprozesses genutzt werden.



René Kaufmann, CEO  
Truvag Treuhand AG

Unabhängig davon, bis wann man die Nachfolge geregelt haben will, sind Unternehmerinnen und Unternehmer gut beraten, wenn sie die Nachfolgeplanung permanent auf dem Radar haben. Das eigene Unternehmen sollte so aufgestellt sein, dass dieses jederzeit «verkaufs- oder übergabereif» ist, und zwar sowohl für eine familieninterne Lösung als auch für den Verkauf an Führungskräfte (MBO/MBI) oder an strategische Käufer.

## PLANUNGSPROZESS STARTEN

Im sich stets wandelnden unternehmerischen Umfeld muss ein KMU über fundierte betriebswirtschaftliche Daten verfügen, das heisst, neben dem steuerlich optimierten Ergebnis der handelsrechtlichen Jahresrechnung ist auch die tatsächliche Finanz- und Ertragslage und deren Entwicklung bekannt.

Welche Unternehmerin, welchen Unternehmer interessiert es nicht, wie viel das eigene Unternehmen wert ist beziehungsweise welcher Wert durch die unternehmerische Leistung geschaffen oder manchmal leider auch vernichtet wurde. Auf Basis von internen Jahresrechnungen und definierten

strategischen Stossrichtungen kann mit wenig Aufwand eine Unternehmensbewertung erstellt werden.

Durch den Einsatz von professionellen Tools kann der Unternehmenswert gleichzeitig nach verschiedenen Methoden ermittelt werden. Obwohl gemäss Theorie alle Bewertungsmethoden grundsätzlich zum gleichen Wert führen müssten, ergeben sich teilweise markante Abweichungen. Anhand dieser lassen sich Schwachpunkte im Unternehmen sowie Werttreiber identifizieren. Im Austausch mit Firmeninhabern ergeben sich jeweils rasch Ansätze, wie der Wert des eigenen Unternehmens gesteigert und dieses fit und somit verkaufsreif gemacht werden kann – die Nachfolgeplanung ist damit lanciert!

## VERKAUFSREIFE HERSTELLEN

Verkaufsreife bedeutet, dass die nicht betriebsnotwendige Substanz ausgeschieden wurde, damit das Unternehmen nicht «zu schwer» ist. Dabei kann die Umsetzung einer steuer- und vorsorgeoptimierten Lohnbezugs- und Ausschüttungsstrategie ebenfalls hilfreich sein. Weiter sind bei allenfalls notwendigen Umstrukturierungen steuerliche Sperrfristen zu beachten. Verkaufsreife heisst auch, dass der Lebenszyklus der Unternehmung berücksichtigt wird: Geschäftsmodell, Gewinnentwicklung und Marktstellung müssen nachhaltig und erfolgversprechend sein. Bei KMU ist die Finanzierung des Kaufpreises oft anspruchsvoll, da dieser aus dem zu erwerbenden Unternehmen heraus refinanziert werden muss. Gut aufgestellte Unternehmen finden einfacher eine Nachfolgelösung.



### Gesunder Saft

Der Fahrradmechaniker Karl Zysset stiess 1951 eher zufällig auf eine Methode, mit der sich Knoblauchzehen leicht pressen liessen. Die Knoblauchpresse von Zyliss wurde rasch zum Schweizer Kulturgut. Grösster Nutzen davon: Pressen ergibt mehr Saft als hacken. Und im Saft der Knolle steckt das so gesunde Allicin.


Faktoren wie emotionale und psychologische Aspekte zu berücksichtigen. «Loslassen» ist mental herausfordernd und braucht Zeit.

Als KMU-Inhaberin und -Inhaber ist man ein- bis zweimal in der unternehmerischen Karriere mit einer Nachfolgeregelung konfrontiert. Es versteht sich von selbst, dass das diesbezügliche Know-how und die erforderliche Erfahrung im Unternehmen selten vorhanden sind. Umso wichtiger ist es, dass für diesen einmaligen Prozess erfahrene Fachleute ins Boot geholt werden. In der Praxis bewährt sich, wenn die involvierten Personen gemeinsam mit professioneller Begleitung das Nachfolgekonzzept mit den zentralen Eckdaten und dem Fahrplan erarbeiten. Dieses wird als Absichtserklärung unterzeichnet, und basierend darauf wird die vertragliche Regelung ausgearbeitet. So wird ein zielorientiertes Vorgehen mit Meilensteinen sichergestellt, und gleichzeitig kann verhindert werden, dass immer wieder Grundsatzdiskussionen aufkommen.

Das professionelle Vorgehen ersetzt den Bauchentscheid nicht ganz. Bei der Vertragsunterzeichnung muss auch das Bauchgefühl stimmen! ◇

### WEICHE FAKTOREN UND EXTERNE BEGLEITUNG

Die Nachfolgeregelung erfordert ein strukturiertes Vorgehen über mehrere Phasen. Sie ist dann erfolgreich, wenn die bestmögliche Lösung für alle Beteiligten gefunden wurde. Es ist wichtig, dass der Austausch mit potenziellen Nachfolgern von Anfang an konkret und transparent erfolgt. Dies schafft Vertrauen und verhindert, dass laufend neue Anliegen und Forderungen formuliert werden, welche das Verhandlungsklima strapazieren und den Prozess verzögern. Neben den bereits erwähnten Themen sind auch weiche



**Flaschenhals**

Walter Düring tüftelte monatelang an einer Möglichkeit, Reinigungsmittel unter den Toilettenrand zu sprühen. 1980 liess er die Flasche mit dem Entenhals patentieren.

**Gesucht, erfunden**

Was heute als innovative Lösung entwickelt, vermarktet und ausgezeichnet wird, hiess früher einmal Erfindung. An viele Erfindungen haben wir uns wie selbstverständlich gewöhnt und dabei vergessen, dass sie ursprünglich die bahnbrechende Lösung für ein mehr oder weniger kleines Alltagsproblem waren. In dieser Ausgabe des «zentralinfo» sind Gegenstände zu sehen, die wir alle kennen, aber von denen wir kaum wissen, wer sie wann als Lösung für welches Problem erfunden hat. All diesen Schweizer Erfindungen ist gemein, dass sie den Weg in die Welt erfolgreich angetreten haben. Wer hat es erfunden? Und als Lösung für welches Problem? Hätten Sie es gewusst?

# Von der Forschung ZUR INNOVATIVEN LÖSUNG

Google lieferte beim Verfassen dieser Zeilen auf die Eingabe «Innovationen sind ...» neben anderem die Ergänzung «...keine Naturereignisse»! Auch wenn beim Erfolg vieler Produkte, Prozesse oder Geschäftsmodelle der Zufall eine grosse Rolle spielt, so ist Planung mitentscheidend. Die strategische Ausnutzung von Technologie spielt dabei häufig eine entscheidende Rolle.



Helmut F. Knapp,  
Vice President  
CSEM Center Alpnach

Eine Innovation muss den Nutzern eine Lösung zu einem Bedürfnis bieten. Ist das Bedürfnis klar formuliert und die Lösung umrissen, kann man sich – abgesehen von technischen Hürden – rasch an die Umsetzung machen. Strategisch schwieriger wird es, potenzielle Lösungen für noch nicht vorhandene oder nur erahnte Bedürfnisse zu definieren. Besonders in diesem mittel- und langfristigen Bereich stellt CSEM regelmässig die Weichen. Wie ist es möglich, hier erfolgreich tätig zu sein?

## NÄHRBODEN FÜR LÖSUNGEN

Zunächst entwickelt CSEM perspektivisch Technologieplattformen. Ein Element ist die Zusammenarbeit mit akademischen Partnern – etwa über nationale und internationale Projekte und Master- und Doktorarbeiten. Der Fokus liegt dabei auf der angewandten Forschung. Eine weitere Säule ist der informelle Austausch mit der Industrie, über Cluster und Netzwerke, Workshops und Strategietreffen. Ein Verständnis der Bedürfnisse unterschiedlichster Industriezweige wird dadurch aufgebaut. Gleichzeitig öffnet CSEM mit internationaler Vernetzung Türen für seine Industriepartner. Als drittes Element dienen Monitoring-Tools für technologische Entwicklungen und geistiges Eigentum sowie Marktstudien, die die Übersicht abrunden. Die Kombination lässt wesentliche Trends erkennen und steuert so die Strategie von CSEM. Ziel ist es, gut definierte Technologieplattformen auf einen Reifegrad zu bringen, so dass diese als Nährboden für industrielle Lösungen dienen.

Nun gilt es, aus diesem Nährboden in enger Interaktion mit den jeweiligen Anwendern die konkreten Lösungen zu erarbeiten oder auch eigene Start-ups zu gründen. Technologien können nicht in jedem Umfeld gleich eingesetzt werden. Hierfür braucht es ein Verständnis der Rahmenbedingungen in der Industrie und vom Markt. Am CSEM arbeiten mittlerweile knapp 600 Personen – teils frisch aus der akademischen Forschung und teils mit langjähriger Industrieerfahrung. Es ist dieser Mix, der innovative

Lösungen von der angewandten Forschung ins industrielle Umfeld bringt – vom Start-up über KMU bis zum Konzern.

## FÜR LANGFRISTIGE BEDÜRFNISSE

Das CSEM gestaltet die Zukunft mit seinen Forschungsschwerpunkten Precision Manufacturing, Digitalization und Sustainable Energy. Dabei wird das CSEM durch Bund und Kantone finanziell unterstützt; der Standort in Alpnach speziell durch die Zentralschweizer Kantone. Das CSEM will dazu beitragen, höchste Fertigungsstandards und intelligentere Lösungen und Prozesse zu ermöglichen, um den Bedürfnissen der Schweizer Industrie nicht nur heute, sondern insbesondere langfristig zu entsprechen. ◇

# «BM SEK+» – schon in der Volksschule MIT DER BERUFSMATURITÄT BEGINNEN

Ab Sommer 2021 können leistungsstarke Lernende der 3. Sekundarklassen, welche eine technische oder gewerbliche Berufslehre absolvieren wollen, einen Tag pro Woche den Berufsmaturitätsunterricht in Luzern besuchen.

---



Lea Gnos, Leiterin  
Berufsmaturität  
Dienststelle Berufs-  
und Weiterbildung  
Kanton Luzern

**Mit der Berufsmaturität (BM) schon in der Sekundarschule beginnen:**

**Das ist ziemlich revolutionär. Wie sind Sie auf diese Idee gekommen?**

Mit dieser Idee reagieren wir auf Bedürfnisse der Volksschule und der Berufsbildung gleichzeitig. Das letzte Schuljahr in der Volksschule ist ein entscheidendes Jahr für die Jugendlichen, bevor sie ins Berufsleben übertreten und eine Lehre oder eine weiterführende Schule beginnen. Für die Lehrpersonen ist es eine grosse Herausforderung, allen Lernenden mit ihren unterschiedlichen Zielen und Begabungen gerecht zu werden. Oft lässt die Motivation nach, sobald ein Lehrvertrag unterzeichnet ist; wir hören das auch immer wieder von Lehrbetrieben. Während wir also in der Volksschule nach Wegen gesucht haben, die Jugendlichen in der 3. Sek weiter zu fördern und so zu motivieren, arbeiten wir in der Berufsbildung schon lange an Lösungen, um die lehrbegleitende Berufsmaturität für Jugendliche und Lehrbetriebe attraktiver zu gestalten. Mit der BM SEK+ erhalten jetzt leistungswillige, selbstständige Jugendliche mit guten Noten die Chance, ihre Fähigkeiten weiterzuentwickeln und sich bereits in der 3. Sek auf die anschliessende Berufslehre im technischen oder gewerblichen Bereich vorzubereiten. Oder anders gesagt: Mit der BM SEK+ schlagen wir eine Brücke zwischen Sekundarschule und Berufsbildung.

**Wie funktioniert das neue Angebot BM SEK+?**

Lernende, die sich für die BM SEK+ anmelden, besuchen in der 3. Sek keine Wahlpflichtfächer. Stattdessen sind sie jeweils am Mittwoch den ganzen Tag am Berufsbildungszentrum Bau und Gewerbe in Luzern und folgen dort dem BM-Unterricht in allgemeinbildenden Fächern wie Mathematik, Französisch, Englisch sowie Geschichte und Politik. Wenn die Jugendlichen dann in der Berufslehre sind, besuchen sie während weiterer drei Jahre den BM-Unterricht an einem Tag pro Woche.

**Welche Vorteile bringt den Jugendlichen der vorzeitige BM-Start?**

Ihre Motivation bleibt auch im letzten Schuljahr hoch, weil sie ein Ziel haben und wissen, wofür sie lernen. Der Start der Berufslehre fällt ihnen leichter, weil sie bereits in ihre BM-Klasse integriert sind und den Lernort der Berufsfachschule kennen. Zudem schliessen sie die Berufsmaturität ein Jahr früher ab: bei 4-jährigen Lehren bereits am Ende des 3. Lehrjahres. So können sie sich im letzten Lehrjahr, wenn sie in ihrer Ausbildung bereits weit fortgeschritten sind, stärker im Betrieb einbringen und sich gleichzeitig auf einen guten Lehrabschluss konzentrieren.



### Saubere Pracht

Weil sich Gerhard Baumann daran störte, dass weggespülte Erde aus Blumenkistchen die Hausfassade beschmutzte, erfand er 1959 die Hydrokultur.



### Und was ist der Benefit für die Lehrbetriebe?

Die Lehrbetriebe dürfen auf motivierte und leistungsstarke Lernende mit einem grossen Vorwissen und hoher Selbstkompetenz zählen. Bei 4-jährigen Berufslehren sind die Lernenden zudem im letzten Lehrjahr an vier bis viereinhalb Tagen im Betrieb und dadurch produktiver einsetzbar. Und ganz allgemein trägt die BM SEK+ dazu bei, die Berufsbildung für leistungsstarke Jugendliche attraktiver zu gestalten, das wiederum kommt auch den Lehrbetrieben zugute.

Mit der BM SEK+ ist Luzern Pionier, kein anderer Kanton verfügt über ein ähnliches Angebot. Ist eine Öffnung geplant? Vorerst starten wir mit dem Pilotprojekt im Kanton Luzern, dieses muss sich ja erst einmal bewähren. Weil Luzerner Lehrbetriebe auch Jugendliche aus Ob- und Nidwalden, Schwyz, Zug oder dem Aargau rekrutieren, werden wir aber abklären, ob mittelfristig auch Lernende umliegender Kantone von diesem Angebot profitieren können. ◇

# Lösungen für EFFIZIENTERE KONFLIKTBEILEGUNG

Konflikte zwischen Unternehmen sind genauso unvermeidbar wie Konflikte zwischen Personen. «It is part of business: no risk, no reward (and no fun)».



Caroline Ming,  
Geschäftsführerin und  
juristische Direktorin  
Swiss Chambers'  
Arbitration Institution  
(SCAI)

Direkte Verhandlungen zwischen den Parteien sind zwar meistens der erste und der wichtigste Schritt, jedoch führen sie nicht immer zum Erfolg. Während 99 Prozent der Konflikte durch Verhandlungen gelöst werden, entstehen die grössten Probleme – in Form von Zeitverlust, Ärger, Kosten und Risiken – durch das letzte Prozent. Oft ist dann externe unverbindliche Unterstützung empfehlenswert (z.B. Mediation); manchmal ist auch externe Entscheidungsfindung (durch Gerichte oder Schiedsgerichte) unvermeidbar. Wenn diese Dienstleistungen von erfahrenen Fachleuten erbracht werden, sind sie oft sehr hilfreich, und manchmal sogar positiver und produktiver als gedacht.

Manche sagen: «Keine Lösung, kein Problem.» Das ist ein Ansatz, aber nicht immer der beste. Andere – zum Beispiel Mediatoren und Ombudspersonen – sagen: «Keine Lösung ist keine Lösung; bitte weitersuchen», und wieder andere – zum Beispiel Richter, Schiedsrichter oder Sachverständige – sagen: «Wenn Sie selbst keine Lösung finden, dann liefere ich eine, an die Sie dann gebunden sind.» Manchmal ist die erste Frage, die man sich stellen soll, ob die betroffenen Parteien wirklich eine Lösung finden wollen und können? Wenn ja, wann?

## KONFLIKTLÖSUNG IST EIN PROZESS

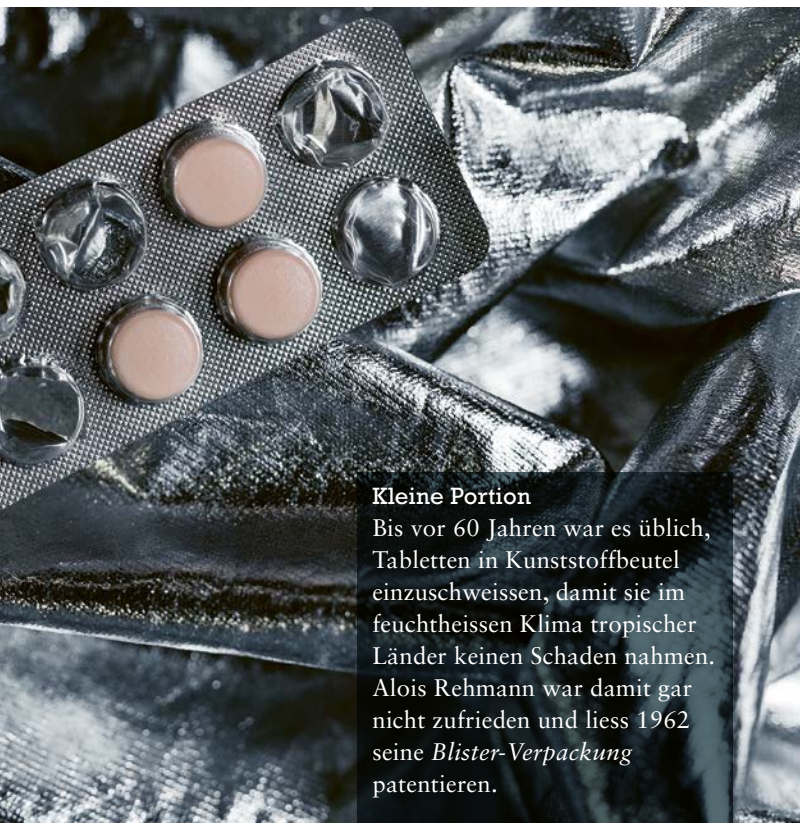
Konfliktlösung braucht Zeit, folgt der Trauerkurve und sollte idealerweise produktiv sein und mit Öffnung für Neues und Integration enden. Ein geschäftlicher Konflikt kann zu neuen Geschäftsmöglichkeiten führen. Ein guter Mediator kann dies bewirken, indem er oder sie die Parteien dazu bringt, sich auf mögliche Lösungen zu konzentrieren statt auf ihre festgefahrenen Positionen.



Wenn die Lösung dennoch rechtlich bindend getroffen werden muss, kommt ein Richter oder Schiedsrichter in Frage. Ihre Lösungen und Entscheidungen werden aber nicht unbedingt alle Parteien zufriedenstellen. Manchmal werden sogar alle Parteien unzufrieden bleiben.

Neben der Ungewissheit, die eine Entscheidung durch einen Dritten mit sich bringt (die Parteien geben ihren Streit aus den Händen), stellen oft auch die Kosten, die Dauer und der Aufwand dieser Vorgehensweise ein Problem dar.





#### Kleine Portion

Bis vor 60 Jahren war es üblich, Tabletten in Kunststoffbeutel einzuschweissen, damit sie im feuchtheissen Klima tropischer Länder keinen Schaden nahmen. Alois Rehmann war damit gar nicht zufrieden und liess 1962 seine *Blister-Verpackung* patentieren.

#### MEDIATIONS- UND SCHIEDSGERICHTSBARKEIT FÜR IHZ-MITGLIEDER

Seit mehr als 150 Jahren helfen die schweizerischen Handelskammern ihren Mitgliedern, ihre Konflikte durch Mediation und Schiedsgerichtsbarkeit zu lösen. Warum? Weil es der Wirtschaft hilft, kreativer, effizienter und erfolgreicher zu sein. Seit acht Jahren übernimmt die Swiss Chambers' Arbitration Institution (SCAI), woran die IHZ beteiligt ist, diese Rolle und administriert ungefähr 100 Mediations- und Schiedsgerichtsbarkeitsfälle pro Jahr.

#### UNTERSTÜTZUNG DURCH SCAI

Die Swiss Chambers' Arbitration Institution (SCAI) unterstützt Unternehmen bei der Konfliktlösung in verschiedenster Weise:

- Benennung von sorgfältig ausgesuchten, fallangemessenen Fachleuten als Mediator, Ombudsperson, Schiedsrichter oder Sachverständiger, falls die Parteien sich nicht selber auf einen Kandidaten einigen können;
- Monitoring und Überprüfung der Kosten, Dauer und Qualität von Schiedsverfahren und Mediationen;
- Zurverfügungstellung von geprüften Verfahrensregeln zur Konfliktlösung: schweizerische Mediationsordnung und Schiedsordnung, Mediationsordnung für Streitigkeiten im Bereich von Finanzdienstleistungen, Listen von hochspezialisierten Schiedsrichtern und Mediatoren (z.B. Rohstoffhandel in der Schifffahrt und/oder Handelsfinanzierung);
- Kurse, Webinare und Konferenzen.

Um die optimale Lösung von Konflikten zu finden, empfehle ich Unternehmen, mit Juristen und Anwälten zu arbeiten, die die Vor- und Nachteile von Verhandlungen, Mediation, Schiedsgerichtsbarkeit und der ordentlichen Gerichtsbarkeit kennen, und die alle diese möglichen Streitbeilegungsmittel im richtigen Zeitpunkt benützen können. Gegebenenfalls können verschiedene Mittel gar gleichzeitig benutzt werden. Ziel ist es, Unternehmen zeit- und kosteffizient eine Lösung ihrer Konflikte zu ermöglichen, damit sie sich wieder auf ihre Wertschöpfung und ihr Wachstum konzentrieren können. Muster-Mediations- und Schiedsklauseln für Verträge sind auf der SCAI-Website [www.swissarbitration.org](http://www.swissarbitration.org) erhältlich. ◇

# Meldungen

## DER INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER ZENTRALSCHWEIZ IHZ



### ICC-GÜTESIEGEL

Seit dem 1. Januar 2021 sind auf allen digitalen Schweizer Ursprungszeugnissen, zusätzlich zum Stempel der Handelskammern, das ICC-«Certificate of Origin»-Gütesiegel und ein QR-Code angebracht. Die International Chamber of Commerce ICC wurde 1919 gegründet, mit dem Ziel, den weltweiten Handel zu repräsentieren. Mit dem ICC-Gütesiegel ist das digitale Ursprungszeugnis weltweit anerkannt, entspricht dem neusten internationalen Standard, macht die Dokumente sicherer und wertet sie zudem auf.

Markus Wermelinger, Leiter Exportdienst, steht Ihnen bei Fragen zum ICC-Gütesiegel zur Verfügung ([markus.wermelinger@ihz.ch](mailto:markus.wermelinger@ihz.ch), 041 410 68 65).



### JETZT FÜR DEN IHZ-INNOVATIONSPREIS 2021 BEWERBEN

Zum 35. Mal würdigt die Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz IHZ mit dem Innovationspreis eine aussergewöhnliche Leistung eines Unternehmens aus dem Kanton Luzern, Uri, Schwyz, Ob- oder Nidwalden. Haben Sie kürzlich ein innovatives Produkt auf den Markt gebracht? Haben Sie Ihre Prozesse revolutioniert? Oder haben Sie mit einer neuen Dienstleistung den Nerv der Zeit getroffen? Dann freuen wir uns auf Ihr Dossier! Der Innovationspreis ist mit CHF 10'000 dotiert und wird von der Luzerner Kantonalbank AG unterstützt. Zudem hat die Jury die Möglichkeit, einen oder mehrere Anerkennungspreise zu vergeben, für die die UBS Switzerland AG als Partnerin auftritt.

Bewerben Sie sich bis zum 30. April 2021. Das Anmeldeformular sowie weitere Informationen finden Sie unter [www.ihz.ch](http://www.ihz.ch). Bei Fragen steht Ihnen Monika Hegglin ([monika.hegglin@ihz.ch](mailto:monika.hegglin@ihz.ch), 041 417 01 49) zur Verfügung.





### **MARKUS WERMELINGER IST SEIT 10 JAHREN FÜR DIE IHZ IM EINSATZ**

Am 1. April 2011 hat Markus Wermelinger als Leiter Exportdienst und Mitglied der Geschäftsleitung bei der IHZ gestartet. Zu diesem Jubiläum gratulieren wir herzlich! In diesen zehn Jahren hat sich im Exportdienst einiges verändert. Die Digitalisierung führte zu Anpassungen in den Arbeitsabläufen, und sich stetig ändernde Regelungen im internationalen Handel verlangen jederzeit aktuelles Wissen. Mit seinem Team führt Markus Wermelinger den Exportdienst dienstleistungsorientiert zum Wohle unserer Kundinnen und Kunden. Besonders hervorzuheben ist der Einsatz von Markus Wermelinger als Seminarleiter und Dozent für Weiterbildungen im internationalen Handel. Dank seinem Engagement konnte die IHZ die Exportseminare in den vergangenen Jahren laufend ausbauen.

Wir danken Markus für seinen leidenschaftlichen und engagierten Einsatz für die IHZ, unsere Mitglieder sowie Kundinnen und Kunden.



### **IHZ-PODCAST «NÖCH DRA»**

Der monatliche IHZ-Podcast «nöch dra» stellt nicht klassische ökonomische Themen oder wirtschaftspolitische Fragestellungen in den Vordergrund. Der Fokus liegt auf den Unternehmern und ihrer Persönlichkeit. Ziel ist es, der Zentralschweizer Wirtschaft ein Gesicht zu geben, ihre Werte und ihre Kultur anhand spannender Persönlichkeiten aufzuzeigen.



Der Podcast ist auf verschiedenen Streamingportalen abrufbar. Hören Sie die bisher erschienenen Ausgaben und erfahren Sie aus dem Leben der Zentralschweizer Unternehmer Adrian Affentranger (Diwisa Distillerie Willisau AG), Miriam Bögner (Art Deco Hotel Montana), Norbert Patt (Titlis Bergbahnen), Markus Stolz (Sigris-Photometer AG), Brigitte Breisacher (Alpnach Norm-Holding AG), Mark Bachmann (4B AG) und Felix Howald (Verwaltungsrat Management AG).

## NEUE IHZ-MITGLIEDER

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

---



Claudio Clavadetscher,  
Mitinhaber und  
Mitglied der Geschäfts-  
leitung Architektur &  
Baumanagement AG

### **Architektur & Baumanagement AG**

Die Architektur & Baumanagement AG ist seit 20 Jahren erfolgreich im Baubusiness unterwegs und hat sich zu einer etablierten Firma im Planungs- und Organisationsprozess von komplexen Bauprojekten entwickelt. Von Iwan Scherer und Claudio Clavadetscher gegründet, werden heute gegen 20 Mitarbeiter an den zwei Standorten in Luzern und Dallenwil beschäftigt. Die Kernkompetenzen liegen in den vier Geschäftsfeldern Planung, Ausführung, Kostenplanung und Bauherrenberatung. Private wie auch öffentliche oder institutionelle Bauherrschaften profitieren so von umfassendem und interdisziplinärem Know-how auf höchstem Qualitätsniveau.

**Kontakt und Information:**

*[www.archbau.ch](http://www.archbau.ch)*



Wanda Federici,  
Geschäftsleiterin  
CausaMed AG

### **CausaMed AG**

Die CausaMed AG ist ein neutraler vertrauensärztlicher Dienst mit integriertem Case Management und HR-Support für Versicherer und Unternehmen. Das Tätigkeitsgebiet umfasst ein breites Spektrum in der Versicherungsmedizin. Ein Mitarbeiter fällt wegen Krankheit oder Unfall länger aus? Ein Mitarbeiter fällt immer wieder tageweise aus? Ein neutrales Gespräch von aussen wäre hilfreich? Unklarheiten beim Umgang mit Arbeitsunfähigkeitszeugnissen? Bei all diesen Fragen unterstützt und berät die CausaMed AG kompetent.

**Kontakt und Information:**

*[www.causamed.ch](http://www.causamed.ch)*



Urs Müller, VRP und Mitglied der Geschäftsleitung ISP und Partner AG

### ISP und Partner AG

Die ISP und Partner AG in Sursee plant seit 2002 Gebäudetechniksysteme und Gebäudetechnikanlagen. Das Dienstleistungssortiment umfasst alle Phasen eines Gebäudes von der Projektstudie bis zur Betriebsbegleitung. Die interdisziplinären Fähigkeiten der ISP und Partner AG in Neubau-, Sanierungs- oder Betriebsprojekten und die Fähigkeiten bei den Themen intelligente Systeme, Effizienzsteigerung oder Sicherheitserhöhung werden von den Kunden geschätzt. Diese kommen aus den Bereichen Verwaltung, Gesundheitswesen, Bildung oder Industrie.

**Kontakt und Information:**

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



Iwona Swietlik, Präsidentin Netzwerk Unternehmen Verantwortung

### Netzwerk Unternehmen Verantwortung

Gemeinsames Lernen und Kooperationen im Bereich sozialer Nachhaltigkeit sind das Ziel des Netzwerks Unternehmen Verantwortung. Dieses besteht in der Zentralschweiz bereits seit 2011. «Eine Arbeitswelt für alle» lautet das Motto des Netzwerks, dem rund 50 privatwirtschaftliche Unternehmen und NPO angehören. Sie alle haben sich zum Ziel gesetzt, zum regionalen Wohlergehen und zur sozialen Entwicklung der Region beizutragen. Mit Information, Veranstaltungen und dem Austausch von Best Practices setzt sich das Netzwerk für eine nachhaltige Zentralschweiz ein.

**Kontakt und Information:**

[www.verantwortung.lu](http://www.verantwortung.lu)



Tim Zemp, Bereichsleiter Lugano, Luzern und Sursee VZ VermögensZentrum AG

### VZ VermögensZentrum AG

Die VZ-Gruppe ist die führende unabhängige Finanzdienstleisterin der Schweiz. Die VZ-Kundinnen und -Kunden gehen gut vorbereitet in Pension, legen ihr Geld intelligent an, finanzieren Häuser günstig, sind optimal versichert, regeln ihren Nachlass nach ihren Wünschen und zahlen nicht mehr Steuern als nötig. Unternehmerinnen und Unternehmer werden zu Fragen rund um Steuern oder der Pensionskasse beraten und bei der Weitergabe des Unternehmens begleitet. Wer Vermögen bilden, vermehren oder neu strukturieren will, ist beim VZ an der richtigen Adresse.

**Kontakt und Information:**

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

# EINDRÜCKE DER LETZTEN MONATE

# Impressionen

## IHZ-Podiumsdiskussion «Unternehmens-Verantwor- tungs-Initiative» vom 9. November 2020, Luzern

- 1 Zum dritten Mal im Jahr 2020 referierte Bundesrätin Karin Keller-Sutter an einem IHZ-Anlass. Diesmal im Vorfeld der Abstimmung zur Unternehmens-Verantwortungs-Initiative (UVI).
- 2 Im Talk mit Moderatorin Patrizia Laeri zeigte Bundesrätin Karin Keller-Sutter die Gründe für eine Ablehnung der Initiative auf.
- 3 In der anschliessenden Podiumsdiskussion vertraten die Pro- und die Contra-Seite ihre Argumente.
- 4 Auf der Contra-Seite waren dies Ida Glanzmann-Hunkeler, Nationalrätin Luzern, ...
- 5 ... und IHZ-Vorstandsmitglied Max Renggli, CEO Renggli AC.
- 6 Prisca Birrer-Heimo, Nationalrätin Luzern, vertrat die Pro-Seite ...
- 7 ... zusammen mit Bernd Nilles, Geschäftsführer Fastenopfer.







- 8 IHZ-Direktor Adrian Derungs und IHZ-Präsident Andreas Ruch fassten im Gespräch mit Moderatorin Patrizia Laeri den Abend zusammen.
- 9 Aufgrund der coronabedingten Einschränkungen fand der Anlass hybrid statt: mit einem Livestream produziert durch Tele 1 sowie mit wenig Publikum vor Ort.
- 10 Vor Ort verfolgen die Diskussion Reto Wyss, Regierungsrat Luzern, ...
- 11 ... Beat Züsli, Stadtpräsident Luzern, ...
- 12 ... sowie Peter Wirth, Präsident KMU- und Gewerbeverband Kanton Luzern.

**IHZ-Neujahrsapéro,  
4. Januar 2021, digital**

- 1 IHZ-Direktor Adrian Derungs begrüsst die Teilnehmenden zur speziellen digitalen Ausgabe des Neujahrsapéros.
- 2 Der Anlass fand traditionsgemäss im Hotel Schweizerhof statt, in diesem Jahr aber ohne Gäste vor Ort.
- 3 In seiner Rede appellierte Andreas Ruch, IHZ-Präsident, an die Wirtschaft, auch in Krisenzeiten zuversichtlich, optimistisch und innovativ zu bleiben.
- 4 Musikalische Unterhaltung gab es von Frölein Da Capo.
- 5 Andreas Ruch und Adrian Derungs stossen auf das neue Jahr an.
- 6 Auch virtuell wurde angestossen, beispielsweise mit Monika Rühl, economiesuisse, ...
- 7 ... und Daniel von Arx, Luzerner Kantonalbank AG.



Die Aufzeichnung des digitalen IHZ-Neujahrsapéros 2021 finden Sie unter [www.ihz.ch](http://www.ihz.ch).

## / IMPRESSUM

### **Herausgeberin**

Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz IHZ  
Kapellplatz 2, 6004 Luzern

### **Redaktion**

Monika Hegglin, Leiterin Events & Projekte IHZ

### **Gestaltung**

FELDERVOGEL Kommunikation in Wirtschaft  
und Gesellschaft AG, Luzern

### **Fotografie**

Melchior Bürgi, FELDERVOGEL  
Christoph Arnet, zVg von Messe Luzern AG (Seite 16)

### **Druck**

Koprint AG, Alpnach Dorf

### **Ausgabe**

März 2021

### **Auflage**

1'200 Exemplare

### **Sponsoren**

Koprint AG	März 2020
Luzerner Kantonalbank AG	Juli 2020
auviso – audio visual solutions ag	September 2020
CONVISA AG	Dezember 2020
Reichmuth & Co Privatbankiers	März 2021
Centralschweizerische Kraftwerke AG	Juni 2021
JT International AG	September 2021
PKG Pensionskasse	Dezember 2021



# In guten Händen.

Jürg Staub, Christof und Remy Reichmuth (v.l.), unbeschränkt haftende Gesellschafter.

Sein Vermögen in fremde Hände zu geben, heisst Vertrauen. Seit der Gründung 1996 handeln wir in unserem Familiennamen im Interesse der Kunden. Als echte Privatbankiers haften wir mit dem eigenen Vermögen.

**REICHMUTH & CO**  
PRIVATBANKIERS