

KMU

April 2022

KGL

KMU- und
Gewerbeverband
Kanton Luzern



Luzerner

Immobilienwirtschaft

im Wandel

08

Digitale Plattformen
im Internet statt
klassische Makler

10

Das gute alte Büro
– eine aussterbende
Spezies?

21

So investiert der
Baumeisterverband
in die Jugend



STEIGER BAUCONTROL AG

Bauimmissionsüberwachung

6000 Luzern 7 · Tel. 041 249 93 93

- Unabhängige Überwachung von benachbarten Hoch- und Tiefbauten
- Rissprotokolle, Erschütterungsmessungen, Nivellements, Kostenanalysen, Expertisen

www.beweissicherung.ch

IMMOBILIEN

EXPERTISEN
BEWERTEN
VERKAUFEN
VERWALTEN

ECKERT IMMOBILIEN AG

BLUMENWEG 8
CH-6003 LUZERN
TEL. +41 (0)41 210 99 77
INFO@ECKERT-IMMOBILIEN.CH
WWW.ECKERT-IMMOBILIEN.CH

MITGLIED



Schweizer Immobilienschätzer-Verband
Associazione svizzera valutatori immobiliari
Association suisse des estimateurs immobiliers
Swiss Association of Real Estate Appraisers



Fachverband Immobilienbewertung



malermichel

telefon · 041-440 10 20
internet · www.maler-michel.ch

beraten
gestalten
innenrenovation
dekorative techniken
fassadensanierung
spritzlackieren
restaurieren
tapeten

kompetent. diskret. persönlich.

Ihre Spezialisten rund um
Digitalisierung / Abacus Business Software

Treuhand
Immobilien
truvag



Roland Stalder
Treuhänder FA

Daniel Büttiker
Treuhänder FA
zugel. Revisor

Silvan Vogel
MSc Business
Administration
MAS Controlling

Rahel Hermann
Sachbearbeiterin
Treuhand

Dominik Schnider
BSc Business
Administration

ABACUS
Classic Partner



Die grösste Stärke unseres Unternehmens liegt in der Vernetzung von Kompetenzen. Sie erhalten dadurch umfassende Beratung aus einer Hand. Dank eingespielten Schnittstellen unter unseren Fachspezialisten profitieren Sie von effizienten und fundierten Lösungen.

Nutzen Sie unsere erfahrenen, leistungsfähigen Teams in Sursee, Luzern, Reiden und Willisau.

T 041 818 77 77 | www.truvag.ch



Bodenpreise fressen Baukosten auf

Die Bodenpreise steigen rasant. Als Folge wird günstiger Gewerberaum immer mehr zur Mangelware. Ein zusätzlicher, indirekter Effekt ist aber vielen nicht bewusst: Beim Erwerb von Wohneigentum haben die allermeisten Käufer eine strikte Limite. Ihr maximaler Kaufpreis wird bestimmt durch das Eigenkapital und die spätere Tragbarkeit. Letztlich bestimmt die Bank, wieviel das Objekt kosten kann. Wenn nun die Bodenpreise steigen, so fressen diese Kosten einen grösseren Teil vom möglichen Kaufpreis weg. Das heisst: Für die eigentlichen

EDITORIAL

Baukosten bleibt weniger Geld. Das schafft Druck auf die Kosten aller Gewerke und Materialien. Die Marge der Unternehmen schrumpft. Das hohe Lied auf die Qualität wird zwar gerne gesungen, in der Realität wird aber jetzt schon über den Preis eingekauft. Dieser Trend wird sich durch das Steigen der Bodenpreise leider verstärken – und dies nachhaltig. Denn die Menge an Boden ist gegeben, und der Preistreiber ist die Zuwanderung. Auch in Zukunft erwartet der Kanton jährlich zusätzlich 4000 Bewohner/-innen im Kanton. Mehr Wissenswertes rund ums Thema Immobilien lesen Sie ab Seite 6.

Gaudenz Zemp

Direktor
KMU- und Gewerbeverband
Kanton Luzern

Carrosserieverband kürt Regionalmeister

20 Kandidierende sind an die Regionalmeisterschaften von Carrosserie Suisse Zentralschweiz angetreten. Bei den Carrosseriespenglern EFZ wurde Jan Kammermann (Rickenbach, Bild) Regionalmeisters. Silber holte Timo Stalder (Doppleschwand). In der Sparte Carrosserielackierer siegte Tabea Schlösser (Emmen), gefolgt von Jenny Odermatt (Dallenwil). Bei den Fahrzeugschlossern triumphierte Lars Boppart (Lostorf AG). Zweiter wurde Cédric Tresch (Silenen). Sie alle qualifizierten sich für die Schweizermeisterschaften SwissSkills im September in Bern.



kurz & bündig



Finanzmonitor: Regionale Firmen sind optimistisch

Die Zentralschweizer Unternehmen sind gut durch die Coronakrise gekommen. Das zeigt die Studie Finanzmonitor der Hochschule Luzern und der Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz IHZ. Dafür wurden zwischen November und Dezember 2021 rund 200 Finanzverantwortliche befragt. Die Unternehmen schauen positiv in die Zukunft. Die Unternehmen planen mehrheitlich sowohl eine Steigerung der Investitionen als auch Neueinstellungen von Mitarbeitenden. Diese Dynamik wird getragen durch überwiegend steigende Umsätze. Etwas weniger positiv wird dagegen die Gewinnentwicklung eingeschätzt. Der Finanzmonitor Zentralschweiz wurde vom Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern in Zusammenarbeit mit der Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz IHZ erstellt.

Bypass Luzern: Neues Video des Kantons erklärt das Grossprojekt

Der Durchgangsbahnhof und der Bypass Luzern sind zukunftsweisende Infrastrukturprojekte für die gesamte Region Luzern. Regierungsrat Fabian Peter betonte erst vor kurzem im KMU-Magazin, wie wichtig sowohl das eine als auch das andere Projekt sei (siehe Ausgabe 01/2022). Der Kanton hat nun ein Erklärvideo produziert, das die Zusammenhänge zwischen Bypass und Tiefbahnhof verständlich und übersichtlich aufzeigt.

Der Film ist seit 11. März auf Youtube zu finden (Titel «Warum es Bypass und Durchgangsbahnhof braucht»). Über den QR-Code können Sie ihn direkt anschauen.





Kurzarbeit: Neuberechnung nach Bundesgerichtsurteil

In seinem Urteil vom 17. November 2021 hat das Bundesgericht festgehalten, dass bei der Bemessung der Kurzarbeitsentschädigung (KAE) im summarischen Abrechnungsverfahren für Mitarbeitende im Monatslohn ein Ferien- und Feiertagsanteil einzuberechnen sei. Das Staatssekretariat für Wirtschaft SECO informiert über die Entscheide des Bundesrats vom 11. März 2022 bezüglich der Umsetzung dieses Bundesgerichtsentscheides: Alle betroffenen Betriebe haben die Möglichkeit, eine Neuabrechnung einzureichen, um für Angestellte im Monatslohn eine Nachzahlung für die KAE auf die Lohnanteile für Ferien und Feiertage zu erhalten.

Wichtiger Spatenstich für die Energiewende

Am 11. März hat CKW offiziell mit dem Bau des Wasserkraftwerks Waldemme in Flüfli begonnen. Am Spatenstich in Flüfli drückte Regierungsrat Fabian Peter, Vorsteher des Bau-, Umwelt- und Wirtschaftsdepartementes, seine Freude aus: «CKW leistet mit dem Neubau dieses Kraftwerkes einen weiteren wichtigen Beitrag, um die energie- und klimapolitischen Ziele im Kanton Luzern zu erreichen.» CKW-CEO Martin Schwab freute sich in seiner Rede vor über 70 geladenen Gästen in erster Linie darüber, dass das Kraftwerk nun endlich gebaut wird. Nun beginnt die rund einjährige Bauphase. Das Kraftwerk hat eine Leistung von 1,4 Megawatt und produziert durchschnittlich 6,5 GWh Strom. Damit kann ab Mitte 2023 sauberer Strom erzeugt werden, der den Jahresbedarf von rund 1500 durchschnittlichen Vierpersonen-Haushalten deckt. CKW investiert in das Kraftwerk 12,4 Millionen Franken.



Neue Vorstände beim GV Wauwil-Egolzwil

Der Vorstand des Gewerbevereins Wauwil-Egolzwil hat sich gefreut an der 31. Vereinsversammlung die Mitglieder wieder persönlich zu treffen. 2021 und 2022 konnten fünf Neumitgliederfirmen dazugewonnen werden. Somit beläuft sich die aktuelle Mitgliederzahl auf deren 78. Beim Vorstand änderte die Zusammensetzung. Rahel Jöri, Kassier, und Daniel Hunkeler, Vize-Präsident gaben ihren Austritt bekannt. Als Ersatz konnten Marina Wey (Kasse) und Reto Kaufmann (Vize-Präsident) gewonnen werden.

LuzernPlus: Hildisrieden tritt aus

Per 2023 tritt die Gemeinde Hildisrieden aus dem Gemeindeverband LuzernPlus aus und wechselt zum Regionalen Entwicklungsträger Sursee-Mittelland. Hildisrieden ist bereits eng mit dem funktionalen Raum Sursee-Mittelland vernetzt und positioniert sich so auch regionalpolitisch neu. «Bereits bestehende Anknüpfungspunkte wie die Mitgliedschaft bei aquaregio WasserSursee-Mittelland ergeben für Hildisrieden einen grossen Mehrwert», sagt Gemeindepräsidentin Monika Emmenegger.

GV Buttisholz: Neue Webseite vorgestellt

Nach zwei digitalen Generalversammlungen konnte der Gewerbeverein Buttisholz am 11. März eine gewohnte GV durchführen. Die Arbeit des Vorstands wird sonst vor allem bei den Vereinsausflügen ersichtlich. Dies war die letzten Jahre kaum möglich, somit hat dieser sich dem digitalen Auftritt gewidmet und konnte an der GV die neue Webseite vorstellen. Der Vorstand wurde einstimmig wiedergewählt. Unterstützt wird er neu durch André Aregger als Kassier, der auch einstimmig angenommen wurde.

«Viele haben in der Pandemie gemerkt, dass sie sich verändern möchten»

Deborah Stoll ist Inhaberin der DST Immobilien GmbH in Baar und Präsidentin des Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT) Sektion Zentralschweiz. Im Interview erklärt sie unter anderem, wieso die Pandemie den Markt für Wohneigentum noch weiter befeuert hat – während bei Büroflächen längerfristig grössere Leerstände drohen.

Deborah Stoll, rund zwei Jahre lang hat die Covid-Pandemie das private und berufliche Leben geprägt. Was hatte die Krise für Auswirkungen auf den Immobilienmarkt?

Deborah Stoll: Der generelle Wunsch nach Wohneigentum war in der Schweiz schon vor der Pandemie gross. Im Zuge der Krise hat sich dieses Bedürfnis aber noch weiter ausgeprägt. Unzählige Leute waren plötzlich im Homeoffice und haben dabei gemerkt, dass die Platzverhältnisse eng sind, und sie sich beim Wohnen generell etwas mehr Freiraum wünschen – auch Möglichkeiten der individuellen Gestaltung, wie es in einem Eigenheim besser machbar ist. Oder sie haben sich grundsätzliche Gedanken darüber gemacht, wo sie überhaupt zu Hause sein möchten.

Stichwort von der Stadt aufs Land. In einer aktuellen Immobilienstudie der Credit Suisse wird getitelt: «Pandemie bremst Urbanisierung». Nehmen Sie das auch so wahr?

Man hat von diesem Trend im Zuge der Pandemie immer mal wieder gehört und gelesen, ja. Ich persönlich würde dies in dieser allgemeinen Form nicht unterzeichnen. Denn es ist sehr abhängig von der Lage und trifft auf bestimmte Standorte mehr zu als auf andere. Trotzdem fragten sich viele Leute,

insbesondere Paare und Familien während der Pandemie sicherlich, ob sie vielleicht nicht in eine ländlichere Umgebung ziehen möchten. Wo man generell mehr Platz für weniger Geld bekommt. Meist auch: mehr Ruhe.

«Digitale Angebote sind attraktiv, werden das klassische Geschäft aber nie ganz ablösen.»

Deborah Stoll,
Präsidentin SVIT Zentralschweiz

Insofern haben ländliche Regionen sicherlich von der Pandemie profitiert. Wie langfristig dieser Trend aber sein wird, bleibt abzuwarten.

Bei Büro- und Gewerbeflächen scheint der Markt im Gegensatz zu Wohnobjekten zu schwächeln – viele Firmen haben Flächen abgebaut, oder planen, dies zu tun. Ist das Homeoffice der Totengräber des klassischen Büros?

Der Markt für Büro-/Gewerbeflächen

reagiert immer viel träger als der Markt für Wohnobjekte, was mit den langjährigen Miet-/Pachtverträgen bei gewerblichen Flächen zu tun hat. Die Auswirkungen der Pandemie werden sich also erst mit Verzögerung wirklich zeigen. Sicherlich ist es so, dass im Bürobereich mit dem «neu entdeckten» Modell des Homeoffice Flächen optimiert werden können. Büroflächen wird es aber immer geben, auch in Zukunft. Vorwiegend aus verschiedenen Gründen.

Die da wären?

Es gibt nicht nur Leute, die das Arbeiten im Homeoffice schätzen, sondern auch solche, die es kaum erwarten konnten, wieder ins Büro zurückzukehren. Vielen fehlt im Homeoffice die klare Trennung zwischen Berufs- und Privatleben, sowie der Austausch mit den Kolleginnen und Kollegen. Die soziale Komponente ist nicht zu unterschätzen. Hinzu kommt auch, dass bestehende Flächen von den Arbeitgebern an neue Bedürfnisse angepasst werden. Grossraumbüros, generell offen gestaltete Arbeitsbereiche, sind hoch im Kurs. Um dabei aber tatsächlich genügend Raum zu haben, braucht es wiederum Platz. Hinzu kommt, dass sich die Frage nach Homeoffice, flexiblen Arbeitsplätzen und fixen Büros ja nur in administrativen Geschäftsbereichen stellt. Ein Bodenleger



Findet digitale Angebote wie den Besichtigungsroboter «Sam» (rechts) eine spannende Ergänzung – und würde der Abschaffung des Eigenmietwertes zustimmen: Deborah Stoll, Präsidentin SVIT Zentralschweiz.
(Bilder: zvg / Kampmeyer GmbH)



kann nicht von zu Hause arbeiten. Ein Logistikler oder Verkäufer auch nicht.

Experten gehen dennoch davon aus, dass im Gewerbebereich die Angebotsquote steigen wird, spricht: Dass das Angebot die Nachfrage noch weiter übersteigen wird in den kommenden Jahren.

Diese Meinung teile ich grundsätzlich. Es wird sicherlich tendenziell eher mehr Leerstände geben im Büro-/Gewerbebereich. Aber die Frage ist, in

welchem Ausmass. Es ist klar, dass Flächen optimiert werden, das ist ein Kostenfaktor. Ebenso ist Fakt, dass in den vergangenen Jahren enorm viel gebaut wurde – und noch immer gebaut wird. Es wird sich zeigen, wie sich dieser Bereich entwickelt.

Gross ist die Entwicklung in der Digitalisierung der Immobilienbranche. Was halten Sie von Online-Besichtigungen, Preisschätzungen per Mausclick, etc.?

Ich glaube, dass die digitalen Angebote

eine sinnvolle und durchaus auch attraktive Ergänzung sind, dass sie das klassische Geschäft aber nie ganz ablösen werden. Ob sie sich durch einen 3D-Rundgang klicken oder ein mit einem ferngesteuerten Roboterli durch die Wohnung fahren: Letztlich ersetzt nichts eine echte Besichtigung vor Ort. Selbst, wenn das Haus erst noch gebaut wird und die Kaufüberlegung sprichwörtlich auf «grüner Wiese» stattfindet, will man sich diese grüne Wiese anschauen, spricht: die Umgebung, das Licht, die Nachbarschaft... Erst wenn man wirklich vor Ort ist, fällt die Entscheidung. Hier geht es um mehr als eine rationale Überlegung. Ein Immobilienkauf ist in den meisten Fällen eine emotionale Angelegenheit.

Emotional wird politisch derzeit darüber gestritten, ob der Eigenmietwert für Wohneigentum abgeschafft werden soll. Das Geschäft ist derzeit im Parlament. Ihre Haltung dazu?

Ich persönlich wäre für eine Abschaffung, aus folgendem Hauptgrund: Das Zinsniveau ist seit vielen Jahren schon enorm tief, und der zu versteuernde «Gewinn» von Immobilienbesitzern damit unverhältnismässig hoch. Als das Vehikel der Eigenmietwertbesteuerung eingeführt wurde, war es punkto Steuerbelastung nahezu ein Nullsummenspiel. Heute – und schon seit langem – ist das nicht mehr so. Eigenheimbesitzer, gerade auch Familien, würden mit einer Abschaffung entlastet. Und diese doch sehr besondere Steuer, die es so in kaum einem anderen Land der Welt gibt, wäre vom Tisch. Aber ich verstehe, wenn man anderer Meinung ist. Als Kanton oder Gemeinde würde ich auf diese Einnahmen natürlich auch nur ungern verzichten wollen. Die Interessen gehen da halt sehr weit auseinander. Und es stellt sich einmal mehr die Grundsatzfrage, für welche Teile der Bevölkerung welche Art von Entlastung gewünscht ist. ■

Innovation & Erlebnis: Wie sich die Immobilienbranche digitalisiert

Das klassische Immobiliengeschäft ist im Wandel. Neue Technologien bieten neuartige Möglichkeiten, um Interessenten und Verkäufer online zusammenzuführen, Abläufe zu vereinfachen, Objekte erlebbarer zu machen und (Provisions-) Kosten einzusparen. Die Corona-Pandemie hat diesen Trend noch verstärkt.

Wohnung oder Ladenfläche suchen, bei einem interessanten Treffer Kontakt aufnehmen für weitere Infos, Dokumente und einen Besichtigungstermin vor Ort. Abwicklung, Papierkram und Finanzielles im Anschluss. So stellt man sich den klassischen Ablauf einer Immobiliensuche aus Kundensicht vor – noch immer. Doch es tut sich eine Menge. Schon seit einigen Jahren drängen junge, interessante Start-ups mit neuen Angeboten auf den Immobilienmarkt – sie basieren auf digitalen Technologien und versprechen mehr Effizienz und Flexibilität. Und dies bei niedrigerem Aufwand und geringeren Kosten.

IMMOBILIENVERKAUF ONLINE ABWICKELN

Einer der bekanntesten Vorreiter dieses neuen, digitalen Maklergeschäfts ist die Plattform «neho». Dank klug vernetzter Datensätze und einer cleveren Software kann man seine Immobilie hier mit nur ein paar Klicks schätzen lassen. Natürlich agieren im Hintergrund auch noch (fachkundige) Menschen – der Mehrwert aber ist erstaunlich: Die errechneten Preise können in der Regel jeder klassischen Kalkulation standhalten. Ohne Gang auf die Bank oder zu einem

Ihre Immobilie kostenlos und unverbindlich online schätzen

- 1 Details zur Immobilie**
Amstutzstrasse 11, 6010 Kriens
- 2 Immobilientyp**
Maisonette mit 4.5 Zimmern und 2 Badezimmern
- 3 Eigentumszustand**
Neu/frisch renoviert von 2022
- 4 Ihre E-Mail-Adresse**
Bitte geben Sie Ihre E-Mail-Adresse ein, damit wir Ihnen die Online-Schätzung senden können.
Ihre E-Mail-Adresse *

Seine Wohnung schätzen lassen? Auf digitalen Plattformen wie derjenigen von neho reichen ein paar Klicks für eine erste Schuhnummer beim Preis. (Bild von Website, fiktives Beispiel)

Immobilien spezialisten. «neho» ist aber nicht nur ein Bewertungstool – über die Plattform können Immobilien auch gesucht oder angeboten werden. Verschiedene Funktionen im Hintergrund ermöglichen eine mühelose Kaufabwicklung – weitestgehend online. Und damit mit weit weniger Aufwand und zu merklich tieferen Konditionen. Die Kombination aus menschlicher Expertise und

digitaler Technologien kommt im Markt an: Nach nur drei Jahren im Geschäft wurden über die neho-Plattform 2021 Immobilien mit einem Transaktionswert von über 1 Milliarde Franken vermittelt. Verkäufer haben dabei insgesamt rund 30 Millionen Franken Provision eingespart. Über 1000 Immobilien wurden online verkauft. Tendenz weiter steigend.



Immobilienverkäufer und Kaufinteressenten sind schon seit langem online aktiv. Die digitalen Angebote werden aber immer ausgeklügelter.

MIT DEM ROBOTER DURCH DIE WOHNUNG KURVEN

Doch nicht nur die Suche, Zusammenführung und Abwicklung erfährt derzeit branchenweit einen Digitalisierungsschub. Auch innerhalb des gesamten Prozesses wird seit einigen Jahren mit digitalen Erlebnissen experimentiert. Schon vor rund zwei Jahren etwa bot die Bader Immobilien Luzern AG beispielsweise die Möglichkeit, vereinzelte Objekte zu besichtigen, ohne physisch vor Ort sein zu müssen. Dank «Sam», einem Roboter mit hochauflösender Kamera auf Rädern, konnten Interessenten zu einem vereinbarten (Online-Besichtigungs-) Termin vom heimischen PC aus durch die Wohnung kurven. Sie steuerten Sam mit einfachen Befehlen über die Pfeiltasten der Tastatur und konnten dadurch die Wohnung live und «echt» erleben – etwa zu verschiedenen

Tageszeiten. Und sogar mit Ton, um auch einen realen Eindruck von allfälligen Lärmquellen zu erhalten.

DER BESTE EINDRUCK ZÄHLT

Digitale Live-Begehungen à la «Sam» sind im Immobiliengeschäft noch die Ausnahme – und werden es bis auf Weiteres wohl auch bleiben. Sie zeigen aber, wenn auch in einer Nische, wie man die reale mit der digitalen Welt verschmelzen kann. Und damit einer immer online-affineren Kundenschaft Rechnung trägt. Die generelle Tendenz, dass sich Kunden immer mehr auch allein, in Ruhe – und eben vom eigenen Computer, Tablet oder Smartphone aus – mit einer Immobilie beschäftigen möchten, bevor sie den Aufwand eines Ortstermins auf sich nehmen, ist klar zu erkennen. Verschiedene Tools wie etwa digitale Rundgänge, die mittels 360-Grad-

Fototechnologie aufbereitet werden, haben sich ab einem gewissen Preissegment schon fast zum Standard gemauert. Auch – teils sehr aufwändige – Filmaufnahmen sind keine Seltenheit. Verschiedene Anbieter setzen heute auch eigene Drohnen ein, mit denen Sie in einer Wohnung oder einer Büroliegenschaft von Raum zu Raum schwirren. Solche Aufnahmen vermitteln einen besseren Gesamteindruck eines Objektes als reine Fotogalerien. Man darf gespannt sein, was sich die Branche in Zukunft noch wird einfallen lassen.» ■

TV-Beitrag über «Sam», den ferngesteuerten Makler-Roboter für Immobilienbesichtigungen.



2022 – ein Jahr des Umbaus für die Immobilienbranche

Während Pandemie und Homeoffice die Nachfrage im Wohnungs- und Hausmarkt zuvor vernachlässigte Regionen belebt, hat sie bei Büro- und Verkaufsflächen grosse Unsicherheit ausgelöst. In beiden Bereichen führt die Entwicklung zu vermehrten Investitionen zur Aufwertung bestehender Immobilien – vor allem auch bezüglich Energieeffizienz.

Die Corona-Pandemie hat viele unserer Lebensbereiche betroffen und wird einige davon nachhaltig verändern. Gleich nach der Hauptsorge um die eigene Gesundheit und jene der Mitmenschen, kreisen die Spekulationen um das Thema, wie und wo wir in Zukunft – mit oder trotz Covid-19 – wohnen und arbeiten werden. Der Katalysator dieser Entwicklung ist klar das Homeoffice, welches phasenweise während der Pandemie von den Behörden sogar zur Pflicht ernannt wurde. Obwohl diese inzwischen wieder aufgehoben ist, kehren zahlreiche Unternehmen nicht in die alte Normalität zurück und Homeoffice bleibt für viele ein normaler Bestandteil des Alltags. Und wird es laut einigen Prognosen wohl auch bleiben.

ENTKOPPELUNG VON DEN ZENTREN

Als potenzielle Gewinner der Homeoffice-Entwicklung könnten Gemeinden ausserhalb der Zentren dastehen. Entfällt das Pendeln auch nur teilweise, vergrössert sich das mögliche Einzugsgebiet für die Wohnungen der Arbeitnehmenden.

Zusätzlich steigt auch je nach Wohnsituation der Bedarf an zusätzlichen (Büro-)Zimmern zu Hause. In ihrer Analyse «Outlook Schweiz» hat die

UBS aufgezeigt, welche Gebiete dadurch – und natürlich das Anbieten von mehr Wohnraum für kleinere Preise – attraktiver werden. Neben dem Churer Rheintal, der Region um den Bodensee und dem Unterwallis sind auch Gebiete aus der Zentralschweiz genannt: Flühli im Kanton Luzern, Emmetten in Nidwalden und die Gemeinden Attinghausen, Seedorf, Schattdorf und Spiringen im Kanton Uri.

Auch Orte, die eher als Feriendestinationen bekannt sind, wird die Nachfrage wohl steigen. Wer es sich leisten kann wird wahrscheinlich auch die Option

von der Ferienwohnung aus zu arbeiten wahrnehmen wollen. In einigen Bergregionen sind die Preise seit 2020 so stark gestiegen, wie seit dem Jahr 2012 nicht mehr.

GROSSTEIL WÜRDEN GERN ZUR HÄLFTE ZU HAUSE ARBEITEN

Es stellt sich heraus, dass die Corona-Pandemie den zuvor bereits bestehenden Trend zum Homeoffice nochmals verstärkt hat. Bereits in den Jahren vor Covid-19 ist der Anteil der Personen gestiegen, die mindestens einen halben Tag pro Woche im Homeoffice gearbeitet haben. Dies jährlich um zirka einen Prozentpunkt – von 18 Prozent im Jahr 2013 auf 24 Prozent im Jahr 2018. Durch die Pandemie verdoppelte sich diese Zahl auf etwa die Hälfte. Dies zeigen die Resultate einer repräsentativen Umfrage des Wirtschaftsprüfungunternehmens Deloitte.

Die Online-Umfrage unter 2000 in der Schweiz wohnhaften Personen zwischen 16 und 64 Jahren zeigt, dass sich knapp die Hälfte (47 Prozent) der Erwerbstätigen im Homeoffice produktiver als im Büro fühlt. Dafür schätzt umgekehrt nur etwa jede sechste Person (16 Prozent) die eigene Produktivität in den Räumlichkeiten des Arbeitgebers höher als zu Hause ein. Doch die Arbeit daheim bringt auch Nachteile mit sich.

«Wenn ich nicht mehr ins Büro kommen muss, dann muss das Büro so attraktiv sein, dass ich hingehen will.»

Stephan Leimbach,
Immobilien-Dienstleister Jones Lang Lasalle



Fast die Hälfte (44 Prozent) der Teilnehmenden gibt an, dass der auf einmal wegfallende persönliche Austausch bei der Arbeit eine der grössten Herausforderungen für die Beschäftigten im Home-Office darstellt. Dafür sorgen die neuen «Kollegen» im Homeoffice für Reibungen: 28 Prozent der Befragten klagen über zu häufige Ablenkungen – etwa durch Partner, Kinder oder andere Mitbewohner.

Alle diese Faktoren führen dazu, dass 37 Prozent der Befragten angeben – wenn sie die freie Wahl hätten – mindestens die Hälfte der eigenen Arbeitszeit im Homeoffice verbringen zu wollen. Jede vierte Person (26 Prozent) wünscht sich sogar vollständig zu Hause zu arbeiten. Vollzeit zurück ins Büro möchte nur rund ein Achtel der Befragten (12 Prozent). Speziell bei dieser Entwicklung ist, dass die Beliebtheit des Homeoffice bei den ein-

zelnen Arbeitnehmenden davon abzuhängen scheint, wie lange sie schon zu Hause arbeiten. Eine repräsentative Umfrage des Schweizerischen Verbands der Immobilienwirtschaft SVIT zeigt, dass der Anteil der Beschäftigten, die Homeoffice grundsätzlich ablehnen, unter jenen am höchsten ist, welche keine Erfahrungen mit dem Arbeiten zu Hause gemacht haben (23 Prozent). Bei jenen die bereits über 6 Monate im Homeoffice sind, gibt es kaum Befragte, welche diese Meinung teilen.

BÜROBESUCH – SELTENER, ABER DAFÜR UMSO WICHTIGER

Doch das klassische Büro an sich scheint trotzdem weit davon entfernt zur Vergangenheit zu gehören. Die UBS sieht in ihrer Analyse voraus, dass Lage und Art des Büros eher noch wichtiger werden können. Falls Mitarbeitende länger pendeln, wird die Nach-

frage nach gut erreichbaren Büros in Zentren grösser – was zu noch mehr leeren Büroflächen in der Peripherie führen würde. Ebenfalls wird das Modell Grossraumbüro weniger wichtig: Das Büro wird vermehrt zum Treff- und Austauschpunkt mit Stehtischen und Lounges statt einer Ansammlung von Schreibtischen. Dies zeigt auch, dass eine simple Reduktion der Bürofläche nicht immer einfach umzusetzen ist. Der Platz, der durch weniger Schreibtische eingespart werden kann, wird für neue, flächenintensive Bürokonzepte benötigt.

Zudem braucht es Koordinationsaufwand, falls nicht für alle Mitarbeitenden bei Vollbelegung ein Arbeitsplatz zur Verfügung steht. Ausserdem werden manche den Komfort von mehr Abstand im Büro auch nach der Pandemiezeit beibehalten wollen. «Wenn ich nicht mehr ins Büro kommen muss,

dann muss das Büro so attraktiv sein, dass ich hingehen will», fasst es Stephan Leimbach von Europas grösstem Immobilien-Dienstleister Jones Lang Lasalle unlängst im Interview mit dem «Manager Magazin».

Kurzfristig haben sich auf dem Büroflächenmarkt 2021 keine radikalen Änderungen gezeigt. Weder auf dem Transaktions- noch dem Mietmarkt machte sich die Pandemie negativ bemerkbar, wie der «UBS Outlook Schweiz» heisst. An Spitzenlagen zeigen sich dafür vereinzelt sogar Preisanstiege von über 10 Prozent.

VERKAUFSFLÄCHENMARKT WEITERHIN UNTER DRUCK

Auf dem Verkaufsflächenmarkt haben pandemiebedingte Entwicklungen den Online-Handel weiter angeheizt. Mitarbeitende im Homeoffice kommen weniger an den Geschäften in Zentren vorbei und bestellen wohl auch mehr Waren übers Netz. Gut 14 Prozent der Umsätze sind 2021 im Internet generiert worden – fast doppelt so viel wie 2016. Währenddessen stagniert der Handelsumsatz beim stationären Handel im Non-Food-Bereich seit 2015. Die Nachfrage nach stationären Flächen dürfte in den nächsten Jahren voraussichtlich eher sinken.

In Innenstädten werden bisherige Verkaufsräumlichkeiten bereits teilweise zu Büroflächen umgebaut oder an Anbieter von Dienstleistungen, etwa im Gesundheitsbereich, vermietet. Doch der Handel wird Dienstleistungen nicht komplett weichen. Hochfrequentierte Lagen bleiben begehrt. Die Integration von digitalen und stationären Kanälen transformiert traditionellere Verkaufsflächen zu Showrooms mit Service-Punkten für Abholung und Rückgabe.

IN DER ZWISCHENZEIT LOHNT SICH OFT EINE SANIERUNG

Die Unklarheit über viele dieser Entwicklungen lässt Themen wie Sanierung, Umbau und Umnutzung wichtiger werden. Dies einerseits für die



Immobilie als Renditeobjekt im Portfolio, andererseits, um mit den energetischen Rahmenbedingungen Schritt zu halten. «Mit der nachhaltigen Sanierung von Wohngebäuden lässt sich eine solide Rendite erwirtschaften», sagt Matthias Holzhey, Head Swiss Real Estate des Chief Investment Office von UBS Global Wealth Management.

Weitere Entwicklungen wie steigende Energiepreise, neue Gesetze und Subventionen sowie eine allgemein wachsende Nachfrage nach «grünem» Wohn-

raum bestärken den Entscheid zur Sanierung.

Doch auch im Geschäftsflächenmarkt wird, zusätzlich zur Lage, die Gebäudequalität immer wichtiger. Unabhängig davon, ob im Kampf um Mieter oder wegen möglichen Veränderungen der Büronutzung, welche das Homeoffice mit sich bringt. Ausserdem werden ältere Gebäude in logischer Konsequenz genauer auf ihr Umnutzungspotenzial für Wohn-, Büro oder Logistikflächen geprüft. ■



Cyberkriminalität beschäftigt aktuell alle Firmen. Die Neutrass bietet ein exklusives Sicherheitskonzept.

Die Dienstleistung des Versicherungsbrokers beinhaltet mehr, als dem Kunden das bestmögliche Versicherungsportfolio zusammenzustellen: Nämlich vorzuschauen, welche Risiken uns die Zukunft bringen wird.

Die Versicherungsbranche ist gefordert: Digitalisierung, niedrige Zinssätze, umfangreiche Gesetzgebungen und eine wandelnde Risikolandschaft verändern die Bedürfnisse der Versicherungsnehmer. Wir entwickeln entsprechende Lösungen und haben das Neutrass Cyber Security⁵ lanciert. Datendiebstahl, Betriebsunterbruch und

Lösegeldforderungen sind nur einige der existenzgefährdenden Folgen von Cyberangriffen. Nach erfolgreichen Attacken bei multinationalen Unternehmungen werden nun immer mehr Angriffe auf mittlere und kleinere Unternehmen publik. Die Folgen sind hohe finanzielle Schäden durch Betriebsunterbrüche, System- und Datenwiederherstellung, Schadenersatzforderungen und Lösegeldzahlungen. Mit der Häufung von Cyberangriffen

stieg gleichzeitig die Nachfrage nach Cyber-Versicherungen.

Mit Prophylaxe zu langfristiger Versicherungsdeckung

Wir stellen zwei Trends fest: Erstens, wichtiger als eine Cyberversicherung sind prophylaktische Massnahmen. Zudem kommt es beim Schadenfall häufig zu Diskussionen mit den Versicherern, weil diese die Leistungen aufgrund Verletzung der Obliegenheiten kürzen oder gar vermeiden. Diese Trends führten zur Entwicklung von Neutrass Cyber Security⁵. Nach Abschluss der Cyberversicherung erfolgt ein

Security Assessment Ihrer IT, welches Massnahmen aufzeigt um die IT-Sicherheit Ihres Unternehmens wirkungsvoll zu erhöhen. Nachdem die zwingenden Massnahmen behoben sind, verfügen Sie über eine langfristige Versicherungsdeckung ohne Obliegenheiten und mit massiv weniger Deckungsausschlüssen. Im Schadenfall stehen Ihnen die IT-Forensiker unseres Versicherungs-Partners zur Seite, um die Folgen des Cyberangriffes zu bewältigen.

5 exklusive Mehrwerte

Prävention, Kostenbeteiligung an Risikoanalyse, Spezialrabatt auf Versicherungsdeckung, sofortiger Versicherungsschutz ohne die üblichen Obliegenheiten und eine kostenlose E-Learning Plattform für Mitarbeitende. So sehen zukunfts- und kundenorientierte Schutzkonzepte aus.

Neutrass AG

Die 1988 gegründete Neutrass AG ist unter der Leitung von Pascal Walthert ein inhabergeführter Versicherungsbroker mit Hauptsitz in Rotkreuz. 66 Mitarbeitende an mehr als 10 Standorten in der ganzen Schweiz lösen kompetent, vertrauensvoll und zuverlässig alle Versicherungs-, Vorsorge- und Finanzfragen.

www.neutrass.ch



// Mer send parat.

För's Tanke.

Bestellen Sie noch heute Ihre persönliche AVIA Karte unter www.schaetzle.ch

SCHÄTZLE
Energieprodukte | Tankstellen

AVIA

Schweizerische
Fachschule

TEKO

Ob **traditionell, digital**
oder **hybrid**:
Bildungsangebote für alle
und jede Situation.

teko.ch



WS SKYWORKER®

Arbeitsbühnen-Vermietung



Ihre Filiale in 6015 Luzern
aber auch schweizweit 0800 813 813

Who is who?

Norbert Truffer

Vorsteher Bund Schweizer
Architektinnen und Architekten
BSA Zentralschweiz



Wann sind Sie von zu Hause ausgezogen?

Als ich 21 war und ich bewohnte ein «doppeltes Personalzimmer» in Sierre.

Wohnen Sie heute zur Miete oder sind Sie Eigentümer?

Seit über zehn Jahren wohne ich mit der Familie im Dreigenerationenhaus.

Wo steht Ihr imaginäres Traumhaus?

Irgendwo sehr einsam gelegen und reduziert auf das Wesentliche, was immer das sein mag.

Sind Sie der Homeoffice-Typ – oder eher nicht?

Ein bis zweimal die Woche morgens daheim konzentriert und ungestört arbeiten ist ein Genuss.

Gegen welches WG-Gspändli hätten Sie überhaupt nichts einzuwenden?

Freddie Mercury zur Ergänzung der Familienband.

Welches ist Ihr wichtigstes Ämtli im Haushalt?

Mit Hingabe den schwarzen Terrazzo Boden wischen.

Ihr Lieblingszimmer daheim?

Das Gästezimmer, ungestörter Schlaf und unbegrenzte Lesezeit.

Haben Sie einen Lieblingsarchitekten oder -gebäude?

Mein Lieblingsarchitekt ist nur unschwer zu erraten, aber meine Berghütte auf 2000 Metern ist kaum zu toppen.

Wenn Sie in die Ferien verreisen: Hotel, Campingplatz oder Airbnb-Appartement?

Das kommt ganz auf die Destination an, aber schöne Hotels entdecken ist eine baukulturelle Freude.

Sie haben einen «Immobilien-Wunsch» frei, der dem Luzerner Gewerbe zugutekommen soll. Welcher wäre das?

Wir sollten uns selbst um unsere (historischen) Hotels kümmern und das Heft nicht aus der Hand geben.

Thomas Häfliger

Vorsitzender
Geschäftsleitung Redinvest



Wann sind Sie von zu Hause ausgezogen?

Mit 20 Jahren in die Kaserne der Schweizergarde in Rom. Unser Zweierzimmer sah dann ab und zu aus, wie Junggesellenzimmer halt aussehen...

Wohnen Sie heute zur Miete oder sind Sie Eigentümer?

Wir wohnen klassisch im Eigenheim auf dem Land.

Wo steht Ihr imaginäres Traumhaus?

In der Toscana, umgeben von vielen Olivenbäumen.

Sind Sie der Homeoffice-Typ – oder eher nicht?

Ich bin der «Hybrid-Office-Typ». Ein bis zwei Tage Homeoffice pro Woche ist angenehm aber reicht.

Gegen welches WG-Gspändli hätten Sie überhaupt nichts einzuwenden?

Jamie Oliver. Je älter ich werde, desto lieber esse ich.

Welches ist Ihr wichtigstes Ämtli im Haushalt?

Kochen am Sonntag.

Ihr Lieblingszimmer daheim?

Das Wohn- und Esszimmer. Dort finden die schönsten Familienmomente statt.

Welches Haustier darf nicht fehlen?

Wir haben zwei Hunde. Ab und zu dürfen sie aber durchaus fehlen.

Haben Sie einen Lieblingsarchitekten oder -gebäude?

Immer wieder beeindruckt bin ich von der hohen Baukunst des Petersdom in Rom, der vor 500 Jahren mit einfachsten technischen Hilfsmitteln erstellt wurde und noch heute solider dasteht als mancher Bau aus der Neuzeit.

Lieber Penthouse mitten im Zentrum, abgelegenes Häuschen oder grosszügiges Wohnmobil?

Abgelegenes Häuschen und Wohnmobil halten sich die Waage.

Hotel, Campingplatz oder Airbnb-Appartement?

Campingplatz, aber ohne Rummel.

Sie haben einen «Immobilien-Wunsch» frei, der dem Luzerner Gewerbe zugutekommen soll. Welcher wäre das?

Eine Immobilienwirtschaft, die etwas weniger immobil denkt und den wechselnden Bedürfnissen des Gewerbes Rechnung trägt.

Deborah Stoll

Präsidentin des Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT)
Sektion Zentralschweiz



Wann sind Sie von zu Hause ausgezogen?

Mit 17 Jahren, ich benötigte damals noch die Unterschrift meiner Eltern.

Wohnen Sie heute zur Miete oder sind Sie Eigentümer?

Eigentümer.

Wo steht Ihr imaginäres Traumhaus?

Am Meer, ist offen, mit viel Licht und Platz.

Sind Sie der Homeoffice-Typ – oder eher nicht?

Eher Office- und weniger der Homeoffice-Typ. Ich liebe es, wenn um mich herum etwas läuft.

Gegen welches WG-Gspändli hätten Sie überhaupt nichts einzuwenden?

WG ist grundsätzlich nicht mein Ding.

Welches ist Ihr wichtigstes Ämtli im Haushalt?

Kochen und Wein degustieren.

Ihr Lieblingszimmer daheim?

Das Badezimmer, da ich gerne bade.

Welches Haustier darf nicht fehlen?

Die Ente zum Baden.

Haben Sie einen Lieblingsarchitekten oder -gebäude?

Santiago Calatrava, mich beeindruckten seine Bauten. Seine Werke in Valencia gefallen mir sehr gut.

Lieber Penthouse mitten im Zentrum, abgelegenes Häuschen oder grosszügiges Wohnmobil?

Abgelegenes Häuschen, wenn möglich mit direktem Zugang zum Wasser.

Hotel, Campingplatz oder Airbnb-Appartement?

Airbnb, ich bin gerne flexibel.

Sie haben einen «Immobilien-Wunsch» frei, der dem Luzerner Gewerbe zugutekommen soll. Welcher wäre das?

Gute und geeignete Mieträumlichkeiten, in denen sich der Beruf verwirklichen lässt.

Andreas Leu

Geschäftsführer
Leu & Partner Immobilien AG



Wann sind Sie von zu Hause ausgezogen?

Mit 18 Jahren. Nach dem Tod meines Grossvaters bin ich zu meiner Grossmutter gezogen und wir gründeten quasi eine WG.

Wohnen Sie heute zur Miete oder sind Sie Eigentümer?

Wir wohnen als Eigentümer in der Tribtschenstadt in Luzern.

Wo steht Ihr imaginäres Traumhaus?

Mein imaginäres, auf das Notwendigste reduzierte Traumhaus steht abgelegen in den Bergen und gleichzeitig im Stadtzentrum. Ich bin dauernd hin- und hergerissen.

Sind Sie der Homeoffice-Typ – oder eher nicht?

Für mich ist Abwechslung wichtig. Deshalb arbeite ich gerne an unterschiedlichen Orten.

Gegen welches WG-Gspändli hätten Sie überhaupt nichts einzuwenden?

Gegen meine Geschäftspartner Ariane und Armando hätte ich als WG-Gspändli nichts einzuwenden. Nachdem wir schon die meiste Zeit im Geschäft gemeinsam verbringen, kommt es auf die paar Stunden zu Hause auch nicht mehr an.

Welches ist Ihr wichtigstes Ämtli im Haushalt?

Bis auf das Kochen kümmere mich um den Haushalt. Ich bin offensichtlich pingelig, weshalb das die einzige praktikable Lösung ist.

Ihr Lieblingszimmer daheim?

Der Garten – er ist mehr als die Hälfte des Jahres unser Wohn-/Ess- und Arbeitsraum.

Welches Haustier darf nicht fehlen?

Ich bin mit Tieren auf einem Bauernhof aufgewachsen und habe keine Präferenzen. Ich mag kulinarische Abwechslung.

Haben Sie einen Lieblingsarchitekten oder -gebäude?

Ja. Das Mehrfamilienhaus an der Voltastrasse 52 in Luzern ist für mich persönlich eines der schönsten Häuser in der Stadt.

Hotel, Campingplatz oder Airbnb-Appartement?

Alles – Hauptsache Abwechslung!

RÖÖSLI
SYSTEMDECKEN

roosliag.ch

HERZOG
Kompetenz mit Weitsicht
1988

- Steuer- und Treuhandberatung
- Finanz- und Rechnungswesen
- Salärwesen
- Wirtschaftsprüfung

Thomas Herzog
Partner
dipl. Treuhand-
experte, Finanz-
planer eidg. FA

Daniela Stutz
Partnerin
dipl. Treuhand-
expertin
MWST-Expertin NDK

Ivo Zemp
Partner
dipl. Treuhand-
experte

HERZOG AG Wirtschaftsberatung und Treuhand
Rosenstr. 2, 6010 Kriens, 041 340 83 83, info@herzog-kriens.ch, www.herzog-kriens.ch

Mitglied TREUHAND | SUISSE SWISS EXCELLENCE FORUM

redinvest
raumhaft kompetent

Unbeschwert in die Zukunft – dank geregelter Nachfolge

Verlassen Sie sich auf die Immobilien-Experten mit über 40 Jahren Erfahrung.
Wir unterstützen KMUs in allen Immobilien-Fragen, auch mit unseren Dienstleistungen im Bereich Bewertung und Vermarktung bei Nachfolgeregelungen. Kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches Bedarfsgespräch.

Redinvest Immobilien AG | www.redinvest.ch
Sursee | Schötz | Willisau | Zofingen

SVIT

Gratis
mit Business Sets

multibanking:
alle geschäftskonten
auf einen blick.

Ihre persönliche Liquiditätsübersicht. Auch für Konten von anderen Banken.

valiant.ch/multibanking

wir sind einfach bank.

valiant

Zankapfel Eigenmietwert: komplexes Reizthema – kurz erklärt

Zum wiederholten Mal sind auf Bundesebene Bestrebungen im Gang, den Eigenmietwert als «Steuerstrafe» für Eigenheimbesitzer abzuschaffen. In den vergangenen 20 Jahren sind solche und ähnliche Vorhaben immer wieder gescheitert. Wie's diesmal ausgeht, ist offen. Wir versuchen etwas Licht ins Dunkel zu bringen.

UM WAS GEHTS GRUNDSÄTZLICH?

Wer in einer selbstbewohnten Immobilie lebt, egal ob allein, als Paar oder Familie, versteuert den sogenannten Eigenmietwert seines Daheims als Einkommen. Dieses Einkommen («Wert der eigenen Miete») wurde Ende Jahr nicht tatsächlich realisiert – es wird vom theoretisch erzielbaren Mietwert der Immobilie abgeleitet.

WIE HOCH IST DER EIGENMIETWERT?

Bei Einfamilienhäusern und Stockwerkeigentum entspricht der Eigenmietwert in der Regel etwa 4 Prozent des Steuerwertes. Dieser basiert auf dem Gebäudeversicherungswert des Objekts abzüglich der Altersentwertung und zuzüglich des relativen Landwertes, auf dem das Gebäude steht. In der Regel liegt der Eigenmietwert bei 60 bis 70 Prozent dessen, was für ein vergleichbares Objekt an effektiver Miete fällig würde. Laut Bundesgerichtsentscheid darf er die 60-Prozentmarke nicht unterschreiten.

KONKRETES BEISPIEL?

Schätzt die kantonale Steuerbehörde, dass man seine Eigentumswohnung, die man selbst bewohnt, zu einem Preis von 2'500 Franken pro Monat vermieten könnte, so liegt der Marktwert der Jahresmiete bei 30'000 Franken (12 x

2'500.–). Wird der Eigenmietwert (gemäss gängiger Praxis) auf 70 Prozent des effektiven Marktwerts festgelegt, ergibt sich ein Total von 21'000 Franken. Dieser Betrag als Eigenmietwert dem Vermögen zugerechnet – und muss somit versteuert werden.

WIE STEHT'S UM DIE ABSCHAFFUNG?

Zweimal ist die Idee bereits an der Urne gescheitert und mehrfach im Parlament. Nun will der Ständerat den umstrittenen Eigenmietwert erneut kippen. 2021 hat er sich für die Abschaffung ausgesprochen (mit 20 zu 17 Stimmen und 2 Enthaltungen allerdings knapp). Gleichzeitig sollen bei diesen Liegenschaften Abzugsmöglichkeiten – etwa für Unterhaltskosten oder Energiesparen – auf Bundesebene aufgehoben werden. Selbstgenutzte Zweitliegenschaften hingegen sollen steuerbar bleiben, ebenso die Erträge aus vermieteten oder verpachteten Liegenschaften. Der Bundesrat geht hier einen Schritt weiter als die Mehrheit des Ständerates: Er möchte den Eigenmietwert am liebsten auch für Zweitliegenschaften abschaffen – und somit einen vollumfänglichen Systemwechsel vollziehen. Dagegen wehren sich die kantonalen Finanzdirektoren, sie möchten von einem Systemwechsel nichts wissen

und fordern, nicht auf das Geschäft einzutreten. Dieses liegt nach dem Ständerat nun im Nationalrat. Vertreter der Ratslinken (SP, Grüne) haben bereits mit einem Referendum gedroht, sollte die Abschaffung auch von der grossen Kammer gutgeheissen werden. Damit käme es – einmal mehr – zu einer Volksabstimmung.

WIESO SO UMSTRITTEN?

Die aktuelle Vorlage wird kritisiert, weil sie nur einen teilweisen Systemwechsel vorsieht. Denn Zweitliegenschaften sollen nach wie vor besteuert werden. Zweitheimbewohner müssten so weiterhin Eigenmietwert bezahlen, könnten aber trotzdem keine Abzüge geltend machen. Zudem werden, um das Klimaziel 2050 zu erreichen, die Energiespar- und Umweltschutzabzüge weithin als sinnvoll erachtet. Solche Abzüge könnten aber nicht mehr gemacht werden. Last but not least wird die angestrebte Abschaffung natürlich auch aus finanziellen Gründen scharf kritisiert: Denn die befürchteten Steuerausfälle lägen – bei heutigem Hypothekarzinsniveau – laut Experten bei rund 1,6 Milliarden Franken. Je nach konkreter Ausgestaltung des Gesetzes könnten die Auswirkungen auf den Fiskus allerdings variieren. ■

V O L V O



+ VOLVO SWISS PREMIUM®

10 JAHRE/150 000 KM GRATIS-SERVICE
5 JAHRE/150 000 KM VOLL-GARANTIE

Einfach smarter.

Der neue Volvo XC60 Recharge
Plug-in Hybrid.

Intelligenz, die Sie weiterbringt:
Entdecken Sie unseren dynamischen SUV
mit innovativen Google Services und bis zu
78 km rein elektrischer Reichweite.

**Erkunden Sie sich über attraktive Flottenkonditionen
beim Hammer Auto Center.**

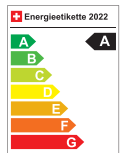
Volvo XC60 T8 eAWD Plug-in Hybrid 455 PS/335 kW, Kraftstoffverbrauch in l/100 km: 1,0-1,3 l, Stromverbrauch in kWh/100 km: 19,0-21,2 kWh, CO₂-Emissionen: 22-30 g/km, Energieeffizienz-Kategorie: A, Google ist eine Marke von Google LLC, Volvo Swiss Premium® Gratis-Service bis 10 Jahre/150 000 Kilometer, Werksgarantie bis 5 Jahre/150 000 Kilometer und Verschleissreparaturen bis 3 Jahre/150 000 Kilometer (es gilt das zuerst Erreichte), Abgebildetes Modell enthält ggf. Optionen gegen Aufpreis.



6021 Emmenbrücke
Rüeggisingerstrasse 61
Tel. 041 288 88 05

6045 Meggen
Luzernerstrasse 44
Tel. 041 377 37 37

www.hammerautocenter.ch



Wir für Sie: Bei uns geht es nur um unsere Mitglieder.

Weil gemeinsam besser ist.

Die Asga ist eine Genossenschaft. Diese Form haben unsere Gründer aus dem Ostschweizer Gewerbe vor 60 Jahren bewusst gewählt, um die Interessen der Mitglieder über alles andere zu stellen.

Erfahren Sie mehr über die Vorteile unserer genossenschaftlich organisierten Pensionskasse.
www.asga.ch

 **asga**
pensionskasse

«Arbeiten, wie und wo andere am liebsten wohnen würden.»

Am Schlottermilch-Kreisel in Sursee ist mit der «pop-up-arena» eine moderne Arbeitsform entstanden. Nebst den flexiblen Arbeitsplätzen wurde auf den zwei Stockwerken eine Messe integriert mit Produkten und Dienstleistungen von zehn Partnerfirmen. Ein Showroom, welcher modernes Arbeiten und Wohnen mit Innovation, Kreativität und Design paart.

Es ist mehr als nur flexible Arbeitsplätze. «In unseren Räumen haben wir auch eine erfrischende und inspirierende Wohn- und Arbeitsatmosphäre geschaffen», so Philipp Berger vom Architekturbüro BF architekten sursee ag. «Bei uns kann man arbeiten, wie und wo andere am liebsten wohnen würden.» Als Initiant und Betreiber sieht er die «pop-up-arena» zudem als ideale Netzwerkfläche für kreative und innovative Firmen.

IDEALER STANDORT ALS SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Das Architekturbüro BF architekten sursee ag plant für die Firma Barko Immobilien AG eine Aufstockung um zwei weitere Geschosse, will es nun aber vorerst als «pop-up-arena» bis im Frühjahr 2023 zwischennutzen. Als Pluspunkt sieht Berger nicht nur die einzigartige Atmosphäre im Innern, sondern im Speziellen auch die Lage: «Dank unserem Standort am meistbefahrenen Kreisel im Kanton Luzern können sich Firmen bekannter machen und ihre Marke stärken.»

Verteilt auf den beiden Stockwerken wurde eine überlange Messe integriert mit Produkten und Dienstleistungen von zehn Partnerfirmen. «Vom leidenschaftlichen Architekturbüro über die massgeschneiderte Einrichtung, das hochwertige Home Entertainment, das moderne Schwimmbad, die passende



Philipp Berger vom Architekturbüro BF architekten sursee ag

Sauna, den Sternenhimmel in den eigenen vier Wänden bis hin zur idealen Immobilien-Vermarktung, Persönlichkeitsentwicklung und Leadership, zum Innovationstransfer und hochwertigen Schweizer Wein. Bei uns werden garantiert gleich mehrere Ihrer Wünsche und Ideen wahr», so Berger weiter.

AUF WUNSCH VERWANDELT SIE SICH AUCH IN EINEN EVENTRAUM

In der «pop-up-arena» können Interessierte nicht nur arbeiten und sich inspirieren lassen, sondern auch eigene An-

lässe veranstalten. «Sei es eine Präsentation mit Apéro Riche, eine Mitgliederversammlung mit anschliessender Wein-Degustation oder ein Seminar in einer erfrischenden und inspirierenden Wohn- und Arbeitsatmosphäre. Für das leibliche Wohl sorgen unser Haus-Catering und auserlesener Weinlieferant, alles andere bestimmen Sie.» ■

Wenn es um Innovation geht, ist ITZ InnovationsTransfer Zentralschweiz die Plattform und Anlaufstelle für KMU. Informationen unter www.itz.ch

ENDLICH WIEDER

WJGA

**Findet
statt!**

22. April bis 1. Mai 2022



MESSELUZERN

Luzerner Baumeisterverband investiert 100'000 Franken in den Nachwuchs

Die Bautätigkeit bleibt stabil, die Auftragsbücher sind gut gefüllt. Zukunftsaussichten und Stimmung sind daher positiv, wie an der Generalversammlung des Baumeisterverbandes Luzern deutlich wurde. Erfreulich auch: Es gibt wieder etwas mehr Nachwuchs für die Branche. Potenzielle, junge Berufsleute sollen dieses und nächstes Jahr aber noch besser abgeholt werden – mit gezielten Massnahmen.

Das Bauhauptgewerbe hat sich von den pandemiebedingten Herausforderungen erholt. Gesamtschweizerisch nahmen die Umsatzzahlen im vergangenen Jahr um 4,5 Prozent zu, und auch die Auftragseingänge verzeichneten einen Anstieg um 4,2 Prozent. Das bestätigte Reto Birrer, Präsident des Baumeisterverbandes Luzern (BVL), der an der 24. Generalversammlung im «Hirschen» Oberkirch rund 60 Mitglieder und Gäste begrüssen durfte. «Bei uns sind die Auftragsbücher voll. Und ich bin überzeugt, dass die positive Entwicklung anhalten wird – wenn uns der Ukraine-Krieg keinen Strich durch die Rechnung macht.» Diese Zuversicht nährte der anwesende Luzerner Kantonsingenieur Gregor Schwegler, der zum einen die Grüsse der Regierung überbrachte, zum anderen über laufende und geplante Projekte orientierte. Insgesamt rechnet er für die kommenden 20 Jahre mit Investitionen in der Höhe von über 1 Milliarde Franken.

WIEDER MEHR LERNENDE

Mehr Sorgen bereitet dem Baumeisterverband weiterhin die Nachwuchsförderung. Nun gibts aber Licht am Horizont. In den Maurerlehrhallen Sursee wurden im vergangenen Sommer 334 neue Lehrverträge abgeschlossen, 14 mehr als im Vorjahr. Neben der erfolgreichen Zebi im letzten November



KGL-Präsident Peter With (links) mit BVL-Präsident Reto Birrer an der diesjährigen GV in Oberkirch. (Bild zvg/apimedia)

fanden an diversen Schulen Berufsinformationsanlässe statt, so zum Beispiel in Hitzkirch, Eschenbach, Rickenbach oder Nebikon. Reto Birrer dankte allen Unternehmen, die an diesen Anlässen aktiv mitgewirkt haben und damit dazu beitrugen, den Jugendlichen die Bauberufe schmackhaft zu machen. Zurzeit sei ein Konzept in Erarbeitung, das zum Ziel hat, die Jugendlichen künftig noch besser abzuholen – insbesondere via Social Media – und Mitgliedfirmen bei Werbung zu unterstützen. Zu Gunsten der Kampagne sprach die Versammlung für die Jahre 2022 und 2023 einen Betrag von je 50'000 Franken.

HG COMMERCIALE INVESTIERT

Nach dem Grusswort von Peter With, Präsident des KMU- und Gewerbever-

bandes Kanton Luzern (KGL), gab Martin Tobler, CEO HG Commerciale, einen kurzen Einblick in die geplanten Bauvorhaben des seit 101 Jahren auch in Luzern stationierten Baumaterialhändlers. Mitte April werde man das Baugesuch für ein neues Hauptlager in Inwil einreichen. Bauzeit: ca. 1 Jahr. Am bisherigen Standort an der Tribschenstrasse in Luzern soll zudem ein neues Büro- und Hotelgebäude entstehen. Die Baueingabe ist in Vorbereitung. Für diese beiden Grossprojekte rechnet Tobler mit Investitionen von rund 60 Millionen Franken.

Beim anschliessenden Apéro und Nachtessen auf dem festlich dekorierten Markusplatz des «Hirschen» blieb BVL-Mitgliedern dann reichlich Zeit für das in letzter Zeit sehnlichst vermisse Networking. ■

Entdecken Sie die Vielfalt der Abacus-Lösungen

Abacus Business Software ist eine hochintegrierte Schweizer Business Software, welche speziell auf die Bedürfnisse von KMU und Gemeinden ausgerichtet ist.

Die **modular erweiterbaren Applikationen** und Optionen von Abacus liefern standardmässig ausgereifte Funktionen. Anforderungen, die über den Standard hinausgehen, können mit den Customizing-Möglichkeiten von Abacus über einfaches Parametrieren und Konfigurieren problemlos realisiert werden.

Abacus Business Software ist prädestiniert für Unternehmen und Institutionen, die mit einer innovativen ERP-Software ihre **Geschäftsprozesse optimieren** wollen, um die konstant wachsenden Ansprüche ihrer Kunden auch in Zukunft zu erfüllen.

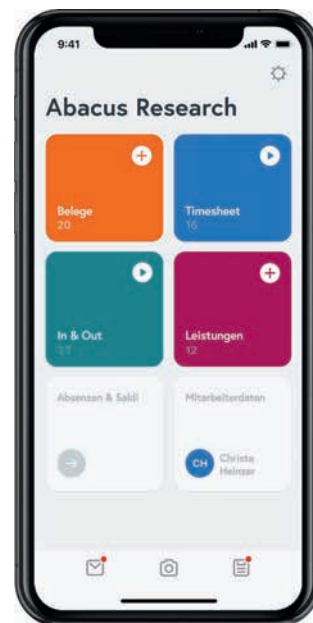
Effiziente Prozessabläufe stehen bei einer Abacus-Lösung immer im Mittelpunkt. **Workflows** können optimal und nach Kundenanforderungen individualisiert werden. Die Software der Generation VI zeichnet sich besonders aus durch ihre Skalierbarkeit, das rollenbasierte Benutzerkonzept, die Mehrsprachigkeit und die Unterstützung von Software-as-a-Service (SaaS) bei der Nutzung der Software aus der Cloud. Die hohe Integration von Abacus reduziert manuellen

Aufwand und unterstützt die **effiziente Abwicklung** von administrativen Arbeiten – von der Lohnabrechnung per Knopfdruck über die Adresserfassung mit Dublettenprüfung bis hin zum Abgleich von Zahlungseingängen in der Debitorenbuchhaltung.

Eine **digitale Ablage** ist in der heutigen mobilen Arbeitswelt entscheidend. Rechnungsbelege werden gescannt und über die Inbox hochgeladen, Kreditorenbuchungen automatisch generiert. Die digitalisierten Rechnungen und Belege sind für jeden berechtigten Benutzer zugänglich.

Mobile Lösungen sind seit längerer Zeit kaum mehr weg zu denken und haben mit der Corona-Krise weiter an Bedeutung gewonnen. Mitarbeitende können heute mit AbaClik auf ihrem Smartphone die Arbeitszeit rapportieren, Spesen erfassen oder Lohnabrechnungen einsehen.

Von der unverbindlichen Erstberatung über die Konzeption und Einführung bis hin zur Betreuung stehen bei der Truvag



Treuhand AG die **Kunden-Bedürfnisse im Zentrum**. Die gemeinsam entwickelten Lösungen führen zu Installationen, welche das Tagesgeschäft der Kunden vereinfachen und laufend optimieren.

Mit der Truvag Treuhand AG entscheiden Sie sich für einen **kompetenten Vertriebspartner**, der seit vielen Jahren Abacus-Software nicht nur bei Kunden, sondern auch selber im Geschäftsalltag einsetzt. Zudem kann jederzeit auf Know-how von erfahrenen Experten aus weiteren Fachgebieten abgestützt werden. Unser langjähriges erfolgreiches Wirken im Markt garantiert Ihnen **Sicherheit für Ihre Investition** – heute, morgen und in Zukunft.



Truvag Treuhand AG
 Sursee | Luzern | Reiden | Willisau
 www.truvag.ch | 041 818 77 77

wettbewerb

mitmachen und gewinnen!



Ihr Gartenmöbel-Kompetenz-Center
in ihrer Nähe.



Hier gehts
zum Katalog!

Lösungswort an:
Wallmann Druck und Verlag AG
KMU-Kreuzwörtertsel
Aargauerstrasse 12, 6215 Beromünster
oder per E-Mail an: kmu@wallimann.ch

Einsendeschluss:
27. April 2022 (Datum Poststempel)

Auflösung:
Im nächsten KMU

Lösungswort der letzten Ausgabe:
«Kreditoren»

Gewinner der letzten Ausgabe:
Irène Scherer, Horw
Isabella Wäffler, Emmenbrücke

Teilnahmebedingungen:
Teilnahmeberechtigt sind alle Personen,
ausser die Mitarbeitenden der Wallmann
Druck und Verlag AG, Beromünster.
Die Lösung wird im nächsten KMU publiziert.
Der Gewinner wird veröffentlicht.
Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.
Vergessen Sie nicht, Ihre komplette
Adresse und Telefonnummer anzugeben.

Gene- sung, Erholung	kleine Kleider- grösse	kleiner Flug- zeugtyp	Jubel- welle im Stadion: La ...	engl. Brief- anrede	Geld planlos aus- geben	brasil. Gross- stadt (Kw.)	Vor- läuferin der EU	schweiz. Autor (Paul)
heftig zerbers- ten, de- tonieren			3					
	6		erlernte Tätig- keiten		Berg am Vier- waldstät- tersee	7		
schweiz. Sängerin † 2018 (Lys)	Quell- gebiet des Rheins		Zupf- instru- ment			1	Frauen- name	
Textil- beruf					Zitter- pappel	Zch. f. Holmium		4
eh. dt. Staat			Abk.: Brutto- register- tonne	pla- nieren, glätten				
Abk.: und Um- gebung		Geld- strafe		5		engl.: bei		span. Artikel
Autokz. Nieder- lande		Initialen e. CH- Tennis- spielers			Mühsal, Tortur		2	
Gegend bei Kan- dersteg								8

1	2	3	4	5	6	7	8
---	---	---	---	---	---	---	---



Öffnungszeiten im Showroom:

Mo-Fr 09.00–12.00 Uhr
13.30–18.00 Uhr
Sa 09.00–17.00 Uhr



Zollhausstrasse 2 | 6015 Luzern/Reussbühl
Telefon 041 249 92 10 | www.vonmoos-luzern.ch

Dynamische Investitionsrechnung als Entscheidungsgrundlage

Investitionen bedeuten eine hohe und langfristige Kapitalbindung. Damit die Wirtschaftlichkeit einer Investition beurteilt oder aus mehreren Investitionsmöglichkeiten die lukrativste ausfindig gemacht werden kann, bietet die dynamische Investitionsrechnung eine aussagekräftige Entscheidungsgrundlage.



Tobias Lang, MAS Controlling,
dipl. Betriebswirtschafter HF,
Gewerbe-Treuhand AG

Die dynamische Investitionsrechnung zeigt die finanziellen Auswirkungen von Ersatz-, Erweiterungs- und Rationalisierungsinvestitionen auf. Sie ist auch für KMU und einfachere Anwendungsfälle sinnvoll. Bei der dynamischen Methode sind die Zahlungsströme (Cashflows) während der Jahre der Nutzungsdauer eines Investitionsobjektes die relevante Grösse zur Ermittlung der Wirtschaftlichkeit. Zusätzlich werden bei der dynamischen Methode der Zeitwert des Geldes sowie die zeitliche Verteilung der Zahlungsströme berücksichtigt.

VORGEHEN

Als Erstes sind die Investitionssumme und die Nutzungsdauer des Investitionsobjektes zu ermitteln. Zur Investitionssumme zählen nebst dem Kaufpreis allfällige Eigenleistungen sowie Kosten für den Transport und die Inbetriebnahme. Die Zahlungsströme der Investition fallen meist nur zum



Beginn der Anschaffung an, können jedoch auch auf mehrere Jahre verteilt erfolgen. Die wirtschaftliche Nutzungsdauer ist oftmals nicht mit der technischen Nutzungsdauer identisch. Ein Investitionsgut kann zwar technisch betrachtet noch einwandfrei funktionieren, jedoch wirtschaftlich nicht mehr sinnvoll genutzt werden. Für die Investitionsrechnung ist somit grundsätzlich die wirtschaftliche Nutzungsdauer massgebend. Zudem sind allfällige Entsorgungskosten oder ein Liquidationserlös am Ende der Nutzungsdauer zu berücksichtigen.

Nachdem die Cashflows aus dem

Investitionsbereich ermittelt wurden, ist als nächstes der operative Bereich zu analysieren.

Wie verändert sich der operative Cashflow durch die Investition? Eine Plan-Erfolgsrechnung zeigt die zukünftigen Cashflows ohne Investition. Die Anzahl Jahre der Plan-Erfolgsrechnung muss mit der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Investitionsobjektes identisch sein. In einem nächsten Schritt werden die erwarteten operativen Cashflows nach erfolgter Investition dargestellt. Weiter sind mögliche, durch die Investition entstehende Opportunitätskosten oder

negative Synergien zu berücksichtigen. Anschliessend zeigt eine Differenzrechnung der beiden Szenarien die durch die Investition resultierende Veränderung der zukünftigen operativen Cashflows.

INVESTITIONEN VERÄNDERN DEN GELDFLUSS

Als nächstes ist zu prüfen, ob und in welchen Jahren innerhalb der Nutzungsdauer durch die Investition Veränderungen im Nettoumlaufvermögen zu erwarten sind. Allfällige Veränderungen sind im entsprechenden Jahr als positiver oder negativer Cashflow zu berücksichtigen.

Der letzte und zugleich sehr wesentliche Teilschritt, bevor die Berechnungen der Kennzahlen starten können, ist die Bestimmung des Kalkulationszinssatzes, mit welchem die vorgängig ermittelten zukünftigen Cashflows diskontiert werden. Als Kalkulationszinssatz ist sinnvollerweise der durchschnittliche Kapitalkostensatz zu verwenden.

Nachdem die während der Nutzungsdauer erwirtschafteten Cashflows sowie der Kapitalkostensatz ermittelt wurden, sind die Cashflows jedes einzelnen Jahres der Nutzungsdauer mit dem Zinssatz zu diskontieren. Dadurch sind nun sämtliche Daten vorhanden, um die gewünschten Kennzahlen der dynamischen Methode zu berechnen und anschliessend zu analysieren.

FAZIT

Ein Kennzahlenset, z. B. aus Nettobarwert, IRR (internal rate of return) und der dynamischen Payback-Dauer, zeigt auf, ob eine Investition wirtschaftlich ist. Investitionsmöglichkeiten können verglichen und das Kapital, für das nach dem aktuellen Wissensstand sinnvollste Investitionsobjekt eingesetzt werden. Ist ein auf die Bedürfnisse des Unternehmens zugeschnittenes Tool entwickelt, lassen sich nachfolgende Investitionsrechnungen mit überschaubarem Aufwand erstellen. ■



SPRECHSTUNDE

Chantal Steinmann,
Rechtsanwältin,
Gewerbe-Treuhand AG

Unauffindbare Schuldbriefe

Frage

Wir wollen das von unserer Mutter geerbte Haus verkaufen und finden die auf dem Grundstück lastenden Papier-Inhaberschuldbriefe nicht mehr. Was ist zu tun?

Antwort

Schuldbriefe sind Wertpapiere und sorgfältig aufzubewahren. Ein Verlust erschwert den Verkauf des Hauses. Ein verlorener Schuldbrief muss vor einem Verkauf für kraftlos erklärt werden. Ohne Kraftloserklärung hat der Käufer das Risiko, dass zu einem späteren Zeitpunkt trotz der Bezahlung des gesamten Kaufpreises der Schuldbrief auftaucht und dessen Besitzer Forderungen gegen den neuen Eigentümer des Hauses erhebt. Die Kraftloserklärung erfordert ein gerichtliches Verfahren. In diesem müssen Sie belegen, dass Sie am Schuldbrief berechtigt und früher im Besitz waren, bevor dieser verloren ging. Nach der erfolgreichen Prüfung dieser Voraussetzungen ruft das Gericht das vermisste Wertpapier öffentlich auf. Der Aufruf erfolgt im schweizerischen Handelsamtsblatt und im kantonalen Amtsblatt. Nach diesem Ausruf ist eine Frist von 6 Monaten abzuwarten. Die Kraftloserklärung durch das Gericht erfolgt nach Ablauf dieser Frist. Erst danach kann der Schuldbrief im Grundbuch gelöscht werden.

Seit gut 10 Jahren gibt es als Alternative den Register-Schuldbrief. Es wird kein Wertpapier ausgestellt und der Schuldbrief bleibt elektronisch erhalten. Das Verlustrisiko fällt so weg. Bestehende Papiersschuldbriefe können in Register-Schuldbriefe umgewandelt werden. Sind sie vor dem 1.1.2012 errichtet, genügt ein Antrag beim Grundbuchamt. Die Kosten betragen CHF 50.- pro Schuldbrief. Die Umwandlung neuerer Schuldbriefe bedarf einer öffentlichen Beurkundung. Die Kosten variieren je nach Höhe der Pfandsumme.

Bezugsquellenverzeichnis



Marti Nutzfahrzeuge AG
Industriestrasse 10, 6260 Reiden
Telefon 062 749 00 49
info@martireiden.ch
www.martireiden.ch



WS-Skyworker AG
Lindenstrasse 29a, 6015 Luzern
Telefon 041 210 80 60
miete@ws-skyworker.ch
www.ws-skyworker.ch



Vita Bad AG
Tampiteller 2, 6294 Ermensee
Telefon 041 917 50 50
info@vitabad.ch
www.vitabad.ch



Ihr digitaler Helfer in der beruflichen Grundbildung
Grossmatte-Ost 2, 6014 Luzern
Telefon 041 259 60 39
berufsbildung.digital@sephir.ch
www.sephir.ch



Nutzfahrzeug AG Zentralschweiz
Hasliring 18, 6032 Emmen, 041 269 00 00
Bahnhofstr. 17, 6056 Kägiswil, 041 666 77 00
info@nufag-zentralschweiz.ch
www.nufag-zentralschweiz.ch



Abena Schaumstoff AG
Meierhofweg 5, 6032 Emmen
Telefon 041 269 88 99
info@abena.ch
www.abena.ch



mobil center dahinden ag
Hackenrütli 2, 6110 Wolhusen
Telefon 041 491 04 14
info@mobil-center.ch, www.mobil-center.ch



Wallimann Druck und Verlag AG
Aargauerstrasse 12, 6215 Beromünster
Telefon 041 932 40 50
admin@wallimann.ch
www.wallimann.ch

Hier könnte Ihr Firmenlogo stehen

Für weitere Informationen:

Wallimann Druck und Verlag AG
Telefon 041 932 40 50
e.imbach@wallimann.ch
www.wallimann.ch

Bezugsquellen-Verzeichnis

Eintrag für 1 Jahr	Fr.	990.–
Eintrag pro Ausgabe	Fr.	120.–

Mai

MI, 4. Mai 2022

Delegiertenversammlung KGL

Entlebuch

Juli

MI, 6. Juli 2022

Ehrenmitgliedertreffen

10.00 Uhr

August

MI, 24. August 2022

Luzerner Gewerbekammer

Hochdorf, 17.00 Uhr

September

MI, 14. September 2022

Präsidentenkonferenz GV Region Entlebuch + Willisau

10.00 Uhr

MI, 21. September 2022

Präsidentenkonferenz GV Region Hochdorf + Sursee

10.00 Uhr

DO, 22. September 2022

Präsidentenkonferenz GV Region Luzern

10.00 Uhr

MI, 28. September 2022

Präsidentenkonferenz BV

10.00 Uhr

Oktober

DO, 20. Oktober 2022

Luzerner Gewerbekammer

Emmen, 17.00 Uhr

November

DO, 17. November 2022

Impulsveranstaltung LUZERN 23

Messe Luzern, 18.30 Uhr

Laufend aktualisierte Termine
online auf www.kgl.ch



Herausgeber

KMU- und Gewerbeverband
Kanton Luzern
Eichwaldstrasse 15
6002 Luzern
Tel. 041 318 03 18
info@kgl.ch, www.kgl.ch

Auflage

8000 Exemplare
erscheint 10x jährlich
**Umsetzung, Texte
und Bilder**
impact agentur ag,
Luzern
Stockbilder
Adobe Stock

Produktion, Druck und Anzeigenverwaltung

Wallimann Druck und Verlag AG, Beromünster
Tel. 041 932 40 50
e.imbach@wallimann.ch
Inserateschluss:
siehe unter
www.wallimann.ch



myclimate.org/01-22-644310

Mit der dynamischen Investitionsrechnung gute Entscheidungsgrundlagen ermitteln



Investitionen bedeuten eine hohe und langfristige Kapitalbindung. Damit die Wirtschaftlichkeit einer Investition beurteilt oder aus mehreren Investitionsmöglichkeiten die lukrativste ausfindig gemacht werden kann, bietet die dynamische Investitionsrechnung eine aussagekräftige Entscheidungsgrundlage. Wie wird eine dynamische Investitionsrechnung erstellt?

Mehr zum Thema auf Seite 24/25

Ihr Ansprechpartner



Tobias Lang
Mandatsleiter
MAS Controlling
Dipl. Betriebswirtschafter HF

041 319 93 76
tobias.lang@gewerbe-treuhand.ch