

Herbst 2020


WERTPAPIER

Das Magazin der Luzerner Kantonalbank



— Risiko — Zwischen Kalkül und Bauchgefühl

Neue Chancen: Stimmungstest in Luzern
Pioniergeist: Wohin der Mut führen kann
Ratgeber: In Immobilien investieren



«Die Welt steht zurzeit Kopf.
Es kitzelt uns wie seit dem Beginn
nicht mehr – jetzt braucht es
Innovation.»

Lior und Morris Etter,
Gründer «Wasser für Wasser», Luzern



Hier für Leitungswasser bezahlen, um anderswo Trinkwasser zu ermöglichen: Mit dieser Idee sind Lior und Morris Etter durchgestartet. Nach acht Jahren ist Wasser für Wasser (WfW) im Umbruch. Ziel ist ein stärkerer Austausch mit den Projektländern Moçambique und Sambia. Dazu gehört, dass sich die Non-Profit-Organisation hier wie dort für nachhaltigen Wasserkonsum einsetzt. Die Brüder gehen den Weg weiterhin gemeinsam, weil sie sich blind vertrauen. Eine gute Basis, um weitere Risiken zu wagen.

Cover: Désirée Good



Daniel Salzmann, CEO Luzerner Kantonalbank

«Wer denken will, muss fühlen.»

Liebe Leserinnen
Liebe Leser

Eine bevorstehende Prüfung, die auf den Magen schlägt, oder ein Schwarm Schmetterlinge, der den Puls beschleunigt. Unser Bauch sendet uns in der Regel deutliche Signale - besonders dann, wenn wir uns grosse Mühe geben, Entscheidungen überlegt anzugehen und das Für und Wider rational abzuwägen.

Bauchentscheide können zu grossartigen Resultaten führen. So wie bei den sechs Luzernerinnen und Luzernern, die Sie auf den nächsten Seiten kennenlernen. Ihre Geschichten zeigen, dass sich der Mut, auf den eigenen Bauch zu hören, auszahlen kann.

In anderen Situationen wiederum ist es ratsam, das Bauchgefühl bewusst auszuschalten und rational zu handeln, um den langfristigen Erfolg zu sichern. Zum Beispiel bei Geldfragen: Mehr über das richtige Timing beim Anlegen und den Einfluss von Emotionen erfahren Sie ab Seite 37.

Am Ende besteht die Zauberformel wohl darin, Kopf und Bauch geschickt zu verknüpfen. Oder wie es der deutsch-niederländische Wissenschaftsautor Bas Kast auf den Punkt bringt: Wer denken will, muss fühlen.

Daniel Salzmann
CEO Luzerner Kantonalbank

Storys

6 Spektrum

Für ihren Traum nahmen sie ein Risiko auf sich: Sieben Menschen, die im Beruf, im Alltag und für ihre Leidenschaft Mut bewiesen haben.

12 Made in Lucerne

Sechs Geschenkideen aus der Region.

13 Meine Meinung: Roland Brack

Der Onlinehändler über Bauch- und Kopfentscheide.

14 Neue Perspektiven tun sich auf

Trübe Aussichten für Gastronomie, Tourismus und Industrie in Luzern. Tatsächlich? Auf der Suche nach den Chancen in Risikozeiten.

20 Luzerner Pioniertaten

Die Geschichte lebt von mutigen Wegbereiterinnen und Wegbereitern. Fünf Beispiele aus Luzern.

24 Pioniergeist heute

Eine Firma aus Grossdietwil setzt Massstäbe in der biologischen Schädlingsbekämpfung. Zu Besuch beim Gründerpaar.

26 Durchblick: Zwei Zukunftsszenarien

Der Think-Tank Avenir Suisse skizziert in einer Studie, wie die Schweiz sich in Zukunft entwickeln könnte. Ein Blick auf die Digitalisierung und Demografie.

28 Wie wichtig ist Vertrauen überhaupt?

Das grosse Wort Vertrauen taucht besonders in Krisenzeiten inflationär auf. Ein nüchternes Gespräch darüber mit dem Philosophen Martin Hartmann.

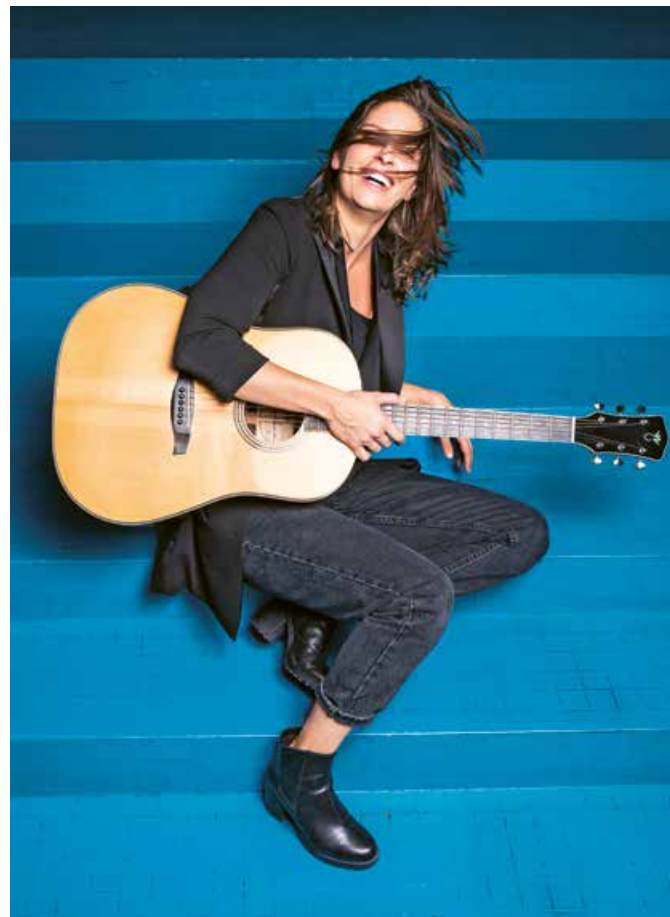
32 Die Kunst der Entscheidung

Ewiges Grübeln oder spontaner Beschluss: Zahlen, Fakten und Tipps rund ums Entscheiden.

34 Von Sempach Station in die Welt: Relish Guitars

Wie ein kleines Team den Gitarrenmarkt umkrepeln will.

6



20

Ratgeber

38



48

Impressum



Herausgeberin:
Luzerner Kantonalbank AG
Pilatusstrasse 12
6003 Luzern

Redaktion:
Luzerner Kantonalbank AG: Martina Jenny (Leitung)
Polarstern AG: Andreas Renggli, Simone Keller,
Jonas Wydler
Redaktionelle Mitarbeit:
Daniel Schriber, Andreas Bättig, Jana Avanzini,
Laura Scheiderer

Inhaltskonzept/Redaktion/Crossmedia: Polarstern AG
Gestaltungskonzept/Layout:
Agentur Guido Von Deschwanden

Gesamtauflage: 75'000
Druck: Multicolor Print AG
Litho: KRT Media AG

Copyright: Luzerner Kantonalbank AG
(Nachdruck nur mit Quellenangabe)

Abonnement:
Ab-/Bestellung des Magazins via
lukb.ch/magazin oder +41 (0)844 822 811

September 2020, erscheint halbjährlich



36 Gut zu wissen: Hier leben die Mutigen

Die etwas andere Kantonskarte.

37 Das richtige Timing beim Anlegen

Mit vier Grundregeln vieles richtig machen.

38 «Betongold» verspricht konstante Erträge

In Zeiten von Negativzins sind Investitionen in Immobilien besonders attraktiv.

41 Hat sich das Risiko gelohnt?

Passantinnen und Passanten erzählen von ihren Wagnissen.

42 Zahlen: Die Alleskönner-Karte

Was Sie über die neue Debitkarte wissen müssen.

43 Fragen & Antworten

Praktisches Wissen zum Thema Anlegen.

44 Wohnen: Energetische Sanierung

Renovieren für die Umwelt und das eigene Portemonnaie.

45 Vorsorgen für den Fall der Fälle

Im Todesfall: Vorausplanen für die Hinterbliebenen

46 Sparen: So funktioniert ein Fondssparplan

Wie sich Anlegen auch mit kleinen Investitionen bezahlt macht.

47 Wortschatz: Die Volatilität

Die Wertschwankungen einer Anlage einfach erklärt.

48 Crowdsupporting: Coronahilfe


Funders.ch hat in der Krise rasch geholfen – drei Beispiele.

50 Persönlich: Lara Dickenmann

Eine Pionierin des Schweizer Frauenfußballs über ihre mutigste Entscheidung.




Ihr Ziel: vom Nordkap bis Kapstadt. Die beiden Buchrainer pedaltan zwei Jahre durch Skandinavien, Grossbritannien, Südeuropa und schliesslich entlang der ganzen Westküste von Nord- nach Zentral- bis ins südliche Afrika. Nach 38 Ländern wurden sie im März in Namibia wegen der Pandemie kurz vor dem Ziel gestoppt. Das Reisen mit dem Velo erlaubte ihnen ein intensives Erleben der Länder, Kulturen und Menschen. Wenn sich die Lage wieder normalisiert, möchten sie die Reise ans Kap der guten Hoffnung beenden.



«Wir sind ziemlich stur: Wenn wir uns etwas in den Kopf gesetzt haben, ziehen wir es durch.»

Adrian Müller und Fabian Keller, Velo-Abenteurer, Buchrain





Die Sängerin und Gitarristin Martina Linn ist im kleinen La Punt aufgewachsen und lebt heute in Luzern. Den nächsten grossen Schritt hätte sie dieses Jahr unternommen: endlich durch die Staaten reisen, ins Mutterland ihrer Folksongs. Doch die Pläne wurden wegen der Pandemie ausgebremst. Die 28-Jährige muss sich nun gedulden, will ihre Amerikareise aber nachholen. Getreu ihrem neuesten Album «Win What Yesterday Lost».



«Der mutigste Schritt war der Umzug vom Engadin in die Stadt. Nun zieht es mich in die USA.»

Martina Linn, Musikerin, Luzern

«Ich bereue nichts. Auch Fehler haben im Nachhinein immer Sinn ergeben.»

Ariella Käslin, Luzerner Ex-Kunstturnerin



Ariella Käslin war ausgebrannt, als sie 2011 ihre Kunstturn-Karriere überraschend beendete. Die Europameisterin und WM-Silber-Gewinnerin nahm allen Mut zusammen und stand zu ihrer Erschöpfungsdepression. Bis heute vertraut sie auf Herz und Bauchgefühl – und fällt lieber einmal auf die Nase, als etwas nicht ausprobiert zu haben. Das Risiko reizt sie: beim Sport, beim Glücksspiel oder im Beruf. Nach ihrem Psychologiestudium geht sie nochmals «unten durch» und lässt sich zur Physiotherapeutin ausbilden.




«Jetzt oder nie», sagte sich Thom Loosli, als er sich 2019 den Traum von «Big Thom's BAR-B-Q» erfüllte. Vom Keramik- über den Gasgrill bis zum Smoker verkauft er Geräte für das Outdoor-Kochen, gibt Kurse und empfiehlt sogar den passenden Gin. Der Familienvater gab dafür seinen Job auf. Freizeit ist seither Mangelware und schlaflose Nächte gehören dazu. Aber er hat seinen Entschluss keine Sekunde bereut. Denn glückliche Kunden machen auch ihn zufrieden.

«Meine Familie und ich müssen Abstriche machen, dafür bin ich mein eigener Herr und Meister.»

Thom Loosli, Inhaber Big Thom's BAR-B-Q, Willisau



Für ihre Idee hat Esther Cahn vor vier Jahren Kaderjob, Karriere und Traumwohnung geopfert. Sie entschied sich für eine Durststrecke mit offenem Ausgang. Signifikant Solutions entwickelt Software, die den Erfolg von Werbekampagnen sichtbar macht. Die erste Krise hat sie gemeistert, nun will sie mit ihren 14 Mitarbeitenden das Start-up in ein profitables Unternehmen überführen. Risiko: hoch. Motivation: unbegrenzt.



«Ich weiss nicht, wie es herauskommt: Vielleicht bin ich in fünf Jahren selber Business Angel - oder pleite.»

Esther Cahn, Gründerin und Chefin von Signifikant Solutions, Root

«Mit Vielfalt federn wir das Risiko ab und es kann auch mal etwas in die Hose gehen.»

Familie Büchler, Biobauern, Altbüron



Statt auf Viehhaltung setzen Fabienne und Toni Büchler (rechts) auf Kräuter und Beeren: Schabzigerklee, Apfelminze, Chilis und exotische Goji-Beeren wachsen rund um den Hügel Isehuet in Altbüron. Die getrockneten Kräuter landen in Bonbons, Tees, Limos oder direkt bei der Kundschaft. In Zeiten von Superfood treffen sie mit ihrem Hof einen Nerv. Und sie bleiben erfinderisch: Manches geht schief, vieles trifft ins Schwarze. Das ist streng, aber für die Kräuterbauern aus Leidenschaft ein täglicher «Riesenplausch».

Für Mama

Hinter dem Luzerner Label Siebsachen steckt Andrea Wittmer, die sich ganz dem Handsiebdruck verschrieben hat. Seit 2014 bedruckt sie Tücher, Keramik, Karten oder das abgebildete Necessaire mit dem Namen Geheimniskrämer.

siebsachen.ch



Freude bereiten

Sechs Geschenkideen, mit denen Sie Ihre Liebsten überraschen und lokale Produzentinnen und Produzenten unterstützen.

 Kuratiert von **DesignSchenken**



Der besten Freundin

Die drei Designerinnen hinter dem Luzerner Label Foulalà verbinden ihre Liebe zum klassischen Foulard mit dem Zeitgeist. So zieren florale Elemente, verspielte Tiere und geometrische Formen die hochwertigen Stücke.

foulala.com

Als Mitbringsel

Keramik ist zeitlos und langlebig - und benötigt in der Herstellung Geduld. Susanne Sigel verwendet in ihrem Atelier in Weggis vorwiegend Porzellan für ihre Vasen, Tassen, Schmuckstücke und Bowls.

susas.ch



Für Papa

Der Name ist Programm: Wer langlebige Produkte und zeitloses Design sucht, ist bei der Luzernerin Sabrina Hirsiger und ihrem Label Lebelang richtig. Dezent und funktional sollen ihre Emaille-Produkte sein - zum Beispiel der schlichte Lampenhalter.

lebelang.ch

Für Trendsetter

Samuel Reichmuth verbindet mit dem Label Badi Culture seine beiden Heimatorte - süd-afrikanische Exotik trifft auf Schweizer Design. Seit 2014 stellt er Taschen, Portemonnaies und Accessoires her, die man auf den Strassen von Luzern immer öfters sieht.

badiculture.com



Für den Nachwuchs

Verwöhnprogramm für die ganz Kleinen: Die Ziegenhaare dieser Bürste sorgen für «Sydigi Höörli», wie es der Name verspricht. Das Luzerner Label Fidea Design hat das Stück mit dem Zürcher Designduo EigenmannDUROT entworfen, gefertigt wird es im Blindenheim Horw.

fideadesign.com



Roland Brack,
Unternehmer



Zur Person

Der gelernte Elektromechaniker Roland Brack (47) ist Gründer und Inhaber der Competec-Gruppe. Zum Unternehmen gehören fünf Firmen - die bekannteste und wichtigste ist Brack.ch mit dem Zentrallager in Willisau. Brack.ch ist einer der grössten Onlinehändler der Schweiz. Competec beschäftigt mehr als 800 Angestellte und erzielte 2019 einen Umsatz von 811 Millionen Franken.

Satte Löwen jagen nicht

Bei mir dominiert bei Entscheidungen eindeutig das Bauchgefühl gegenüber dem Kalkül. Ich improvisiere gern und sehe viel mehr Lösungen als Probleme. Gerade in Krisenzeiten muss es schnell gehen. Man kann nicht immer alles berechnen und testen.

Die Pandemie war für uns eine Ausnahmesituation, wir haben den Personalbestand im Lager von 250 auf 400 erhöht. Das kann man nicht planen, man muss handeln. Dass wir schliesslich WC-Papier und Blumenerde aus dem Sortiment nahmen, war einer der wenigen Kopfentscheide. Das hätte sonst unsere Logistik überfordert.

Risiken einzugehen, finde ich etwas vom Spannendsten am Unternehmertum. Dazu gehört, dass man auch mal falsch liegt. Wir alle machen hunderte von Fehlern, niemand ist perfekt - aber man sollte zu seinen Fehlern stehen. Als Unternehmer bade ich sie ja letztlich selber aus.

Ich glaube, es ist mir gelungen, in meinen Betrieben eine gute Fehlerkultur zu etablieren. Ich suche nicht Schuldige, sondern Lösungen. Je früher man Fehler bemerkt und korrigiert, desto weniger schlimm sind die Auswirkungen. Ich ermutige meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum Handeln, im Wissen darum, dass überall Risiken lauern. Wenn sie aber dauernd im Hinterkopf haben, dass sie keine Fehler machen dürfen, wälzen sie Entscheidungen zu lange hin und her.

Lieber scheitern, als etwas nicht ausprobiert zu haben: Das ist ein wesentlicher Teil des Erfolgs. Es würde

unserer Wirtschaft guttun, wenn wir mehr Mut hätten, Entscheidungen zu fällen und Dinge zu probieren.

Es geht uns in der Schweiz fantastisch, das führt zu einer Risikoaversität. Zu wenige Leute sind wirklich hungrig, weil sie auch innerhalb der existierenden Strukturen gut funktionieren. Aber das hindert uns daran, wirklich vorwärts zu kommen. Ich sage immer: Satte Löwen jagen nicht.

Das spüren auch Start-ups: Sie haben es in der Schweiz schwer, in einem frühen Stadium Unterstützung zu finden. Erst wenn ein Leistungsausweis da ist, stehen die Investoren Schlange. In der TV-Sendung «Höhle der Löwen» beurteile ich Start-up-Ideen in einer sehr frühen Phase. Ich unterstütze dabei nur Ideen und Produkte, die mich packen und interessieren. Sonst bin ich nicht der richtige Investor für die Kandidatinnen und Kandidaten, da kann es finanziell noch so interessant sein. Auch dieser Entscheid - Ja oder Nein - ist vor allem Intuition und Bauchgefühl.

Ein Start-up zu gründen bedeutet viel Arbeit, Verzicht auf Freizeit und finanzielle Durststrecken. Je länger man sich im Beruf an die Annehmlichkeiten gewöhnt hat, desto schwieriger wird der Umstieg. Deshalb kann ich jungen Unternehmerinnen und Unternehmern nur raten: Wer eine Businessidee hat, sollte sie so früh wie möglich anpacken. Der Zeitpunkt wird nie besser sein.





**Das Leben spielt sich auf der Piazza ab,
Restaurants machen sich in den Gassen breit und
der öffentliche Raum lebt.**



Wo sich neue Perspektiven auftun

Trotz unsicheren Aussichten: Für Gastronomie, Industrie, Tourismus und Gesellschaft ergeben sich in Luzern auch neue Chancen. Eine Spurensuche bei Betroffenen.

 Jonas Wyder  Mischa Christen

Die Strassen belebt, die Restaurants voll, der Lockdown fast vergessen: Die Normalität hat uns vordergründig schnell wieder eingeholt. Doch Gesellschaft, Wirtschaft, Gastronomie und Tourismus haben durch die Pandemie einen beispiellosen Einschnitt erlebt.

Wie gehen Betroffene mit der neuen Realität um? Wie beurteilen Unternehmerinnen und Experten die langfristigen Konsequenzen? Und gibt es die vielzitierte Chance in der Krise tatsächlich?

Gastronomin: «Ich sehe ganz viele Chancen.»

In der Not sind schnelle Entwicklungen möglich, die zuvor undenkbar waren. Das sieht man zum Beispiel in den Luzerner Strassen, wo die Boulevardgastronomie unbürokratisch mehr Platz erhält. Könnte daraus eine langfristige Belebung des öffentlichen Raums folgen? Klar ja, hofft Gastronomin Simone Müller-Staubli. «Die sonst oft restriktive Stadt hat sehr schnell reagiert. Die Plätze sind viel belebter. Ich hoffe, das bleibt so.»

Müller-Staubli ist Verwaltungsrätin der Agentur Schatz AG, die 25 Gastronomie- und Hotelbetriebe mit insgesamt fast 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern betreut. Darüber hinaus ist die Unternehmerin in verschiedenen Restaurants engagiert, etwa im «Zur Werkstatt» in der Luzerner Neustadt, im neuen «Franz» im Hotel National oder im «Seehaus» beim Lido. Gäste und Betriebe haben aus ihrer Sicht erstaunlich schnell wieder zur Normalität gefunden, die Zahlen seien wieder fast auf dem alten Niveau.

Zwar leiden auch ihre Lokale unter weniger internationalen Touristinnen und Touristen, auch sie mussten Mitarbeitende in Kurzarbeit schicken und haben einen Covid-Kredit aufgenommen. Entlassen wurde niemand, typische Sommerbetriebe haben aber auf die sonst übliche Rekrutierung verzichtet. Simone Müller-Staubli will nicht klagen – im Gegenteil: «Die Betriebe sind jetzt sogar besser aufgestellt als vor der Krise. Wir haben schnell reagiert und während des Lockdowns mit den Verantwortlichen intensiv gearbeitet.»

Während andere in Lethargie verfielen, gaben sie Gas und dachten an die Zukunft. Ein kleines Team produzierte in der erzwungenen Pause Youtube-Clips für jene in Kurzarbeit, um Ideen und Wissen auszutauschen. «Ich will die Situation nicht schönreden, nicht alles ist toll, aber ich sehe ganz viele Chancen», sagt Müller-Staubli. Zudem habe ihre Branche im Gegensatz zu anderen eine sehr starke mediale Beachtung genossen. Mit ihren Geschäftspartnern hat sie in den letzten Jahren etliche Betriebe neu eröffnet oder übernommen. «Das Tempo war schon etwas hoch», gibt sie zu. Es sei streng, immer im Risiko zu sein. Folgt nun ein Gesundheitscrash der Branche? Sie glaubt das nicht: «Die



«Besser aufgestellt als vor der Krise»: Gastronomin Simone Müller-Staubli.

Gastronomie ist so fragmentiert und lebendig. Wenn einer eingeht, kommt der Nächste – vielleicht diesmal nicht so fort, aber sicher bald.»

Krisenmanager: «Die Luzerner Bevölkerung hilft mit.»

Er setzte sich mit dem eingetretenen Risiko schon lange auseinander: Vinzenz Graf ist seit 2013 Chef des kantonalen Führungsstabs. Das Gremium aus Verwaltung, Spezialistinnen und Spezialisten sowie Notfallorganisationen kommt als gesamter Stab zum Glück so gut wie nie zum Einsatz – ist aber im Ernstfall innert weniger Stunden einsatzbereit. «Dass Strukturen, Personal, ICT-Infrastruktur, Hotline und Zivilschutz tatsächlich funktionieren, weiss man erst im Ernstfall», sagt Graf. Der letzte solche Ernstfall liegt 15 Jahre zurück: Beim Hochwasser 2005 wurde auch der gesamte Führungsstab aufgeboden.

Der 61-jährige Feuerwehrinspektor und sein Team koordinieren im Katastrophenfall die kantonalen Tätigkeiten und beraten den Regierungsrat sowie die Gemeinden. «Dass eine Pandemie eintritt, war nicht überraschend. Vor zwei Jahren haben wir mit einer grösseren Übung den Fall einer Tierseuche trainiert», sagt Graf. Überrascht hat ihn hingegen das Ausmass des Informationsbedarfs im Ernstfall: «Wir versuchten mit unserer Hotline alle Fragen zu beantworten, zeitweise hatten wir 18 Telefone rund um die Uhr besetzt.»

Graf glaubt, dass die Pandemie in Bezug auf das Vertrauen der Bevölkerung in die Behörden einen bleibenden Effekt haben wird. «Kritik muss möglich sein, aber man

«Kritik muss möglich sein, aber man sieht, dass man auf andere angewiesen ist und unterstützt sich gegenseitig.»

Vinzenz Graf, Chef kantonaler Führungsstab

sieht, dass man auf andere angewiesen ist und unterstützt sich gegenseitig. Die Luzerner Bevölkerung hat sich mit einigen Ausnahmen sehr gut verhalten und ist bereit mitzuhelfen, das finde ich hervorragend.»

Die grosse Aufarbeitung der Krise folgt noch, aber Graf zieht schon seine Lehren für die Zukunft: Da wäre zum einen, dass im Gesundheitswesen genügend Schutz- und Verbrauchsmaterial für den Pandemiefall bereitsteht. «Betriebe müssen für mindestens drei Monate die eigene Versorgung mit Schutzmaterial sicherstellen. Das ist ein wichtiger Punkt, den wir anschauen.» Und die Krise habe die Wichtigkeit des Zivilschutzes aufgezeigt: «Dies ist unsere Reserve im Kanton für solche Fälle, weil sie sehr flexibel und vielfältig einsetzbar ist. Doch es fehlt das Fachpersonal für die Pflege und Betreuung.»

Der Krisenstab ist jetzt wieder zurückgefahren, aber in einem Teilstab weiterhin im Einsatz. Massnahmen wie das Drive-in-Testzentrum auf der Allmend, die Notbetten in Nottwil, die Hotline oder das Freiwilligenbüro könnten jederzeit wieder hochgefahren werden. «Das Coronavirus ist nicht verschwunden. Wir müssen aber auf jeden Fall verhindern, dass es wieder zu einem schnellen Anstieg kommt», sagt Graf.

Trotz anspruchsvollen Entscheiden fand er die Situation als oberster Krisenmanager nie belastend, auch weil der Kanton Luzern glimpflich davongekommen ist. «Im Nachhinein kann man natürlich immer sagen, dass wir zu viel gemacht haben. Aber wir in der Verantwortung mussten aufgrund der damaligen Prognosen mit dem Schlimmsten rechnen.»

Tourismusforscher: «Eine Chance, den Tourismus zu entwickeln.»

Mit dem Schlimmsten muss in Luzern auch der Tourismus rechnen - erst für 2023 dürfte er sich laut Prognosen der Dachorganisation «Luzern Tourismus» wieder erholen. Vor Kurzem fanden noch 80 Prozent der Luzernerinnen und Luzerner, dass es in der Altstadt zu viele Touristen hat - inzwischen sind die Hotelübernachtungen eingebrochen und erste Hotels mussten Angestellte entlassen.

Beim Tourismus stehen Menschen im Zentrum, darum reagiert der globale Reiseverkehr besonders anfällig auf weltpolitische Ereignisse wie Krisen oder Kriege - das hat die Geschichte schon mehrfach gezeigt. Tourismusforscher hatten auch Pandemien als Risikofaktor auf dem Radar, aber nicht in diesem Ausmass. «Nicht nur der weltweite Tourismus ist durch die Pandemie eingebrochen, sondern auch der lokale Konsum und das ganze Alltagsleben sind weggefallen», sagt Jürg Stettler, Leiter des Instituts für Tourismuswirtschaft der Hochschule Luzern. Er forscht über Besucherzahlen, Touristenströme und neue Strategien im Umgang mit dem befürchteten Overtourism.

Das Alltagsleben, der Restaurantbesuch, die lokale Naherholung und Gäste aus der Schweiz und Europa sind inzwischen teilweise wieder zurück. Für den internationalen Tourismus rechnet aber auch er nicht vor 2022 mit einer Rückkehr auf das alte Niveau. Zudem sei die weitere Entwicklung abhängig vom künftigen Verlauf der Covid-19-Pandemie. «Der globale Tourismus aus den USA und Asien braucht wahrscheinlich einen Erholungszyklus von mehreren Jahren.»

«Eine hohe Nachfrage ist durch Preise oder Einschränkungen einfacher nach unten regulierbar. Eine fehlende Nachfrage zu stimulieren, ist hingegen viel schwieriger.»

Jürg Stettler, Leiter Institut für Tourismuswirtschaft Hochschule Luzern

Sollte man den Einbruch als Gelegenheit nutzen, um den Tourismus neu zu erfinden? Diese Gedanken macht sich die Tourismusdestination Luzern mit der Strategie 2030 ohnehin - die jetzige Erfahrung erhöht die Dringlichkeit. «Der Einbruch ist eine Chance, um den Tourismus anders zu entwickeln: positive Eigenschaften nutzen und kritische Punkte wie das starke Wachstum des Gruppengeschäfts besser gestalten», sagt Stettler.

In den letzten Jahren sind auch aus China immer mehr Touristinnen und Touristen individuell statt in Gruppen nach Luzern gereist, Schätzungen gehen von bis zu 40 Prozent aus. Aber der Wunsch, den Gruppentourismus nach der Krise möglichst schnell wieder zu stimulieren, sei stark



«Das war enorm»: Roman Kübler, CEO von B. Braun Medical in Sempach.

spürbar, so Stettler. Er relativiert allerdings den Einfluss: «Eine hohe Nachfrage ist durch Preise oder Einschränkungen einfacher nach unten regulierbar. Eine fehlende Nachfrage zu stimulieren, ist hingegen viel schwieriger. Wenn die Kasse leer ist, hat man schlicht weniger Handlungsmöglichkeiten.» Mehr Gäste aus der Nähe anzuziehen, sei zudem nicht einfach: «Im Gegensatz zum asiatischen Wachstumsmarkt haben der inländische und europäische Tourismusmarkt nur ein sehr beschränktes Wachstumspotenzial. Da ist eine Zunahme nur auf Kosten der Mitbewerber möglich», sagt Stettler. Und schliesslich werden auch Schweizerinnen und Schweizer schnell wieder ins Ausland verreisen, wenn die Angebote locken. «Sobald Lockerungen kommen, sind die Regeln schnell vergessen.» Die Nachhaltigkeit werde zwar langfristig im Tourismus an Bedeutung gewinnen, ist der Experte überzeugt. Wie sich diese zusammen mit der Pandemie auf das zukünftige Reiseverhalten auswirken werde, sei aber noch unklar.

Industrie: «Eine stärkere lokale Produktion.»

Mit Flexibilität und Know-how: Industriebetriebe in der Region passten sich schnell an die Notsituation an. Sie mischten Desinfektionsmittel, produzierten neben Kaffeemaschinen neu Beatmungsgeräte oder lieferten unverzichtbare Komponenten für Spitäler weltweit im Akkord. Herausgefordert wurde auch die 1973 gegründete B. Braun Medical in Sempach, eine Tochtergesellschaft des deutschen Weltkonzerns B. Braun Melsungen. Am Standort Sempach forscht, entwickelt und produziert das Unternehmen im Bereich Desinfektion und Hygiene. Aktuell inves-

tiert es 70 Millionen Franken in einen Neubau, der 2023 in Betrieb gehen und die Produktionskapazität verdoppeln soll. Der Bedarf an Desinfektionsmitteln nimmt nicht erst seit Corona zu: «Die Nachfrage steigt seit rund 20 Jahren, nun sind wir mit weltweiten Bestellungen überschwemmt worden, das war enorm», sagt Roman Kübler, CEO von B. Braun Schweiz. Und der Boom dürfte – dank des neuen Bewusstseins für saubere Hände und Oberflächen – anhalten. «Die Krise hat ins Bewusstsein gerufen, wie wichtig diese Produkte sind.»

Das Unternehmen hat zwei weitere Standorte im Kanton Luzern: In Escholzmatt produziert es unter anderem Spritzen für Infusionspumpen und am Luzerner Kantons- spital ist es mit der SteriLog für die sterile Aufbereitung von Instrumenten zuständig. Weil Medizintechnik systemrelevant ist, liefen die Maschinen bei B. Braun heiss und der Warenverkehr kam nie zum Erliegen. «Wir hatten glücklicherweise keine Ansteckungen und keinerlei Vorfälle und konnten immer liefern», sagt Kübler. Produziert wird im sogenannten Reinraum: Strikte Vorschriften, Schutzkleidung und ein Unterdruck in den Produktionshallen sorgen dafür, dass Viren und Bakterien keine Chance haben.

Trotzdem konnte B. Braun den exponentiell gestiegenen Bedarf in der Extremphase nicht immer decken, weil Rohstoffe wie Alkohol fehlten. Die grösste Gefahr lauert also in den Lieferketten. «Wir werden bei den systemrelevanten Rohstoffen grössere Sicherheitsbestände anlegen, um auch in Krisensituationen eine fixe Menge liefern zu können», zieht Kübler ein Fazit. Muss darüber hinaus die Abhängigkeit vom Ausland verringert werden? Pharmazeutische Rohstoffe werden inzwischen fast nur noch im asiatischen Raum produziert. Wenn der Schiff- oder Flugverkehr einbricht, wird es problematisch. «Ich würde mir eine verstärkte lokale Produktion wünschen, aber wir müssen dann auch bereit sein, mehr zu bezahlen», sagt Kübler.

Krisen sind schnell vergessen und der Preisdruck ist hoch – aber Kübler ist für die hiesige Wirtschaft optimistisch, weil hochspezialisierte und zuverlässige Unternehmen in Notsituationen ihre Stärke ausspielen können. «Wir sind sehr strukturiert, standardisiert und flexibel.» Und er stellt in Krisenzeiten eine Rückbesinnung auf Qualitätsprodukte fest, wenn es um die Gesundheit geht, erst recht. «Das hat seinen Preis, aber in der Industrie setzt sich langfristig die Qualität durch.»

Die Hochschule Luzern untersucht in einer Studie, ob die Krise zu einem bewussteren und nachhaltigeren Konsum-, Reise- oder Freizeitverhalten führt. Die Autoren erforschen die Effekte zwei weitere Jahre:



news.hslu.ch/nachhaltiges-konsumverhalten-corona



Zur Person

Peter G. Kirchschräger ist Theologe, Philosoph und Professor für theologische Ethik an der Universität Luzern und leitet dort das Institut für Sozialethik. Der 43-jährige berät nationale und internationale Organisationen wie die OSZE, Unternehmen und NGOs in ethischen Fragen.

Ethiker Peter G. Kirchschräger über neue Chancen

«Ich hoffe, dass die neue Solidarität überlebt»

Sehen Sie für die Gesellschaft einen Gewinn aus der Pandemiezeit mit all ihren Einschränkungen?

Covid-19 hat uns wachgerüttelt und die eigene Verletzbarkeit vor Augen geführt. Die Ungewissheit und die Erkenntnis, dass es alle treffen kann, zeigen: Wir wissen nie, ob wir jene sind, die helfen müssen - oder ob uns geholfen werden muss. Ein Grund mehr dafür, Freiheit, Gerechtigkeit und Menschenwürde nicht nur für uns in Anspruch zu nehmen und andere davon auszuschliessen.

Schweisst uns die kollektive Erfahrung als Gesellschaft also zusammen? Oder verstärkt sie die Gegensätze?

Ich würde sagen beides. Die grosse Verletzbarkeit und die grosse Ungewissheit betreffen alle Menschen. Andererseits verstärkt eine Krise bereits existierende Ungerechtigkeiten. Benachteiligte, diskriminierte sowie an den Rand der Gesellschaft gedrängte Menschen werden noch stärker marginalisiert. Etwa Menschen auf der Flucht oder in

Migration. Da wird es noch politische und wirtschaftliche Massnahmen brauchen, um dem entgegenzuwirken.

Was bedeutet es für eine freiheitliche Gesellschaft, wenn sie von einem Tag auf den anderen mit behördlich verhängten Einschränkungen konfrontiert wird?

Präzise und verhältnismässige Einschränkungen können in Krisensituationen legitim sein. Entscheidend ist, dass sie im Geiste einer freiheitlichen Gesellschaft umgehend wieder aufgehoben werden, wenn sie nicht mehr notwendig sind. Den häufig gehörten Begriff «neue Normalität» finde ich problematisch. Dabei besteht die Gefahr, dass Elemente des Ausnahmezustands zur neuen Normalität erklärt werden. Wir müssen wachsam sein und Sorge tragen zur Privatsphäre, zu den Menschenrechten und zur Demokratie.

Nicht wenige vermissen die Zeit des Lockdowns. Ist das legitim?

Es besteht die Gefahr, dass eine Lock-

down-Nostalgie aufkommt und dabei schnell vergessen geht, wie viele Menschen wegen Covid-19 gelitten haben und gestorben sind - oder noch immer leiden und sterben. Meine Hoffnung ist aber, dass die neue Solidarität, die viele im Kleinen erfahren haben, die Krise überlebt.

Welche Erkenntnisse kann die Forschung aus der Krise gewinnen?

Es braucht eine stärkere Zusammenarbeit der Disziplinen und eine kritische Analyse auf allen Ebenen. Nicht nur medizinische Aspekte sind wichtig, sondern auch politische, rechtliche, ökonomische, soziale und psychologische oder ethische Auswirkungen. Sodass wir für ein nächstes Mal besser vorbereitet sind.

Es gab eine Rückbesinnung auf das Lokale. Verlagert sich damit auch die Perspektive vom Grossen ins Kleine?

Die Pandemie war eine Zäsur und somit ein guter Moment für nötige Veränderungen und Reformen, um die Gesellschaft und Wirtschaft fairer zu gestalten. Wenn wir also in Zukunft nachhaltiger wirtschaften und konsumieren, ist das gut. Es wäre wünschenswert, dass wir den Fokus auf das Wesentliche beibehalten und die Solidarität nicht aus den Augen verlieren. Denn bei allen wichtigen Fragen der Gegenwart - globale Armut und Ungleichheit, Klimaschutz, digitale Transformation, künstliche Intelligenz - sind globale Lösungen nötig.

LUZERNER PIONIERINNEN UND PIONIERE



Sie bewiesen Pioniergeist: Lina Schärer-Linder (ganz links), Jakob Müller (2. von links), Helene Kloss und Max Waibel.

Mit vollem Risiko ins Abenteuer

Eine ferne Luxusbahn, ein bedeutender Waffenstillstand, eine Geschäftsfrau in einer Männerdomäne: Diese fünf Luzernerinnen und Luzerner bewiesen mit ihren Pioniertaten grossen Mut - und stellten sich dafür der Ungewissheit.



Andreas Bättig



Oculus Illustration



Jakob Müller um 1918 auf einem offiziellen Dokument.

(Foto: Privatsammlung Dr. Jacques Müller, Zumikon)

Jakob Müller Eisenbahnpionier und Chef des Orientexpresses

Der Orientexpress war wohl eine der legendärsten Eisenbahnen, die es je gegeben hat. Sie verkehrte ab 1883 täglich zwischen Paris und Konstantinopel, dem heutigen Istanbul. Mit ihren luxuriösen Schlaf- und Speisewagen war die Bahn Inspiration für Agatha Christies Krimi-Klassiker «Mord im Orientexpress».

Es gibt bis heute Nostalgie-Züge, die mit altem Rollmaterial Teile der damaligen Strecke befahren. Was wohl die wenigsten wissen: Chef dieser bekannten Eisenbahn war zu ihren Anfängen ein Luzerner.

1913 wurde Jakob Müller im Alter von 56 Jahren vom Subdirektor zum Generaldirektor der Orientbahngesellschaft befördert. Es war ein steiler Aufstieg, wenn man bedenkt, dass der Bauernbub als einfacher Schalterbeamter bei der Orientbahngesellschaft angefangen hatte.

Gestartet hatte Müllers Bahn-Karriere mit einer Stationslehre bei Alfred Eschers Nordostbahn in der Schweiz. Die hohen Löhne lockten ihn nach Konstantinopel ins damalige Osmanische Reich. Trotz turbulenten politischen Zeiten und Kriegen rentierte das Bahngeschäft unter Müller glänzend - seine Buchhaltung und sein Verhandlungsgeschick zahlten sich aus. Im November 1917 demissionierte Müller im Alter von 60 Jahren von seinem Posten als Direktor der Orientbahngesellschaft trotz Widerstand aus dem Verwaltungsrat. 1922 starb Jakob Müller am Zürichberg an den Folgen einer Krebserkrankung.

Lina Schärer-Linder Geschäftsfrau

Seit über 90 Jahren befindet sich an der Zentralstrasse in der Stadt Luzern das auf Lingerie, Pyjamas und Bademode spezialisierte Geschäft Schärer-Linder. Es ist eines der Luzerner Traditionsunternehmen, das sich bis heute gegen die zunehmende Konkurrenz aus dem Internet behaupten kann. Gegründet wurde das Geschäft 1926 von der Luzernerin Lina Schärer-Linder. Das «Au Corset Spécial» war das erste Spezialgeschäft für Korsette und Wäsche in der ganzen Zentralschweiz. Dass eine Frau und Mutter ein eigenes Geschäft gründete, war für die damalige Zeit keine Selbstverständlichkeit. Lina Schärer-Linder verkaufte nicht nur Korsetts an ihre Kundschaft aus der ganzen Schweiz, sondern produzierte als gelernte Corsetière die



Lina Schärer-Linder (2. von links) hat das gleichnamige Luzerner Geschäft gegründet. (Foto: zvg)

Einzelfertigungen auch selber. Die Fähigkeiten dazu hatte sie sich in einer Lehre in Lausanne angeeignet, anschliessend arbeitete sie in London. Zurück in der Schweiz nähte sie die Korsetts auf Bestellung vorwiegend am Abend und in der Nacht. Schon nach kurzer Zeit konnte Schärer-Linder die erste Näherin einstellen – neun weitere sollten folgen. Doch zurückgelehnt hat sich die tüchtige Geschäftsfrau deswegen nicht. Auch nach der Geburt ihrer drei Kinder (darunter Zwillinge)

arbeitete Lina Schärer-Linder im Geschäft weiter und liess die Kinder durch ein Kindermädchen betreuen. 1949 gründete sie in Luzern den Club der Berufs- und Geschäftsfrauen Schweiz mit, den es unter dem Namen Business & Professional Women (BPW) noch heute gibt. Im Februar 1992 starb Lina Schärer-Linder im Alter von 96 Jahren. Seit 2016 führt Patrick Kuster, Urgrossenkel von Lina Schärer-Linder, den Laden in vierter Generation.



Gedenktafel auf der Luzerner Allmend von Max Waibel. (Foto: Wikimedia)

Max Waibel Schweizer Nachrichtendienstoffizier und Waffenstillstandsverhandler im Zweiten Weltkrieg

Wer in Luzern am Armeeausbildungszentrum auf der Allmend vorbeikommt, dem springt eine Gedenktafel aus Bronze ins Auge. Es ist ein Erinnerungstück an den Luzerner Major Max Waibel. 2005, 60 Jahre nach Kriegsende, wurde die Tafel von Bundes-

präsident Samuel Schmid eingeweiht, anwesend waren die Botschafter der USA, Russlands, Frankreichs und Italiens. Max Waibel, der während des Zweiten Weltkriegs als Nachrichtendienstoffizier tätig war, war wesentlich an der geheimen «Aktion Sunrise» beteiligt, die zur deutschen Kapitulation in Norditalien führte. Mit Verhandlungsgeschick zwischen deutschen und alliierten Kriegsparteien erreichte er den Waffenstillstand. Die Beratungen fanden auch im Luzerner Hotel Schweizerhof sowie am repräsentativen Herrensitz Dorenbach auf dem Dietschiberg statt, wo Waibel mit Margrit Schwytzer von Buonas aus der gleichnamigen Luzerner Patrizierfamilie residierte.

«Mutig und beharrlich, nicht Befehlen, sondern dem eigenen Gewissen gehorchend», würdigt die Aufschrift der Tafel Max Waibel. Unzählige Menschenleben und «edle Kulturgüter» blieben dank ihm verschont. Was dort nicht steht: Das eigenmächtige Handeln Waibels war nicht mit der Neutralitätspolitik der Schweiz vereinbar – wohl der Grund, dass Waibels Wirken lange vergessen war und erst 60 Jahre nach Kriegsende gewürdigt wurde.

So heldenhaft Waibels Taten waren, so tragisch endete sein Leben. Am 20. Januar 1971 erschoss sich Waibel mit seiner Dienstpistole. Zuvor wurde er nach seiner Pensionierung Verwaltungsratspräsident der Bank von Ernst Brunner, einem schillernden Luzerner Lebemann und Hochstapler. 1970 brach die Bank zusammen und hinterliess Millionenschulden.

Quellen: Karl Lüönd: Der Türken-Müller. Ein Luzerner und die Orientbahn; Verlag Schweizer Pioniere der Wirtschaft und Technik; Renato Schumacher; «Luzerner Zeitung»; «Neue Zürcher Zeitung»; Wikipedia; Familie Schärer-Linder



Der Herrschaftssitz Himmelrich in Luzern auf einem Kupferstich von 1783. (Foto: Wikimedia)

Franz Xaver de Schumacher Stadtzeichner, Forscher

Würde der Luzerner Franz Xaver de Schumacher heute noch leben, er hätte auf den sozialen Medien eine riesige Anhängerschaft. Nur schon seine Biografie verrät, dass Schumacher ein ziemlich abenteuerliches Leben führte. Als Sohn von Franz Plazid Schumacher wurde er 1755 in eine bedeutende Luzerner Familie geboren, die im berühmten Herrnsitz Himmelrich an der Obergrundstrasse in Luzern residierte. Seine Ausbildung genoss Franz Xaver Schumacher in Italien, wo er zuerst Page am herzoglichen Hof in Modena war. Der junge Schumacher studierte Mathematik, Physik, Meteorologie und beschäftigte sich mit Zeichnen und Architektur. Zurück in Luzern strebte er eine Staatskarriere an und fertigte in seiner Freizeit aufwendige Stiche. Sein wohl berühmtestes Exemplar dürfte der Elevationsplan der Stadt Luzern aus dem Jahr 1790 sein. Eine für die damalige Zeit äusserst detailreiche Abbildung der Leuchtenstadt. Doch damit nicht genug. Mit seinem Vater erstellte er mehrere Teleskope und soll auch den ersten Blitzableiter der Stadt Luzern entwickelt haben. Für Spektakel sorgte Schumacher, als er 1784 Montgolfieren – so wurden die ersten Heissluftballons genannt – über dem Vierwaldstättersee steigen liess. In den Körben befanden sich lebende Tiere. Und ob das alles nicht schon genug für ein einziges Leben wäre, befehligte Schumacher als Überläufer auch noch ein französisches Kanonenboot auf dem Vierwaldstättersee, als Napoleons Armee 1798 in die Schweiz einfiel. Weniger glamourös endete schliesslich Schuhmachers Leben. 1800 ging er Konkurs und musste nach Frankreich flüchten. Aus ungeklärten Umständen wurde er dort inhaftiert. Nach langer Gefangenschaft begab er sich nach Italien, wo sich seine Spur verlor. 1811 wurde er als tot gemeldet.



Die Ärztin Helene Kloss und der neue Sektionssaal Pathologie Luzern von 1933. (Fotos: zvg / Jubiläumsausgabe des Buches «100 Jahre Pathologie Luzern»)

Helene Kloss Erste Chefärztin der Schweiz und Leiterin der Pathologie Luzern

Das Leben von Helene Kloss ist voller Meilensteine. 1887 in den USA geboren, kehrte sie als Sechsjährige mit ihrer Familie in die Schweiz zurück. Helene Kloss war eines der ersten Mädchen, denen es erlaubt war, das Berner Knabengymnasium zu besuchen. Sie schloss es mit Bestnote ab. Nach dem Medizinstudium und dem Staatsexamen trat sie zuerst eine Stelle als Volontärassistentin am Pathologischen Institut der Universität Bonn an und etwas später am Pathologischen Institut der Charité in Berlin. Bei Kriegsbeginn 1914 kam sie in die Schweiz zurück und bewarb sich 1919 um den Leitungsposten der Pathologie in Luzern. Im Auswahlverfahren liess Kloss drei Männer hinter sich und war damit die erste Chefärztin an einem Schweizer Spital.

Dank ihr gab es schon bald einen Neubau des Pathologischen Instituts in Luzern, das noch heute an sie erinnert. Eine ganz besondere Obduktion konnte Helene Kloss 1935 durchführen. Zu dieser Zeit verunglückte die belgische Königin Astrid bei einem Autounfall zwischen Merlischachen und Küssnacht am Rigi tödlich. Ihr Autopsiebericht begann mit den Worten: «Leiche einer edlen Frau [...]». Nach ihrer frühzeitigen Pensionierung 1947 mit 60 Jahren zog die Ärztin nach Bern, wo sie die letzten Jahrzehnte zurückgezogen im Ruhestand verbrachte.



Lust auf mehr Luzerner Pioniergeist?

Hier finden Sie weitere spannende Geschichten und Entscheidungen zwischen Kalkül und Bauchgefühl.

lukk.ch/pioniergeist



In hochmodernen Labors wird in Grossdietwil an natürlichen Insektiziden geforscht.

Mit Nützlingen gegen Schädlinge

Bei der Schädlingsbekämpfung mit biologischen Mitteln gehört die Firma Biocontrol aus Grossdietwil zu den weltweiten Pionieren. Noch immer wird das Unternehmen vom erfinderischen Gründerpaar Isabel und Martin Andermatt geführt. Der Bio-Boom gibt ihnen Rückenwind.

 Andreas Bättig  Matthias Jurt

Angefangen hat alles vor über 30 Jahren in einer Studentenküche. Dort tüftelten der Agronom Martin Andermatt und die Tierärztin Isabel Andermatt an einem natürlichen Insektizid. Aus Obstmaden stellten sie ein Viruspräparat her, das dem Apfelbaum-Feind Nummer eins den Garaus machen sollte: dem sogenannten Apfelwickler. Auf die Idee zur natürlichen Schädlingsbekämpfung kamen die Andermatts, weil sie selbst eine kleine Obstplantage gepachtet hatten. «Es ergab für uns einfach keinen Sinn, Freude an der Natur zu haben und dann im Sommer Chemie auf die Äpfel zu spritzen», erzählt Martin Andermatt. Auch für seine Frau Isabel Andermatt war klar, dass es eine Alternative zur Chemie geben muss. «Ich hatte als Primarschülerin Freude an Schmetterlingen. Aber mit der Zeit musste ich merken, dass die Artenvielfalt stark zurückging.»

Kaufangebote abgelehnt

Das Artensterben hat sich - nicht nur bei den Schmetterlingen - akzentuiert. Und drei Jahrzehnte später ist das Küchen-Start-up zur Andermatt Biocontrol gewachsen, die weltweit über 400 Ange-

stellte beschäftigt und im Besitz des Gründerpaares sowie der Mitarbeitenden ist. Kaufangebote von grossen Chemiekonzernen haben die Andermatts in den vergangenen Jahren immer wieder erhalten - und stets ausgeschlagen. Lieber wollen sie selber entscheiden können, wohin die Reise der Firma geht. Dass es die Kaufangebote überhaupt gibt, hat damit zu tun, dass der Markt für biologischen Pflanzenschutz boomt. Die Andermatt Gruppe wächst jährlich um 15 Prozent und macht einen Jahresumsatz von 80 Millionen Franken.

Beim Besuch in Grossdietwil im Luzerner Hinterland ist nichts davon zu spüren, dass die Andermatt Biocontrol mittlerweile ein millionenschweres Unternehmen ist. Hier herrscht typisches Schweizer KMU-Flair. Die Stimmung ist familiär, bei einem Rundgang duzen sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Martin und Isabel Andermatt inklusive. Die wiederum wirken bodenständig und bescheiden. «Wir sind als Personen und als Firma nicht laut, wir lassen lieber unsere Produkte für uns sprechen», sagt Isabel Andermatt. Wenn ein Kunde begeistert von einem Produkt sei, kaufe er es nicht nur wieder, sondern erzähle auch anderen davon.



Erfinderisches Gründerpaar: Isabel und Martin Andermatt an ihrem Firmenstandort in Grosse Dietwil.

Mittlerweile hat die Firma 170 Produkte im Sortiment und vertreibt 20 Eigenprodukte mit Zulassungen in über 60 Ländern. Die Methoden, wie Schädlinge auf natürliche Weise bekämpft werden können, sind vielfältig. Sie reichen vom Einsatz natürlicher Feinde über Pheromon-Präparate bis zu Viren, die den Tieren zusetzen, für den Menschen aber ungefährlich sind. «Wir greifen damit zwar auch in die Natur ein, aber nur so, dass sie nicht aus dem Gleichgewicht gerät», sagt Isabel Andermatt.

Natur im Gleichgewicht

Zu ihren Kunden gehören sowohl die Landwirtschaft als auch Hobbygärtnerinnen und -gärtner. «Wir merken, dass in Gartencentern der Biobereich stark wächst. Gerade junge Menschen wollen oft ein natürliches Produkt gegen Schädlinge einsetzen», sagt Isabel Andermatt.

In Grosse Dietwil werden nicht nur Nützlinge wie Zweipunkt-Marienkäfer gezüchtet und verschiedene Insektenviren-Produkte hergestellt, sondern in hochmodernen Labors auch an neuen natürlichen Insektiziden geforscht. Doch dieser Bereich bleibt für Gäste geschlossen, zu kostbar ist das Wis-

sen, aus dem die neuen Produkte entstehen. «Unser Ziel ist es, möglichst viele agrochemische Produkte durch natürliche zu ersetzen», sagt Martin Andermatt zur Firmenphilosophie. Antreiber sei nach wie vor die Liebe zur Natur. Und die sei, wie neueste Studien zeigen, extrem unter Druck. «Die Artenvielfalt geht zurück, die Biodiversität ist gefährdet. Das müsste alles nicht sein», sagt Martin Andermatt.

Tipps an junge Pionierinnen und Pioniere

Deshalb wolle man auch in Zukunft den biologischen Weg weitergehen und sie würden es begrüssen, wenn andere Pionierinnen und Pioniere sich ebenfalls für den Erhalt der Umwelt einsetzen würden. Diesen rät Martin Andermatt übrigens, «nicht geldgeil zu sein, einen guten Businessplan zu haben und diesen einigen Leuten im Umfeld zum Lesen zu geben». Auch sollten sie keine Angst vor dem Scheitern haben, wie Isabel Andermatt sagt: «Bei uns wäre das kein Weltuntergang gewesen. Wir hätten dann einfach wieder eine Stelle angenommen. Zum Glück ist dies nicht eingetroffen und wir können uns weiterhin mit Herzblut für gesunde Lebensmittel und eine gesunde Umwelt einsetzen.»



Demografie und Digitalisierung:

Zwei Zukunftsszenarien

 Simone Keller  Jörn Kaspuhl

Die Schweiz ist Weltspitze. Damit sie es auch bleibt, sei es Zeit, anstehende Renovationsarbeiten in Angriff zu nehmen, so die Meinung von Avenir Suisse. Der Think-Tank hat in einer Studie skizziert, wie die Schweiz sich in Zukunft entwickeln könnte.

Die Grundlagen: In der Studie «Was wäre, wenn ...» zeigt Avenir Suisse 13 mögliche Entwicklungen und deren Konsequenzen für die Schweiz auf. Mit dem Ziel, den Blick auf die gegenwärtigen Ereignisse zu schärfen und sich für die Zukunft zu wappnen.

Die Erkenntnisse: Zwei Seiten sind definitiv zu wenig, um auf die gesamte Studie einzugehen. Die folgenden zwei Szenarien aus dem Bereich Digitalisierung und Demografie geben einen Einblick.

Was wäre, wenn Unterschriften für Volksbegehren elektronisch gesammelt werden könnten?

In diesem Szenario geht Avenir Suisse davon aus, dass Unterschriften für Referenden und Initiativen künftig über das Internet gesammelt werden dürfen.

Die Konsequenzen: Dank dem sogenannten E-Collecting wird das Unterschriftensammeln um einiges leichter. War es zuvor vor allem professionellen Referendums- und Ini-

tiativkomitees vorbehalten, innert der vorgegebenen Frist die notwendigen Unterschriften einzuholen, können dank digitalen Plattformen vermehrt auch zivile Interessengruppen ihre Anliegen einbringen. So gewinnen gemäss Avenir Suisse lose Gruppierungen, die sich kurzfristig und themenbezogen formieren, an Gewicht. Im politischen Aushandlungsprozess sind Parteien zwar nach wie vor zentral, einen Teil ihrer Handlungsgewalt müssen sie aber neueren Akteuren abgeben.

Insbesondere die jüngeren Generationen profitieren laut den Studienautoren vom E-Collecting. Weil sie geübt darin sind, sich über das Internet zu vernetzen und für ihre Interessen zu mobilisieren, kommen ihre Anliegen rascher aufs politische Parkett. Sie setzen die sozialen Medien gekonnt für ihre Kampagnen ein, wodurch die bis anhin hohen Kosten für Kampagnenarbeit deutlich sinken.

Doch auch für andere Generationen wird es dank der digitalen Unterschriftensammlung einfacher, sich in den politischen Prozess einzubringen, so die Prognose von Avenir Suisse. Deswegen werden auf allen föderalen Ebenen - Gemeinde, Kanton und Bund - viel mehr Initiativen und Referenden eingereicht. So kommt es vor, dass die Stimmbürgerinnen und Stimmbürger an Abstimmungs-sonntagen über acht oder mehr Vorlagen entscheiden. Weil die Zeit zu knapp ist, sich umfassend zu informieren, stimmen viele nur darüber ab, was sie wirklich interessiert.

Die Handlungsempfehlung: Aus Sicht der Studienautoren entspricht das heutige System in der digitalen Welt einem Anachronismus - es ist nicht mehr zeitgemäss. Darum müssten auch die demokratischen Prozesse digitalisiert werden. Damit die Anzahl von Initiativen und Referenden nicht ins Unermessliche steigt, schlägt Avenir Suisse vor, relative Quoten einzuführen, die den Veränderungen der Bevölkerungszahl Rechnung tragen: Beim E-Collecting sollen 6 Prozent der Stimmbevölkerung unterschreiben, auf dem analogen Weg 2 Prozent. Die unterschiedlichen Zahlen seien gerechtfertigt, weil die Mobilisierung auf dem digitalen Weg einfacher ist. Initiativkomitees müssten vor dem Start der Unterschriftensammlung entscheiden, ob sie den herkömmlichen oder den elektronischen Weg wählen.

Was wäre, wenn die durchschnittliche Lebenserwartung auf 110 Jahre steigen würde?

In diesem Szenario geht Avenir Suisse davon aus, dass die durchschnittliche Lebenserwartung in Zukunft bei 110 Jahren liegt. Möglich würde dies dank enormen medizinischen Fortschritten.

Die Konsequenzen

Aufgrund der hohen Lebenserwartung rechnet Avenir Suisse damit, dass viele Familien vier oder fünf Generationen aufweisen werden. Immer mehr Grosseelterngenera-

tionen stehen weniger (Ur-)Enkelkindern gegenüber. Die Betreuung teilen sie untereinander auf, Kindertagesstätten haben weniger Zulauf. Auch bei Erbschaften werden die Folgen der hohen Lebenserwartung spürbar: Zwei Drittel der Erben sind 65 Jahre und älter. Das geerbte Geld kann seltener für Wohneigentum oder Ausbildungen eingesetzt werden, leistet dafür einen Beitrag an die Pflege oder den Lebensstandard im Alter. Die Nachfrage nach Langzeitpflege steigt drastisch an. Für die Pflegenden bedeutet das mehr Arbeit, aber auch eine Aufwertung des Berufs dank höherer Löhne.


Im Berufsleben erwartet Avenir Suisse, dass lineare Karrieremodelle mit steigenden Löhnen bis kurz vor der Pensionierung seltener werden. Stattdessen werden Laufbahnen mit Umwegen zur Regel. Auch Pausen oder Auszeiten für Weiterbildungen werden vermehrt eingelegt. Insgesamt werden die Lebensabschnitte flexibler: Die Phasen Ausbildung, Entfaltung und Ruhestand vermischen sich zusehends. Die Studienautoren gehen davon aus, dass das Rentenalter nicht erhöht wird. Für die AHV heisst das: Die Rentenzahlungen explodieren, während immer weniger Geld reinkommt. Das Gleiche gilt bei der beruflichen Vorsorge, weil - so denkt Avenir Suisse - der Umwandlungssatz nicht angepasst wird.

Die Handlungsempfehlung: Natürlich handelt es sich bei diesem Szenario um ein überzeichnetes Bild. Dennoch unterstreicht es die steigende Tendenz der Lebenserwartung. Gemäss Avenir Suisse ist es für die Schweiz wichtig, den grossen Ausbildungsblock zu Beginn des Lebens zu überdenken. Vielmehr sollte das Konzept des lebenslangen Lernens Einzug in die Gesellschaft halten. Das heisst: Die Erstausbildung kann durchaus kürzer sein, dafür folgen später Weiterbildungen oder Umschulungen.

Zudem schlagen die Studienautoren vor, das Rentenalter auf Basis der Beitragsjahre zu berechnen. Wer früher eintritt, kann früher in Pension. Wer zwischendurch eine Pause einlegt, arbeitet länger. So würden Karrierepausen nicht zu erheblichen Rentenverlusten führen, sondern könnten angehängt werden. Um die steigenden Gesundheitskosten zu decken, schlägt Avenir Suisse vor, dass Leistungen in der Akutmedizin nach dem aktuellen KVG-Modell kollektiv finanziert werden. «Zur Finanzierung der Langzeitpflege sollte hingegen ein individuelles Pflegekapital eingeführt werden», so die Studienautoren. Dieses Kapital würde über mehrere Jahre angesammelt und bei Nichtgebrauch an die Erben übertragen.



Avenir Suisse

Der unabhängige Think-Tank Avenir Suisse erarbeitet marktwirtschaftliche, liberale und wissenschaftlich fundierte Ideen für die Zukunft der Schweiz. Die Stiftung wird von rund 130 Unternehmen und Persönlichkeiten der Schweiz unterstützt und von Peter Grünenfelder geleitet. Die Studie «Was wäre, wenn...» kann kostenlos heruntergeladen werden.

 [avenir-suisse.ch](https://www.avenir-suisse.ch)

«Wir können mit recht wenig Vertrauen zusammenleben»

Kontrolle ist gut, aber Vertrauen ist effizienter: Wenn ich kein Risiko eingehen will, führt kein Weg daran vorbei. Doch wie stellen wir Vertrauen her? Und wie wichtig ist es für unsere Gesellschaft und Wirtschaft überhaupt? Wir haben uns darüber mit dem Philosophen Martin Hartmann unterhalten.

 Jana Avanzini  Daniela Kienzler

Martin Hartmann, wie entscheidend ist Vertrauen überhaupt für unsere Gesellschaft?

Ich liebe diese Frage. Und ich weiss auch, was Sie hören wollen: Es hält die Gesellschaft zusammen. Und leider muss ich sagen: Das glaube ich nicht. Wir können mit recht wenig Vertrauen zusammenleben. Vertrauen an sich ermöglicht nicht Gesellschaft per se - sondern eine bessere Gesellschaft. Nehmen wir den Kommunismus, durchzogen von Geheimdiensten, Bespitzelung. Oder nehmen wir die USA, wo ich, bevor ich mein Kind zum Sport schicken durfte, Auflistungen von schrecklichen Dingen unterschreiben musste, die passieren könnten, sozusagen eine Verzichtserklärung für allfällige rechtliche Schritte gegen den Sportverein. Das fand ich fürchterlich und es zeigt, wie misstrauisch diese Gesellschaft ist. Trotzdem ist es eine.

Gerade in Krisenzeiten reden alle von Vertrauen. Weshalb?

Weil wir in Krisensituationen deutlich spüren, wie

abhängig wir von Leuten und Institutionen sind, deren Kompetenz und ethische Haltung wir nicht kennen. Und Vertrauen, wenn es denn da wäre, würde helfen, sich nicht vor diesen Abhängigkeiten zu fürchten. Wir sprechen also darüber, weil es verstärkt zum Thema wird, mit welcher Haltung und Einstellung wir anderen begegnen. Klar ist, dass wir das Problem nicht alleine lösen können. Das können wir nur mit anderen gemeinsam und viele dieser anderen kennen wir nicht. Sie sind nicht mit uns befreundet oder verwandt.

Sie erwähnen Freundschaft und Verwandtschaft. Wie wichtig ist persönliche Nähe für Vertrauen?

Vertrauen entsteht in der Nähe. Von Angesicht zu Angesicht und durch wiederholte Begegnung - in Freundschaften, Beziehungen, der Familie. Da wird die Basis gelegt und von dort ausgedehnt. Über den nahen Kreis hinaus zu vertrauen, fällt oft schwer. Auch unabhängig von Krisen fürchten sich viele davor zu vertrauen. Weil Vertrauen mit Verletzlichkeit



Kein Risiko: Das Bild mit Martin Hartmann entstand auf einem stillgelegten Gleis bei der Luzerner Ufshötti.



Zur Person

Martin Hartmann ist seit 2011 Professor für Philosophie an der Universität Luzern. Er hat zur Vertrauensfrage habilitiert und seine Schwerpunkte liegen in der Politischen und Praktischen Philosophie. Seit Februar 2020 ist Hartmann zudem Leiter der Kultur- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät.

einhergeht. Man liefert sich oder ein Gut jemandem aus. Und die Angst wird nun potenziert durch die Sichtbarkeit der Bedrohung, die andere für uns darstellen können.

Was braucht es denn ganz grundsätzlich, um Vertrauen zu entwickeln?

Die Standard-Antwort wäre: Jemand muss glaubwürdig agieren. Wenn eine Person Wahres sagt, authentisch und ehrlich ist, Fehler zugibt, offen kommuniziert und nachvollziehbare Entscheide trifft, können wir ihr vertrauen.

Und die Nicht-Standard-Antwort?

Es kann auch sein, dass wir Leuten oder Institutionen vertrauen, die offensichtlich lügen oder widersprüchlich kommunizieren. Dies, da wir - zum Beispiel in der Politik - darauf vertrauen, dass sie mit diesem Verhalten unsere Interessen vertreten. Wir glauben ihnen, weil wir etwas anderes offenbar für wichtiger halten als Aufrichtigkeit. Das nicht mehr Vertrauen zu nennen, nur weil es uns nicht passt,

das greift aus philosophischer Sicht nicht. Deshalb muss ich mir immer erst die Frage stellen, worauf ich bei einer Person vertraue.

Ist Vertrauen durch die steigende Komplexität wichtiger geworden?

Ist etwas komplex, wünscht man sich Sicherheit, Vertrauen. Also wird versucht, Nähe wiederherzustellen, und sei es bloss eine imaginierte Nähe. Diese wird dann beispielsweise mit einer nationalen Zugehörigkeit oder der Zugehörigkeit zu einer Gruppierung gefüllt. So wird Vertrauen an das eigene Land oder die Gruppe gebunden und Misstrauen an alles, was nicht dazugehört. Eine problematische Vereinfachung.

Wie entsteht Vertrauen in Institutionen oder Unternehmen? Würden Sie das überhaupt Vertrauen nennen?

Am Begriff Vertrauen hängt viel - und er entfaltet seine Kraft und Gefahr in nahen Beziehungen. Wo eine Verletzung sehr tief gehen kann. Ich neige des-

«Vertrauen bildet sich, wenn man sich ernst genommen fühlt.»

«Ich würde bei Institutionen von Verlässlichkeit sprechen und nicht von Vertrauen.»

halb dazu, den Begriff Vertrauen von diesem Gewicht im Zusammenhang mit anonymen Unternehmen zu entlasten. Wir sprechen zwar von Vertrauen in ein System oder zum Beispiel in die Feuerwehr. Das heisst, wir haben eine positive Einstellung dazu und verlassen uns darauf. Ich würde bei Institutionen deshalb von Verlässlichkeit sprechen und nicht von Vertrauen.

Es sei denn, es gibt einen persönlichen Bezug?

So ist es. Gibt es persönliche Zugangspunkte, hat die Institution ein Gesicht. Oder gibt sie sich ein Gesicht, wird eine abstrakte Institution greifbar. Über Werbung, Kommunikation oder Personen, die sie repräsentieren. Da fällt es leichter, von Vertrauen zu sprechen.

Wie effizient ist Vertrauen?

Aus ökonomischer Sicht sehr. Vertrauen erspart uns Zeit und Kosten, zum Beispiel für Kontrollmassnahmen. Es gibt auch Ökonomen, die sagen, dass der Wohlstand von Ländern und die Qualität einer Wirtschaft davon abhängen, ob Akteure sich vertrauen. So misst man die Leistungsfähigkeit von Volkswirtschaften an Vertrauen. Berühmt ist in diesem Zusammenhang das Beispiel Italien. Norditalien sei wirtschaftlich potenter als der Süden, weil die Vertrauenswerte höher seien. Weil man nicht davon ausgeht, dass jemand, mit dem man Handel treibt, einen über den Tisch ziehen will.

Braucht es also Vertrauen, damit wir Risiken eingehen?

Risiko hat den Vorteil, dass man sich einbilden kann, die Wahrscheinlichkeit sei messbar. Und damit kontrollierbar. Für mich ist es deshalb eine Illusion, Vertrauen und Risiko zusammenzudenken. Denn Vertrauen kommt da zum Tragen, wo ich kein Risiko eingehen möchte und trotzdem auf Kontrolle verzichte. Vertraue ich Ihnen mein Kind oder ein Geheimnis an, dann will ich kein Risiko eingehen.

Nehmen wir an, man ist verletzt worden, das Vertrauen scheint verloren. Kann man es wieder komplett restaurieren?

Man sagt oft: Vertrauen ist langsam aufgebaut und schnell zerstört. Und dann auch nachhaltig zerstört. Das stimmt nicht ganz. Gerade in Beziehungen ist

Vertrauen recht robust. Oft existiert die Bereitschaft, Vertrauen auch in Krisen weiterhin zu schenken und es trotz Zweifeln aufrechtzuerhalten oder wiederherzustellen. Es gibt beim Vertrauen kein Entweder-oder. Man muss es dynamischer denken.

Es gibt nicht nur Vertrauen und Nichtvertrauen?

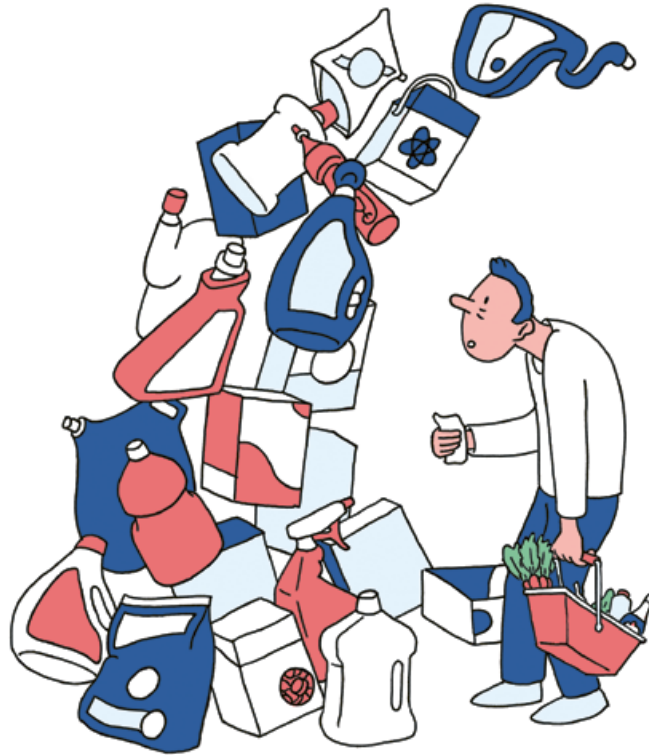
Man vertraut mal stärker, mal weniger. Man kann zweifeln, hört aber nicht gleich auf zu vertrauen. Man wartet ab, redet. Soziologische Studien zeigen, dass Arbeitnehmende, die sich mit der Firma identifizieren, sehr lange daran festhalten, auch wenn Fehler und Skandale passieren. Aber natürlich gibt es den Kippunkt, an dem man tatsächlich aufgibt und dann ist es wohl wirklich weg und kaum wiederherzustellen. Gerade eben, weil man nicht gleich weggerannt ist und Verletzungen hingenommen hat, ist man am Ende tief verletzt.

Es gibt Menschen, die öfter und schneller vertrauen. Wie kommt das?

Aus meiner Sicht hängt das mit dem Selbstvertrauen zusammen. Wer weniger Angst davor hat, verletzt zu werden, vertraut schneller. Und eine solche Ängstlichkeit ist oft eine Frage der Erziehung. Davon, wie viel Angst man vorgelebt bekommen hat.

Kann man Vertrauen bewusst herstellen?

Ich halte das für eine Illusion. Es gibt viele Managementratgeber, die das versprechen. Dass man als Geschäftsleitungsmitglied oder Führungsperson eine Liste von Dingen zu tun braucht und dann stellt sich das Vertrauen von Mitarbeitenden wie auf Knopfdruck ein. Das ist in meinen Augen Quatsch. Denn bemerkt jemand, dass ich etwas nur mache, um sein Vertrauen zu gewinnen, wird das durchschaut und wirkt nicht authentisch. Vertrauen bildet sich, wenn man sich ernst genommen fühlt und wenn das Gegenüber als offen und ehrlich wahrgenommen wird. Das ist nicht leicht und meist eine langwierige Geschichte.



Wer die Wahl hat ...

Manchmal wagen wir, ohne mit der Wimper zu zucken, grosse Schritte. Andererseits geraten wir bei Alltagsentscheidungen ins Grübeln. Ums Entscheiden kommt niemand herum - darum einige Zahlen, Fakten und Tipps.

 Simone Keller

 Tomas Fryscak

Entscheiden leicht gemacht

Grosse Entscheidungen bereiten uns manchmal Kopfzerbrechen. Tagelang wälzen wir Gedanken und wägen die Optionen gegeneinander ab. Einfache Strategien können helfen:

Emotionen ausschalten

Oft hemmen uns Ängste bei der Entscheidungsfindung. Um Emotionen auszuschalten, hilft es, sich zuerst das Worst-Case-Szenario auszumalen. Entscheidungsscoaches empfehlen: Überlegen Sie sich ganz konkret, was die schlimmsten Folgen Ihrer Entscheidung sein könnten. Danach fällt es Ihnen leichter, sich auf die Fakten zu konzentrieren und eine neue Perspektive einzunehmen.

Kopf oder Zahl

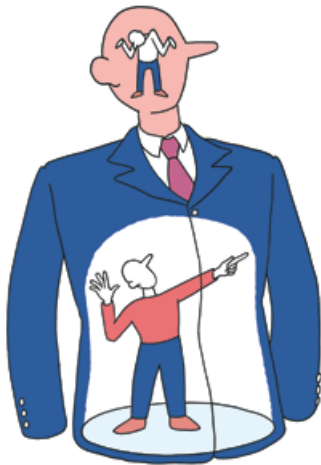
Wenn Sie zwei Optionen haben, zwischen denen Sie sich nicht entscheiden können: Werfen Sie eine

Münze. Wenn Sie mit dem Ergebnis unzufrieden sind, wissen Sie, was Sie eigentlich wollen. Und können dann immer noch wechseln.

So tun als ob

Bei wichtigen Entscheidungen ist es hilfreich, sich ein paar Tage vorzustellen, wie sich die Wahl der einen oder der anderen Option anfühlen würde. Tun Sie zwei oder drei Tage so, als hätten Sie sich für Variante A entschieden und notieren Sie Ihre positiven und negativen Gedanken. Berücksichtigen Sie auch vage Gefühle und Ihr Körperbefinden (etwa ein Knoten im Magen oder eine Last auf den Schultern). Wechseln Sie nachher auf Variante B und später auf Variante C (falls es diese gibt) und tun Sie dasselbe. Häufig sehen Sie nach dieser Übung klarer und es fällt Ihnen leichter, die richtige Entscheidung zu treffen.

Quelle: «Am liebsten beides - Wie man gute Entscheidungen trifft» von Lukas Niederberger, 2013



Entscheidungen in Unternehmen: Kalkül oder Bauchgefühl?

Der deutsche Psychologe Gerd Gigerenzer hat untersucht, wie Führungskräfte und Topmanager Entscheidungen fällen. Dabei hat er Folgendes herausgefunden:

- Je höher Manager in der Hierarchie stehen, desto eher verlassen sie sich auf ihr Bauchgefühl. Doch die meisten von ihnen begründen ihre Entscheidung im Nachhinein mit rationalen Fakten und verschweigen die Intuition.
- In unserer Gesellschaft ist Intuition nicht als Entscheidungsgrund anerkannt. Deswegen verbergen oder vermeiden Führungskräfte Bauchentscheidungen.

Quelle: «Risiko - Wie man die richtigen Entscheidungen trifft» von Gerd Gigerenzer, 2013

Das sagt die Wissenschaft

Forscherinnen und Forscher rund um den Globus haben Entscheidungsprozesse in all ihren Facetten untersucht. Fünf nützliche Erkenntnisse:

1. Licht verstärkt unsere Emotionen. Deswegen treffen wir im Dunkeln rationalere Entscheidungen.

Studie: Alison Jing Xu, Aparna Labroo, Universität Toronto, 2014

2. Wer gut gelaunt ist, entscheidet schneller, ohne sich umfassend zu informieren. Das kann schlechtere Entscheidungen zur Folge haben.

Studie: Bettina von Helversen, Rui Mata, Universität Basel, 2012



3. Die körperliche Verfassung hat Einfluss auf unsere Entscheidungen. Die Analyse von 1112 Gerichtsurteilen in Israel zeigte auf, dass Richterinnen und Richter nach einer Pause positivere Urteile fällen.

Studie: Shai Danziger, Jonathan Levav und Liora Avnaim-Pesso, Universität Tel Aviv, 2011

4. Wenn wir uns schnell zwischen verschiedenen Optionen entscheiden müssen, wählen wir meistens die erste.

Studie: Dana R. Carney, Mahzarin R. Banaji, Universität Berkeley Kalifornien, 2012

5. Mehr ist nicht immer besser: Je mehr Auswahl wir haben, desto eher neigen wir dazu, uns gar nicht zu entscheiden. Auch sind wir im Nachhinein eher mit unserer Entscheidung unzufrieden.

Studie: Sheena Iyengar, Columbia Business School, 2000

100'000

So viele Entscheidungen schaffen wir pro Tag.

99 %

Fast alle unsere Entscheidungen fällen wir quasi automatisch. Der Griff zur Zahnbürste, der Start der Kaffeemaschine, der Sitzplatz im Bus: Darüber müssen wir nicht lange nachdenken.

71 %

Fast drei von vier Frauen geben an, sich bei bewussten Entscheidungen auf ihre Intuition zu verlassen. Bei Männern sind es gemäss einer Umfrage des «Beobachters» 55 Prozent.



Faustregeln helfen in einer komplexen Welt

Manchmal helfen bei Entscheidungen einfache Faustregeln. Dazu die Geschichte des Flugzeugs, das im Januar 2009 auf dem Hudson River landete. Als ein Schwarm Gänse in die Turbine geriet, mussten die Piloten in kürzester Zeit eine kritische Frage beantworten: Würden sie es zurück zum Flughafen schaffen? Anstatt ihren Bordcomputer zu konsultieren, hielten sie sich an eine einfache Pilotenregel: «Fixiere den Tower: Wenn er in der Cockpitscheibe auftaucht, schaffst du es nicht.» Denn ein Punkt, den man überfliegen kann, ist durch die Cockpitscheibe nicht sichtbar. Doch der Flughafen blieb in ihrem Sichtfeld und die Piloten wussten: Zurück zum Flughafen war keine Option. Also nahmen sie Kurs auf den Hudson River.

Neue Töne im Gitarrenmarkt

Relish Guitars exportiert ihre edlen Produkte an Gitarrenliebhaber auf der ganzen Welt. Um in Zukunft ein breiteres Publikum zu erreichen, wagt das Unternehmen nun einen mutigen Schritt.

 Daniel Schriber  Mo Henzmann

Die Manufaktur von Relish Guitars befindet sich in einem unscheinbaren Gewerbegebäude am hintersten Zipfel der Industriestrasse in Sempach Station. Hier, unmittelbar neben einer Futtermühle, ist die Firma zu Hause, die mit ihren innovativen Produkten Kunden rund um den Globus begeistert. Der Techniker des dreifachen Grammy-Gewinners Steve Vai bezeichnet die Gitarre mit dem patentierten Pickup-Swapping-System (siehe unten) als «Rolex der Gitarrenwelt». Die Zeitschrift «Wired» schrieb: «Wenn Apple eine Gitarre produzieren würde, sähe sie so aus.» Solche Feedbacks sind für Silvan Küng Bestätigung und Motivation

zugleich. Der Mitbegründer und Geschäftsführer von Relish Guitars erscheint zum Interview eine Viertelstunde später als vereinbart auf der Terrasse hinter der Produktionsstätte. Das tut er nicht etwa, um ein gängiges Rockstar-Image zu bedienen, sondern weil er gerade einem Sammler eine Spezialanfertigung für 7000 Franken verkaufen konnte. «Das gibt das erste Relish-Modell in Ferrari-Rot», freut sich Küng.

Seit seiner Gründung hat das Unternehmen rund 1000 Gitarren verkauft. Kostenpunkt: zwischen 4000 und 10'000 Franken. In Zukunft sollen es mehr Verkäufe sein. Viel mehr. «Wir wollen mit unseren Produkten den Gitarrenmarkt verändern», betont Küng. Um dieses Ziel zu erreichen, hat Relish dieses Jahr neben den handgefertigten Premium-Modellen eine günstigere Ausführung für knapp 1700 Franken auf den Markt gebracht. «Mit der Lancierung einer preiswerten E-Gitarre gehen wir ein Risiko ein», erklärt Küng. Denn damit setzt Relish das bisherige Edel-Image bei einigen Fans aufs Spiel. Bei gewissen Partnern ist die anfängliche Skepsis über die Neuausrichtung bis heute nicht verschwunden. Davon lässt sich Silvan Küng jedoch nicht beirren: «Ich bin zu 100 Prozent überzeugt von dem Schritt», betont der gebürtige Krienser. Gründe zur Zuversicht gibt es durchaus: Laut Küng hätten diverse Gitarrenmagazine das neue Modell mit Höchstnoten bewertet. «Zudem haben wir bereits etliche Vorbestellungen.»

Entwickelt und vorproduziert wird das Modell «Trinity by Relish» in der Schweiz, fertiggestellt wird das Halbprodukt von einem grossen Instrumentenhersteller aus Indonesien. Für das Unternehmen, das über 60'000 Instrumente pro Monat produziert, ist Relish nur ein kleiner Kunde. Um trotzdem ins Geschäft zu kommen, hat Küng dem Konzernchef eine Packung Kirschstängeli und einen handgeschriebenen Brief in die Hand gedrückt. «Um sein Ziel zu erreichen, muss man auch mal unkonventionelle Wege gehen», sagt Silvan Küng und lacht. Der indonesische Instrumentenhersteller sei nun stolz darauf, ein Teil der Relish-Erfolgsgeschichte zu sein.



Erfolg dank neuem System

Von ZZ Top über Stevie Wonder bis Motörhead: Zahlreiche Weltstars spielten schon Gitarren von Relish. Die Produkte aus Sempach Station sind insbesondere aufgrund ihres patentierten Pickup-Swapping-Systems begehrt. Es erlaubt ein schnelles und einfaches Wechseln des Tonabnehmers. Diese Innovation macht es möglich, dass eine E-Gitarre innerhalb kürzester Zeit für unterschiedliche Musikstile eingesetzt werden kann. Relish Guitars wurde 2013 gegründet und beschäftigt derzeit fünf Mitarbeitende.



In den Gitarren von Relish steckt viel Handarbeit.



Interview mit CEO Silvan Küng

«Ich bin eine intuitiv handelnde Person»

Silvan Küng, Sie haben sich zum Ziel gesetzt, die E-Gitarre neu zu definieren. Wie machen Sie das?

Indem wir echte Innovationen präsentieren. E-Gitarren werden seit über 60 Jahren praktisch gleich hergestellt. Mit einer neuen Bauweise und dem patentierten Pickup-Swapping-System (siehe Infotext) sowie besonders hochwertigen Materialien erzeugen unsere Instrumente einen einzigartigen Klang und heben sich von der Masse ab.

Gibt es Unternehmen aus anderen Sektoren, die Sie inspirieren?

Mich faszinieren Unternehmen, die es schaffen, sich immer wieder neu zu erfinden und Bewährtes zu hinterfragen.

Ein prominentes Beispiel hierfür ist Apple. Smartphones gab es schon, bevor das erste iPhone präsentiert wurde. Doch keine Firma brachte es fertig, sich so sehr an den Kundenbedürfnissen zu orientieren wie Apple. Genau das ist auch unser Ziel. Wir wollen mit E-Gitarren einen neuen Standard setzen.

Der Schweizer Markt ist das eine, den internationalen Durchbruch zu schaffen das andere. Wie gelingt das?

Wir haben von Anfang an grossen Aufwand betrieben, um den Schritt ins Ausland zu schaffen. Anders wäre es nicht gegangen: Der Gitarrenmarkt in der Schweiz war zu Beginn einfach zu klein für ein innovatives Produkt wie unseres. Um

«Ein Kunde verglich unsere Gitarren mit Produkten der Schweizer Uhrenindustrie.»

mit einem solchen Produkt den Durchbruch zu schaffen, muss man sich auf die grossen Märkte konzentrieren. In unserer Branche sind dies vor allem die USA und Japan.

Wie erreichen Sie diese Märkte?

Wir gehen im Marketingbereich bewusst innovative Wege und versuchen auch dort immer wieder Neues. Social Media zum Beispiel ist für uns heute mindestens so bedeutend wie die Präsenz an Instrumentenmessen. Aktuell pflegt Relish Partnerschaften mit mehreren szenebekanntem Youtubern, die Videos über unsere Produkte machen. Darüber hinaus kommt uns auch der gute Ruf der Schweiz zugute. Ein Kunde aus den USA verglich unsere Gitarren auch schon mit Produkten der Schweizer Uhrenindustrie. Das hilft natürlich sehr.

Lassen Sie sich bei Ihren Entscheidungen eher vom Bauchgefühl oder vom Kalkül leiten?

Das hat sich im Laufe der Jahre etwas verändert. Während ich früher vor allem auf meinen Bauch hörte, bin ich heute etwas analytischer unterwegs. Trotzdem würde ich mich immer noch als intuitiv handelnde Person bezeichnen. Es ist wahrscheinlich eine Mischung von beidem: Zuerst höre ich auf den Bauch, dann lasse ich das erste Gefühl sacken und versuche, die Sache kopflastiger zu beurteilen.

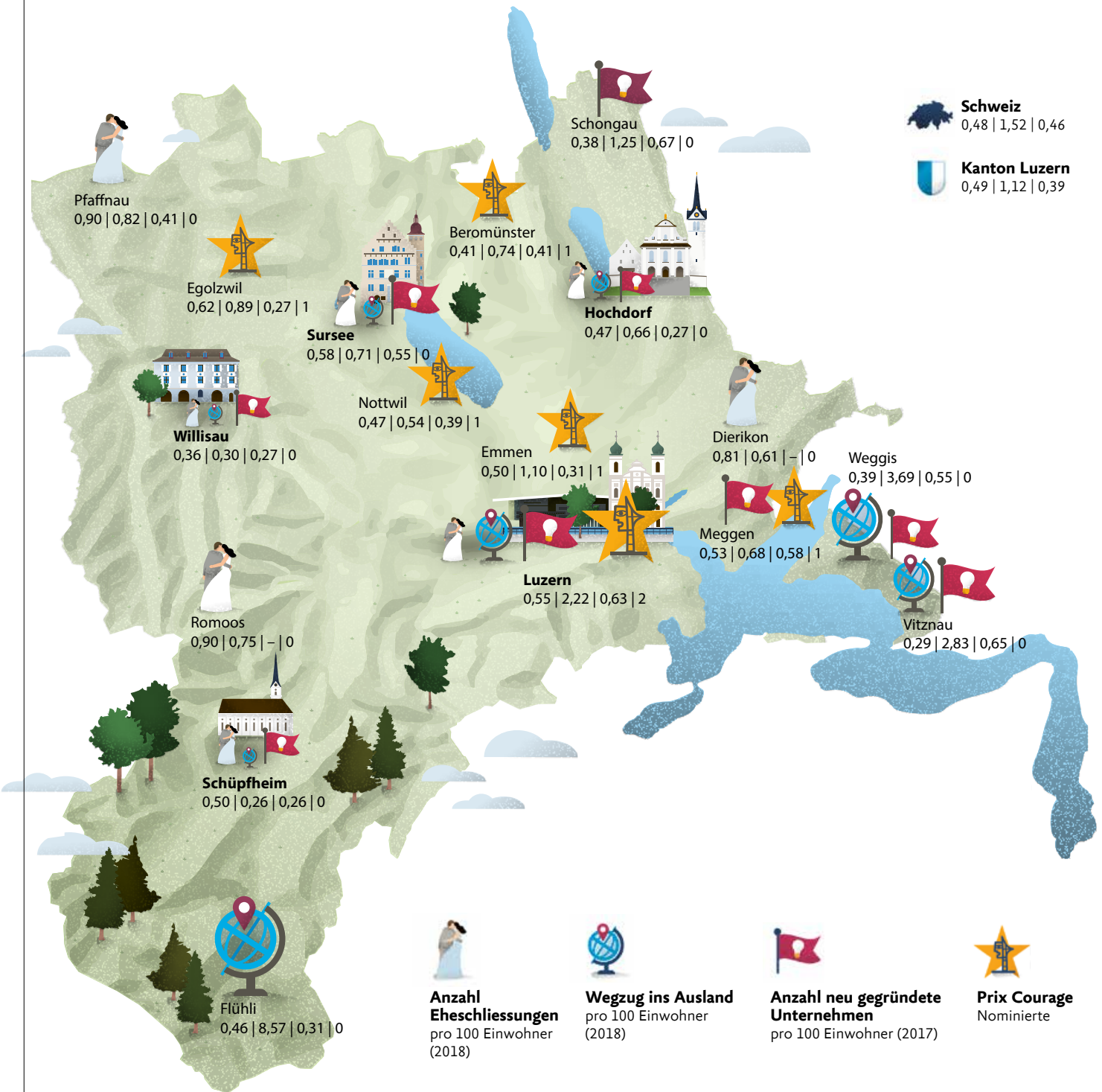
Wie steht es um die Fehlerkultur in Ihrem Unternehmen?

Fehler sollen und dürfen passieren, unbedingt sogar! Wichtig ist jedoch, dass man analysiert, warum etwas nicht funktioniert - und dann seine Lehren daraus zieht. Wer nur immer absolut sichere Entscheidungen trifft und nicht bereit ist, Risiken einzugehen, ist in meinen Augen kein Unternehmer.



Hier leben die Mutigen

Lässt sich Mut messen? Wohl kaum, aber es gibt Indizien: der beherzte Heiratsantrag, das gewagte Auswandern oder das Risiko eines neu gegründeten Unternehmens. Und natürlich zeugt auch eine Nominierung für den Prix Courage von ordentlich Mumm.



Ihre Gemeinde ist auf der Karte nicht abgebildet? Alle Zahlen finden Sie online: lukb.ch/mutig-leben

Illustration: Pia Bublies; Quellen: Lusstat Statistik Luzern, Bundesamt für Statistik, «Beobachter»

LUKB-Ratgeber

Anlegen

Nicht von Emotionen leiten lassen



Eines sagen wir Ihnen vorweg: Den einzig richtigen Zeitpunkt, um mit Anlegen zu beginnen, gibt es nicht. Aber Sie können vieles richtig machen, indem Sie vier einfache Grundregeln berücksichtigen.

Regel 1: Nicht alles auf einmal

Investieren Sie nicht die gesamte Summe auf einmal. Indem Sie gestaffelt investieren, können Sie Schwankungen an der Börse besser ausgleichen. Die Regelmässigkeit können Sie selber festlegen, zum Beispiel monatlich oder quartalsweise.

Regel 2: Der Strategie treu bleiben

Anlagen unterliegen immer Wertschwankungen. Deswegen sollten Sie sich bei der Wahl der Strategie überlegen, welche Schwankungen Sie - finanziell und emotional - aushalten können. Anschliessend lohnt es sich, an dieser Strategie über den bestimmten Zeitraum festzuhalten und sich nicht gleich beim ersten Verlust verunsichern zu lassen.

Regel 3: Geduld ist ein guter Begleiter

Für Anlegerinnen und Anleger ist es nicht immer einfach, längerfristige Ziele im Auge zu behalten. Doch die Finanzmärkte laufen in Zyklen. Die vergangenen paar Jahre sind nicht zwingend repräsentativ für die Entwicklung in den bevorstehenden Jahren. Beim Anlegen brauchen Sie einen langen Zeithorizont und Durchhaltevermögen.

Regel 4: Nicht von Emotionen leiten lassen

Emotionen sind ein schlechter Ratgeber für Anlageentscheide. Unsere Darstellung illustriert die Gedanken, wenn Emotionen Anlageberater spielen. Vielleicht erkennen Sie sich wieder?

Strategietreue zahlt sich aus. Warum? Das lesen Sie auf unserer Website: lukb.ch/de/strategietreue-zahlt-sich-aus

Helfen Awards bei der Fonds-Wahl?

Unabhängige Rating-Agenturen zeichnen Anlageprodukte der LUKB regelmässig für Spitzenleistungen aus. Awards sind ein wichtiges Indiz bei der Auswahl von Anlagefonds, wenn auch nie das einzige:

lukb.ch/fonds-auszeichnungen

Finanzwelt einfach erklärt

Die US-Website Investopedia will die Finanzwelt für alle verständlich machen. Das gelingt ihr mit Erklärvideos, einem Börsensimulator, Onlinekursen oder einem umfassenden Finanzwörterbuch:

investopedia.com



Wer hinhört, weiss mehr

Praktisches Wissen für den Alltag erwerben - beim Kochen, Zufahren oder Spazieren: Die LUKB-Podcasts geben Empfehlungen und Tipps rund um die Themen Vorsorge und Absicherung:

lukb.ch/podcasts

Das «Betongold» verspricht konstante Erträge

In Zeiten von Negativzinsen sind Investitionen in Immobilien attraktiv – auch mit wenig Geld. Wir zeigen Möglichkeiten und räumen mit Vorurteilen auf.

 Jonas Wydler  Pia Bublies



Zuerst eine grundsätzliche Entscheidung: Wenn Sie planen, in Immobilien zu investieren, können Sie entweder direkt oder indirekt investieren. Ihre Wahl hängt dabei nicht nur vom Kapital ab, sondern auch von Ihrer Risikobereitschaft. Die Optionen:

1. Kauf eines Eigenheims oder einer Rendite-Liegenschaft

Das Renditerisiko ist dabei eher klein, denn attraktive Objekte sind aktuell stark gesucht und dürften bei intakter Nachfrage in Zukunft weiter an Wert zulegen. Die finanziellen Hürden sind aber hoch und das Geld ist langfristig gebunden.

2. Kauf von Anteilscheinen von offenen Immobilienfonds oder -aktien

Beide Optionen sind auch mit tieferen Sparbeträgen interessant. Zudem haben Sie jederzeit Zugang zum Geld und bleiben liquide.

Immobilienfonds sind in der Regel etwas defensiver als Aktien: Sie arbeiten mit weniger Fremdkapital und sind weniger anfällig auf Schwankungen der Finanzmärkte. Erst eine langanhaltende Rezession oder ein Immobilien-crash hätten einen stark negativen Einfluss. Dafür ist die Wertsteigerung geringer. Entscheidend sind die Zutaten der Produkte.

Immobilienaktien sind im Vergleich dazu aufgrund ihrer Geschäftsausrichtung oftmals risikoreicher: Sie werfen in guten Zeiten eine bessere Rendite ab als Fonds, korrigieren aber auch stärker. Das konnte man während der Pandemie und den darauffolgenden wirtschaftlichen Konsequenzen beobachten. Grosse Immobilienaktien orientieren sich hauptsächlich an Büro- und Geschäftsliegenschaften und am Einzelhandel. Geschäftsfelder also, die stärker auf wirtschaftliche Turbulenzen und Entwicklungen reagieren.

Fonds: für alle etwas dabei

Ob Sie sich für Fonds oder Aktien entscheiden, hängt von Ihrer Risikofreude, Ihrem

Anlageziel, den finanziellen Möglichkeiten und dem Zeithorizont ab. Für die Immobilienfonds spricht die breite Palette an Möglichkeiten.

So gibt es Immobilienfonds, die ganz auf das Segment Wohnen setzen und somit kaum auf Konjunkturschwankungen reagieren. Andere spezialisieren sich rein auf das Segment Gewerbe, bei denen das Kursrisiko höher ist. Und dann gibt es die gemischten Immobilienfonds, die sowohl Wohn- als auch Gewerbeliegenschaften im Portfolio besitzen. Nicht zu vergessen sind die Nischenfonds, die sich auf ein Thema wie Logistikimmobilien fokussieren.

Die Portfolios der grossen Immobilienfonds beinhalten 300 bis 400 unterschiedliche Liegenschaften: von sanierten Altbauten an zentralen Lagen in Städten bis zu verdichteten Neubauten. Grundsätzlich gilt: Je breiter die Diversifizierung, desto stabiler die Anlage. Und je länger der Zeithorizont, desto grösser ist die Chance für eine Wertsteigerung.

Der richtige Zeitpunkt

Die Preise für Immobilien steigen und steigen: In den letzten 20 Jahren haben sie sich im Schnitt fast verdoppelt - und zwar in nahezu allen Segmenten von Wohn- bis zu Ge-

werbeimmobilien. Trotzdem ist der Zeitpunkt für eine Anlage in Immobilien gut: Hypotheken sind so günstig wie nie und es herrscht ein Anlagenotstand.

Die Gesamrendite von Immobilienfonds betrug gemessen am Immobilienfondsindex (SWIIT) in den letzten 5 Jahren rund 6 Prozent jährlich. Wobei 2019 mit plus 21 Prozent ein ausserordentliches Jahr war. Eine solche Performance scheint für die nächsten Jahre unwahrscheinlich, aber eine leicht positive Gesamrendite ist möglich, wenn das Umfeld günstig bleibt.

Bei den Immobilienfonds, welche die Luzerner Kantonalbank einsetzt, beträgt die Ausschüttungsrendite rund 2,5 Prozent. Zudem bieten Immobilien als Sachwerte einen Schutz gegenüber der Inflation. Selbst wenn die Preise steigen und der Geldwert abnimmt, verspricht das «Betongold» konstante Erträge und gute Chancen für eine mittel- bis langfristige Wertsteigerung. Anders bei Obligationen in Schweizer Franken: Sie werfen derzeit tiefe oder sogar negative Rendite ab.

Auch bei kleineren Investitionen interessant

Es kursieren einige Vorurteile und Unwahrheiten im Bereich der Immobilien.



 Nachgefragt

«Stabile Mietverhältnisse generieren Mehrwert»

Patrick Schmid, Manager eines Immobilienportfolios, gibt Einblick in seinen Berufsalltag.

Wer sind hauptsächlich Ihre Kunden?

Investorinnen und Investoren sowie Mieterinnen und Mieter; das heisst, meine Kunden erstrecken sich auf den Finanz- und den Realmarkt. Die Investorensseite erwartet eine hohe und verlässliche Rendite. Mieterinnen und Mieter auf der anderen Seite wünschen sich ein qualitativ gutes Mietobjekt zu möglichst tiefer Miete. Dies stellt einen prinzipiellen Zielkonflikt dar. Im Idealfall lassen sich die Ziele aber vereinen. Beispielsweise generiert ein langfristiges, stabiles Mietverhältnis für beide Seiten einen Mehrwert.

Was fasziniert Sie am Job des Immobilieninvestors?

Als Immobilieninvestor ist man eingebettet in die politischen, rechtlichen und soziodemografischen Entwicklungen einer Gesellschaft. Zudem stellt einem die tägliche Arbeit mit dem Portfolio laufend vor spannende liegenschaftsbezogene Herausforderungen. Diese reichen von der Bereitstellung der optimalen Gebäudetechnik bis zum Verständnis der Wohnpräferenzen oder Businessmodelle der einzelnen Mieterinnen und Mieter. Das war etwa bei der Covid-19-Thematik wichtig: Als Portfoliomanager sind wir den Investoreninteressen verpflichtet. Deshalb haben wir mit vom Lockdown betroffenen Mieterinnen und Mietern individuelle Lösungen gesucht, die langfristig tragbar und kompatibel mit den jeweiligen Geschäftsmodellen sein sollten.

Warum haben Sie sich für diesen Beruf entschieden?

Ausschlaggebend war die Motivation, einen Wert zu generieren, der real und sichtbar ist. Dazu wurde mir schnell klar, dass für ein erfolgreiches Real Estate Asset Management die Zusammenarbeit mit Spezialisten unterschiedlichster Ausbildungen und Hintergründe notwendig ist. Die Vielfalt und das Spannungsfeld zwischen Investment- und Mietmarkt faszinieren mich und sind so in keiner anderen Anlageklasse vorzufinden.

Was hat sich in Ihrer Branche am meisten verändert?

Rückblickend auf meine 15 Jahre Berufstätigkeit sticht vor allem die zunehmende Professionalisierung und Kundenorientierung der Immobilienbranche heraus. Dies führe ich auf den Konkurrenzdruck und die besseren Ausbildungsmöglichkeiten zurück. Ausserdem nimmt der Druck auf die Branche von Seiten Politik laufend zu. Vor wenigen Jahren war beispielsweise das strikte Mieterschutzgesetz des Kantons Genf noch die Ausnahme. Inzwischen sind tiefgehende regulatorische Eingriffe in den Immobilienmarkt auch im Rest der Schweiz kein Tabu mehr. Als Real Estate Asset Manager muss man sich den verändernden Rahmenbedingungen anpassen, was eine starke Organisation mit gleichzeitig flexiblen Strukturen erfordert.



Patrick Schmid

Patrick Schmid ist Portfoliomanager für Immobilienfonds bei Swisscanto Invest, dem Asset Manager der Zürcher Kantonalbank.

Zum Beispiel sind für Immobilienfonds und -aktien keine grossen Investitionssummen nötig. Anteilscheine gibt es bereits ab 50 bis 100 Franken. Zudem bleibt man jederzeit liquide: Wenn man auf das Geld angewiesen ist, können die Anteilscheine sehr schnell in Cash umgewandelt werden.

Der Kauf einer Renditeliegenschaft hingegen ist erst ab einem gewissen Vermögen realistisch. Kommt hinzu, dass das Geld in der Regel langfristig gebunden bleibt, weil der Aufwand für den Verkauf einer Immobilie beträchtlich ist. Es kann zudem vorkommen, dass Risiken eher unterschätzt werden; etwa Hypozahlungen, Zinsänderungen oder Kosten der Instandhaltung. Die Vorgaben sind strikt und die Eintrittshürden hoch. Bei diesen komplexen Fragen können Sie auf die Expertise der LUKB zählen.

Auch ein Eigenheim bleibt für viele ein Traum. Zwar steigt die Wohneigentumsquote in der Schweiz seit den 70er-Jahren stetig, liegt aber im internationalen Vergleich immer noch bei tiefen 40 Prozent. Umfragen zeigen, dass viele Schweizerinnen und Schweizer gerne ein eigenes Haus kaufen würden, dies jedoch an der Geldfrage scheitert. Der Anlagenotstand und die beschränkten Bodenressourcen haben die Preise weiter durchs Dach getrieben.

Die Schweiz bleibt vorerst ein Land der Mieterinnen und Mieter. Doch das schliesst eine Anlage in Immobilien nicht aus: Mit den verschiedenen Immobilienfonds und -aktien gibt es interessante Möglichkeiten auch für kleinere Budgets.

Die Immobilienbank der LUKB bietet Expertise im Bereich der Immobilienbewirtschaftung, um das Risiko möglichst tief zu halten.

 lukk.ch/de/unternehmen/immobilien-themen



Hat sich das Risiko gelohnt?

Alle müssen einmal über den eigenen Schatten springen, Mut beweisen, ein Risiko eingehen. Ob es sich gelohnt hat, weiss man erst im Nachhinein.



«Ich hatte kürzlich eine aufwendige Operation mit Narkose am Kniegelenk. Ich musste mir gut überlegen, ob ich das Risiko eingehen will. Aber es hat sich gelohnt und das Knie fühlt sich wieder richtig gut an.»

Meret Bader, Luzern

«Ich bin das Risiko eingegangen, beruflich ganz auf die Karte Musik zu setzen. Das Booking- und Eventbusiness ist hart, aber ich lerne tolle Menschen kennen und es kommt extrem viel zurück.»

Cyril Montavon, Luzern



«Ich musste in meinem Leben bisher nicht das ultimative Risiko eingehen, vielleicht kommt das noch. Ich denke derzeit über eine berufliche Weiterbildung nach, von der ich noch nicht weiss, welche Türen sie für mich öffnen wird.»

Claudio Birnstiel, Luzern

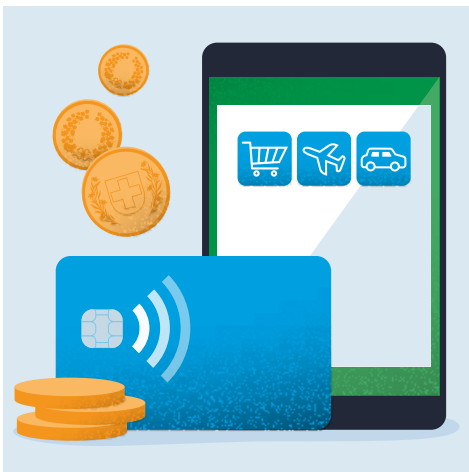
«Existenzielle Risiken gehen wir in der Schweiz selten ein und die Gefahr, alles zu verlieren, ist gering. Ich habe vor einigen Jahren eine Leitungsstelle gekündigt, ohne zu wissen, was kommt. Die unsichere Zeit war für mich und meine Familie eine Belastung. Nun habe ich mich in die Selbstständigkeit gewagt - und es hat sich als richtiger Weg erwiesen.»

Nadja Bürgi, Luzern



Die Alleskönner-Karte

Haben Sie gewusst, dass eine völlig neue Kartengeneration auf den Markt kommt? Man kann damit wie bisher Einkäufe bezahlen und Bargeld abheben – und noch einiges mehr. Was Sie wissen müssen und auf welche Vorteile Sie sich freuen können.



Ab Oktober 2020 führt auch die Luzerner Kantonalbank eine neue Debitkarte mit dem Namen Visa Debit ein und löst damit die bisherige Maestro-Karte ab. Hinter der neuen Karte steckt ein smarter Alleskönner. Mit Visa Debit beziehen Sie Bargeld, machen Ihre täglichen Einkäufe und bezahlen auch online. Zudem lässt sich die Karte auf dem Smartphone oder auf der Smartwatch als Zahlungsmittel hinterlegen. Mit diesen und weiteren Funktionen kann die Karte fast alles, was man bisher nur von Kreditkarten kannte. Selbst Reservationen von Hotels, Mietfahrzeugen und Flügen sind damit weltweit möglich. Das macht Visa Debit zur unverzichtbaren Reisebegleitung.

Wo liegt denn der Unterschied zur Kreditkarte?

Im Unterschied zur Kreditkarte werden die bezahlten Beträge direkt vom Konto abgebucht und nicht mit einer monatlichen Abrechnung beglichen. Das sorgt für eine optimale Übersicht der aktuellen Finanzen.



Weitere Informationen zur neuen Debitkarte finden Sie online: lukb.ch/visadebit



Austausch der Karten bei der LUKB

Der Austausch der bisherigen Maestro-Karten erfolgt gestaffelt, startet im Herbst und wird bis Ende Februar 2021 abgeschlossen sein. LUKB-Kundinnen und -Kunden, die aktuell eine LUKB-Maestro-Karte verwenden, erhalten schriftlich alle notwendigen Infos zur Kartenbestellung.



Die Angebote in der Übersicht:

Die neue Visa Debit der LUKB gibt es in drei Abstufungen (alle Angaben in CHF):

	Classic	Prime	Black
Monatsgebühr	4	9	18
Bezahlung im Ausland	0	0	0
Bargeldbezug im Ausland	5	0	0
Bargeldbezug bei Kantonalbanken	0	0	0
Bargeldbezug an anderen Automaten	2	2	0
Zusatzleistungen			
Bestpreis-Garantie	bis 1000	bis 2000	bis 5000
Einkaufs- oder Ticketversicherung	bis 1000	bis 2000	bis 5000
Medizinische Reiseassistance	-	bis 200'000	unbegrenzt
Reiseannulierung oder -unterbruch	-	bis 10'000	Bis 20'000
Mietwagen-Vollkaskoversicherung	-	bis 40'000	Bis 80'00

Praktisches Wissen zum Thema Anlegen

Soll ich selber anlegen oder anlegen lassen?

Das eigene Portfolio zusammenzustellen und Anlageentscheide zu treffen, ist kein Kinderspiel. Dazu benötigen Sie vertieftes Fachwissen, ausgeprägtes Interesse am Thema und ausreichend Zeit, um das Portfolio zu bewirtschaften. Wenn Sie sich beim Anlegen lieber auf Fachpersonen verlassen, haben Sie zwei Möglichkeiten: Entweder Sie legen gemeinsam mit Ihrer Anlageberaterin beziehungsweise Ihrem Anlageberater eine Strategie fest und delegieren die Bewirtschaftung Ihres Portfolios an die Bank (Vermögensverwaltung). Oder Sie holen sich beratende Unterstützung und treffen die Anlageentscheide selbst (Vermögensberatung).

Lesen Sie mehr dazu:
 lukb.ch/vermoegen-organisieren



Was sind Strukturierte Produkte?

Ein Strukturiertes Produkt ist oftmals eine Kombination aus einer klassischen Finanzanlage (zum Beispiel Aktien, Obligationen) und Derivaten. So entstehen neue Produkte, die jede Erwartungshaltung bezüglich zukünftiger Marktentwicklungen abbilden und somit optimal auf die individuellen Risiko- und Renditepräferenzen des Anlegers abgestimmt werden können. Wer Strukturierte Produkte einsetzt, will typischerweise das Anlagerisiko reduzieren und trotzdem eine attraktive Rendite erzielen. Dies ist je nach Marktumfeld mit einer direkten Finanzanlage nicht möglich oder mit zu viel Risiko verbunden. So kann beispielsweise mit einem Barrier Reverse Convertible (BRC) ein attraktiver Coupon mit gleichzeitigem Risikopuffer erreicht werden. BRCs schneiden besser ab als der Basiswert (zum Beispiel eine Aktie), falls dieser stagniert, nicht unter die Barriere fällt oder leicht steigt. Ein weiterer Vorteil von Strukturierten Produkten liegt im erleichterten Zugang für Privatanleger zu neuen Märkten.

Weitere Informationen:
 strukturierteprodukte.lukb.ch



Was ist ein ETF?

Die Abkürzung ETF steht für Exchange Traded Funds. Das sind kostengünstige Fonds, die einen Börsenindex – beispielsweise den SMI oder Dow Jones – abbilden. Der Wert des Fondsanteils bewegt sich somit im Gleichschritt mit dem Index: Wenn der SMI um 3 Prozent steigt, dann steigt auch der Wert des Anteils um 3 Prozent. Im Gegensatz zu einem Strategiefonds steckt kein Portfoliomanager dahinter, der den Fonds aktiv bewirtschaftet. Ein weiterer Unterschied liegt darin, dass ein ETF nicht über verschiedene Anlagekategorien diversifiziert ist. Wer eine breitere Diversifikation erreichen will, kann seine Anlage auf verschiedene ETFs verteilen oder sich für einen Strategiefonds entscheiden.

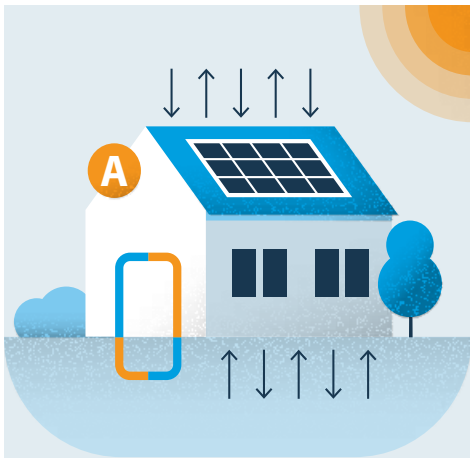


Was sind Kryptowährungen?

Eine Kryptowährung ist eine digitale Währung. Heute gibt es mehrere Tausend verschiedene Kryptowährungen; die bekannteste unter ihnen ist Bitcoin. Kryptowährungen haben unterschiedliche Merkmale und Anwendungsbereiche. Allen gemeinsam ist, dass Transaktionen kryptografisch verschlüsselt werden – daher der Name. Diese Transaktionen werden anschliessend im Internet auf einer dezentralen Datenbank abgelegt und auf vielen Rechnern gespeichert. Bei Bitcoin basiert diese Datenbank auf der Blockchain-Technologie. Die dezentrale Speicherung und die Verschlüsselung machen es sehr schwierig, solche Transaktionen zu fälschen.

Renovieren für die Umwelt und das Portemonnaie

Energiekosten im Eigenheim können je nach Immobilie stark variieren. Bei älteren Objekten lassen sich mit einer Renovation Energie und Betriebskosten einsparen.



Haben Sie sich schon einmal bewusst mit dem Energiehaushalt Ihrer Immobilie auseinandergesetzt? Dieser beeinflusst zu einem grossen Teil, wie energieeffizient und nachhaltig Sie leben. Wenn Sie bei einer Renovation bewusst auf energetische Aspekte achten, freuen sich Geldbeutel und Umwelt.

Der Energieverbrauch zu Hause setzt sich hauptsächlich aus Heizung, Strom und Warmwasser zusammen, wobei das Heizen für den grössten Anteil verantwortlich ist. Die nachhaltige Erzeugung von Wärme reicht aber nicht, ebenso wichtig ist die Dämmung der Gebäudehülle.

Besonders ältere Gebäude sind meist schlecht gedämmt. Wärme geht durch Fenster, Fassaden, Dach oder die Kellerdecke verloren. Alleine durch eine gut gedämmte Gebäudehülle lässt sich der Heizbedarf in der Regel um zwei Drittel reduzieren.

Heizen mit Wärmepumpe

Heizen mit Erdöl ist nicht mehr zeitgemäss. Die Wärmepumpe hat sich als günstige und umweltfreundliche Alternative etabliert. Je nach Modell entzieht die mit Strom betriebene Pumpe Wärme aus der Luft, der Erde oder dem Grundwasser. Die Wärmeenergie an sich ist somit bereits vorhanden und daher gratis.

Bei einer Renovation ist die Luft-Wasser-Wärmepumpe eine beliebte Heizlösung. Sie entzieht die Wärme der Umgebungsluft und überträgt sie ins Heizsystem des Gebäudes. Bei einer Erdwärmepumpe sind die Investitionskosten und der Installationsaufwand höher, da Erdsonden bis zu 300 Meter tief in den Boden eingelassen werden. Dem grösseren Aufwand stehen allerdings tiefere Betriebskosten gegenüber als bei einer Luft-Wasser-Wärmepumpe.

Sonnenenergie kann entweder direkt in Wärme (Solarthermie) oder Strom (Fotovoltaik) umgewandelt werden.

Für die Erzeugung von Solarstrom verwandeln Fotovoltaikmodule Sonnenenergie in Elektrizität, die im eigenen Haushalt genutzt wird. Es ist sinnvoll, Fotovoltaikanlagen mit Wärmepumpen zu kombinieren. So kann mit dem gewonnenen Strom via Wärmepumpe Warmwasser erzeugt und das eigene Haus beheizt werden. Überschüssiger Strom wird ins Netz geleitet und vergütet. Oder er fliesst in einen Batteriespeicher, sodass man auch nachts Eigenstrom nutzen kann.

Bei der Solarthermie erhitzt die Sonne das Wasser direkt via Sonnenkollektoren. Dadurch kann ein wesentlicher Teil des benötigten Warmwassers erzeugt werden, auch im Winter bei tiefen Temperaturen.

Investition in die Zukunft

Eine umweltschonende Heizlösung ist in der Anschaffung generell teurer als solche mit fossilen Quellen. So kostet eine Luft-Wasser-Wärmepumpe rund zwei Drittel mehr als eine neue Ölheizung. Der Blick in die Zukunft lohnt sich aber: Langfristig zahlen sich ökologische Varianten aus, weil im Betrieb deutlich weniger Kosten anfallen.

Die jährlichen Betriebskosten werden durch eine Wärmepumpe ungefähr halbiert und der CO₂-Ausstoss verringert sich je nach Modell um über 90 Prozent. Hinzu kommt, dass Abgaben auf fossile Brennstoffe in Zukunft steigen werden, was das Heizen mit Öl noch teurer macht.

Sie wollen Ihre alte Heizung ersetzen?
So gehen Sie vor:

[lukb.ch/heizung-renovieren](https://www.lukb.ch/heizung-renovieren)



Energiespar-Hypothek

Die LUKB unterstützt nachhaltige Bauvorhaben. Die neue Energiespar-Hypothek bietet eine Zinsvergünstigung für energieeffiziente Neu- oder Umbauten und fördert Investitionen in erneuerbare Energien. Das Produkt steht Privatpersonen und Firmen zur Verfügung.

[lukb.ch/energiespar-hypothek](https://www.lukb.ch/energiespar-hypothek)

Die Weichen stellen für den Fall der Fälle

Voraussicht gibt Sicherheit: Wer zu Lebzeiten die richtigen Entscheide fällt, sorgt dafür, dass nach dem Ableben alles gemäss den eigenen Wünschen abläuft.



Es hilft, dass der Tod in der heutigen Gesellschaft offener diskutiert wird als früher. Schliesslich geht es um ureigene Wünsche: Wie will ich bestattet werden? Wen will ich begünstigen? Je konkreter und klarer die Vorgaben, desto einfacher wird es später für die Angehörigen in einer schwierigen Zeit.

Nicht zuletzt, um bei einem Todesfall Streit oder Verlustängste zu minimieren, sind Regelungen zu Lebzeiten unverzichtbar. Spätestens beim Kauf eines Eigenheims, bei unterschiedlichen Erbvorbezügen an die Nachkommen oder bei nicht-gemeinsamen Kindern sind Regelungen empfehlenswert. Gerade bei unverheirateten Paaren kann sonst das böse Erwachen drohen: So geht im Todesfall das ganze Vermögen von Gesetzes wegen an die Kinder. Die Partnerin oder der Partner hingegen erhält nichts.

Testament, Erbvertrag oder Ehevertrag

Eine Nachlassregelung ist immer etwas sehr Individuelles. Sei dies ein Testament, mit dem Kinder auf den Pflichtanteil gesetzt, Begünstigte bezeichnet oder Vermächtnisse verfügt werden. Oder sei dies eine Lösung mittels Ehe- oder Erbvertrags. Auch der digitale Nachlass wird je länger, je mehr zum Thema (siehe Link).

Vor allem bei Erbvorbezügen oder Verfügungen zu Lebzeiten empfiehlt es sich, genauer hinzuschauen und zu planen. Wenn diese nicht dokumentiert sind oder einzelne Nachkommen bevorzugen, kann das später zu Streitigkeiten führen. Deshalb sollten Erbvorbezüge jeweils in einem schriftlichen Vertrag festgehalten werden, den alle Erbberechtigten mitunterzeichnen.

Auf Trauer kann Streit folgen

Besonders anspruchsvoll ist die Erbteilung im Sinne der verstorbenen Person, wenn sich Liegenschaften im Nachlass befinden, wenn unterschiedliche Erbvorbezüge ausgerichtet wurden oder die Kinder noch minderjährig sind. Allfällige Verteilungskämpfe können sich über Jahre hinziehen, weil die Erbengemeinschaft einstimmig entscheiden muss.

Bei solchen Knacknüssen kann eine neutrale Willensvollstreckerin schlichten. Mit Vorteil wird für die Aufgabe der Erbteilung eine erfahrene Drittperson oder Firma gewählt, der man vertrauen kann und die von allen Erbberechtigten akzeptiert wird. Da der Zuzug eines solchen Willensvollstreckers zwingend in einer Verfügung von Todes wegen festgehalten werden muss, braucht es auch hier die viel zitierte Voraussicht.



Gut zu wissen

Kontozugriff, Daueraufträge, Karten und E-Banking-Verträge des Verstorbenen werden in der Regel unmittelbar nach dem Todesfall gesperrt oder gelöscht. Für den Zugriff – etwa um laufende Kosten zu begleichen – ist die Erbbescheinigung und die Zustimmung aller Erben erforderlich.

Eine Checkliste mit den wichtigsten administrativen Aufgaben, die nach einem Todesfall anfallen: lukb.ch/de/todesfall-was-tun

Zuhören statt lesen: Eignen Sie sich hilfreiches Wissen an zu den Themen «Testament verfassen» oder «Digitaler Nachlass»: lukb.ch/podcasts

Anlegen light

So funktioniert ein Fondssparplan

Regelmässiges Anlegen lohnt sich bereits mit wenig Geld:
Sei es für das ganz persönliche Sparziel, einen gemeinsamen Traum
oder als langfristiges Geschenk für das Göttikind.



Anlegen leicht gemacht: Lassen Sie den Fondssparplan arbeiten.

Wollen Sie Ihrem Göttikind ein Startkapital übergeben, wenn es 18 wird? Oder sparen Sie auf eine grössere Investition? Es lohnt sich, das Geld nicht auf einem Sparkonto liegen zu lassen, sondern regelmässig in einen Fonds einzuzahlen. Dafür müssen Sie weder besonders vermögend sein, noch brauchen Sie spezielle Kenntnisse des Anlagegeschäfts. Mit einem Fondssparplan, wie ihn auch die LUKB anbietet, sind Investitionen ab einem Betrag von 50 Franken möglich.

Risiko streuen mit einem Anlagefonds

Im Gegensatz zum Sparkonto wird Ihr Geld in einen Fonds investiert. Das bringt höhere Renditechancen, es besteht aber auch immer ein Marktrisiko. In einem Fonds sind viele verschiedene Wertpapiere wie Aktien oder Obligationen in einem Topf gesammelt. Dadurch gehen Sie ein kleineres Risiko ein, als wenn Sie in einzelne Wertpapiere inves-

tieren. Sinkt der Kurs eines Wertpapiers im Anlagefonds, ist der Verlust für Sie kleiner, weil es nur eines von vielen im Topf ist. Das Risiko wird also auf viele verschiedene Titel verteilt. In einzelne Wertpapiere wie etwa Aktien zu investieren, ist folglich riskanter. Hier sollten Sie nur Geld einsetzen, das für längere Zeit nicht für einen bestimmten Zweck vorgesehen ist.

Langfristig planen und profitieren

Der Fonds stellt gegenüber einzelnen Anlagen zwar eine gewisse Stabilität her. Die Wertpapiere wechseln aber dennoch ständig den Kurs und damit ihren Wert. Daher ist der Zeitpunkt von Kauf und Verkauf besonders wichtig. Kaufen sollten Sie, wenn die Wertpapiere am günstigsten sind, und verkaufen, wenn sie am teuersten sind. Die Entwicklung der Kurse ist aber ungewiss und dieser Zeitpunkt deshalb nicht planbar. Hier setzt der Fondssparplan an: Dank einer langfristig ausgelegten Anlagestrategie sind Sie nicht mehr von diesem kritischen Moment abhängig. Der Fondssparplan lebt davon, dass Sie regelmässig und über einen langen Zeitraum einzahlen. Wenn Sie jeden Monat den gleichen Betrag einzahlen, werden davon je nach Kurs mehr oder weniger Anteile erworben. Dadurch wird das Risiko der Preisschwankung geglättet, was sich über die Dauer der Zeit auszahlt. Sie profitieren dann vom sogenannten Durchschnittspreisereffekt.

Alle diese Faktoren machen den Fondssparplan zu einem unkomplizierten und benutzerfreundlichen Anlageprodukt, das sich für alle lohnen kann - unabhängig von Erfahrung und Vermögen.

Weitere Infos zum Fondssparplan:
lukb.ch/fondssparplan



Kleine Beträge flexibel investieren

Einen Fondssparplan können Sie ganz nach Ihren Vorstellungen gestalten: Entscheiden Sie selbst über Betrag, Häufigkeit der Einzahlung, Investitionsobjekt und Ausrichtung Ihres Plans:

Betrag: Wegen der langfristigen Ausrichtung und der regelmässigen Einzahlung lohnt sich der Fondssparplan auch mit kleineren Beträgen. Einzahlungen sind ab 50 Franken möglich.

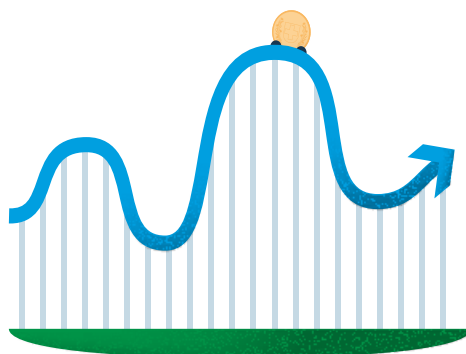
Einzahlungshäufigkeit: Sie bestimmen nicht nur den Betrag, sondern auch wann und wie oft Sie einzahlen. Auch Aussetzen ist möglich, wenn etwa im Folgemonat grosse Rechnungsbeträge anfallen.

Investitionsobjekt: Innerhalb des Fondssparplans können Sie in bis zu drei Fonds investieren.

Varianten: Je nach Zweck entscheiden Sie sich für eine von drei Varianten: Klassisch, Vorsorge- oder Geschenk-Fondssparplan. Der Vorsorge-Fondssparplan ist darauf ausgelegt, Vorsorgegelder aus der Säule 3a in Fonds anzulegen. Mit dem Geschenk-Fondssparplan legen Sie Geld für Ihre Enkel oder Patenkinder an und übertragen ihn zum gewünschten Zeitpunkt.

Die Volatilität

Die Volatilität gibt Auskunft darüber, wie stark der Wert einer Anlage über einen bestimmten Zeitraum schwankt.



Wer sich damit befasst, Geld anzulegen, wird früher oder später dem Begriff Volatilität begegnen. Dahinter verbirgt sich eine statistische Messgrösse. Sie sagt aus, wie stark der Wert - zum Beispiel einer Aktie, einer Obligation oder eines Fonds - im Verlauf der Zeit schwankt.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, um die Volatilität zu ermitteln. Eine erste Variante ist die Berechnung der historischen Volatilität. Dazu schaut man, wie sich der Preis einer Anlage über einen bestimmten Zeitraum in der Vergangenheit verändert hat. Diesen Zeitraum kann man beliebig wählen, zum Beispiel die tägliche Schwankung im letzten Monat. Die daraus errechneten Abweichungen gegenüber dem Mittelwert ergeben die historische Volatilität. Eine weitere Variante ist die Berechnung der impliziten Volatilität. Hier nimmt man als Grundlage nicht den beobachteten Preis in der Vergangenheit, sondern schaut, welche Preisschwankungen in der Zukunft erwartet werden, beispielsweise im Preis von gehandelten Optionen.

Hohe Volatilität, hohe Schwankungen

Viel wichtiger als die Berechnung der Volatilität ist jedoch, wie der Begriff im Anlagekontext angewendet wird. Wir halten fest: Hat eine Anlage eine hohe Volatilität, dann

bedeutet dies, dass sie grosse Schwankungen im Kurs aufweist. Die Zahl sagt aber nichts darüber aus, ob sich der Preis nach oben oder nach unten bewegt. Ein Beispiel: Eine Aktie, die über einen Monat hinweg jeden Tag um ein Prozent steigt, hat genau die gleiche (tiefe) Volatilität wie eine Aktie, die jeden Tag um ein Prozent sinkt.

Vorsicht bei einfachen Faustregeln

Und diese Erkenntnis ist wichtig, denn hier gibt es in der Praxis häufig Missverständnisse. Eine tiefe Volatilität bedeutet somit, dass eine Anlage nur leicht schwankt. Aber das heisst nicht zwingend, dass Anlagen mit tiefer Volatilität immer risikoarm sind. Die einfache Faustregel «kleine Schwankung gleich tiefes Risiko» greift bei der Volatilität nicht zwingend. Auch wenn eine Anlage nur wenig schwankt, kann sie stetig an Wert verlieren. Wer in Anlagen mit kleinen Schwankungen investiert, muss zudem beachten: Diese Anlagen haben oftmals auch ein tieferes Gewinnpotenzial.

Kennzahl zum Vergleich einsetzen

Allgemeine Aussagen darüber, welche konkrete Zahl eine hohe oder tiefe Volatilität bedeutet, sind schwierig. Die Kennzahl funktioniert aber gut als Vergleichsgrösse. Man kann damit Fonds oder Aktien miteinander vergleichen oder aber die aktuelle Volatilität neben den historischen Durchschnitt setzen.

In den Medien wird der Begriff Volatilität oft im Kontext von starken Marktbewegungen verwendet. Steigt oder fällt ein Aktienmarkt beispielsweise über eine gewisse Periode täglich um mehr als ein Prozent, so wird von einem volatilen Markt gesprochen. Gerade in Zeiten mit viel Unsicherheiten kommt es an der Börse zu hohen Schwankungen.



Sie setzen auf die positiven Eigenschaften von Ingwer: Kevian Steiner und Julia Furrer.

Diese Betriebe können auf die Fan-Liebe zählen

Die Coronapandemie hat viele Unternehmen hart getroffen. Um schnelle Hilfe zu leisten, hat funders.ch ein Crowdsupporting für Betroffene auf die Beine gestellt. Die Luzerner Hilfe ging sogar weit über den Kanton hinaus.

 Daniel Schriber



Julia Furrer und Kevian Steiner von INGWR erzählen im Video von ihrer Leidenschaft zur Ingwerknolle:
lukb.ch/funders-corona

INGWR Drinks wurde vom Lockdown der Restaurants auf dem falschen Fuss erwischt. Das Start-up stellt Tees und Limonaden aus frischem, fair gehandeltem Ingwersaft her. Dabei arbeitet das junge Luzerner Team mit Bio-Ingwer-Bauern in Indien zusammen. Weil die Verkäufe in die Gastronomie ausfielen, blieb INGWR auf 300 Litern Tee sitzen. «Um zu verhindern, dass wir die Ware verschwenden müssen, entschieden wir uns, ein Crowdfunding zu lancieren», sagt Kevian Steiner, Mitbegründer des Unternehmens.

Wer das Projekt unterstützte, half somit nicht nur dem Start-up, sondern leistete

auch einen Beitrag gegen Foodwaste. Dies kam auch bei der Crowd gut an: Die Ingwer-Aktion generierte über 6500 Franken - fast alle Teeflaschen konnten gerettet und an die knapp 100 Unterstützerinnen und Unterstützer nach Hause verschickt werden. Inzwischen sind Restaurants und Bars wieder offen und somit auch die Luzerner Ingwertees wieder erhältlich.

Schon zum zweiten Mal erfolgreich

Auch der SC Kriens hat sich dazu entschieden, ein Coronaprojekt auf funders.ch zu realisieren. «Die Krise trifft unseren Verein hart», sagt Tom Tobler, Sprecher des Chal-

Fotos: Guido Von Deschwanden, zvg



Die Krise hat den SC Kriens hart getroffen, die Fans helfen.



Auch das Team des Reisebüros Arotur konnte auf Solidarität zählen.

lenge-League-Vereins. Da zwischen März und Juni keine Heimspiele durchgeführt werden konnten, entgingen dem Verein Einnahmen von rund 100'000 Franken. Um den Verein finanziell zu entlasten, hat der SCK für fast alle Mitarbeitenden Kurzarbeit angemeldet. Doch das allein reichte nicht. «Bei uns stopfen keine Mäzene finanzielle Löcher», so Tobler. Dafür kann der Verein auf treue Mitglieder und Fans zählen: In den vergangenen Monaten hat der SCK mit der Aktion «Zäme is Chlifäld» über 16'000 Franken gesammelt. Dass der SCK mit dem Crowdfunding Erfolg hatte, verwundert nicht: Mit dem Projekt «Die Stadionbauer» generierte der Verein vor einigen Jahren fast 300'000 Franken an den Bau eines neuen Fussballstadions - ein Rekordwert für einen Sportverein. Inzwischen rollt der Ball wieder im Kleinfeld, auch wenn vorerst nur mit rund 850 Zuschauerinnen und Zuschauern.

Daniel Lütolf, Plattformleiter von funders.ch, freut sich über die Spendenerfolge. Er weiss: «Infolge der Coronakrise sind die Umsätze von vielen KMU massiv eingebrochen.» Besonders betroffen seien Kreative, Start-ups, Kleinunternehmer und Gastrobetriebe. Um die betroffenen Firmen möglichst schnell und unkompliziert zu unterstützen, hat funders.ch im März innert kurzer Zeit einen eigenen Corona-Channel aufgebaut (siehe Infotext). Davon profitiert hat auch ein Reisebüro im Bündner Ferienort Arosa.

Hilfe in den Bündner Bergen

SARS, 9/11, Finanzkrise 2008: Beat Künzler hat in den vergangenen 30 Jahren schon einige Krisen überstanden. «Aber so etwas wie

dieses Jahr habe ich noch nie erlebt.» Die Pandemie und der Lockdown haben Künzler und sein Reisebüro Arotur in Arosa zum schlechtesten Zeitpunkt getroffen. Da ein grosser Teil der lokalen Bevölkerung im Tourismus arbeitet, gehen die Bündner traditionell zwischen Ende April und Mitte Juni in die Ferien. «Die Coronakrise hat uns zwischen 70 und 80 Prozent unseres Jahresumsatzes gekostet», bilanziert Künzler. Obwohl der Betrieb in den vergangenen Jahren gut gewirtschaftet habe, stand das KMU auf einmal vor dem Aus. Nächtelang habe er sich voller Sorgen im Bett gewälzt und nach einem möglichen Ausweg aus der Misere gesucht, erzählt Künzler. Irgendwann kam ihm die Idee, ein Crowdfunding zu starten. Hilfe fand er schliesslich in Luzern bei funders.ch.

Was dann geschah, kann der Geschäftsführer bis heute nicht so richtig glauben. «Die Resonanz auf unser Funders-Projekt war riesig.» Es dauerte nicht lange, bis die regionalen Medien auf die Aktion aufmerksam wurden und über das Crowdfunding des Reisebüros berichteten. Fast 300 Personen aus der Kundschaft und dem Freundeskreis haben das Reisebüro unterstützt und zusammen über 65'000 Franken gespendet. Noch heute kriegt Beat Künzler feuchte Augen, wenn er von der riesigen Solidarität spricht, die er erfahren hat. «Mit diesem Crowdfunding haben wir einen ganz wichtigen Schritt geschafft, um unseren Betrieb bis zur nächsten Buchungssaison über Wasser zu halten.» Beat Künzler möchte auch anderen Unternehmen Mut machen, ein Crowdfunding zu starten. «Ein solches Vorhaben kostet Zeit und auch einiges an Überwindung. Aber es lohnt sich.»



Aktion «Corona - Funders helfen»: Jeder Franken fliesst in die Projekte

Idee: Abgesagte Veranstaltungen, ausbleibende Kundschaft, geschlossene Lokale: Die Coronakrise hat viele Unternehmen hart getroffen. Mit der Aktion «Corona - Funders helfen» unterstützt funders.ch Crowdfunding-Projekte für Unternehmen und Organisationen, die infolge der Krise mit fehlender Liquidität zu kämpfen haben.

Besonderheit: Um den Initianten jeden Unterstützungsfranken zur Verfügung stellen zu können, verzichtete die Plattform bei der Corona-Aktion auf die gewöhnliche Gebühr von 5 Prozent. Ausserdem wurde das übliche «Alles-oder-nichts-Prinzip» ausgesetzt: Da das zu erreichende Spendenziel bei sämtlichen Aktionen auf einen Franken herabgesetzt wurde, konnte jeder einzelne Spendenfranken ausbezahlt werden.

Projekte: Von über 100 Anfragen wurden 21 Projekte in die Finanzierungsphase gestellt. Die restlichen genügten nicht oder hatten mit Corona nichts zu tun. Es sind etwa 800 Mails hin- und hersendet worden.

Erfolg: Per Ende Juli wurden rund 150'000 Franken durch 1000 Unterstützer gesammelt.

Mehr zum Corona-Channel unter:
 funders.ch/corona

Lara Dickenmann



Lara Dickenmann bei einem ihrer seltenen Besuche zu Hause in Kriens.

Sie war achtmal Schweizer Fussballerin des Jahres und feierte internationale Erfolge: Die 34-jährige Krienserin Lara Dickenmann ist eine Pionierin des Schweizer Frauenfussballs. Ihre mutigste Entscheidung traf die Spielerin des VfL Wolfsburg aber abseits des Platzes.

«Fussball ist mein Leben, war es schon immer. In jungen Jahren spielte ich als einziges Mädchen in der Bubenmannschaft des SC Kriens. Dort lernte ich, meine Ellenbogen einzusetzen. Später, mit 14, stiess ich zum Frauenteam des FC Sursee. Zum ersten Mal fühlte ich mich nicht nur auf dem Spielfeld, sondern auch daneben voll integriert. Einige Jahre später erhielt ich die Chance, nach Amerika zu gehen, um an der Ohio State University zu studieren und Fussball zu spielen. Was manche mutig fanden, war für mich nur ein logischer Entscheid: Die USA sind das Land des Frauenfussballs. Obwohl der Schritt ans College eine riesige Sache war, dachte ich nicht im Traum daran, dass ich dereinst als Fussballerin meinen Lebensunterhalt verdienen könnte. Doch dann kam alles anders: Noch während ich in den USA war, lag auf einmal ein Profiangebot auf dem Tisch. Wenn ein europäischer Spitzenklub wie Lyon anklopft, überlegt man nicht lange.

Wirklich mutige Entscheidungen musste ich während meiner Karriere keine treffen - irgendwie führte immer eines zum anderen. Anders im Privatleben: 2018 entschied ich mich dazu, meine Homosexualität öffentlich zu machen. Das war ein emotionaler Prozess, der mich Überwindung kostete. Heute fühle ich mich erleichtert und freue mich, wenn ich mit meinem Weg auch anderen Menschen Mut machen kann.»



Lara Dickenmann spricht im Video über ihre mutigsten Schritte:

lukb.ch/lara-dickenmann

«Nichts geschieht ohne Risiko,
aber ohne Risiko geschieht auch nichts.»

Walter Scheel



Luzerner
Kantonalbank

Für unsere Träume haben wir einen Plan: einen Fondssparplan.

Die clevere Alternative, um planmässig Vermögen
aufzubauen. lukb.ch/fondssparplan