KMU

April 2021

KGL
KMU- und
Gewerbeverband
Kanton Luzern

06
Erschwerte Lehrlingsselektion

10
Impressionen von der digitalen Zebi

18
Vier Verbandschefs nach 1 Jahr Corona

20
Caritas Luzern berät KMU-Mitarbeitende

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

HERZOG
Kompetenz mit Weitsicht
1988

- Steuerberatung
- Finanz- und Rechnungswesen
- Salärwesen
- Wirtschaftsprüfung

Thomas Herzog
Partner
dipl. Treuhand-experte
Geschäftsführer

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

kompetent. diskret. persönlich.

Ihre Spezialisten für Treuhand und Rechnungswesen

truvag Treuhand Immobilien

Philipp Steinmann
MSc Business Administration
dipl. Wirtschaftsprüfer
zugelassener Revisionsexperte

Thomas Dahinden
dipl. Treuhandexperte

Georges Felder
dipl. Treuhandexperte
Inhaber Gemeinde-schreiberpatent

Andreas Thommen
Betriebsökonom FH
dipl. Wirtschaftsprüfer
zugelassener Revisionsexperte

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.

Treuhand
- Rechnungswesen / Lohn
- Steuern / Recht / Vorsorge
- Unternehmensentwicklung

Immobilien
- Bewirtschaftung
- Vermarktung
- Beratung / Bewertung

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

Telefon 041 818 77 77 | www.truvag.ch

KMU

EDITORIAL

KGL lanciert neuartige Lehrstellenbörse

Die Journalisten überbieten sich seit Monaten mit Horrorszenarien: Konkurswellen seien im Anrauschen und das Lehrstellenangebot würde grossflächig einbrechen. Beides ist zum Glück weiterhin nicht zu erwarten. Die Betriebe meistern die Krise innovativ und hartnäckig. Auch die Lehrstellen sind vorhanden und die suchenden Sekundarschüler ebenso. Die Schwierigkeit ist, beide zusammenzuführen. Wie soll ein Betrieb rekrutieren, wenn er behördlich geschlossen ist? Wie soll ein Schüler einen Betrieb auswählen, wenn keine Schnupperlehren möglich sind? Hier setzt der KGL an und lanciert in Zusammenarbeit mit dem Kanton die Luzerner Lehrstellenbörse. Auf einer neu programmierten Plattform finden Lehrbetrieb und Schüler digital zusammen. Anfang Mai sollen die ersten interaktiven Börsen stattfinden. Damit wird ein aktiver Beitrag zur Problemlösung geleistet. Und es wird verhindert, dass potenzielle Lehrlinge verunsichert auf weiterführende Schulen ausweichen und so der Berufsbildung verloren gehen.
Mehr zum Thema ab Seite 6.

Gaudenz Zemp
Direktor
KMU- und Gewerbeverband
Kanton Luzern

kurz& bündig

Lernende malten für Fumetto

Der Verband «luzernermaler» unterstützte das Ende März durchgeführte Fumetto Comic Festival Luzern, das wichtigste nichtkommerzielle Comicfestival Europas, wiederum als Produktionspartner. Lernende aus Verbandsbetrieben (Bild) halfen bei den Vorbereitungen mit.

KMU-Tagung: «Wo bleibt die Erholung?»

Die diesjährige KMU-Tagung vom 2. Juli 2021 widmet sich der Thematik «Rastlose Gesellschaft, Arbeit und Freizeit – Wo bleibt die Erholung?» und findet in digitaler Form statt. Namhafte Referierende gehen auf die zentralen Zusammenhänge zwischen Arbeit und Regeneration ein und zeigen auf, wie Unternehmen dazu beitragen können, dass dieser Balanceakt gelingt. Die Tagung wird wiederum organisiert und unterstützt von der Fachstelle Gesundheitsförderung des Kantons Luzern, der Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz IHZ, der Suva und WAS IV Luzern.

Wiedereingliederung Stellensuchende 50+

Seit Anfang August 2020 werden im Kanton Luzern drei Massnahmen zur Wiedereingliederung von Stellensuchenden 50+ umgesetzt. Nach sieben Monaten ist gemäss WAS wira Luzern bereits eine positive Wirkung auszumachen, konnten doch nicht weniger als 50 Festanstellungen vermittelt werden. Das entspricht rund einem Viertel aller Dossiers, die zu Beginn des Programms bearbeitet wurden. Ein schöner Erfolg, zumal Personen über 50 Jahren oft schwierig einzugliedern sind.

Härtefallmassnahmen weiterentwickelt

In enger Zusammenarbeit mit Verbänden der betroffenen Branchen sowie dem KGL entwickelt die Luzerner Regierung aktuell ihre Härtefallmassnahmen weiter. Im Zentrum steht eine Angleichung an die Verordnung für behördlich geschlossene Betriebe. In Bezug auf die Lösung des Bundes für Betriebe mit mehr als 5 Mio. Umsatz will man eine ähnliche Regelung. Dadurch sollen Wettbewerbsverzerrungen vermieden und Luzerner Unternehmen im Vergleich zu anderen Kantonen nicht benachteiligt werden.

Umstrittene Anti-Stau-Initiative

Die Luzerner Wirtschaft ist auf ein funktionierendes Strassennetz angewiesen. Dies ist heute nicht gegeben, und mit der zu erwartenden Mobilitätszunahme dürfte sich die Situation weiter zuspitzen. Die Junge SVP nahm die Thematik mit ihrer «Anti-Stau-Initiative» auf. Der Regierungsrat lehnte die Initiative, die vom KGL und von der TCS-Sektion Waldstätte unterstützt wird, ab, ohne dem Kantonsrat einen Gegenvorschlag zu präsentieren, und verpasste damit eine grosse Chance für die KMU-Wirtschaft.

Bausinn Award für Maler Schlotterbeck

Die Maler Schlotterbeck AG in Luzern und Adligenswil beschäftigt rund 60 Mitarbeitende. Trotz ihres 125-jährigen Bestehens ist die Firma agil und modern wie kaum eine andere in der Branche. Die Experten sind beispielsweise Marktführer für Betonkosmetik und Oberflächenschutz in der Schweiz. Das zeigt sich unter anderem an aussergewöhnlichen Aufträgen wie bei einer Überbauung auf dem Schweighofareal (Bild) in Kriens. Dafür wurde das Unternehmen kürzlich mit dem Bausinn Award 2020/21 belohnt.

Philipp Scharpf verlässt den KGL

Im Oktober 2014 startete Philipp Scharpf beim KGL als wirtschaftspolitischer Mitarbeiter und füllte diese neu geschaffene Funktion kompetent und dynamisch aus. Rasch übernahm er zusätzlich kommunikative Aufgaben. Über die Jahre prägte er den Aussenauftritt des KGL. Er war federführend bei der Neugestaltung des Corporate Design, den Massnahmen rund um das 125-Jahr-Jubiläum sowie der Weiterentwicklung des Geschäftsberichts und der Website. Mit seiner Erfahrung ist er nun bereit für den nächsten Schritt in seiner Laufbahn. So wechselt er zu Samsung nach Zürich, wo er im Bereich Public Affairs tätig sein wird. Wir werden Philipp als tollen Kollegen mit einer hilfsbereiten und überlegten Art vermissen.

Steuerfüsse bleiben mehrheitlich gleich

Die Mehrheit der Gemeindesteuerfüsse im Kanton Luzern bleibt für 2021 unverändert. Lediglich 13 Gemeinden weisen einen höheren Steuerfuss aus. Sechs Gemeinden haben eine Senkung beschlossen. Ebenfalls gesunken ist der Steuerfuss für die Steuerpflichtigen der vormaligen Gemeinden Altwis und Gettnau durch die Fusion mit Hitzkirch respektive Willisau. Für die Stadt Kriens wird noch kein Gemeindesteuerfuss ausgewiesen, da zurzeit noch kein beschlossenes Budget vorliegt.

Neue Lehrstellenbörse hilft Jugendlichen und Lehrbetrieben

Der Kanton Luzern verfügt über ein neues Instrument, um die Vermittlung zwischen lehrstellensuchenden Jugendlichen und Ausbildungsbetrieben zu erleichtern. Die digitale Lehrstellenbörse ist eine Co-Produktion von KGL und Dienststelle Berufs- und Weiterbildung.

Von Daniel Schwab

Die Corona-Pandemie hat die Wirtschaft arg ins Schlingern gebracht. Die Befürchtung, dass die Unternehmen in dieser schwierigen Zeit kaum noch Lehrstellen anbieten würden, hat sich glücklicherweise aber nicht bewahrheitet. Das Lehrstellenangebot ist weiterhin recht gross, auch im Kanton Luzern. Da Berufsmessen und Informationsveranstaltungen jedoch fast durchwegs gestrichen wurden, war die Vermittlung zwischen den Lehrbetrieben und Lehrstellensuchenden schwierig. Das erkannte auch der KMU- und Gewerbeverband Kanton Luzern (KGL) und lanciert derzeit in Zusammenarbeit mit der Dienststelle Berufs- und Weiterbildung (DBW) – nach dem Vorbild der Kantone Basel-Stadt und St. Gallen – eine digitale Lehrstellenbörse. Diese soll zweiwöchentlich, also noch zweimal im Mai und zweimal im Juni jeweils an einem Mittwochnachmittag stattfinden. Damit werden vor allem zwei Zielgruppen angesprochen: Einerseits die Jugendlichen, die auf der Suche nach einer Lehrstelle mit Lehrbeginn im Sommer 2021 sind, andererseits die Ausbildungsbetriebe, die für Lehrbeginn 2021 noch mindestens eine Lehrstelle anzubieten haben. Der Fokus liegt bei den Betrieben klar auf den kleinen und mittleren Unternehmen, die nicht über die Mittel verfügen, um ein eigenes Lehrstellenmarketing zu betreiben.

15-MINÜTIGE GESPRÄCHE

Unter www.lehrstellenboerse-luzern.ch gibt es zwei klar gekennzeichnete Bereiche, einen für die Jugendlichen, einen für die Ausbildungsbetriebe. Das hat neben der besseren Übersichtlichkeit den Vorteil, dass die unterschiedlichen Bedürfnisse präzise abgedeckt werden können. Doch wie funktioniert das Instrument genau? Die Ausbildungsbetriebe können sich bis Donnerstag, also sechs Tage vor der Lehrstellenbörse, online registrieren. Dabei können sie zwischen zwei Zeitfenstern wählen: von 13 bis 15 Uhr oder von 15 bis 17 Uhr. Pro Zeitfenster werden Gespräche im 15-Minuten-Takt angeboten. Die Gespräche werden von den Berufsbildnern oder HR-Verantwortlichen via Zoom geführt. Lehrstellensuchende können sich jeweils ab Freitag, also fünf Tage vor der Lehrstellenbörse, ab 12 Uhr über das Lehrstellenangebot im Sommer 2021 informieren und direkt via Kalender einen 15-minütigen Termin für ein Erstgespräch buchen. Die Ausbildungsbetriebe sehen am Vorabend der Lehrstellenbörse, wer wann einen Termin gebucht hat, und können sich entsprechend vorbereiten. Während des Gesprächs ist es möglich, Dokumente wie Bewerbungsunterlagen oder Resultate von Eignungstests hochzuladen, persönliche Vorstellungsgespräche zu planen und praktische Schnupperwochen zu vereinbaren. Mit den in diesen Gesprächen erhaltenen Informationen und Eindrücken kann für den Ausbildungsbetrieb der individuelle Rekrutierungsprozess beginnen.

KOSTENLOS UND FREIWILLIG

DBW und KGL arbeiten in diesem Projekt Hand in Hand. Während die DBW den Kontakt zu den Lehrstellensuchenden sicherstellt, spannt der KGL den Bogen zu den Ausbildungsbetrieben. Mit dem Produkt sind die beiden beteiligten Partner mehr als zufrieden. KGL-Direktor Gaudenz Zemp: «Ich denke, wir haben ein sehr nützliches Instrument für die Luzerner KMU-Wirtschaft geschaffen. Die Jugendlichen finden damit leichter die geeignete Lehrstelle, die Unternehmen den richtigen Jugendlichen.» Auf der anderen Seite lobt Christof Spöring, Leiter DBW, die Umsetzung: «Es war uns von Anfang an ein Anliegen, die Handhabung der Plattform so einfach wie möglich zu gestalten, um die Hemmschwelle auf beiden Seiten tief zu halten. Das ist uns ganz gut gelungen.» Ebenso wie die Vorgabe, den personellen Aufwand für den Betrieb der Lehrstellenbörse möglichst gering zu halten. Übrigens: Die Teilnahme an der neuartigen Lehrstellenbörse ist für alle Nutzerinnen und Nutzer kostenlos und freiwillig. ■

kurz& bündig

KGL lanciert Software für Lehrstellenparcours

Der KGL hat in Zusammenarbeit mit der Luzerner IT-Firma Login web AG eine einzigartige Software zur Durchführung von Lehrstellenparcours entwickelt. Demnach sollen Lernende der 2. Sek an einem von ihrer Schule festgelegten Tag vier ausgewählte Ateliers besuchen, die draussen in den Gewerbebetrieben stattfinden. Die Einteilung der Jugendlichen auf die verschiedenen Ateliers war für die Schulen bislang mit einem riesigen administrativen Aufwand verbunden. Mit der neuen Software ist diese Arbeit automatisiert, ebenso der Brief an die Eltern und Lehrpersonen. Selbst Anpassungen im Tagesprogramm sind jederzeit mit wenigen Mausklicks möglich. KGL-Direktor Gaudenz Zemp geht davon aus, dass sich mit der Software drei Arbeitstage einsparen lassen. Für die Software bezahlt die Gemeinde einen einmaligen Betrag von 3500 Franken, anschliessend jährlich 800 Franken. Im Bild: Achtklässler am letztjährigen Lehrstellenparcours in Dagmersellen.

Schnuppern in der Elektrobranche

Die Firma RSK Elektro AG, die der Frey+Cie Techinvest22 Holding AG angehört, bietet Sek-A- und Sek-B-Lernenden im Rahmen von zwei sogenannten «Clever-Tagen» die Möglichkeit, einen realistischen Einblick in die Berufe Elektroinstallateur/in EFZ und Montage-Elektriker/in EFZ zu erhalten. In einem 60-minütigen Parcours durchlaufen die jungen Besucherinnen und Besucher verschiedene Stationen, können eine eigene Leuchte verkabeln sowie eine Steuerung dazu installieren und programmieren. Weiter bekommen sie wertvolle Informationen zu den beiden Grundbildungen und den vielfältigen Weiterbildungsmöglichkeiten. Der erste Clever-Tag findet am Samstag, 24. April, bei Forster Stromideen in Büron statt (Anmeldung unter www.forsterag.ch), der zweite am Samstag, 23. Oktober, bei RSK Elektro in Sursee.

Schnuppern: Unbezahlbar in Zeiten wie diesen

Wie sollen Jugendliche ihren Wunschberuf finden, wenn ihnen viele Türen verschlossen und wertvolle Infos verwehrt bleiben? Gut, dass einige Lehrbetriebe an ihren Gepflogenheiten festhalten. Eine Reportage vom Schnuppertag der Grüter Hans AG in Oberkirch.

Von Daniel Schwab

Selten war der Berufswahlprozess für Jugendliche so anspruchsvoll wie in den letzten 18 Monaten. Nicht nur, weil wertvolle Infoveranstaltungen wie die Zebi sowie Lehrstellenparcours landauf, landab abgesagt wurden. Viele Lehrbetriebe scheuten sich wegen Infektionsgefahr auch davor, Jugendlichen eine Schnuppermöglichkeit zu bieten. Nicht so die Haustechnikfirma Grüter Hans AG mit Hauptsitz in Oberkirch. Das Familienunternehmen organisiert zweimal jährlich einen Schnuppertag, von dem es sich auch in Coronazeiten nicht abbringen lässt. Geschäftsführer Peter Fuchs: «Wir haben ein gutes Schutzkonzept, mit dem wir die bestehenden Hygiene- und Distanzvorschriften problemlos einhalten können.» Zudem wolle man auch in schwierigen Zeiten seine soziale Verantwortung wahrnehmen und junge Menschen ausbilden. «Genau so ist unsere Firma gross geworden», sagt Fuchs, der selber mal hier die Lehre absolviert hat.

MEHR AUSWAHL, HÖHERE QUALITÄT

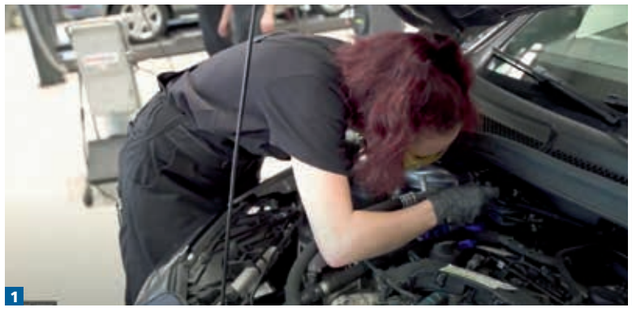
Mit dem Schnuppertag verfolge man aber noch ein anderes Ziel. «Wir hoffen, dass hinterher der eine oder andere junge Besucher für eine Schnupperlehre anklopft», gibt Peter Fuchs unumwunden zu. «Und je mehr Jugendliche bei uns schnuppern, umso grösser ist bei der Selektion unsere Auswahl und letztlich die Qualität der Lernenden», so Fuchs weiter. Schliesslich habe man den Anspruch, mit den Lernenden leistungsmässig «im oberen Mittelfeld mitzuspielen».

BERUF MIT DEN HÄNDEN ERFAHREN

Beim Schnuppertag Anfang März wollten sieben Buben und ein Mädchen einen Einblick in die Berufe Sanitärinstallateur/in und Heizungsinstallateur/in EFZ erhaschen. Nach einem kurzen Moment des Vertrautmachens mit der ungewohnten Umgebung versuchten sich die Jugendlichen – unter Anleitung von Berufsbildnern und aktuellen Lernenden – selber an den einzelnen Werkbänken. Klar, dass das Schweissen mit der 1000 Grad heissen Flamme mächtig Eindruck machte. Aber auch beim Schneiden oder Pressen der Rohre war sogar durch die Schutzmaske hie und da ein Quäntchen Stolz auszumachen. Den Stiftehalter, der am Ende dabei rausschaute, durften die Jugendlichen als Erinnerungsstück mit nach Hause nehmen. Im Bild: Tobias, Mami Manuela und Florian Schmidli (von links) aus Sigigen schätzten die Berufseinblicke bei der Grüter Hans AG. ■

Schnuppertag in der Haustechnik

6. März 2021, Grüter Hans AG, Oberkirch


1

2

Impressionen von der «Zebi digital»

25. bis 27. März 2021

3

Ende März fand die Zebi erstmals in einem digitalen Format statt. Und das überaus erfolgreich: 90 Ausbildungsbetriebe, Branchenverbände und Schulen präsentierten ihre Berufe und Bildungsangebote mit rund 500 Beiträgen sowie in mehr als 70 Webinaren. Hier zeigen wir ein paar Bildausschnitte von Berufen, die an der «Zebi digital» zu sehen waren.

1 Automobilfachfrau EFZ,
AGVS Zentralschweiz.

2 Detailhandelsfachmann/-frau EFZ,
Genossenschaft Migros Luzern.

3 Elektroinstallateurin EFZ,
EIT.zentralschweiz.

4 Coiffeuse EFZ,
Coiffure Suisse Zentralschweiz.

5 Fachmann Gesundheit EFZ,
XUND Bildung Gesundheit Zentralschweiz.

6 Heizungsinstallateur EFZ,
Suissetec Zentralschweiz.

7 Zimmermann EFZ,
Holzbau Schweiz Sektion Zentralschweiz.

8 Fleischfachmann EFZ,
Zentralschweizer Metzgermeisterverband.

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

9 Gipser-Trockenbauer EFZ,
SMGV Gipser Zentralschweiz.

10 Milchtechnologe EFZ,
Emmi Schweiz AG.

11 Logistiker EFZ,
CKW.

12 Koch EFZ,
GastroLuzern.

13 Restaurantfachfrau EFZ,
GastroLuzern.

14 Fahrzeugschlosser EFZ,
Carrosserie Suisse Zentralschweiz.

15 Lüftungsanlagenbauer EFZ,
Suissetec Zentralschweiz.

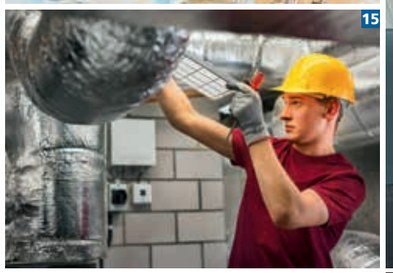
16 Kaminfeger EFZ,
Luzerner Kaminfegermeister-Verband.

17 Medizinische Praxisassistentin EFZ,
Frei`s Schulen Luzern.

18 Industrielackierer EFZ,
Ruag Schweiz AG.

19 Kaufmann EFZ,
Raiffeisen.

14


15

16

17

18

19

JETZT ALS KGL-MITGLIED PROFITIEREN!

IHRE FOTOVOLTAIK-ANLAGE – OHNE EIGENE INVESTITION

Angebot gültig bis Mai 2021

LIMITIERTES VORZUGSANGEBOT FÜR KGL-MITGLIEDER

Lohnt es sich, in eine eigene Fotovoltaikanlage zu investieren? Diese Frage beschäftigt viele KMU. Ist doch der Weg zur eigenen PV-Anlage mit offenen Fragen, Bürokratie und hohen Investitionskosten verbunden. Die Lösung für Sie: das PV-Sorglospaket für KGL-Mitglieder mit vergünstigter Beratung und mit ewl als Partner für die Finanzierung und Realisierung der Solaranlage.

IHR SORGLOSPAKET

Sie bekommen kostenlos die Solaranlage auf Ihrem Gebäude installiert und erhalten den produzierten Solarstrom während der vereinbarten Dauer zu einem fixen Preis. Über die gesamte Vertragslaufzeit ist ewl für den Betrieb und Unterhalt der Anlage verantwortlich und stellt die maximale Produktion der Solarenergie sicher. Sämtliche administrative und technische Arbeiten werden von ewl übernommen.

IHRE VORTEILE

- Komplettlösung für eine auf Ihre Bedürfnisse optimierte PV-Anlage ohne Vorfinanzierung
- Vergünstigte PV-Beratung durch ewl, welche bei Abschluss des PV-Contractings kostenlos ist
- keine betrieblichen Aufwendungen
- eigener Solarstrom zu einem attraktiven Preis, der tiefer ist als Ihr heutiger Strompreis
- im Preis inbegriffen sind Energielieferung, Amortisation und Unterhalt der Anlage
- stabile und planbare Stromkosten
- Betriebsrisiken sind ausgelagert
- Wertsteigerung Ihrer Immobilie
- amortisierte Anlage geht nach Ablauf der Vertragslaufzeit kostenlos an Sie über
- Montage durch KMU Ihrer Wahl

Das Vorzugsangebot ist zeitlich und in der Anzahl limitiert:
Mehr Informationen und Anmeldung unter: ewl-luzern.ch/kgl

Gute Auftragslage im heimischen Baugewerbe

Der Baumeisterverband Luzern hat ein herausforderndes Jahr hinter sich. Dank den hohen Auftragseingängen erwartet er allerdings eine zunehmende Bautätigkeit. Weiterhin schwierig präsentiert sich die Suche nach geeigneten Lernenden.

Von Daniel Schwab

Das Jahr 2020 war aus gesamtwirtschaftlicher Sicht zweifellos ein schwieriges. Im Vergleich zu vielen anderen Branchen kam das Bauhauptgewerbe aber noch glimpflich davon, wie Reto Birrer, Präsident des Baumeisterverbandes Luzern (BVL), anlässlich der erstmals online durchgeführten Generalversammlung festhielt. Schweizweit sank die Bautätigkeit um 5,8 Prozent auf 19,5 Milliarden Franken. Birrer geht aber davon aus, dass die 20-Milliarden-Schwelle im laufenden Jahr wieder überschritten werden kann. Und im Kanton Luzern? «Wir verzeichneten bereits im Pandemiejahr eine Umsatzsteigerung», so Birrer. «Und weil in den letzten zwei Jahren der Auftragseingang und der Arbeitsvorrat merklich gestiegen sind und unsere Unternehmen auch ausserhalb des Kantons gut akquiriert haben, rechne ich für 2021 mit einer weiteren Zunahme der Bautätigkeit.»

ANHALTEND TIEFE MARGEN

Auffällig ist, dass der öffentliche Tiefbau 2020 im Kanton Luzern zur wichtigsten Sparte avancierte und nun bereits einen Drittel des Gesamtumsatzes ausmacht. Demgegenüber hat sich der Wirtschaftsbau in den letzten fünf Jahren halbiert. Hier erwartet Birrer für die Zukunft eine Stabilisierung. Ein hoher Umsatz bedeutet im Baugewerbe allerdings nicht automatisch einen hohen Gewinn. BVL-Geschäftsführer Kurt A. Zurfluh: «Die Margen sind nach wie vor sehr gering, und es herrscht ein erbitterter Preiskampf.» Er kenne sogar Firmen, bei denen nur drei von sieben Baustellen rentabel seien. Grund zur Zuversicht schöpft Zurfluh aus der Revision des öffentlichen Beschaffungsrechts. So ist vorgesehen, dass bei Aufträgen der öffentlichen Hand in Zukunft nicht mehr allein der Preis entscheidet, sondern auch Qualitätsaspekte und das Anbieten von Lehrstellen berücksichtigt werden sollen.

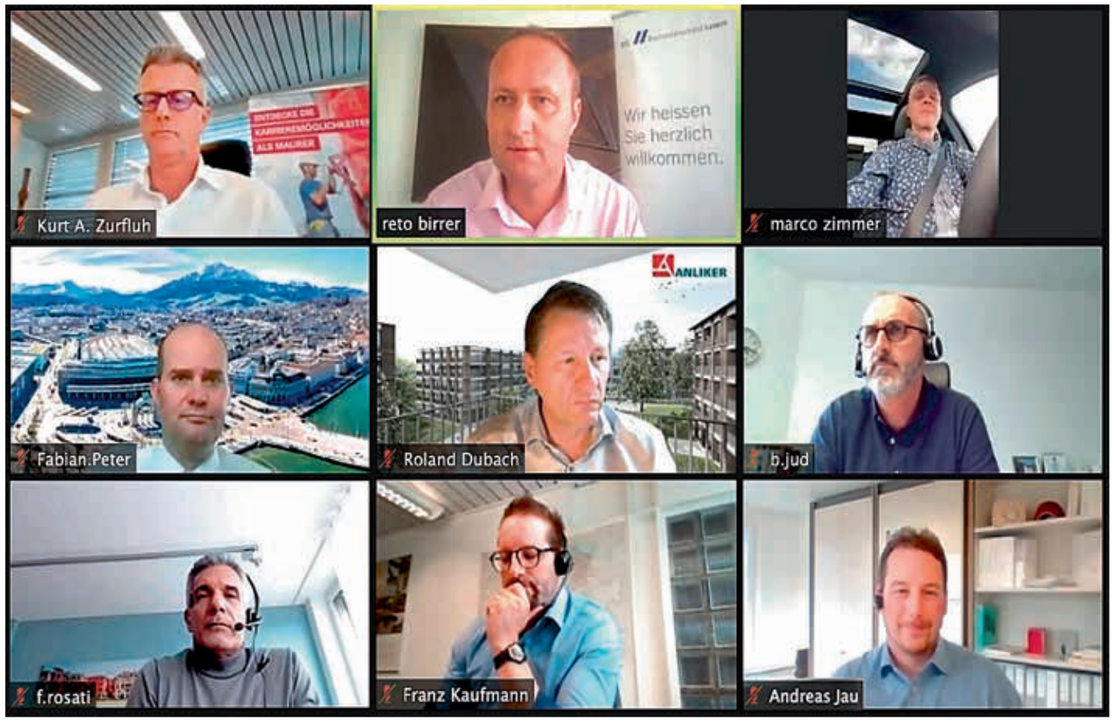
> «Unsere Unternehmen haben gut akquiriert. Darum rechne ich für 2021 mit einer weiteren Zunahme der Bautätigkeit.»
>
> Reto Birrer, Präsident Baumeisterverband Luzern

ANSPRUCHSVOLLE LEHRLINGSSUCHE

Zu den grossen Herausforderungen der Baubranche gehört weiterhin die Nachwuchsförderung. Die Lehrlingszahlen im Bauhauptgewerbe sind gesamtschweizerisch seit einigen Jahren rückläufig. In den Maurerlehrhallen Sursee sank die Zahl der neu eintretenden Lernenden von 413 im Jahr 2011 auf heute 320. Im Vergleich zum letzten Jahr ist die Situation in der Zentralschweiz aber stabil, wobei der Kanton Luzern einen Rückgang von 89 auf 82 Lernende zu verzeichnen hat. Deshalb ersuchte Kurt A. Zurfluh die GV-Teilnehmer, Jugendliche bei jeder Gelegenheit auf die attraktiven Lehrberufe und die guten Aufstiegsmöglichkeiten im Bauhauptgewerbe aufmerksam zu machen. Auch der Verband ist nicht untätig geblieben: In den vergangenen Wochen lancierte er in den traditionellen wie in den sozialen Medien eine Kampagne zur Schnupperlehre auf dem Bau.

KONTROLLSYSTEM KOMMT AN

Das im Jahr 2019 eingeführte Online-Kontrollsystem ISAB wird von den Bauunternehmungen erfreulicherweise immer stärker genutzt. Laut Birrer bietet es mehrere Vorteile: «Die ISAB-Card vereinfacht die Kontrollen auf den Baustellen und führt zu einer erhöhten Transparenz, die es letztlich auch erlaubt, schwarze Schafe vom Wettbewerb auszuschliessen.» Zum Schluss der Generalversammlung bot Luzerns Baudirektor Fabian Peter einen Ausblick auf die von Kantonsseite geplanten Bauvorhaben – was die digital Anwesenden äusserst zuversichtlich stimmte. So stehen in den nächsten Jahren allein im Hochbau vier Grossprojekte mit einem Gesamt-Investitionsvolumen von über 600 Millionen Franken an. Es sind dies die Kantonsschulen in Sursee, der Campus Horw, die Zentrale Verwaltung am Seetalplatz in Emmen sowie das Neue Sicherheitszentrum in Rothenburg. Und auch im Tiefbau sind in den nächsten zwei Jahren zahlreiche Kantonsstrassenbauprojekte geplant – vorab in Kriens, in Wolhusen, im Entlebuch und in den Seegemeinden.



Die Generalversammlung des Baumeisterverbandes Luzern fand kürzlich im Rahmen einer Zoom-Konferenz statt.

BYPASS UND DURCHGANGSBAHNHOF

Weiter informierte Fabian Peter über den Stand der Dinge bei den beiden verkehrstechnischen Megaprojekten im Kanton Luzern, die durch den Bund geplant und grundsätzlich auch von ihm finanziert werden. Das Projekt «Bypass» befinde sich zurzeit im Plangenehmigungsverfahren des Eidg. Departements für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation (UVEK), bei dem unter anderem die Einsprachen behandelt würden. Peter geht davon aus, dass der Baubeginn frühestens 2025 erfolgen und die Bauzeit 12 bis 13 Jahre betragen wird. Auch die Planung des Durchgangsbahnhofs laufe, so Peter. Ein Baustart sei aber bestenfalls ab 2029 möglich. Die geplante Inbetriebnahme ist für das Jahr 2040 vorgesehen. ■

Detaillistenverband verteilt 700 Einkaufsgutscheine

Die Weihnachtsaktion des Detaillistenverbandes Kanton Luzern DVL war wiederum ein voller Erfolg. 700 fleissige Treuebon-Sammler wurden kürzlich mit einem Einkaufsgutschein belohnt. Die Hauptgewinnerin kommt aus Nottwil.

Von Daniel Schwab

Mehrere tausend mit goldenen Marken gefüllte Sammelkarten des Detaillistenverbandes Kanton Luzern DVL nahmen kürzlich an der Weihnachtsverlosung teil. Rund 700 Treuebon-Sammlerinnen und -Sammler dürfen sich zu den Gewinnern zählen und erhalten einen Einkaufsgutschein der Luzerner Detaillisten. Eine volle Sammelkarte ist aber ohnehin ein Gewinn. Sie berechtigt zum Bezug von fünf Franken beim Treuebon-Detaillisten oder kann bei einem Einkauf in Zahlung gegeben werden. «Die vielen eingesandten Sammelkarten sind ein deutliches Zeichen für die Beliebtheit des lokalen Detailhandels», freut sich DVL-Geschäftsführer Rolf Bossart. «Und es ist ein Zeichen, dass die Detaillisten zusammenstehen, ganz nach dem Motto: Allein sind wir stark, gemeinsam unschlagbar!»

HAUPTPREIS GEHT NACH NOTTWIL

Die Sammelkarte, die den Hauptgewinn bedeutete, wurde bei der Künzli Bäckerei AG in Nottwil abgegeben. Geschäftsinhaber und Bäckermeister Urs Künzli freuts besonders: «Treuebons sind bei unseren Kunden sehr gefragt und ein gutes Marketinginstrument.» Den Hauptpreis, Einkaufsgutscheine im Wert von 600 Franken, gewann Agnes Amsler aus Nottwil. Als treue Kundin der Bäckerei Künzli schätzt sie ihre Hausbäckerei besonders: «Hier bekomme ich das beste Brot. Das Verkaufspersonal begrüsst mich beim Namen und ich weiss, dass hier noch alles selber gebacken wird, nach traditioneller Herstellungsart.» Urs Künzli hört solche Komplimente oft: «Unsere Stärke ist die Nähe und Freundlichkeit dem Kunden gegenüber.» Und ja, bei Künzlis wird noch von A bis Z alles selber produziert, vom Brot bis zu den Take-Away-Menüs. «Die Kundschaft lernte das in Pandemie-Zeiten wieder vermehrt schätzen. Im Hauptgeschäft in Nottwil und in der Filiale in Sursee konnten wir unsere Kundenfrequenz sogar steigern», so Urs Künzli.

ALLE GEWINNER ONLINE

Übrigens: Die Gewinner wurden bereits schriftlich benachrichtigt. Die gesamte Gewinnerliste der Weihnachtsaktion ist auf www.dvl-luzern.ch aufgeschaltet. Im Bild: Agnes Amsler erhält von Bäckermeister Urs Künzli (Mitte) und DVL-Vizepräsident Philipp Arnold ein Brotherz und Einkaufsgutscheine im Wert von 600 Franken. ■

Lehrlingswettbewerb als ideale QV-Vorbereitung

Wie bereiten sich Lernende am besten auf das bevorstehende Qualifikationsverfahren vor? Indem sie die Prüfungen übungshalber möglichst realitätsnah durchspielen. Das tut Carrosserie Suisse Zentralschweiz in seinen drei Lehrberufen jeweils im vorletzten Lehrjahr.

Von Daniel Schwab

Seit vielen Jahren führt Carrosserie Suisse Zentralschweiz einen Lehrlingswettbewerb für seine Lernenden im dritten Lehrjahr durch. Dieser dient den Jugendlichen wie auch ihrem Lehrbetrieb als Standortbestimmung im Hinblick auf das bevorstehende Qualifikationsverfahren. Während 8,5 Stunden müssen sie die vorgegebenen Prüfungsaufgaben möglichst gut und sauber lösen. Bereits im letzten Herbst fand der Wettbewerb im Beruf «Carrosserielackierer/in EFZ» statt. Dabei erreichte Kim Gassmann aus Gunzwil (Lehrbetrieb: Carrosserie Stalder AG, Geuensee) mit der Note 5,0 den ausgezeichneten zweiten Rang und musste sich nur von Jana Betschart (Carrosserie Spritzwerk Grab GmbH, Schwyz) geschlagen geben, die mit der Note 5,3 abschloss. Dritte wurde Lara Haiber (Carrosserie Pirnstill AG, Küssnacht).

SIEGER AUS DOPPLESCHWAND

In diesem Frühjahr wurden die Lehrlingswettbewerbe der Fahrzeugschlosser und Carrosseriespengler ausgetragen. Im Beruf «Fahrzeugschlosser/in EFZ» gingen zwei Podestplätze in den Kanton Aargau. Michael Gradwohl aus Staufen (Notterkran AG, Boswil) schwang mit der Note 5,3 obenaus. Dicht gefolgt von Michael Kipfer aus Hellbühl (Lanz + Marti AG, Sursee) mit der Note 5,2 und Walter Schmied aus Möriken (Thomas Graf AG, Möriken) mit der Note 5,0. In der Disziplin «Carrosseriespengler/in EFZ» schnitt Timo Stalder aus Doppleschwand (Fuchs GmbH, Schachen) mit der Note 5,0 am besten ab. Aufs Treppchen schafften es auch Sven Schöpfer aus Wolhusen (Glanzmann Carrosserie AG, Menznau) mit der Note 4,9 und Jan Kammermann aus Rickenbach (Carrosserie Vitali + Müller AG, Oberkirch) mit der Note 4,8.

SCHWIERIGES ZEITMANAGEMENT

Die Rangverkündigungen fanden getrennt im Ausbildungszentrum in Ebikon statt. Die Ausbildungsverantwortlichen blickten jeweils in einem kurzen Video auf die Wettbewerbstage zurück, gingen die gestellten Aufgaben durch und wiesen die Jugendlichen auf einige wichtige Punkte hin. Ein Element, an dem die meisten Teilnehmer in den verbleibenden Monaten noch arbeiten müssen, ist das Zeitmanagement. Die drei Sieger durften einen Wanderpokal mit nach Hause nehmen, alle Teilnehmer auf dem Podest zudem ein kleines Präsent. Im Bild: Der Beste unter den Carrosseriespenglern war Timo Stalder aus Doppleschwand. ■

1 Jahr Corona

Martin Schlegel

Präsident
EIT.zentralschweiz

Wie hoch schätzen Sie den Umsatzrückgang Ihrer Branche im Jahr 2020?
Je nach Situation und Struktur der einzelnen Firmen fällt die Bilanz unterschiedlich aus. Unser Gewerbe blieb zum Glück mehrheitlich von grösseren Umsatzeinbussen verschont.

Wie beurteilen Sie die Situation Ihrer Branche heute?
Gut. Unser Fachwissen ist mehr denn je gefragt, und dies unabhängig von Corona. Wichtig ist, dass bei allen wieder Normalität einkehrt. Denn auch unsere Branche ist von einer gesunden Wirtschaft abhängig.

Welche positive Entwicklung hat Ihre Branche durch Corona erfahren?
Der Bevölkerung – aber auch uns selber – ist einmal mehr bewusst geworden, wie wichtig unser Beitrag für den Wohlstand der Schweiz ist. Dank dem täglichen Einsatz von uns Elektrikerinnen und Elektrikern können im Wirtschafts- und Dienstleistungssektor Höchstleistungen erbracht werden. Denn ohne Strom geht nichts.

Was bewegt Sie als Verbandspräsident zurzeit – nebst Corona?
Unsere Branche ist einem extremen Wandel unterworfen. Nicht nur in Sachen Technologie, sondern auch bei den Strukturen. So starten wir diesen Sommer mit dem neuen Beruf «Gebäudeinformatiker/in EFZ». Und parallel dazu werden die Bildungsverordnungen der anderen Elektroberufe überarbeitet. Das Tempo dieses strukturellen Wandels fordert nicht nur uns Unternehmer sehr stark, sondern auch unsere Mitarbeitenden.

Martin Spöring

Präsident
Swissmechanic Zentralschweiz

Wie hoch schätzen Sie den Umsatzrückgang Ihrer Branche im Jahr 2020?
Zwischen 5 und 20 Prozent. Es gibt aber durchaus auch Unternehmen, die recht gut durch die Krise gekommen sind. Für sie bleibt der Fachkräftemangel das grösste Problem.

Wie beurteilen Sie die Situation Ihrer Branche heute?
Die Kapazitätsauslastung in unserer Branche ist nach wie vor tief, hat aber seit dem ersten Quartal 2021 wieder leicht zugenommen. Die aktuelle Auslastung aller Betriebe liegt im Schnitt bei 77 Prozent. Die Unsicherheit bei den Unternehmen bleibt also gross. Deshalb wünsche ich mir, dass bei der Ausgestaltung der Härtefallregelung durch den Bund die Bedürfnisse der kapitalintensiven MEM-Branche besser berücksichtigt werden. Sonst wird der Werkplatz Schweiz nachhaltig geschwächt. Davon bin ich überzeugt.

Welche positive Entwicklung hat Ihre Branche durch Corona erfahren?
Viele Betriebe haben die Chance genutzt, einerseits ihre Mitarbeitenden zu fördern, andererseits mit gezielten Neuinvestitionen noch effizienter auf die Kundenwünsche einzugehen. Keine Frage: Kurze Lieferzeiten, marktgerechte Preise, tiefe Stückzahlen und eine gute Kundenbetreuung zahlen sich aus. Weiter hat unsere Branche in dieser schwierigen Zeit Durchhaltewillen bewiesen sowie eine grosse Bereitschaft, die Produktion in der Schweiz zu behalten.

Was bewegt Sie als Verbandspräsident zurzeit – nebst Corona?
Die Lehrlingsausbildung. Und da freut es mich festzustellen, dass die Anzahl Lehrverhältnisse in unserer Branche – trotz Corona – auf hohem Niveau stabil geblieben ist.

Ruedi Stöckli

Präsident
GastroLuzern

Wie hoch schätzen Sie den Umsatzrückgang Ihrer Branche im Jahr 2020?
Im Kanton Luzern waren es im Schnitt zwischen 20 und 40 Prozent. Die Einbussen wären noch höher ausgefallen, wenn wir Gastronomen nicht auf etliche Ferien- und Ruhetage verzichtet hätten. Es gab in unserer Branche aber auch Betriebe, die keinen Umsatzrückgang zu verzeichnen hatten. In den Bergen und am See zum Beispiel profitierte man vom tollen Sommer 2020.

Wie beurteilen Sie die Situation Ihrer Branche heute?
Die Betriebe sind weiterhin geschlossen und machen null Umsatz. Immerhin beginnen die Unterstützungsgelder langsam zu fliessen. Dadurch hat sich die Situation etwas entschärft und viele Betriebe können wieder nach vorne schauen.

Welche positive Entwicklung hat Ihre Branche durch Corona erfahren?
Die gewohnte Hektik ist merklich zurückgegangen. Das gab uns die Möglichkeit, etwas herunterzufahren und uns mehr als sonst um unsere persönliche Gesundheit zu kümmern. Viele nutzten die Zeit, um den Betrieb auf Vordermann zu bringen, den Estrich und den Keller aufzuräumen und die Wände neu zu streichen.

Was bewegt Sie als Verbandspräsident zurzeit – nebst Corona?
Nichts. Ich habe mich in den letzten Monaten praktisch nur um die Zahlung der Unterstützungsgelder für meine Mitglieder eingesetzt. Eine Videokonferenz jagte die andere. Ich bin froh, wenn das mal ein Ende hat.

Deborah Stoll

Präsidentin
SVIT Zentralschweiz

Wie hoch schätzen Sie den Umsatzrückgang Ihrer Branche im Jahr 2020?
Gesamthaft ist der Umsatz in unserer Branche sicher nicht zurückgegangen. Während einige Sparten wie die Immobilienbewertung kurzfristig rückläufig waren, haben andere Sparten wie die Vermarktung von Immobilien zugelegt.

Wie beurteilen Sie die Situation Ihrer Branche heute?
Sie ist stabil. Die Pandemie verursacht in der Immobilienbewirtschaftung einen höheren Aufwand bei gleichbleibenden Honoraren. Auch in den übrigen Sparten ist grundsätzlich genügend Arbeit vorhanden. Wir spüren, dass in der Bevölkerung das Bedürfnis nach grösserem Wohnraum vorhanden ist. Wie sich Corona langfristig auf unsere Branche auswirken wird, wissen wir aber noch nicht. Die Immobilienbranche ist eine träge Branche, die normalerweise verzögert auf wirtschaftliche Krisen reagiert.

Welche positive Entwicklung hat Ihre Branche durch Corona erfahren?
Der Grad der Digitalisierung stieg und es wurden mehr Möglichkeiten für das Homeoffice geschaffen. Wir stellen aber auch fest, dass der persönliche Kundenkontakt für gewisse Tätigkeiten nach wie vor sehr wichtig ist.

Was bewegt Sie als Verbandspräsident zurzeit – nebst Corona?
Die hohe Arbeitsbelastung sowie die politischen und wirtschaftlichen Folgen, die unsere Branche nachhaltig beeinflussen könnten. Auch spüren wir, dass die Suche nach qualifizierten Mitarbeitenden immer schwieriger wird. Der SVIT Zentralschweiz bietet deshalb am Standort Luzern ein breites Angebot an Aus- und Weiterbildungen im Bereich Immobilien an.

«Viele Arbeitnehmende suchen zu spät Hilfe»

Die Caritas Luzern ist seit ihrer Gründung 1982 Anlaufstelle für Menschen in Not. Seit Mitte der 90er-Jahre betreibt sie zudem eine Schuldenberatung, der sich auch Mitarbeitende von KMU anvertrauen können. Laut Geschäftsleiter Daniel Furrer tun sie dies aber oft zu spät.

Von Daniel Schwab

Daniel Furrer, Geschäftsleiter der Caritas Luzern, rät Menschen mit Geldsorgen, nicht zu lange zu warten, ehe sie Hilfe suchen.

Daniel Furrer, was ist die Aufgabe der Sozial- und Schuldenberatung der Caritas Luzern?

Wir beraten und unterstützen Menschen in schwierigen Situationen. Das sind zum Beispiel Alleinerziehende, Arbeitnehmende im Niedriglohn-Segment, Personen ohne fixes Einkommen und davon rund die Hälfte Männer und Frauen mit Schweizerpass. Nach einem Erstgespräch, bei dem wir den Ist-Zustand aufnehmen, versuchen wir dann gemeinsam mit diesen Menschen, Lösungswege zu erarbeiten, um letztlich ihre Lebenssituation nachhaltig zu verbessern.

Wie sieht Ihre Unterstützung konkret aus?

In vielen Fällen gewähren wir finanzielle Unterstützung in Form einer Not- oder Überbrückungshilfe. Nicht selten kommen auch Menschen direkt zu uns an den Schalter, weil sie nichts mehr zu essen haben. In solchen akuten Fällen geben wir den Betroffenen Lebensmittelgutscheine ab. Oft helfen unsere Fachleute zudem beim Erstellen eines persönlichen Haushaltsbudgets, beim Ausfüllen der Steuererklärung, beim Beantragen der Prämienverbilligung oder sie leisten Unterstützung, wenn die Menschen Schwierigkeiten mit Ämtern und Behörden haben.

Können Sie ein aktuelles Beispiel nennen?

Eine Coiffeuse musste wegen Corona ihren Salon schliessen und stand von einem Tag auf den anderen ohne Einnahmen da. Eine Zeit lang konnte sie von ihrem Ersparten leben. Doch als das Geld aufgebraucht war, wusste sie nicht mehr, wie sie Lebensmittel, Krankenkassenprämie und Miete bezahlen sollte. In ihrer Not wandte sie sich an uns. Nach einem telefonischen Beratungsgespräch konnte sie eine Überbrückungshilfe beantragen. Dafür war sie sehr dankbar. Mit dem Notbatzen hätte sie ihren Kühlschrank füllen und die wichtigsten Rechnungen bezahlen können, schrieb sie uns in einem Mail.

> «Mit unserer Hilfe konnte sie ihren Kühlschrank füllen und die wichtigsten Rechnungen bezahlen.»
>
> Daniel Furrer, Geschäftsleiter Caritas Luzern

Apropos Corona: Welchen Einfluss hatte die Pandemie auf die Zahl der Hilfesuchenden?

Es gab deutlich mehr Menschen, die finanziell an ihre Grenzen stiessen. 2020 haben wir rund 1650 Personen unterstützt, was einer Steigerung um 34 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Noch markanter ist der Anstieg, wenn wir die ausbezahlten Beträge anschauen. Insgesamt haben wir rund 658 000 Franken an Not- und Überbrückungshilfe gesprochen. Im Vergleich zum Vorjahr ist das mehr als das Dreifache. Zudem haben wir rund 52 000 Franken in Form von Lebensmittelgutscheinen und Naturalleistungen herausgegeben. Dieser Betrag wurde gegenüber 2019 mehr als verdoppelt.

Gehen Sie davon aus, dass sich diese Entwicklung 2021 fortsetzt?

Für die nahe Zukunft rechnen wir damit, dass die Nachfrage weiterhin hoch bleibt. Es wird leider noch mehr Leute geben, die ihr Erspartes aufgebraucht haben und auf Hilfe von aussen angewiesen sind. Darunter auch viele Erwerbstätige, denen es bis vor einem Jahr noch gut ging und die nun von einem sozialen Abstieg bedroht sind.

Also auch Mitarbeitende von KMU aus der Region?

Ja. Seit Ausbruch der Pandemie vor einem Jahr sind viele Arbeitnehmende von Kurzarbeit betroffen oder haben ihren Job verloren. Und vielen steht dieser einschneidende Moment noch bevor. Die finanziellen Schwierigkeiten sind in allen Fällen vorprogrammiert. Das Hauptproblem ist, dass die Leute viel zu lange warten, ehe sie Hilfe suchen.

Warum ist das so?

Die meisten versuchen es zuerst aus eigener Kraft, verschulden sich vielleicht sogar und stellen dann irgendwann fest, dass sie es nicht schaffen. Viele schämen sich auch um Hilfe zu fragen. Wenn sie rechtzeitig zu uns kämen, könnten wir präventiv wirken und mithelfen, die Abwärtsspirale frühzeitig zu stoppen.

Könnten betroffene Personen auch auf ihren Arbeitgeber zugehen?

Auf jeden Fall. Ich bin mir sicher, dass viele Arbeitgeber gerne helfen würden. In den meisten Betrieben fehlen aber das spezifische Knowhow und die zeitlichen Ressourcen für eine wirkungsvolle Unterstützung. Zudem ist vielen auch nicht bekannt, welche Unterstützungsmöglichkeiten überhaupt bestehen. Ich rate deshalb jedem Arbeitgeber, in finanziellen Nöten befindliche Mitarbeitende auf die bestehenden Unterstützungsmöglichkeiten hinzuweisen. Die Caritas Luzern beispielsweise hat viele ausgewiesene Fachleute, die in diesem Bereich über ein grosses Knowhow und langjährige Erfahrung verfügen. ■

KGL-Delegiertenversammlung: Diesmal ohne physischen Teil

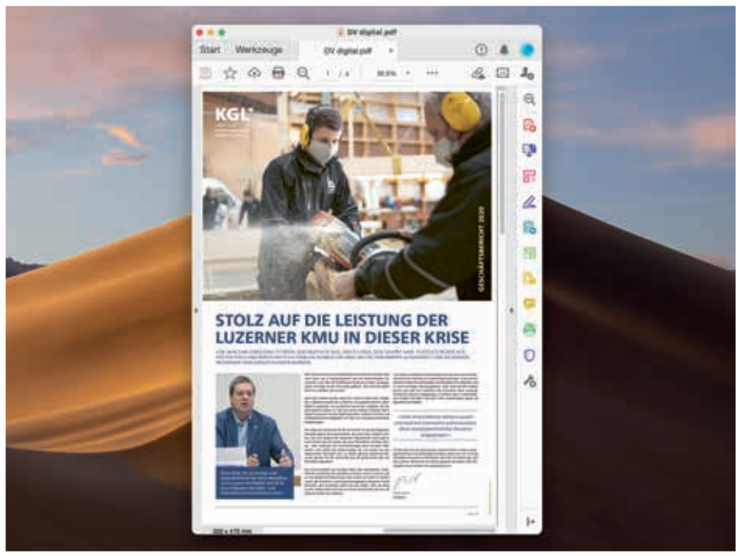
Die Delegiertenversammlung des KGL gehörte jeweils – für den Verband wie auch für viele Mitglieder – zu den gesellschaftlichen Highlights im Jahreskalender. Diesmal soll der Anlass ausschliesslich digital stattfinden. Doch wie funktioniert die Teilnahme?

Von Daniel Schwab

Das Ende der Veranstaltungsverbote ist derzeit nicht abzuschätzen. Deshalb hat der KGL-Vorstand bereits vor einigen Wochen entschieden, auf eine physische Durchführung der Delegiertenversammlung zu verzichten. Statt dem Grossanlass in Entlebuch, der für den 6. Mai 2021 vorgesehen war, wird zwischen dem 5. und 7. Mai eine Online-Abstimmung durchgeführt. Die Delegierten haben also die Möglichkeit, bequem von ihrem Arbeitsplatz oder Zuhause aus digital über Jahresbericht, Jahresrechnung, Budget und Mitgliederbeiträge zu befinden. Anträge seitens der Mitglieder können noch bis zum Freitag, 23. April an die KGL-Geschäftsstelle gerichtet werden.

BEACHTLICHE TEILNEHMERZAHL

Am Morgen des 5. Mai erhalten die Delegierten den Teilnahme-Link per E-Mail zugeschickt. Nachdem sie die Abstimmungsfragen beantwortet haben und das 3-tägige Zeitfenster wieder geschlossen ist, werden die Daten von der Geschäftsstelle ausgewertet und die Ergebnisse auf der Homepage www.kgl.ch publiziert. Diese digitale Versammlungsform scheint bei den KGL-Delegierten anzukommen. Bereits vor einem Jahr nahmen am offiziellen DV-Teil nicht weniger als 298 Delegierte teil, also mehr als jeweils an den physischen Delegiertenversammlungen. Auch bei den online durchgeführten Präsidentenkonferenzen der Gewerbevereine und Berufsverbände dürfe sich die Teilnehmerzahl sehen lassen. Deshalb rechnet Iris Heer von der KGL-Geschäftsstelle zumindest mit einer ähnlich hohen oder sogar höheren Teilnehmerzahl: «Das Tool ist auch für Personen, die IT-mässig nicht sehr bewandert sind, einfach zu handhaben.»



KEIN PHYSISCHER TEIL

Zur Erinnerung: Im vergangenen Jahr wurde die DV zweigeteilt. Nach dem offiziellen Part, der online vonstatten ging, gab es im Herbst zusätzlich einen physischen Teil. Damit wollte man dem Traktandum Wahlen – insbesondere abtretenden und neu gewählten Vorstandsmitgliedern – mehr Stellenwert einräumen. Ein solcher Event ist in diesem Jahr – infolge der fortdauernden Planungsunsicherheit – nicht vorgesehen. Der Verein «Gwärb Entlebuch», der ursprünglich als Gastgeber für die diesjährige Delegiertenversammlung vorgesehen war, wird deshalb aller Voraussicht nach die DV 2022 ausrichten. Im Bild: Der neueste Geschäftsbericht des KGL. ■

Swiss Water and Climate Forum: Jetzt anmelden und Ticket sichern

Der Verein swisswaterclimate führt im September in Willisau das Swiss Water and Climate Forum (SWCF) durch, an dem regionale Lösungen für globale klima- und wasserbezogene Probleme entwickelt werden sollen. Interessierte können sich jetzt ein Ticket sichern.

Von Daniel Schwab

Wie können wir in der Schweiz heute und morgen den Zugang zu Wasser sichern, und zwar in der angemessenen Qualität, in der nötigen Menge, am entsprechenden Ort und zur richtigen Zeit? Genau dieser Frage stellt sich das Swiss Water and Climate Forum (SWCF) 2021 vom 9. und 10. September 2021 in Willisau. Das Forum ist eine grossangelegte Projektschmiede zur Regionalisierung der Klima- und Wasserdebatte. Es richtet sich an Vordenker, Entscheidungsträgerinnen, junge Geister und erfahrene Expertinnen aus Wirtschaft, Verwaltung, Forschung und Zivilgesellschaft. Während zwei Tagen suchen die Forumsteilnehmenden gemeinsam nach regionalen Antworten auf globale Fragen der Klimaresilienz und übertragen Ideen und Debatten direkt in Handlungsfelder und konkrete Projekte. Die besten Projektideen werden mit einer finanziellen Starthilfe prämiert.

PROJEKTE-MARKTPLATZ

Am ersten Tag führen Gastreferenten die unterschiedlichen Herausforderungen in Bezug auf Wasser und Klima ein. Die SWCF-Fokusgruppen skizzieren Handlungsfelder und laden alle Teilnehmenden ein, an ihren Challenges, Projektideen und Fragestellungen mitzugestalten. Der SWCF-Apéro am Abend steht ganz im Zeichen der Vernetzung und des sich Kennenlernens. Ein Projekte-Marktplatz bildet die Kulisse und Gelegenheit für spannende Gespräche. Alle Teilnehmenden haben die Möglichkeit, einen «Projekte-Marktstand» zu betreuen und ihre Projektidee, Initiative oder Dienstleistung vorzustellen. Das SWCF-Dinner auf dem Konferenzgelände rundet den Abend in geselliger Atmosphäre ab.

BESTE PROJEKTE WERDEN BELOHNT

Am zweiten Tag vertiefen die Fokusgruppen ihre Lösungsansätze und geben ihren Ideen den Feinschliff. Aus dem Forum sollen bis zu zehn Projekte hervorgehen, die sich auf neue, wirksame und nachhaltige Weise mit den Themen Wasser und Klima beschäftigen. Die vielversprechendsten Projekte werden zum Abschluss mit einem Preisgeld gekürt und offiziell lanciert. Unter www.swisswaterclimateforum.ch haben Interessierte ab sofort die Möglichkeit, sich anzumelden und ein Ticket zu sichern. Unterstützt wird die Veranstaltung, die alle zwei Jahre stattfinden soll, über die neue Regionalpolitik durch Bund und den Kanton Luzern. Im Bild: Das Städtchen Willisau, in dem im September das Swiss Water and Climate Forum stattfinden soll. ■

Ueli-Hof AG geht innovativ in die Zukunft

Der Detailhandel ist im Umbruch. Schon seit längerem, seit Corona aber erst recht. Mit Innovationen können sich KMU für die Zukunft rüsten. Dies zeigt zum Beispiel die Ueli-Hof AG. Heute werden ihre edlen Fleischspezialitäten über einen Webshop verkauft.

Von Philipp Scharpf

Seit ihrer Gründung 2002 durch Ueli Unternährer und seinen Vater Walter fördert die Ueli-Hof AG die natur- und tiergerechte Erzeugung von Lebensmitteln in der Zentralschweiz. Die Erzeugnisse werden in den Läden in Ebikon und Luzern verkauft. Dazu kommen viele kleine und grosse Detailhändler als Wiederverkäufer – vom Bioladen über Alnatura-Märkte bis zu Globus Delicatessa oder Migros. Wichtig sind auch die Business-to-Business-Kanäle, über die Restaurants, Kantinen, Spitäler oder Heime beliefert werden.

ANPASSUNG DER VERKAUFSKANÄLE

Die Schliessung eines Verkaufsladens Anfang 2018 gab den Ueli-Hof-Verantwortlichen den Anstoss zu prüfen, auf welchem Weg ihr Fleisch in Zukunft zu den Kunden gelangen soll. Zu diesem Zeitpunkt wurde mit Daniel Portmann ein erfahrener Innovationscoach von «zentralschweiz innovativ» beigezogen. Schnell war klar, dass verstärkt auf Digitalisierung gesetzt werden soll, ohne aber den traditionellen Handel und damit den Direktkontakt mit den Kunden aufzugeben.

SCHRITTWEISES VORGEHEN

Bereits früher war es möglich, über die Website der Ueli-Hof AG zu bestellen. Aber es war kein Webshop im eigentlichen Sinne und wenig userfreundlich gestaltet. Innovationscoach Daniel Portmann sagt dazu: «Der Schritt ins digitale Zeitalter bringt neben grossen Chancen auch neue Herausforderungen und Risiken. Egal, wie umfassend der Digitalisierungsprozess sein soll, in einem ersten Schritt sollte immer der Ist-Zustand kritisch beleuchtet werden.»

FORTSCHREITENDE DIGITALISIERUNG

In Zusammenarbeit mit dem Innovationscoach und externen Experten wurde die aktuelle Situation bis ins Detail analysiert – vom Marktauftritt über die Vertriebskanäle bis zu den Verpackungen und zur Distribution. Mit Unterstützung von Markenspezialisten wurde ein Branding Paper erstellt, das Vision, Logo, Claim u.ä. beinhaltete. Anschliessend wurde eine geeignete Kommunikations-/Webagentur eingebunden.

2500 PROZENTIGE STEIGERUNG

Das Herzstück des neuen Erscheinungsbildes war der Web-Auftritt mit dem Online-Shop. Er macht nicht nur den Machern hinter der Marke Ueli-Hof grosse Freude, sondern kommt auch bei den Konsumenten gut an. So konnte der Bestellungseingang seit der Lancierung um 2500 Prozent gesteigert werden. Die Investition in eine sorgfältig aufgegleiste Digitalisierung hat sich für die Ueli-Hof AG gelohnt. ■

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

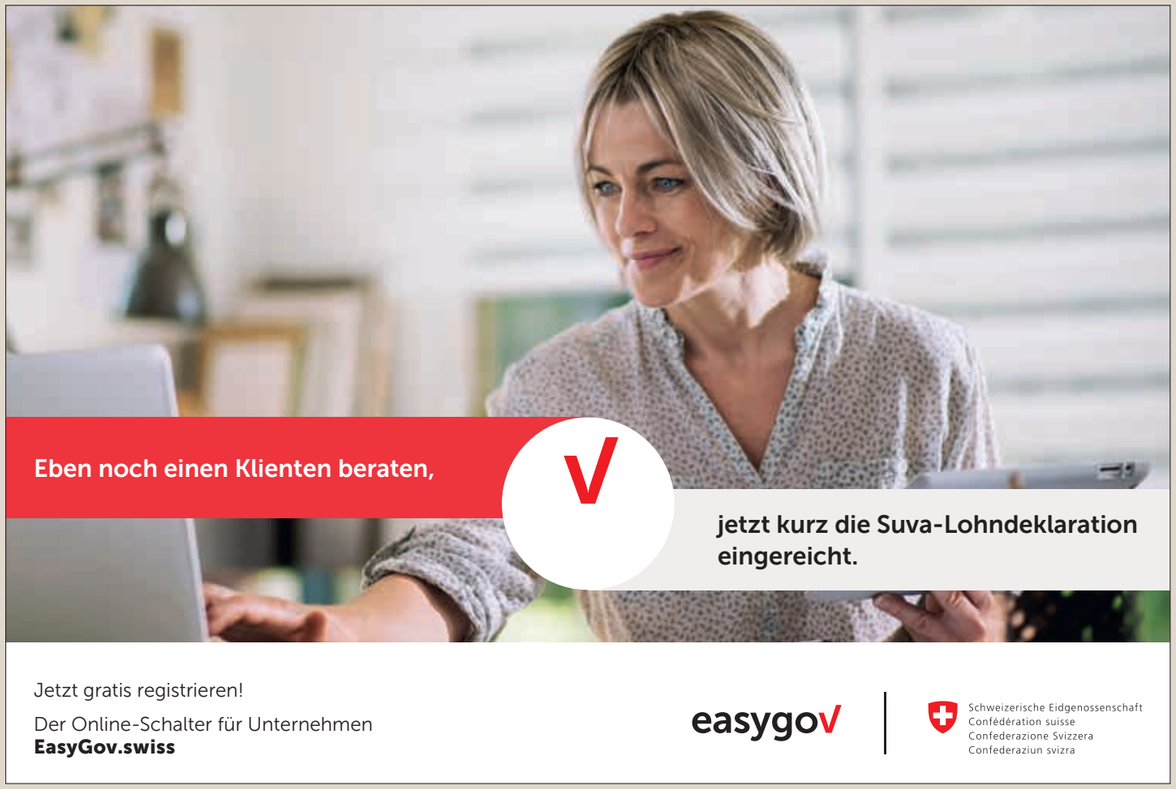
«Emil Frey Luzern unterstützt Luzerner Gastronomie»

Im Rahmen einer Kooperation mit dem Verband «GastroLuzern» unterstützen die Luzerner Emil Frey Betriebe Ebikon, Kriens und Littau, die Gastronomie des Kantons in dieser anspruchsvollen Zeit.

Die aussergewöhnliche Situation, die seit nunmehr einem Jahr anhält, schweisst Menschen, aber auch das Gewerbe vielerorts zusammen. Gemeinsam mit dem Verband «GastroLuzern» setzen die drei Luzerner Emil Frey Garagen Ebikon, Kriens und Littau daher ein Zeichen unter dem Motto «Vom Gewerbe für das Gewerbe – oder – aus der Region für die Region».

Die Kooperation besteht aus einer Gastronomie-Gutschein-Aktion. Vom 1. März bis 31. Mai 2021 bekommen Kunden beim Kauf eines Neu-Fahrzeugs in den drei Garagen GastroLuzern-Gutscheine im Wert von CHF 150.– oder CHF 300.– geschenkt. Die können sie in allen teilnehmenden Restaurants, Bars, Clubs und Take-Away-Anbietern einlösen, sobald diese wieder öffnen dürfen. «Wir beabsichtigen so, nach den hoffentlich bald eintretenden Lockerungen, dem Gastro-Gewerbe zusätzlichen Schwung zu verleihen und die sehr stark betroffene Branche im Rahmen unserer Möglichkeiten zu unterstützen», erklärt Markus Hesse, Geschäftsführer der Emil Frey Ebikon und Kriens.

Die drei Luzerner Emil Frey Betriebe sehen ihre Aktion auch als Initialzündung und Inspiration für andere Gewerbe, ähnliche Aktionen zu starten. «Wenn wir uns gegenseitig unterstützen, kommen wir am schnellsten und am besten aus dieser Situation heraus», ist Martin Oppliger, Geschäftsführer Emil Frey Littau überzeugt. Deshalb soll die Kooperation von Emil Frey Luzern und Gastro Luzern auch über diese Aktion hinaus bestehen können.



Geldwerte Leistungen: Was ist beim Jahresabschluss zu beachten?

Leistungen zwischen Kapitalgesellschaften und dem Anteilsinhaber müssen stets zum Verkehrswert erfolgen. Beim Jahresabschluss sind Transaktionen unter Nahestehenden zu identifizieren, zu beurteilen und korrekt zu bewerten. Wo finden sich solche Fälle im KMU-Umfeld?

Achill Wicki
dipl. Steuerexperte
Leiter Fachteam Steuern
Gewerbe-Treuhand AG

Was versteht man eigentlich unter einer geldwerten Leistung? Das Steuerrecht besagt, dass Kapitalgesellschaften (AG, GmbH) ihre Anteilsinhaber sowie ihnen nahestehende Personen (Ehepartner, Kinder, Eltern) nicht bevorteilen dürfen. Folglich müssen sich bei Transaktionen unter Nahestehenden Leistung und Gegenleistung stets die Waage halten. Das heisst, sie haben zum Verkehrswert respektive zu einem Preis, der dem Drittvergleich standhält, zu erfolgen. Kann der Nachweis nicht erbracht werden, dass dieselbe Leistung einer unabhängigen Drittperson zu gleichen Konditionen gewährt worden wäre, kann im Umkehrschluss eine geldwerte Leistung unterstellt werden.

GELDWERTE LEISTUNGEN IN DER PRAXIS

Die Sachverhalte zu geldwerten Leistungen sind äusserst vielfältig. In der Praxis kommen sie oft in folgenden Fällen vor: Benutzung Geschäftsfahrzeug (Privatanteil), Naturalbezüge (zum Beispiel bei Restaurants), Bezahlung von privaten Lebenshaltungskosten über Geschäftskonten (z.B. private Restaurantbesuche, Geburtstagsfeier, private Beratungskosten), überhöhte oder ungerechtfertigte Spesenentschädigungen, übersetzte Verzinsung von Passivdarlehen (Darlehen, Kontokorrente), nicht drittkonforme Aktivdarlehen von Anteilsinhabern (sog. simulierte Darlehen), Entnahme von Vermögenswerten (Privatentnahme) zu einem unterpreislichen Wert (z.B. Übernahme Geschäftsfahrzeug, Liegenschaften), Übertragung von Privatvermögen ins Geschäft zu einem übersetzten Preis (sog. Nonvaleur), nicht marktkonforme Mietverhältnisse mit Anteilsinhabern (z.B. Einschlag für selbstbewohnte Liegenschaft), Leistungsaustausch zwischen nahestehenden Gesellschaften (Übertragung von Betriebssparten, Funktionsverlagerungen, Verkauf von beweglichem oder unbeweglichem Vermögen, Wertschriften, Management Fees).

STEUERRECHTLICHE KONSEQUENZEN

Geldwerte Leistungen werden bei der leistenden Gesellschaft zum steuerbaren Gewinn hinzugerechnet und unterliegen der Gewinnsteuer. Auf Stufe des Empfängers (in der Regel ist das der Anteilsinhaber) wird der geldwerte Vorteil – unter Berücksichtigung des Teilbesteuerungsverfahrens analog einer Dividende – zum steuerbaren Einkommen hinzugefügt und mit der Einkommenssteuer erfasst. Darüber hinaus ist – wie bei einer gewöhnlichen Dividende – die Verrechnungssteuer von 35 Prozent geschuldet. Unschwer lässt sich erkennen, dass im Falle einer geldwerten Leistung sowohl die Kapitalgesellschaft als auch der Anteilsinhaber mit substanziellen Steuerforderungen konfrontiert werden.

STEUERRISIKEN VORBEUGEN

Die Krux bei geldwerten Leistungen liegt darin, einen Drittpreis/Verkehrswert für die konkrete Transaktion zu ermitteln. Entsprechend ist bei Aktivitäten unter Nahestehenden frühzeitig die Einschätzung eines Experten beizuziehen. Bei strittigen Fällen kann der «richtige» Verkehrswert vorgängig mit der zuständigen Steuerbehörde, im Rahmen eines Steuervorabbescheids, rechtsverbindlich festgestellt werden. ■

SPRECHSTUNDE

STEFAN LUDIN
RECHTSANWALT,
GEWERBE-TREUHAND AG

Lohnabrechnungen per E-Mail senden?

Frage

Wir sind bestrebt, in unserem Unternehmen die Digitalisierung voranzutreiben und verzichten nach Möglichkeit auf papiergebundene Dokumente. Unter anderem versenden wir die Lohnabrechnungen per E-Mail. Verstossen wir damit gegen das Datenschutzgesetz?

Antwort

Die Daten im Zusammenhang mit der Lohnabrechnung müssen gemäss Art. 7 des Datenschutzgesetzes durch angemessene technische und organisatorische Massnahmen gegen unbefugtes Bearbeiten geschützt werden. Häufig wird im E-Mail-verkehr von der gleichen Sicherheit wie im Postverkehr ausgegangen. Das ist jedoch falsch und somit auch riskant. Bei E-Mails besteht ohne besondere Massnahmen die Gefahr, dass andere Personen unbefugt mitlesen. Um nicht gegen die Bestimmungen des Datenschutzgesetzes zu verstossen, muss die Einwilligung des Mitarbeiters vorliegen. Wenn keine Einwilligung vorliegt, müssen Sie technische Vorkehrungen treffen um sicherzustellen, dass die Lohnabrechnungen ausschliesslich an den jeweiligen Mitarbeiter gelangen. Eine Möglichkeit ist die Verschlüsselung der E-Mail. Als Alternative können Sie die Lohnabrechnungen den Mitarbeitern in einer Cloud-Lösung mit anerkannten Verschlüsselungsmethoden bereitstellen.

Langjährige Dienste bei Metzgerei Rüttimann

Bei der Metzgerei Rüttimann in Hildisrieden können gleich mehrere Mitarbeiter ein grosses Jubiläum feiern. Ob der seit 18 Monaten mitarbeitende Thomas Loosli diesem Beispiel folgen kann?

Heutzutage ist es nicht mehr üblich, 30 Jahre und länger in der gleichen «Bude» zu arbeiten. Aber im renommierten Kleinbetrieb der Metzgerei Rüttimann AG in Hildisrieden gibt es das noch und zwar nicht nur einmalig. Das Team besteht momentan aus sieben Vollzeit- und drei Teilzeitarbeitenden. Sepp Buob absolvierte im Haus am Sandgütsch drei Jahre bei Walter Odermatt, dem Vorgänger des jetzigen Geschäftsinhabers, die Lehre als Fleischfachmann. Nach einem weiteren Jahr als ausgebildeter Mitarbeiter machte er ab 1985 beim neuen Meister Herbert Rüttimann weiter, sodass nun 40 Jahre treue Dienste in der Dorfmetzg Hildisrieden zusammengekommen sind. Roli Felber durfte am 1. März das dreissigjährige Dienstverhältnis im Hildisrieder Fleischfachbetrieb feiern und dies mit null Absenzen! Auch er konnte sich in dieser Zeit einiges an Erfahrung und Fachwissen aneignen und anwenden. Bevor Herbert mit seiner leider vor 15 Jahren verstorbenen Frau Käthi Rüttimann-Furrer den regionalen Kleinbetrieb mit Schlachtraum übernahm, arbeitete er vier Jahre bei seinem Vorgänger, sodass er nun auch schon auf 40 arbeitsintensive Sandgütschjahre kommt.

Nach Gewinnung, Verarbeitung und Veredelung die Präsentation der Produkte: v.l. Roli Felber mit Chilbispiessen, Thomas Loosli mit Chämi-Braten, Sepp Buob mit Bärlauch-Bratwürsten, Meister und Geschäftsführer: Herbert Rüttimann.

Weiterbildung steht an

Woher kommt die Motivation, solange am gleichen Ort zu arbeiten? Auf diese Frage meinte Sepp Buob: «In einem Kleinbetrieb wie hier bringt spürbare gegenseitige Wertschätzung und ein familiärer Umgang miteinander kaum Anreiz etwas anderes zu suchen.» Roli Felber sagte dazu: «Wenn eine Vertrauensbasis im Hause herrscht, und du Freude am Handwerk hast, dann hast du Energie, jeden neuen Tag zu packen mit allem, was er bringt.» Kann wohl der seit 18 Monaten mitarbeitende Thomas Loosli diesen Beispielen folgen? Von 2006 bis 2009 hat er in der «Hödisrieder Metzg» schon die Lehrzeit erfolgreich verbracht. Nach erfahrungsreichen Lehr- und Wanderjahren in interessanten Betrieben absolviert er in diesem Monat die Berufsprüfung zum Betriebsleiter Fleischwirtschaft. Natürlich wünschen wir ihm viel Glück.

Valiant Multibanking: Ein klarer Mehrwert für Unternehmen

Vor anderthalb Jahren hat Valiant das Multibanking lanciert. KMU können damit ihre Liquidität besser steuern und ihren administrativen Aufwand reduzieren. Die Firma Haslimann Aufzüge AG in Gunzwil gehörte zu den ersten Multibanking-Kunden von Valiant. Sacha van Herk, Leiter Administration, zieht heute eine durchwegs positive Bilanz.

«Mit Multibanking ist vieles deutlich einfacher geworden. Zum Beispiel erhalte ich mit zwei, drei Klicks die tagesaktuelle Übersicht über die Gesamtliquidität. Früher brauchte ich dafür wesentlich mehr Zeit», erklärt Sacha van Herk. Der Leiter Administration der Haslimann Aufzüge AG rechnet, dass er mit Multibanking insgesamt etwa einen halben Arbeitstag pro Monat einspart.

Grosse Nachfrage

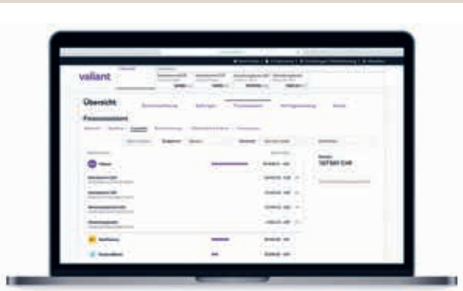
Vor anderthalb Jahren führte Valiant Multibanking ein. Dank der innovativen Dienstleistung müssen sich KMU nicht mehr im E-Banking verschiedener Banken einloggen. Multibanking ermöglicht eine Gesamtsicht über alle Konten – mit nur einem Login. «Multibanking ist bei unseren Unternehmenskunden sehr beliebt. Die Nachfrage ist sogar höher als erwartet», sagt Christoph Wille, Mitglied der Valiant-Geschäftsleitung.

Unkomplizierte Anwendung

Die Verknüpfung mit Valiant und den vier weiteren Bankkontakten der Haslimann Aufzüge AG erfolgte über EBICS, eine sichere Schnittstelle, die viele Banken in der Schweiz nutzen. Bei der Integration stand Valiant hilfreich zur Seite. «Die Bedienung ist denkbar einfach, fast intuitiv. Wer bereits mit E-Banking arbeitet, findet sich sofort zurecht», sagt Sacha van Herk. Nach dem Einloggen in das E-Banking von Valiant hat er dank Multibanking die Liquidität immer im Blick und kann situativ entscheiden, von welchem Konto er eine Überweisung tätigen will.

Möchte nicht mehr darauf verzichten

Sacha van Herk schätzt die Vorteile des Multibanking, sehr und möchte nicht mehr ohne sein. Er würde die Dienstleistung auch vorbehaltlos weiterempfehlen. «Multibanking ist eine ideale Ergänzung zum bestehenden E-Banking. Die internen Prozesse brauchen dabei nicht verändert zu werden. Die Dienstleistung lässt sich einfach integrieren und bietet einen ganz klaren Mehrwert.»



Multibanking – kurz erklärt

- Die Liquidität auf allen Konten im Griff – mit nur einem Login ins Valiant-E-Banking
- Kostenloser Finanzassistent mit automatischer Geldflussrechnung
- Zahlungen über alle Bankbeziehungen suchen
- Banküberträge von Valiant auf die Drittbanken tätigen – und umgekehrt
- Seit dem 1. April 2021 ist Multibanking für Kunden mit einem Valiant Business Set kostenlos.

valiant.ch/multibanking

sudokmu

		6	8		4			
4				3				6
		8				5		
	3		6		7		1	
	1	4				2	8	
	7		2		1		5	
		1				3		
2				6				1
			4		5	9		

© DEIKE PRESS

Wettbewerbs-Sponsor

wettbewerb

1.Preis CHF 500.–
2.Preis CHF 500.–
3.Preis CHF 500.–

1 **Wie viele Mitglieder hat ein Gewerbeverein im Kanton Luzern im Durchschnitt?**

A 56
B 97
C 138

2 **Wer ist das?**

Nennen Sie uns Name und Vorname der abgebildeten KMU-Vertreterin.

Wissen Sie die Antwort auf eine der beiden Fragen?

Dann schicken Sie ein Mail mit dem Lösungswort an **kmu@apimedia.ch** oder per QR-Code.
Der neue Wettbewerb erscheint in jeder KMU-Ausgabe.
Von den eingegangenen richtigen Antworten werden **Ende Jahr drei Gewinner per Losentscheid ermittelt. Jeder erhält CHF 500.**

Das sind die Lösungen des GAMETIME-Wettbewerbs vom Februar:

1 Sursee 2 Beat Bucheli, Präsident Luzerner Schreiner

Bezugsquellenverzeichnis

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

n t b BÜRKLI AG
Feuchte / Keller / Schimmel
6206 Neuenkirch
Telefon 041 469 60 70
www.ntb-sanierung.ch

Alpenstrasse 1, 6004 Luzern
Telefon 041 417 20 00

Alle Branchen seit 1974

info@treuhand-willimann.ch
www.treuhand-willimann.ch

BACHMANN DISPLAY AG, 6280 Hochdorf

SPUCKSCHUTZWÄNDE
DESINFEKTIONSSPENDER
Telefon 041 914 73 00
info@bachmann-display.ch
www.bachmann-display.ch/shop

Hasliring 18	6032 Emmen	041 269 00 00
Bahnhofstrasse 17	6056 Kägiswil/Sarnen	041 666 77 00

www.nufag-zs.ch info@nufag-zs.ch

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

Marti Nutzfahrzeuge AG
Bodenachermatte 8, 6260 Reiden
Tel. 062 749 00 49
info@martireiden.ch
www.martireiden.ch

WS-Skyworker AG
Lindenstrasse 29a
6015 Luzern
Telefon 041 210 80 60

Hier könnte Ihr Firmenlogo stehen

Für weitere Informationen melden Sie sich unter:

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

Bezugsquellen-Verzeichnis

Jahresbeitrag (10 Ausgaben) pro Rubrik (Breite: 59 mm)

Grundpauschale	Fr.	150.–
pro mm Höhe	Fr.	19.50

GEWERBE KALENDER

Mai

Do, 5. - 7. Mai 2021
Delegiertenversammlung

Mi, 19. Mai 2021
Luzerner Gewerbekammer

Juni

Mi, 9. Juni 2021
Begrüssung neue Präsidenten

Juli

Mi, 7. Juli 2021
Ehrenmitgliedertreffen

August

Mi, 25. August 2021
Luzerner Gewerbekammer

September

Mi, 15. September 2021
Präsidentenkonferenz GV Region Entlebuch + Willisau

Mi, 22. September 2021
Präsidentenkonferenz GV Region Hochdorf + Sursee

Do, 23. September 2021
Präsidentenkonferenz GV Region Luzern

Mi, 29. September 2021
Präsidentenkonferenz GV

Oktober

Do, 21. Oktober 2021
Luzerner Gewerbekammer

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
Texte und Bilder
apimedia ag, Gisikon
Layoutkonzept
aformat ag, Luzern

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

Lohnabrechnungen in MyAbacus einfach, digital und sicher bereitstellen

Die Abacus Business Software bietet Unternehmen mit MyAbacus ein Portal für ihre Mitarbeitenden. Das Portal ist webbasiert, einfach zu bedienen und jeder Mitarbeiter hat sein persönliches Login. Mit Blick auf die Datenschutzgesetzgebung ist ein solches Mitarbeiterportal die bestmögliche Lösung, die Lohnabrechnungen digital an die Mitarbeitenden zuzustellen. Interessiert?

Mehr zum Thema Lohnabrechnungen per E-Mail versenden in der Sprechstunde auf Seite 28/29

Ihre Ansprechpartnerin

Janine Leu
Leiterin Fachteam Abacus
Dipl. Treuhandexpertin, MAS FH in Treuhand und Unternehmensberatung
CAS Informatik-Projektmanagement

041 319 93 86
janine.leu@gewerbe-treuhand.ch