

spezial



Opening Plenary:

Der Nutzen von Netzwerken

Seite 5

Workshops:

Netzwerke in ihren unterschiedlichen Formen

Seiten 6-8

Closing Key Note:

Das Netzwerk Schweiz-Europa

Seite 10

Netzwerk konkret:

Lösungsfindung im IHZ-Netzwerk

Seite 11



1+1=3 ERFOLGSFAKTOR NETZWERKE



Der ehemalige EU-Kommissar Günther H. Oettinger inspiriert mit seinen Ausführungen zum Netzwerk Schweiz-Europa

Die 12. Ausgabe des Zentralschweizer Wirtschaftsforums steht im Zeichen von «Netzwerken». Ein passendes Motto, ist doch die Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz IHZ selbst ein Netzwerk. Als Verband und Verein ist es eine Kernaufgabe der IHZ, Menschen miteinander zu verbinden und zu vernetzen. Das traditionelle Zentralschweizer Wirtschaftsforum ist daher prädestiniert, um mit den Teilnehmenden das Phänomen unterschiedlicher Netzwerke genauer zu analysieren.

Das Zentralschweizer Wirtschaftsforum bietet selbst einige Beispiele für erfolgreiche Netzwerke. So hat sich in den vergangenen Jahren eine Wandergruppe etabliert, in der – auch bei mässigem Wetter wie in diesem Jahr – Dutzende Teilnehmende in den frühen Morgenstunden von Alpnachstad Richtung Pilatus aufbrechen. So entstehen Vertrauen und Freundschaften – und ein eigenes Netzwerk innerhalb des IHZ-Netzwerks.

Uta Jüttner, die an der Hochschule Luzern lehrt und forscht, lanciert den Anlass mit einem Glossargepräch. Sie legt dar, was Netzwerke sind, warum sie entstehen und wie Unternehmen von ihnen profitieren können.

Nach der Theorie erbringen die Teilnehmenden des Zentralschweizer Wirtschaftsforums den praktischen Tatbeweis. Beim Experiment «Netzwerk konkret» steht das IHZ-Netzwerk auf dem Prüfstand. Das im Jahr 2019 gegründete Zentralschweizer Start-up Cowa Thermal Solutions AG profitiert dabei von persönlichen Netzwerken, Kontakten und vom Wissen der Teilnehmenden. Wir sind gespannt, wie sich dieser zusätzliche Schub auf das Start-up auswirkt.

In der Opening Plenary diskutieren Simone Wyss Fedele und Thomas Borer über die Erfolgsfaktoren von Netzwerken und ihre persönlichen Networking-Strategien.

In den drei Workshops stehen unterschiedliche Formen von Netzwerken im Fokus. Neben der persönlichen Vernetzung geht es in einer weiteren Gesprächsrunde um die Chancen und Risiken im Zusammenhang mit kritischen Infrastruktur-Netzwerken, wie z.B. Lieferketten, Internet oder Energieversorgung. Systemrelevante Infrastrukturen bilden als technische Netzwerke die «Lebensadern» unserer modernen Gesellschaft. Der dritte Workshop befasst sich damit, wie Zentralschweizer Unternehmen von Netzwerken profitieren können, um Innovationen zu fördern und umzusetzen. Dies im Spannungsfeld zwischen Kooperation und Konkurrenz.

Der deutsche Politiker Günther H. Oettinger setzt einen fulminanten Schlusspunkt unter die 12. Ausgabe des Zentralschweizer Wirtschaftsforums. Der ehemalige EU-Kommissar bietet eine kritische Aussenperspektive auf die Schweiz, die eingebettet und eng vernetzt mit dem europäischen Kontinent vor grossen Herausforderungen steht.

Kommentar

Das bewegende Abschlussreferat von Günther H. Oettinger hallt nach. Nach dem Gespräch mit der Moderatorin folgt ein langanhaltender Applaus und schliesslich eine «Standing Ovation». Stehende Ovation für eine politische Rede? Zu Recht. Was sonst eher Aufführungen im Kulturbereich vorbehalten bleibt, hat sich der ehemalige EU-Kommissar mit einem staatsmännischen, weitsichtigen und geistreichen Auftritt verdient. Oettinger rüttelt uns auf. Sachlich, anständig, humorvoll, aber unmissverständlich. Dies im Wissen, dass die beschönigte Gegenwart der schlimmste Feind ist einer guten Zukunft. Der Blick weit über das (Zentral-)Schweizer Netzwerk hinaus ist für unser Land überlebensnotwendig. Weit weg von einer kleinräumigen Nabelschau skizziert Günther H. Oettinger ein globales Netzwerk, in dem Europa und die Schweiz auf dem Prüfstand stehen. Besitzt Europa noch «Weltpolitikfähigkeit»? Wollen wir auf der Bühne, auf der über die Zukunft unserer Kinder entschieden wird, eingeladen sein und eine Stimme haben? Diesen Fragen muss sich die Schweiz zusammen mit allen europäischen Staaten stellen. Besser heute als morgen.

AD

Willkommensgruss

Das Zentralschweizer Wirtschaftsforum thematisiert unterschiedliche Aspekte von Netzwerken. Von der Fragilität technischer Infrastrukturen über die persönliche Vernetzung bis hin zum konkreten Netzwerkkonzept, bei dem die IHZ-Mitglieder ihr Wissen einem aufstrebenden Start-up zur Verfügung stellen. Unzählige Begegnungen und Diskussionen führen den Teilnehmenden den Wert eines funktionierenden Netzwerks vor Augen. Unterschiedlichste Menschen aus Politik, Gesellschaft und Wirtschaft, die allesamt den Lebens- und Wirtschaftsraum Zentralschweiz gestalten, tauschen sich einmal im Jahr auf dem Pilatus aus. Dieses Netzwerk kann man nicht konservieren oder verwalten. Es braucht aktive Pflege, persönliches Engagement, ehrliches Interesse am Gegenüber sowie Neugierde und Offenheit für Neues und Unbekanntes. Dabei steht nicht ein unmittelbarer Nutzen im Vordergrund, sondern der langfristige Aufbau des gegenseitigen Vertrauens. Denn Netzwerke sind wie Bankkonten: Sie aufzubauen dauert lange, geplündert sind sie hingegen schnell.

AD



45 Teilnehmende starten mit der Wanderung von Alpnachstad auf Pilatus Kulm in den Tag



Zauberer Lionel verblüfft mit seinen Tricks während dem Farewell Dinner



Anhaltender Applaus mit «Standing Ovation» nach dem Referat von Günther H. Oettinger

Ihre Partnerin für innovative Projekte und zukunftsweisende Weiterbildungen

Die Hochschule Luzern – Wirtschaft ist das zentralschweizerische
Kompetenzzentrum für höhere Managementbildung.

Durch Aus- und Weiterbildung
sowie Forschung und Dienstleis-
tungen tragen wir seit über
50 Jahren zur Entwicklung von
Menschen und Organisationen
bei – vielleicht bald auch in
Ihrem Unternehmen?

Mehr Infos unter
[hslu.ch/
wirtschaft](https://hslu.ch/wirtschaft)

Wir sind AACSB-akkreditiert!
AACSB ist eine weltweit führende
Organisation für die Zertifizierung von
Wirtschaftshochschulen. Nur rund
sechs Prozent der weltweiten Business
Schools tragen das Gütesiegel. Seit
2021 gehören wir dazu.

FH Zentralschweiz



Hallo
Ich.

Hallo
Leben.

Bereit für alles, was das Leben mit uns vorhat: Wir unterstützen
unsere 1,7 Millionen Versicherten nicht nur als Krankenversicherung,
sondern setzen uns aktiv für sie ein: beim Gesundbleiben,
Gesundwerden und beim Leben mit Krankheit.

🔗 Mehr über unsere Gesundheitsangebote auf hallo-leben.ch



Adrian Derungs im Gespräch mit der Netzwerk-Spezialistin Uta Jüttner

Was sind Netzwerke?

Interview mit Uta Jüttner, Professorin an der Hochschule Luzern – Wirtschaft.

Die Spezialistin für strategisches Management und Marketing in Netzwerken erklärt im Interview, was Netzwerke sind und welchen Nutzen diese haben. Weiter berichtet sie über die Veränderung von Netzwerken und was es braucht, damit diese funktionieren.

Was versteht man – in einfachen Worten – unter einem Netzwerk?

Jedes Netzwerk besteht aus mehreren Knoten und Verbindungen. Der Begriff wird in den unterschied-

«Jedes Netzwerk besteht aus mehreren Knoten und Verbindungen.»

Uta Jüttner

lichsten Anwendungskontexten verwendet, dazu gehören u.a. IT aber auch physische Netzwerke wie das Gleissystem von Bahnbetrieben und natürlich soziale Netzwerke. Ökonomen interessieren sich besonders für

Netzwerkbeziehungen, die sie als hybride Beziehungen zwischen der klassischen Marktcoordination (unsichtbare Hand) und hierarchischen Kontrollbeziehungen verstehen. Damit sind Netzwerkbeziehungen weder reine «make», noch «buy» Entscheidungen. Der Vorteil von Netzwerkbeziehungen liegt darin, dass sie die Stärken der Marktcoordination wie Spezialisierung oder Effizienz verbinden mit jenen von hierarchischen Beziehungen, d.h. zum Beispiel der Integration von Informationen oder der Entstehung von Vertrauen.

Welche Netzwerke sind für die Wirtschaft wichtig?

Hier kann man einerseits von den klassischen Funktionen der Wirtschaft bzw. jedes Unternehmens ausgehen; d.h. es geht um Netzwerke zur Unterstützung von Forschungs- und Entwicklungs- oder Innovationsaufgaben. Notwendig sind zudem Produktions- und Lieferantennetzwerke oder Vertriebsnetzwerke. Andererseits wird zunehmend erkannt, dass viele strategische Aufgaben zur Sicherung der Existenz des

Unternehmens, regionaler Wirtschaftsräume oder auch übergreifende Herausforderungen von Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt, Netzwerke und ein Netzwerkverständnis voraussetzen. Das heisst, erfolgreiches und nachhaltiges Wirtschaften bedingt hoch spezialisierte Fähigkeiten, Aktivitäten und Rollen von Akteuren, die durch kooperative Beziehungen zusammenfinden. Nehmen wir das Beispiel des Megatrends Gesundheitsexpansion. Durch die Alterung der Schweizer Bevölkerung, die Zunahme chronischer Krankheiten und des medizinischen Fortschritts werden Lösungen in Netzwerkstrukturen aus Wirtschaft, Gesellschaft und Politik benötigt, um die prognostizierte Kostenzunahme von bis zu 60 Prozent im Jahr 2030 zu begrenzen.

Wie entstehen Netzwerke und was braucht es, dass sie funktionieren und Wirtschaft und Gesellschaft Nutzen stiften?

Für die Entstehung wirtschaftlicher Netzwerke gibt es sehr viele Gründe, die aber alle ein Grundprinzip aufweisen: es muss zumindest die Aussicht auf Kooperationsrenten geben. Nehmen wir den Fall an, dass zwei Unternehmen bereits kooperieren und nun ein drittes Unternehmen dazukommen will. Rein nach der Lehrmeinung würde dann aus einer strategischen Allianz oder einer Partnerschaft ein Netzwerk entstehen, da hier mindestens drei Player zusammenkommen müssen. Ob sie das tun werden oder nicht, hängt von zwei Bedingungen ab. Erstens muss das dritte Unternehmen die gemeinsam erzielte Wertschöpfung erhöhen und zweitens darf es bei der Aufteilung dieses Wertes nicht mehr verlangen,

als es beigesteuert hat. Tut es das doch, so würden die beiden Partner besser dastehen, wenn sie den dritten Akteur nicht teilhaben lassen. Dieses grundsätzliche «Entstehungsprinzip» zeigt, dass es einen echten Mehrwert jedes Netzwerkteilnehmers braucht und dass jeder einzelne Akteur nicht zu gierig sein darf, indem er mehr Wert aus dem Netzwerk abzieht, als er beisteuert. Das heisst nicht, dass jeder gleich viel Wert erhält. Die Beispiele echter Netzwerkchampions wie Apple, Google oder auch Facebook zeigen, dass oftmals ein mächtiger Netzwerkeleader den Löwenanteil für sich behält.

«Netzwerke verändern sich über die Beziehungen, aus denen sie gebildet werden.»

Uta Jüttner



Wie verändern sich Netzwerke? Kann man diesen Prozess beeinflussen?

Netzwerke verändern sich über die Beziehungen, aus denen sie gebildet werden. Das heisst nicht unbedingt, dass sie sich langsamer verändern. Es kann auch sein, dass z.B. durch Technologieschübe ganze Netzwerke innerhalb von kürzester Zeit quasi zerschlagen werden, da die Nachfrage nach dem gemeinsam erzeugten Produkt am Markt nicht mehr gefragt ist. Grundsätzlich könnte man daher Netzwerke mit Bankkonten vergleichen: Es braucht in der Regel lange, bis sie gefüllt sind, aber sie können sehr schnell geleert werden.

AD



Adrian Derungs will alles über Netzwerke wissen



Uta Jüttner vergleicht Netzwerke mit Bankkonten

Key Take-Away

- › Netzwerke bestehen aus Knoten (Personen oder Produkte) und Kanten (Beziehungen).
- › Netzwerke verbinden das Beste aus zwei Welten: Sie kombinieren die Stärken der dezentralen Marktcoordination mit den Vorteilen hierarchischer Organisationen.
- › Stabile Netzwerke schaffen immer einen Mehrwert. Nur wenn die Kooperationsrenten für alle Beteiligten positiv sind, kann ein Netzwerk entstehen und überleben.
- › Netzwerke sind fragil und verändern sich über die Zeit. Durch disruptive Veränderungen können sie in kürzester Zeit zusammenbrechen.

Nachhaltige Gebäudetechnik und Immobilienunterhalt in Perfektion.

Wir planen die gesamte Gebäudetechnik Ihrer Immobilie und begleiten diese durch den kompletten Lebenszyklus. Unsere Fachspezialisten finden für Ihre Hochhäuser, Einkaufszentren, Eisbahnen, Labor-, Spital- oder Pharmabauten sowie multifunktional genutzten Gebäude jeglicher Art die optimale Lösung.



«Sehr gerne unterstützen wir Sie bei der Planung Ihrer Immobilie.»

Xander Seiler
Dipl. Ing. FH HLK | SIA | Executive MBA UZH
Gruppenleitung | Partner | VRP

www.rmb.ch | +41 58 911 66 00

Zürich | Lenzburg | Basel | Luzern | Lausanne
Winterthur | Bern | Chur



GEMEINSAM GROSSES BEWEGEN





Moderatorin Susanne Giger im angeregten Gespräch mit Simone Wyss Fedele und Thomas Borer

Referenten

- Thomas Borer, ehemaliger Schweizer Diplomat, Managing Partner Dr. Borer Consulting
 - Simone Wyss Fedele, CEO Switzerland Global Enterprise
- Moderation: Susanne Giger, Wirtschaftsmoderatorin, Dozentin und Verwaltungsrätin

Netzwerke in der Praxis – ein Geben und Nehmen

Opening Plenary: Netzwerke – masslos überschätzt oder Erfolgsfaktor für Wirtschaft und Gesellschaft?

Im Opening Plenary diskutieren Simone Wyss Fedele und Thomas Borer über den Nutzen von Netzwerken auf persönlicher Ebene, wie Netzwerke überhaupt funktionieren und die Zukunft der Schweiz in einem konfliktgeprägten Umfeld.

Kann man auf dem Golfplatz gut netzwerken? Thomas Borer, ehemaliger Schweizer Diplomat und heute Managing Partner in seinem Unternehmen Dr. Borer Consulting, winkt ab. Er ist der Meinung, dass man beim Golfen leider nur selten zum Netzwerken kommt. Man sei zu sehr auf sich selbst fokussiert. Der Sport lehrt den ehemaligen Diplomaten jedoch Demut und er ist überzeugt, man lerne viel über eine Persönlichkeit, wenn man sie beim Golfspiel beobachtet.

«Die richtigen Leute im Netzwerk ergeben einen Multiplikatoreffekt.»

Simone Wyss Fedele

Simone Wyss Fedele, CEO von Switzerland Global Enterprise, sieht dies ähnlich. Auch sie steht in ihrer Freizeit regelmässig auf dem Golfplatz. Grund dafür ist allerdings nicht das Networking: «Golf ist ein ineffektiver Sport, denn eine Runde dauert mehrere Stunden.» Sie spielt Golf, weil es ihr Spass macht. «Und weil es die einzige Möglichkeit ist, meinen Mann zu sehen», fügt sie schmunzelnd an.

Wer Informationen hat, hat die Macht

Was bringt euch euer Netzwerk? Auf diese Frage antworten zirka sechzig Prozent der Teilnehmenden, dass sie «etwas Neues lernen». Für Simone Wyss Fedele steht der Nutzen des Netzwerks nicht im Vordergrund. Essenziell ist für sie, dass sie beim Netzwerken Spass hat und eine persönliche Verbindung mit dem Gegenüber herstellen kann. Erst dadurch werden zukünftige Projekte möglich.

Die beiden Gesprächsteilnehmer sind sich einig, dass der informelle Informationsaustausch sehr wertvoll ist. Das Zwischenmenschliche darf aber nie fehlen. Die CEO von Switzerland Global Enterprise betont, wie wichtig Sympathie beim Networking sei. Erst wenn diese hergestellt ist, wird einander geholfen.



Für Simone Wyss Fedele darf beim Netzwerken das Zwischenmenschliche nie fehlen

Thomas Borer geht jeweils unvoreingenommen auf die unterschiedlichsten Menschen zu. Der Diplomat lernt gerne neue Menschen kennen und erkundigt sich nach persönlichen Verbindungen. Netzwerken soll laut ihm nicht mit einem bestimmten Ziel im Hinterkopf verfolgt werden.

Networking ist Türöffner für viele Dinge

Rund zwei Drittel des Publikums haben schon einen Job dank ihrem Netzwerk erhalten – so auch Simone Wyss Fedele. Sie habe letztlich alle ihre Jobs ihrem Netzwerk zu verdanken, resümiert die CEO. Meist sei das Netzwerk der erste Türöffner, anschliessend muss man sich und die eigene Kompetenz in Projekten beweisen.

Gefragt nach seinem grössten Netzwerk-Erfolg erwähnt Thomas Borer einen Kunden, der an einer Ausschreibung für ein Milliardenprojekt in den USA teilnehmen wollte. Borer konnte erwirken, dass die Firma zur Ausschreibung eingeladen wurde. Schliesslich gewann das Unternehmen seines Klienten gar den grossen Auftrag.

Tipps für erfolgreiches Netzwerken

You always meet twice, man trifft sich immer zwei Mal im Leben, lautet das Networking-Credo von Simone Wyss Fedele. Die Geschäftsführerin spielte früher Basketball und ging dabei mit ihren Gegnerinnen durchaus hart ins Gefecht. Einige Zeit später traf sie auf eine ehemalige Gegenspielerin und heutige COO. «Wir schmunzelten im ersten Augenblick, aber dann ging es schon», erzählt Wyss Fedele. Man wisse nie, welcher Kontakt einem hilfreich sein wird in Zukunft. Wer erfolgreich ein Netzwerk aufgebaut hat, muss dieses auch pflegen. Und je grösser das Netzwerk, umso aufwendiger die Pflege. Thomas Borer trifft auch heute noch jedes Jahr ehemalige



Thomas Borer pflegt sein grosses Netzwerk regelmässig

Arbeits- oder Studienkollegen in Washington, D.C.. Im digitalen Zeitalter ist die Netzwerkpflege dank LinkedIn und Co. einfacher geworden, doch am Ende sind es immer noch physische Treffen, Mittagessen und gemeinsame Erlebnisse, die verbinden. Simone Wyss Fedele empfiehlt dem Publikum die wichtigsten fünfzig Kontakte mindestens einmal im Jahr zu treffen. Das heisst: Prioritäten setzen, denn mehr ist nicht immer besser. «Nicht alle Beziehungen muss man pflegen», so Simone Wyss Fedele.

«Beim Netzwerken sollte man sich ohne Erwartungen kennenlernen und es so nehmen, wie es kommt.»

Thomas Borer



Susanne Giger moderiert gekonnt die Opening Plenary

Der Schweizer Wirtschaft stehen turbulente Zeiten bevor

Zum Ende der Diskussion gehen die Panelisten auf die aktuelle wirtschaftliche Lage ein. Die Schweiz befinde sich aufgrund der hohen Inflationsraten im Ausland, der Energiekrise und des Ukrainekrieges in einem schwierigen Umfeld. Thomas Borer ergänzt die Liste der aktuellen Herausforderungen um zwei weitere Themen: die anhaltende Lockdown-Strategie in China und das Risiko einer Eskalation zwischen China und den USA im Taiwan-Konflikt. Simone Wyss Fedele beobachtet in ihren Gesprächen mit Kunden und Partnern, wie sich die Firmen auf die nächste Krise vorbereiten: «Diversifikation ist für Unternehmen momentan enorm wichtig.» Denn global wächst die Wirtschaft nach wie vor und wenn ein Unternehmen breit aufgestellt ist, kann es lokale Schocks besser verkraften. JE

Key Take-Away

- › Netzwerke sollten nicht bloss zweckmässig, sondern aus echtem Interesse am Gegenüber aufgebaut werden.
- › Sympathie und eine positive Chemie zwischen den Playern sind entscheidend, um ein Netzwerk langfristig aufrechterhalten zu können.
- › Ist das Netzwerk einmal aufgebaut, muss es regelmässig gepflegt werden. Einmal im Jahr sollten Sie die fünfzig wichtigsten Kontakte persönlich treffen.
- › You always meet twice – deshalb sollten Sie beim Networking langfristig denken. Man weiss nie, welcher Kontakt in Zukunft hilfreich sein kann.
- › Diversifikation ist für Unternehmen und ihre Führungskräfte aufgrund der aktuell herausfordernden Umstände essenziell.



Die vier Netzwerk-Profis diskutieren, wie Netzwerken heute und in Zukunft funktioniert

Referenten

- Yannick Blättler, Geschäftsführer und Inhaber NEOVISO AG
 - Franz Egle, Senior Partner Dynamics Group AG
 - Petra Gössi, Nationalrätin Schwyz
 - Natasja Sommer, Public Affairs Manager Coca-Cola Schweiz GmbH
- Moderation: Gregory Remez, Stv. Wirtschaftschef Luzerner Zeitung

Wirtschaftsforum bald im Metaverse? Ideen und Anregungen zur Vernetzung der Zukunft

Persönliche Vernetzung: Auslaufmodell oder Erfolgsrezept?

Die Panelisten im Workshop «Persönliche Vernetzung» sind echte Networking-Profis. Das Netzwerken gehört für sie zum Tagesgeschäft. Den Zuhörenden verraten sie, worauf bei der persönlichen Vernetzung zu achten ist und wie sich das Networking in Zukunft entwickeln könnte.

Das Zentralschweizer Wirtschaftsforum ist ein Netzwerkanlass par excellence. Trotz Pandemie und Digitalisierung spielt der persönliche Austausch nach wie vor eine zentrale Rolle. Woran liegt das und wie könnte das Networking der Zukunft aussehen?

Spielwiese für die einen, notwendiges Übel für die anderen

Bei einer spontanen Publikumsbefragung wird rasch deutlich, die meisten Teilnehmenden des Wirtschaftsforums sind leidenschaftliche Netzwerkerinnen und Netzwerker. Doch in welchem Ausmass spielt das vielzitierte Vitamin B in Beruf und Karriere heute noch eine Rolle? Das möchte der Moderator von

«Wir haben in der Schweiz kurze Wege. Nutzen Sie diese.»

Petra Gössi

Yannick Blättler wissen. Dessen Agentur NEOVISO AG ist auf die Anliegen und Bedürfnisse der Generation Z spezialisiert. Laut Blättler ist Netzwerken

das Schlagwort der Stunde. Die Schnelligkeit ist ein wichtiges Thema für die junge Generation. Wie vernetzen sich berufstätige Menschen heute und gibt es ein Patentrezept für erfolgreiches Networking? Die Vielfalt der Plattformen nimmt laufend zu: LinkedIn, Instagram, Snapchat, TikTok oder doch eine klassische E-Mail? Für Yannick Blättler gibt es nicht die eine App, der Erfolg liegt aus seiner Sicht vielmehr in der Kombination der Netzwerke – nur so gelingt es, alle Generationen zu erreichen. Die Schwyzer Nationalrätin Petra Gössi ergänzt, sie nutze neben den digitalen Kanälen auch nach wie vor gerne mal das Telefon, um sich persönlich über ein spezifisches Anliegen auszutauschen.

Netzwerken – jetzt mal Butter bei die Fische: Tipps und Tricks

Franz Egle, Senior Partner beim Beratungsunternehmen Dynamics Group AG, ist Netzwerker von Beruf wegen. Als Lobbyist ist er seit dreissig Jahren im Bundeshaus tätig und vernetzt Akteure aus Wirtschaft und Politik. Bei Anlässen wie dem Wirtschaftsforum überlässt es Franz Egle auch gerne mal dem Zufall, mit wem er sich austauscht. In anderen Situationen geht er das Networking sehr zielgerichtet an: «Dann geht es darum, dem Gegenüber das eigene Anliegen innert kürzester Zeit zu erklären.» Natasja Sommer, Public Affairs Managerin bei der Coca-Cola Schweiz GmbH, ist der Meinung, dass wichtige Stakeholder beim Netzwerken häufig vergessen gehen. So sind Mitarbeitende beispielsweise wichtige Botschafter für das Unternehmen, weshalb der interne Austausch ebenso gepflegt werden sollte wie die externe Vernetzung.

Wie netzwerkt man mit Politikern?

Die ehemalige FDP-Parteipräsidentin, Petra Gössi, möchte mit einem Mythos aufräumen: Häufig würden Politikerinnen und Politiker als «die da oben in Bern» bezeichnet. Das ist nicht richtig, denn das Bundeshaus ist offen und ein Ort des Austauschs. Auch wenn die Wirtschaft die Probleme in der Regel schneller löst als die Politik, ist ein aktiver

«Es ist viel glaubwürdiger, wenn Mitarbeitende positiv über das Unternehmen berichten, als der CEO.»

Natasja Sommer

«Ich überlege mir beim Netzwerken immer: Was kann ich mitgeben? Und nicht: Was brauche ich?»

Yannick Blättler

Austausch zwischen beiden Seiten wichtig. Franz Egle pflichtet ihr bei: «Es bringt nichts, wenn Wirtschaft und Politik nur übereinander fluchen.» Fällt bekannten Persönlichkeiten und Politikerinnen wie Petra Gössi das Netzwerken leichter? «Die Hürde mag geringer

sein», meint Gössi, «aber man wird auch schnell in eine Schublade gesteckt.» Denn die Medien zeichnen oft ein gar einseitiges und unausgewogenes Bild der eigenen Persönlichkeit. Für Natasja Sommer gibt es nichts Schlimmeres, als beim Netzwerken auf Quantität zu setzen. Gerade beim Networking ist weniger manchmal mehr. Ihr ist besonders wichtig, dass man aufmerksam zuhört und sein Gegenüber ernst nimmt.

Netzwerken rein digital – statt auf dem Pilatus künftig im Metaverse?

Wie wird das Netzwerken der Generation Z aussehen? Yannick Blättler meint, die überzeugendsten Anlässe im virtuellen Raum seien immer mit sogenannten MeetUps gekoppelt, an welchen sich die Personen persönlich treffen können. In dieser Kombination von digitalen und physischen Elementen liegt für ihn das Erfolgsrezept des Networkings der Zukunft.

«Beim Netzwerken braucht es Qualität und Quantität. Die Quantität kommt aber erst über die Zeit.»

Franz Egle



Franz Egle und Natasja Sommer

Key Take-Away

- › Offenheit ist das A und O beim Netzwerken.
- › Networking kann man nicht beliebig planen – lassen Sie auch mal den Zufall spielen, so können sich überraschende Begegnungen ergeben.
- › Dank Kleinräumigkeit und direkter Demokratie sind die Wege in der Schweiz kurz. Nutzen Sie diesen Vorteil und aktivieren Sie Ihre Netzwerke.
- › Die persönliche Vernetzung im Gespräch ist nach wie vor der Königsweg. Die sozialen Medien und digitalen Plattformen spielen aber eine immer wichtigere Rolle und ergänzen den persönlichen Kontakt.



Gregory Remez führt durch die Diskussion

MM



Die vier Spezialisten diskutieren über die systemrelevanten Infrastrukturen

Referenten

- Peter Galliker, CEO Galliker Transport AG
 - Adrian Perrig, Professor Institut für Informationssicherheit ETH Zürich
 - Patrik Rust, Vorsitzender der Geschäftsleitung ewl energie wasser luzern
 - Florian Schütz, Delegierter des Bundes für Cybersicherheit, Nationales Zentrum für Cybersicherheit NCSC
- Moderation: Andrea Weber Marin, Vizedirektorin Hochschule Luzern - Technik & Architektur

Netzwerke in Gefahr: Wie sichtbare und unsichtbare Risiken unsere Infrastrukturen bedrohen

Systemrelevante Infrastruktur: Kollaps oder Evolution der gesellschaftlichen Lebensadern?

Krieg in der Ukraine, unterbrochene Lieferketten, steigende Energiepreise: Das Thema des Workshops «Systemrelevante Infrastrukturen» ist brisanter denn je. Wo liegen die grössten Risiken? Und wie können Unternehmen auch in diesen Zeiten resilient bleiben?

Wussten Sie, dass Janet Jacksons Stimme Infrastrukturen zerstören kann? Mit diesem praktischen Beispiel soll den Zuhörenden vor Augen geführt werden, was Infrastruktursicherheit in der Praxis bedeutet. Adrian Perrig, Professor am Institut für Informationssicherheit der ETH Zürich, erläutert: «Eine bestimmte Resonanz-Schwingung kann Hardware, zum Beispiel eine Festplatte, physisch zerstören.» Offenbar findet sich genau diese Resonanzschwingung in einem Song von Janet Jackson. Laut genug abgespielt, kann Janet Jackson also eine Festplatte zerstören.

«Der Fachkräftemangel beschäftigt uns täglich.»

Peter Galliker

Er und seine Kollegen stehen heute teilweise wöchentlich mit Unternehmen im Austausch zu Energiefragen, die bis vor kurzen maximal alle ein bis zwei Jahre diskutiert wurden. Auch das Unternehmen von Peter Galliker ist von den aktuellen Verwerfungen am Energiemarkt direkt betroffen: Lebensmittel und temperatursensitive Medikamente transportiert die Galliker Transport AG gekühlt und betreibt dazu eigene Kühl-

Steigende Energiepreise und drohende Stromlücke

So abstrakt und komplex die Sicherheit von Infrastrukturen und Netzwerken ist, so allgegenwärtig und relevant ist das Thema. Patrik Rust, Vorsitzender der Geschäftsleitung von ewl energie wasser luzern, wäre es lieber, das Thema wäre weniger präsent. Sein Unternehmen arbeitet zurzeit mit aller Kraft daran, die drohende Stromlücke im Winter zu verhindern.

«Das Internet wird in der Risikoanalyse regelmässig unterschätzt.»

Adrian Perrig

Er und seine Kollegen stehen heute teilweise wöchentlich mit Unternehmen im Austausch zu Energiefragen, die bis vor kurzen maximal alle ein bis zwei Jahre diskutiert wurden. Auch das Unternehmen von Peter Galliker ist von den aktuellen Verwerfungen am Energiemarkt direkt betroffen: Lebensmittel und temperatursensitive Medikamente transportiert die Galliker Transport AG gekühlt und betreibt dazu eigene Kühl-

«Langfristig müssen wir die Stromproduktion steigern, das steht ausser Frage.»

Patrik Rust

häuser. Die steigenden Energiekosten erhöhen nun die Preise für den Transport dieser Güter. Deshalb ist das Thema Energie in der Top-3 Risikoliste des Logistikunternehmens inzwischen auf Platz zwei vorgeückt und hat die Cyberrisiken auf den dritten Platz verwiesen.

Das Internet als Gefahrenpotenzial

Die Moderatorin Andrea Weber Marin nimmt das Stichwort Cybersicherheit auf und hakt nach, wie existenziell diese Bedrohung für Zentralschweizer KMUs sei. Adrian Perrig verweist auf ein entscheidendes Gefahrenpotenzial, das Unternehmen in ihrer Risikoanalyse häufig unterschätzen: das Internet. «Unser heutiges Internet, das wir tagtäglich nutzen, ist eine verhältnismässig alte Infrastruktur.» In seiner Forschung hat sich der ETH-Professor mit der Frage auseinandergesetzt, wie ein modernes und sicheres öffentliches Netzwerk konzipiert sein müsste. Daraus entstand das SCION Projekt, das sich der sicheren Internetarchitektur der Zukunft widmet. SCION ist seit 2017 erfolgreich im Einsatz, insbesondere im Bankenbereich, wo heute zahlreiche Transaktionen über das sichere Internet abgewickelt werden. Auch für Unternehmen stehen SCION-basierte Lösungen bei den bekannten Providern im Angebot.

Infrastrukturen kontinuierlich schützen und erneuern

Auch in der Energieversorgung spielen der kontinuierliche Schutz und die Erneuerung kritischer Infrastrukturen eine wichtige Rolle. «Die Dekarbonisierung bringt neue Herausforderungen mit sich, beispielsweise den Aufbau neuer Wärmenetze, um fossile Brennstoffe zu substituieren», so Patrik Rust von der ewl. Für den Transportunter-

nehmer Peter Galliker ist der Umstieg von fossilen auf alternative Energieträger ein Herzenthema. Sein Unternehmen verfolgt seit mehreren Jahren eine dedizierte Strategie zur Förderung der Nachhaltigkeit. Dazu zählt u.a. die Weiterentwicklung der Fahrzeugflotte um LKWs mit Elektro-, Wasserstoff- oder Flüssiggas-antrieb.

«Wenn Sie ein digitales Businessmodell haben, zählt das Managen von Cyberrisiken zu den zentralen Aufgaben einer Geschäftsleitung.»

Florian Schütz

Auch Fachkräfte entscheiden über die Resilienzfähigkeit

Schliesslich kommt das Thema Fachkräftemangel zur Sprache. Eine vorausschauende Personalplanung und ein funktionierendes Talentmanagement sind ebenso Teil der Resilienzfähigkeit eines Unternehmens. Für Florian Schütz, Delegierter des Bundes für Cybersicherheit, ist ein Teil des Fachkräftemangels hausgemacht: «Wir haben ein Kulturproblem in der Schweiz», moniert er. In vielen Betrieben werde die Informatik nach wie vor als Supportfunktion angesehen und es fehlten attraktive Perspektiven für IT-Führungskräfte. «Mit diesem veralteten Verständnis machen wir uns das Leben selbst schwer.»

LK



Moderatorin Andrea Weber Marin und Patrik Rust



Florian Schütz, Peter Galliker und Adrian Perrig

Key Take-Away

- › Energiepreisschwankungen stellen hohe Anforderungen an Unternehmen z.B. in der Liquiditätsplanung oder im Pricing.
- › Cyberrisiken sind zu einem gewissen Teil durch die Infrastruktur des Internets bedingt und liessen sich durch ein sicheres Internet (SCION) reduzieren.
- › Systemrelevante Infrastrukturen müssen kontinuierlich geschützt, weiterentwickelt und erneuert werden, um sicher zu bleiben.
- › Eine vorausschauende Personalplanung, die den Fachkräftemangel adressiert, trägt zur Resilienzfähigkeit eines Unternehmens bei.



Uta Jüttner führt durch die spannende Diskussion zu Innovationen, die dank Netzwerken entstehen

Referenten

- Christoph Lang, Geschäftsführer ITZ InnovationsTransfer Zentralschweiz
 - Stefan Müller, Chief Technology Officer maxon group
 - Katrin Reschwamm, Forschungs- & Projektmanagerin EU GrantsAccess ETH Zürich
 - Florian Strasser, CEO und VRP GWF MessSysteme AG
- Moderation: Uta Jüttner, Professorin Hochschule Luzern - Wirtschaft

Wie können Netzwerke zwischen Organisationen erfolgreich funktionieren?

Innovation dank Netzwerken: Wunschdenken oder Fortschrittmotor?

Schweizer Unternehmen sehen sich im aktuellen Marktumfeld mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert. Im Workshop diskutieren Vertreterinnen und Vertreter aus Forschung und Praxis, wie Netzwerke Innovationen beschleunigen können, wo mögliche Stolpersteine liegen und wie sich die Zentralschweiz als Standort für innovative Netzwerke positionieren kann.

Uta Jüttner, Professorin an der Hochschule Luzern – Wirtschaft und Moderatorin des Workshops, eröffnet die Diskussion mit der Frage: «Stimmt es tatsächlich, dass beim Netzwerken eins plus eins nicht zwei ergibt, sondern drei?» Manchmal sei man auch mit zwei als Ergebnis schon ganz zufrieden, sagt Florian Strasser, CEO und VRP der GWF MessSysteme AG, mit einem Schmunzeln. Jede Kooperation berge auch verschiedene Risiken, seien es kommerzielle, rechtliche, technologische oder kulturelle. Wenn man sich entscheidet, mit einem Entwicklungspartner zusammenzuarbeiten, sieht der Unternehmer das Hauptrisiko in der Kultur. «Die Kooperationspartner müssen eine ähnliche Organisationskultur pflegen, sonst matcht es nicht.»

«Jedes Unternehmen braucht das Mindset und die Offenheit, ausserhalb des eigenen Gartens zu denken.»

Christoph Lang

am Innovationsprozess haben, kann Grossartiges entstehen. Katrin Reschwamm, Forschungs- & Projektmanagerin bei EU GrantsAccess an der ETH Zürich ergänzt, dass die persönliche Ebene in Kooperationen entscheidend ist. Deshalb sind soziale Events nötig, damit die Leute zusammenkommen und sich vernetzen können.

Erfolgsfaktoren für erfolgreiche Kooperation in Netzwerken

Bedeutende Technologieinnovationen von Unternehmen lassen sich häufig auf Partnerschaften mit externen Playern zurückführen. Früher rekrutierten die Unternehmen junge Talente von der Hochschule und steckten sie in Projektgruppen. Stefan Müller, Chief Technology Officer der maxon group, macht deutlich, dass man mit diesem Ansatz heute zu langsam unterwegs wäre. Auch KMU müssen den Spagat machen zwischen mehreren Projekten, die parallel laufen, und dem Risikomanagement. Wichtig ist gemäss Stefan Müller, dass das Prozessmodell einer Unternehmung sauber abgebildet ist. Überdies betont Müller, wie essenziell die Suche nach den richtigen Mitarbeitenden ist. Wenn die richtigen Leute am richtigen Ort eingesetzt werden und auch noch Spass

Reichen Zentralschweizer Netzwerke?

Gemäss Christoph Lang, Geschäftsführer von ITZ InnovationsTransfer Zentralschweiz, bietet die Zentralschweiz extrem spannende Technologien. Ausserdem gibt es hier verschiedene Plattformen für den Wissensaustausch, wie zum Beispiel die Hochschulen. Was der ITZ-Geschäftsführer in der Region hingegen vermisst, ist der Mut, auch grössere Projekte gemeinsam anzugehen.



Katrin Reschwamm erläutert die Zusammenarbeit bei Innovationsprojekten

Innovation wird allzu oft mit einer disruptiven Veränderung gleichgesetzt. «Für kleine KMU und Traditionsbetriebe muss der Innovationsbegriff nahbar gemacht werden», so Florian Strasser. Christoph

Lang fügt an, dass auch kleine Verbesserungen und Weiterentwicklungen als Innovationen bezeichnet werden dürfen, da auch diese Optimierungen einen wichtigen Unterschied machen könnten.

«Der Purpose hat einen hohen Stellenwert im Leben und das trifft auch auf Netzwerke zu.»

Katrin Reschwamm

«Wenn man immer schieben muss, ist es das falsche Netzwerk.»

Stefan Müller

Entscheidend für die erfolgreiche Zusammenarbeit in Innovationsnetzwerken und -partnerschaften ist ein gemeinsames Interesse bzw. ein gemeinsamer Purpose. Laut Florian Strasser sollte dieser Purpose immer von allen Beteiligten gemeinsam ausgearbeitet werden. Aber reicht der Purpose alleine als Organisations- und Steuerungs-

prinzip eines Innovationsnetzwerks oder braucht es zusätzliche Strukturen? Die Panelisten sind sich einig, dass klare Strukturen erfolgsentscheidend sind für einen funktionierenden Innovationsprozess. Interessanterweise sind hier die vermeintlich wenig organisierten Start-ups gegenüber traditionellen Unternehmen häufig im Vorteil.

«Governance ist auch für Innovationen essenziell. Es ist wichtig, dass Prozesse sauber geklärt sind.»

Florian Strasser

Netzwerke bewusster nutzen und managen

Katrin Reschwamm berichtet vom Dilemma der Fördergelder: Viele geförderte Projekte werden nach der Förderperiode aufgegeben und nicht mehr weitergeführt – da ist Vorsicht geboten. Eine erfolgreiche Innovation oder Produktentwicklung braucht Kreativität, Durchhaltewillen und einen langen Atem.

In einem Punkt sind sich die Experten auf dem Panel einig: Das Netzwerk wird heutzutage häufig noch zu wenig bewusst gemanagt. Unternehmen sollten im Innovationsprozess noch wesentlich bewusster abwägen und steuern, wie sie ihr Netzwerk nutzen und die Zusammenarbeit gestalten wollen.

JE

Key Take-Away

- › Wenn etwas Grosses entstehen soll, muss die Chemie stimmen. Damit Innovationen in Netzwerken entstehen, muss es auch auf persönlicher Ebene passen.
- › Dank Netzwerken sind Unternehmen schneller und innovativer unterwegs, da sie sich über das Netzwerk extern Technologien beschaffen können, die in-house erst langfristig aufgebaut werden müssten.
- › Zentralschweizer Unternehmen und Institutionen haben spannende Technologien zu bieten. Sie dürfen ruhig mehr Mut zeigen, um gemeinsam grössere Projekte anzugehen.
- › Innerhalb eines Innovationsnetzwerks erhöht ein gemeinsam erarbeiteter Purpose die Erfolgchancen für die Zusammenarbeit. Der Purpose dient allen Beteiligten als gemeinsame Orientierung und Referenz.



Stefan Müller verfolgt die Ausführungen von Christoph Lang



Evelyne und Beatrice Rast
Inhaberinnen der Rast Kaffee AG



Roman Kübler
CEO der B. Braun Medical AG (Switzerland)



Susanne Thellung
CEO der Schwyzer Kantonalbank



Sandra Imbach
CEO der Imbach & Cie Solutions in Metal



Florian Strasser
CEO und VPR der GWF MessSysteme AG



Bianca Schmidt
Geschäftsleiterin der Schmidt AG in Luzern

IHZ-Podcast «nöch dra»



Charakter, Werte, persönliche Geschichten.
Wir geben der Zentralschweizer Wirtschaft
ein Gesicht.

Adrian Derungs und Andy Wolf im monatlichen
Gespräch mit Persönlichkeiten unserer Region.

Stehen schon
bald Sie hinter dem
IHZ-Mikrofon?



NÖCH DRA
DE MÖNSCH HENDEREM ONTERNÄME



**Die starke Partnerin der
Zentralschweizer KMU.**

Erfolg ist individuell. Lassen Sie sich deshalb massgeschneidert und persönlich beraten.

ZENTRALSCHWEIZER WIRTSCHAFTSFORUM 2022

Referenten

- Günther H. Oettinger, Präsident EBS Universität für Wirtschaft und Recht, ehem. Vizepräsident und Mitglied EU-Kommission, ehem. Ministerpräsident Baden-Württemberg
Interviewerin: Susanne Giger, Wirtschaftsmoderatorin, Dozentin und Verwaltungsrätin



Im Gespräch mit Susanne Giger teilt Günther H. Oettinger seine Einschätzung des Netzwerks Schweiz-Europa

Mit europäischen Gartenzwerge die Riesen der Weltpolitik bändigen

Closing Key Note: Wie ein geeintes Europa mit Kooperation und Netzwerken seine Weltpolitikfähigkeit erhalten kann.

Zum Abschluss des 12. Zentralschweizer Wirtschaftsforums erwartet die Teilnehmenden ein flammender Appell des ehemaligen EU-Kommissars, Günther H. Oettinger, für ein starkes Netzwerk Schweiz-Europa.



Moderatorin Susanne Giger kündigt den prominenten Schlussredner an

Der ehemalige Vizepräsident der EU-Kommission, Günther H. Oettinger, hält auf dem Pilatus mit seinen mahrenden Worten nicht hinter dem Berg. Gerade in der aktuell konfliktreichen Lage in Europa und der Welt sieht der Baden-Württemberger die Schweiz in der Pflicht, die eigene Zukunft selbst in die Hand zu nehmen. «Das bedeutet, aktiv zu werden und zu handeln. Denn Wohlstand entsteht nicht durch Stillstand.»

«Der Binnenmarkt ist das Tor zur Welt. Von der Zentralschweiz – in die Schweiz – in die Welt.»

Günther H. Oettinger

Verschwindet Europa bald von der Weltbühne?

Die Fakten sprechen eine deutliche Sprache: Gemessen an der Bevölkerungszahl ist die chinesische Metropole Shanghai bereits heute grösser als die Schweiz, Österreich und Baden-Württemberg zusammen. Im Jahr 2050 wird die Bevölkerung Europas gerade noch 5 Prozent der Weltbevölkerung ausmachen. Wie will sich Europa dereinst noch Gehör auf der Weltbühne verschaffen und die eigene Weltpolitikfähigkeit aufrechterhalten?

«Wir sind zu satt, zu träge, zu selbstzufrieden», bilanziert Günther H. Oettinger. Ein weiteres Beispiel zeigt, wie Europa droht im bipolaren Kräftemessen zwischen Stuhl und Bank zu fallen: RCEP. Hinter den vier Buchstaben versteckt sich nichts Geringeres als die grösste Freihandelszone der Welt. Erst vor zwei Jahren wurde das Freihandelsabkommen zwischen fünfzehn Staaten in der Region Asien-Pazifik abgeschlossen und damit ein mächtiges asiatisches Gegengewicht zur amerikanisch dominierten Transpazifischen Partnerschaft (TPP) geschaffen.

Sackmesser und Schokolade für den Weltmarkt

«Der Erfolg der Schweiz», so Oettinger, «hat viel mit dem europäischen Binnenmarkt zu tun». Er nimmt das Beispiel Victorinox. Jahr für Jahr produziert der Schwyzer Sackmesserhersteller Zehntausende Messer – nicht für den kleinen Schweizer Markt, sondern für den Export. Viele Schweizer Unternehmen produzieren für den Weltmarkt und damit auch für den europäischen Binnenmarkt mit seinen über 440 Millionen Konsumentinnen und Konsumenten. «Der EU-Binnenmarkt eröffnet der Schweiz das Tor zur Welt. Auch die Zentralschweiz tut gut daran, über den Tellerrand hinaus zu schauen, und die Augen für die Schweiz, Europa und die Welt zu öffnen.»

Neues Feuer für die erkaltete Ehe

Das Verhältnis zwischen der Schweiz und der EU vergleicht Günther H. Oettinger mit der Beziehung eines alten Ehepaars: «Er hält die Zeitung vors Gesicht, sie bringt ihm morgens keine Marmelade mehr.» Schuld an dieser erkalteten Beziehung sind gemäss Oettinger beide Seiten. Statt die Faust im Sack zu machen, soll sich die Schweiz nun gezielt mit Personen vernetzen, die offen sind für einen Austausch. Zum Beispiel mit EU-Kommissar Maroš Šefcovic. Die Schweiz solle das Gespräch mit den direkten Nachbarstaaten suchen, rät er. «Deutschland, Öster-

reich, Frankreich und Italien haben ebenfalls ein Interesse an einer konstruktiven Lösung mit der Schweiz.»

Die komplexen Herausforderungen unserer Zeit verlangen geradezu nach kooperativen Lösungen. Dabei kann der virtuelle Raum persönliche Begegnungen nicht ersetzen. Vertrauen entsteht laut Oettinger durch persönliche Kontakte. Er legt den Zuhörenden ans Herz: «Reisen Sie einmal im Jahr nach Brüssel. Es lohnt sich. Denn die Standards Ihrer Produkte und Dienstleistungen werden nicht in Bern oder Berlin festgelegt, sondern in Brüssel.»

Von Gartenzwerge, die Riesen bändigen

«In Europa gibt es zwei Typen von Ländern: Länder, die klein sind und Länder, die wissen, dass sie klein sind», erläutert der ehemalige EU-Kommissar. Die kleinen Länder vergleicht Oettinger mit Gartenzwerge. «Gartenzwerge stellt man sich normalerweise in den Vorgarten. Dort werden sie von Hunden angepinkelt.» Um die weltpolitischen Riesen zu bändigen, braucht es ein Team von Zwergen. Gerade bei grenzübergreifenden Themen wie Datenschutz, Klimawandel, Forschung oder Infrastruktur braucht es grenzübergreifende, pan-europäische Lösungen. Wenn jeder für sich schaut, werden die Nationalstaaten von der Marktmacht der globalen Konzerne schlicht überrollt. Nach dem Leitspruch von Günther H. Oettinger «Attempto!», zu Deutsch: Ich wage es!, braucht es nun den Mut, neue Wege einzuschlagen. Mit diesen Worten, einer Standing Ovation und Günther H. Oettingers Lieblingslied «Die Gedanken sind frei» setzt die Closing Key Note einen fulminanten Schlusspunkt unter das 12. Zentralschweizer Wirtschaftsforum.

«Vertrauen entsteht nicht im virtuellen Raum, sondern durch persönliche Begegnungen.»

Günther H. Oettinger

«In Europa gibt es zwei Typen von Ländern: Länder, die klein sind. Und Länder, die wissen, dass sie klein sind.»

Günther H. Oettinger

Key Take-Away

- › Das Verhältnis zwischen der Schweiz und der EU hat sich im Zuge der Verhandlungen über das Rahmenabkommen spürbar abgekühlt. Schuld daran sind beide Seiten.
- › Um auch zukünftig weltpolitikfähig zu bleiben, braucht es starke Netzwerke und eine gute Kooperation zwischen den europäischen Staaten.
- › Wohlstand entsteht nicht durch Stillstand, sondern durch Fortschritt.
- › Die Schweiz verdankt einen Grossteil ihres Wohlstands und Erfolgs dem europäischen Binnenmarkt. Diesem wichtigen und mächtigen Markt gilt es Sorge zu tragen.



Günther H. Oettinger nimmt die Schweiz in die Pflicht, die Zukunft selbst in die Hand zu nehmen

MM

Nagelprobe für das Netzwerk: Ein Start-up sucht und findet Lösungen

Netzwerk konkret: Der praktische Test des Netzwerks am Zentralschweizer Wirtschaftsforum.

Im «Netzwerk konkret» steht das Netzwerk des Zentralschweizer Wirtschaftsforums auf dem Prüfstand. Gesucht sind Lösungsansätze, Know-how und Kontakte für ein innovatives Start-up Unternehmen aus der Region.

«Das Experiment Netzwerk konkret war ein voller Erfolg.»

Yannick Blättler

Das 2019 gegründete Zentralschweizer Start-up Unternehmen Cowa Thermal Solutions AG entwickelt einen neuen thermischen Energiespeicher. Die innovative Speicherlösung von Cowa erhöht die Speicherkapazität eines Heizsystems signifikant und fördert damit die Unabhängigkeit vom Netzstrom.

Das Netzwerk der Teilnehmenden aktivieren und nutzen

Remo Waser, Co-Chief Executive Officer der Cowa Thermal Solutions AG, stellt die Cowa-Technologie eingangs vor und beschreibt die aktuellen Heraus-

forderungen des Start-ups. Seit rund einem halben Jahr ist die Cowa Thermal Solutions AG mit ihrem Produkt am Markt und möchte nun das Potenzial des Netzwerks am Zentralschweizer Wirtschaftsforum nutzen. Gefragt sind Antworten und Know-how rund um die Themen Skalierung, Use Cases, Unternehmensfinanzen und Exit sowie Schutz des geistigen Eigentums.

Gegen vierzig Rückmeldungen und über zehn heisse Leads

Ein Team rund um Yannick Blättler, Geschäftsführer und Inhaber der NEOVISO AG, sammelt die Rückmeldungen der Teilnehmenden, die sich vor Ort und via E-Mail melden können. Gegen vierzig Personen

melden sich im Laufe des Nachmittags und unterstützen das junge Start-up mit ihrem persönlichen Netzwerk, Kontakten und fachlichem Know-how. In den Augen des Jungunternehmers ist das Experiment «Netzwerk konkret» ein voller Erfolg: «Es hat uns viel gebracht, wir haben über zehn sehr gute Leads erhalten», bilanziert Remo Waser. Diese Leads gilt es nun zu verfolgen. Ein Update zur Entwicklung des Zentralschweizer Start-ups folgt im Rahmen des Zentralschweizer Wirtschaftsforum 2023.

«Wir haben über zehn sehr gute Leads erhalten.»

Remo Waser

LK



Das «Netzwerk konkret»-Team stellt sich den Teilnehmenden vor

Key Take-Away

- › Das Start-up Unternehmen Cowa Thermal Solutions AG entwickelt einen kompakten thermischen Energiespeicher.
- › Die innovative Technologie des Start-ups erhöht die Speicherkapazität von Heizsystemen.
- › Die Teilnehmenden des Zentralschweizer Wirtschaftsforum unterstützen das Start-up bei aktuellen Fragestellungen mit ihrem persönlichen Netzwerk, Kontakten und Know-how.
- › Rund vierzig Personen melden sich im Laufe des Nachmittags mit Lösungsansätzen und Inputs.

Gemeinsam stärker

Das rasante Tempo des Wandels verlangt nach umfassenden Lösungen – von der strategischen Konzeption bis hin zum Roll-out. Gemeinsam mit unserem Netz von weltweit führenden Software- und Serviceanbietern unterstützen wir Sie mit innovativen Angeboten.

Wir kombinieren das umfassende Business-, Industrie- und Prozesswissen von KPMG mit dem Know-how von Expert*innen unserer Netzwerk-Partner. So profitieren unsere Kunden von weitreichenden Lösungen. Sprechen Sie mit uns.

[kpmg.ch](https://www.kpmg.ch)



KPMG

Impressionen vom Pilatus



Natasja Sommer, Coca-Cola Schweiz GmbH, Susanna Auf der Maur, Kaufmann Rüedi Rechtsanwälte AG, und Karin Auf der Maur, admind public relations



Fabian Peter, Regierungsrat Luzern, und Petra Gössi, Nationalrätin Schwyz



IHZ-Vorstandsmitglieder Istvan Szalai, Garaventa AG, und Beat Wullschleger, Wilhelm Schmidlin AG



Erich Ettl, Ständerat Obwalden, Konrad Graber, Emmi Schweiz AG, und Barbara Bader, des. Rektorin Hochschule Luzern



IHZ-Vorstandsmitglieder Marc Gläser, Stöckli Swiss Sports AG, Claudia Mattig, Treuhand- und Revisionsgesellschaft Mattig-Suter und Partner, und Norbert Patt, TITLIS Bergbahnen



Stefan Büeler, Amt für Wirtschaft und öffentlichen Verkehr Kanton Uri, Stephan Marty, ewl, und Remo Infanger, Kantonales Elektrizitätswerk Nidwalden



Guido Rast, Genossenschaft Migros Luzern, Peter Odermatt, biofamilia AG, und Christoph Lengwiler, Hochschule Luzern - Wirtschaft



Hubert Christen, Christen Automobile AG, Eduardo Santana, PFISTERER Switzerland AG, und Hans Wicki, Ständerat NW



Sereina Schmidt, Sereina Schmidt AG, Nicole Reisinger, ewl, und Miriam Böger, Art Deco Hotel Montana



Netzwerken mit Aussicht auf 2'132 Metern über Meer



Thomas Affolter, KPMG AG, Urs Marti, Makies AG, Florian Geiger, Steeltec AG, und Reto Wyss, Regierungsrat Luzern



Moderatorin Susanne Giger und Felix Howald, Verwaltungsrat Management AG



IHZ-Direktor Adrian Derungs im Interview mit Philipp Breit, Tele 1



Ruedi Reichmuth, CONVISA AG, und Christian Aschwanden, Max Felchlin AG



Das Farewell Dinner eignet sich ebenfalls hervorragend zum Netzwerken



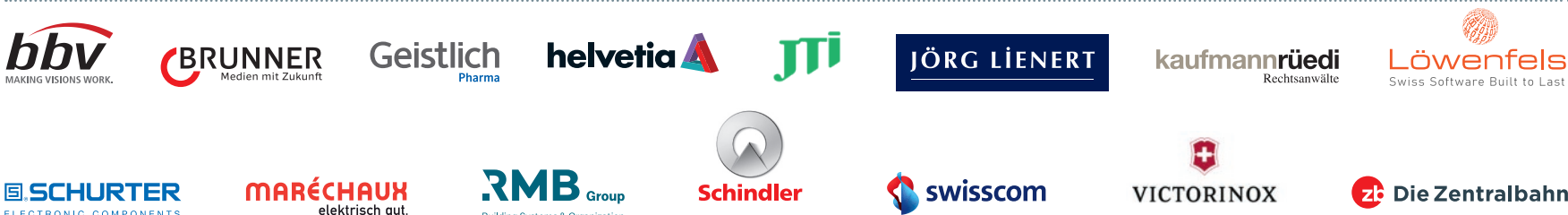
Zauberer Lionel verblüfft mit seinen Tricks

Partner

Strategische Partner



Forum Partner



Knowledge Partner



Medien Partner



Event Partner



Das Zentralschweizer Wirtschaftsforum wird unterstützt durch die Zentralschweizer Kantone.

Impressum

Herausgeberin

Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz IHZ Kapellplatz 2, 6002 Luzern

Koordination und Design

Leitung: Monika Hegglin Gestaltung: thomagrafik.com Lektorat: Lisa Kneubühler

Text

Lisa Kneubühler, LK Joël Ettl, HSLU, JE Michelle Murri, HSLU, MM Adrian Derungs, IHZ, AD

Fotografie

Ben Huggler Photography www.benhuggler.com

Druck

Brunner Medien AG Arsenalstrasse 24 6011 Kriens



printed in switzerland