

# Agenda

Titel/Datum/Zeit	Organisator	Thema	Referent	Ort
Zu(g)kunft dank Innovationen Mittwoch, 9. 1. 2002 18.30–20.30 Uhr	Volkswirtschaftsdirektion des Kantons Zug www.zug.ch/economy	Wissensmanagement in Innovationsnetzwerken	Dr. Christoph Meier, Direktor CCSO Fribourg	Gewerblich-industrielles Bildungszentrum Zug, Baarerstrasse 100
* Neuunternehmerinnen- und Neuunternehmer-Apéro Mittwoch, 16. 1. 2002 Nachmittags	Kontaktstelle Wirtschaft	Begrüssungsapéro/ Kontakte mit der Verwaltung	Regierungsrat Robert Bisig	Congress Center Metalli Zug
Zu(g)kunft dank Innovationen Donnerstag, 31. 1. 2002 18.30–20.30 Uhr	Volkswirtschaftsdirektion des Kantons Zug www.zug.ch/economy	Mit innovativen Dienstleistungen verdienen?!	Prof. Birgit Mager, Fachhochschule Köln, Service Design	Gewerblich-industrielles Bildungszentrum Zug, Baarerstrasse 100
Zug aktuell Dienstag, 26. 2. 2002 17.00–19.00 Uhr	Stadt Zug	Zug aktuell	Der Stadtrat informiert	Casino Zug

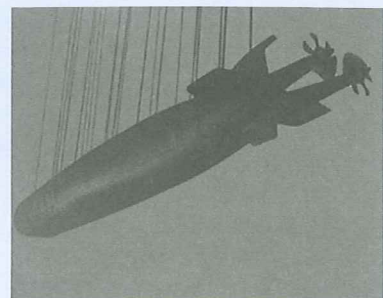
\*Sie als Neuunternehmerin/Neuunternehmer werden direkt von der Volkswirtschaftsdirektion angeschrieben. Falls Sie bis Mitte Dezember 2001 keine persönliche Einladung erhalten, dürfen wir Sie bitten, mit uns Kontakt (Adresse siehe unten) aufzunehmen.

## Wissen Sie, ...

...was das russische U-Boot Kursk mit dem Kanton Zug zu tun hat?

155 Meter lang, mehr als 18 Meter breit und 18000 Tonnen schwer lag die Kursk über ein Jahr vor Murmansk. Viele zweifelten an der Möglichkeit, Boot und Besatzung zu bergen. Zu rau die Bedingungen, zu unberechenbar das Wetter. Ein holländisches Unternehmen hat die technische Herausforderung angenommen und sie erfolgreich bestanden. Im Bergungs-Powerpack der Holländer: **Sicherheit der Hydraulikfunktion durch Bucher Hydraulics AG in Neuheim.** Zur Bergung wurden 26 Stahlseile in der Haut des U-Boots verankert. Sie verbanden die Kursk mit einem darüber positionierten Ponton. Speziell konstruierte hydraulische Hebezylinder bewegten das Boot dann Zentimeter für Zentimeter Richtung Oberfläche.

Die Ventilsysteme von Bucher Hydraulics haben dabei die zentralen Regel-, Lasthalte- und Sicherheitsfunktionen über-



nommen und das Boot in Ruhestellung gehalten. Per Computer gesteuert haben sie den Zug auf allen Seilen ausgeglichen und ein Auseinanderbrechen des Rumpfes verhindert.

Beispielhaft zeigt dieses Unternehmen die Vielseitigkeit und die Vorteile hydraulischer Systeme. Sie erlauben zuverlässige Steuerung unter starker mechanischer Belastung und garantieren einen jederzeit stufenlos regelbaren und umkehrbaren Energiefluss. Das alles waren wichtige Voraussetzungen, um im Fall der Kursk Boot und Ponton im Wasser auszubalancieren.

### Ihre Veranstaltung

Organisieren Sie einen öffentlichen Anlass? Als Kontaktstelle Wirtschaft sind wir an solchen Informationen interessiert und nehmen Ihre Details gerne entgegen (Adresse siehe unten).

### Gründerzentrum plant weiteren Ausbau...

Im Jahre 2002 ist die 4. Ausbautetappe des Gründerzentrums geplant. Es werden dann auf 1150 m<sup>2</sup> insgesamt 40 Büroräume zwischen 10 m<sup>2</sup> und 70 m<sup>2</sup> zur Verfügung stehen. Interessenten informieren sich unter [www.zugergruenderzentrum.ch](http://www.zugergruenderzentrum.ch)

Volkswirtschaftsdirektion des Kantons Zug  
Kontaktstelle Wirtschaft

Kontaktstelle Wirtschaft  
Aabachstrasse 5, Postfach  
CH-6301 Zug  
Telefon 0041 (0)41 728 55 04  
Telefax 0041 (0)41 728 55 09  
[www.zug.ch/economy](http://www.zug.ch/economy)  
E-Mail: [economy@zug.ch](mailto:economy@zug.ch)

# Newsletter

5/2001

Volkswirtschaftsdirektion des Kantons Zug

Kontaktstelle Wirtschaft

## Neues Team bei der Kontaktstelle Wirtschaft

Seit Ende August ist die zur Volkswirtschaftsdirektion, Amt für Wirtschaft und Arbeit, gehörende Kontaktstelle wieder komplett. Das neue Team steht unter der Leitung von Dr. Hans Marti und beschäftigt sich mit den Themenkreisen Wirtschaftspflege, Wirtschaftsförderung und Standortmarketing. Der Kontakt zur lokalen Wirtschaft liegt dem neuen Team besonders am Herzen, denn die Anliegen von Gross- und Kleinunternehmen können nur dann effizient betreut werden, wenn ein offener Dialog zwischen diesen Partnern stattfindet. «Wir sehen uns bewusst auch als Klagemauer der Zuger

Linienfunktionen für eine Schweizer Industriegruppe im In- und Ausland inne, bevor er als Personalchef mit internationaler Verantwortung für verschiedene Grosskonzerne auf Geschäftsleitungsebene tätig war.

Sowohl Hans Marti wie auch sein Stellvertreter Guido Bulgheroni teilen sich das anspruchsvolle Aufgabengebiet der kantonalen Wirtschaftspflege und -förderung. Als diplomierter Bauingenieur ETH arbeitete Guido Bulgheroni während vielen Jahren in einer internationalen Ingenieurunternehmung im In- und Ausland vor allem in Südostasien. Nach der Weiterbildung zum MBA war er Geschäftsleitungsmitglied eines grossen Verbandes im Baunebengewerbe. Seine Erfahrung wurde zuerst geprägt von internationalen Grossprojekten und später vom eher klein strukturierten Gewerbe in der Baubranche.

Das Team wird ergänzt durch Monika Pirovino-Zürcher, verantwortlich für Marketingfragen, und Erika Weibel, welche die gesamte Administration für das Team erledigt.

Die Funktionen der Kontaktstelle Wirtschaft sind aus unten stehender Grafik ersichtlich. Die Schwerpunkte sollen in den nächsten Wochen neu definiert werden. Viele gute Aktivitäten aus der Vergangenheit wie beispielsweise die Teilnahme an Investorenseminaren zusammen mit der Organisation



Das neue Team: (v. l. n. r.) Dr. Hans Marti, Monika Pirovino-Zürcher, Erika Weibel, Guido Bulgheroni

Wirtschaft», meint Hans Marti, der als promovierter Maschineningenieur mit vertiefter Ausbildung in Betriebswissenschaften die Sorgen der Unternehmen aus eigener Erfahrung kennt. Während langer Jahre hatte er

### Inhalt:

**Kontaktstelle Wirtschaft**  
Neues Team

**Neu im Kanton Zug:**  
Die Zuger Tore öffnen sich für die Möwenpick Weinwelt

**Wir stellen vor**  
HDV – Zuger Handels- und Dienstleistungsverband

### Agenda

**Wissen Sie,**  
was das russische U-Boot Kursk mit dem Kanton Zug zu tun hat?

«Standort:Schweiz» des seco (Staatssekretariat für Wirtschaft) sollen übernommen werden. Zusätzlich werden aber auch neue (unkonventionelle) Wege der Standortpromotion geprüft. Dazu gehören beispielsweise auch Auftritte an internationalen Veranstaltungen oder der Direktkontakt mit sogenannten Multiplikatoren (Anwälten, Treuhändern, Unternehmensberatern) und Schweizer Botschaften in den Zielmärkten. Aber auch der lokale Auftritt und die Aktivitäten mit Verbänden und diversen Organisationen werden im Sinne einer Intensivierung neu überdacht.

Das neue Team freut sich auf eine intensive Zusammenarbeit mit Unternehmern, Verbänden und Vertretern aus der Politik und ermuntert alle Vertreterinnen und Vertreter der Wirtschaft, das Gespräch mit dieser Amtsstelle zu suchen. Ein erster Kontakt kann auch über die Homepage der Kontaktstelle Wirtschaft [www.zug.ch/economy](http://www.zug.ch/economy) erfolgen. Diese Website ist eine wahre Fundgrube von interessanten Informationen (wie z.B. aktuelle Immobilienliste, Steuervergleiche, Infos für Jungunternehmer, diverse Broschüren etc.).

### Funktionen der Kontaktstelle



# Neu im Kanton Zug

## Die Zuger Tore öffnen sich für die Mövenpick Weinwelt

Die Botschaft zur Eröffnung des Weinkellers in Zug lautete: Jetzt öffnet die Mövenpick Weinwelt ihre Tore in Zug. Dies war jedoch erst möglich, nachdem die Zuger Tore sich für Mövenpick geöffnet haben.

Für den 13. Mövenpick Weinkeller wurde nach fundierten Recherchen Zug ausgewählt. Mit der Öffnung der Zuger Tore öffnen sich für die Mövenpick Weinwelt auch die Tore zum Herzen der Schweiz. Die bestehende und zum Teil langjährige Kundschaft aus diesem Wirtschaftsraum hat viel zu dieser Wahl beigetragen.

Im selben Zeitraum begann der Hauptsitz aus den Nähten zu platzen. Den Erfolg verdankt Mövenpick Wein der Nähe zum Kunden und der Nähe zum Weinproduzenten.

Wie Ueli Eggenberger, Direktor von Mövenpick Wein, die Maxime formuliert: «Wine business is people's business. Wir verfolgen die klare Philosophie: Es geht uns nicht um den Weinverkauf schlechthin sondern um die Vermittlung von Weinkultur.

In Zug konnten wir im neuen «Business Center» auf dem Areal der ehemaligen Kistenfabrik unsere strategische Ausrichtung vollumfänglich zum Tragen bringen, den Hauptsitz zusammen mit einem Weinkeller zu realisieren. Daraus ergibt sich eine enge Zusammenarbeit von Front und Back Offices sowie Marketing Services und diese Erkenntnisse können wir, dank flexibler und schlanker Struktur, sofort zum Nutzen des Kunden umsetzen.»



Ueli Eggenberger, CEO Mövenpick Wein

### Mövenpick Wein

Mövenpick Wein, (ca. 160 Mitarbeitende, CHF 125 Mio. Umsatz) zählt zu den führenden Schweizer Importeuren und Anbietern internationaler Qualitätsweine. Vision und Strategie sind darauf ausgerichtet, die Spit-

zenposition weiter auszubauen, neue Vertriebskanäle zu öffnen und besonders das Privatkundengeschäft zu forcieren. Folgende Unternehmen gehören zu diesem erfolgreichen Geschäftsbereich:

- Caves Mövenpick AG, Zug
- Mövenpick Caveaux AG (Weinbars), Zug
- Mövenpick Weinland GmbH, Dortmund (D)
- Académie du Vin AG, Zug
- Staatskellerei des Kantons Zürich, Rheinau
- Fischer & Rihs SA, Rheinau, Biel

Die Liste der Partnerschaften zu namhaften Weingütern und Marken ist lang. Beispielfür Selektionen aus Frankreich sind die Weine von Christian Moueix (u.a. Château Pétrus) und Guigal (Côtes-du-Rhône), für Spanien Rioja Don Sebastián und für Italien Frescobaldi. Den inzwischen viel gerühmten Weinen aus Kalifornien verhalf Mövenpick, dank der exklusiven Beziehung zum Weingut Mondavi, zu einem fulminanten Start in der Schweiz und in Deutschland.

### Weinkeller Zug

Fachkundige Beratung und über 1000 verschiedene Weine in unterschiedlichen Abfüllungen – nach Ländern, Sorten und Jahrgängen übersichtlich gegliedert – erwarten die Kundinnen und Kunden. Im Cellier darf selbstverständlich ausgiebig probiert werden. Fachliteratur und Weinaccessoires beinhaltet das Angebot ebenso. Die Anfahrt mit dem PKW zum Einladen der Weinkisten ist logistisch bequem gelöst. Auf Wunsch liefert Mövenpick Wein auch direkt nach Hause.

Das Ladenlokal wird von drei Seiten mit Glasscheiben gebildet und vermittelt einen freundlichen offenen Eindruck. Damit sowohl Damen wie Herren Zeit haben für Degustationen im Geschäft, ist eine grosszügige Kinderecke eingerichtet worden.



Grosszügige Kinderecke



Ladenlokal an der Baarerstrasse 141

«Unser Angebot beschränkt sich nicht nur auf den Verkauf von Weinen. Wir empfehlen uns für Weinanlässe im kleinen und grösseren Rahmen und übernehmen gerne für Firmengeschenke von A bis Z alles von der Beratung bis zum Versand unter der Berücksichtigung der individuellen Wünsche des Kunden», erklärt Ralf Wider, Geschäftsführer des Weinkellers Zug.



Verkaufsteam Weinkeller Zug:  
Ralf Wider (links) und Urs Schwerzmann

### Erste Begegnungen mit Zug

An der Eröffnungsfeier wurden zahlreiche bekannte Gesichter aus Zug gesehen und willkommen geheissen und ihnen mit einem Degustationsrundgang einen ersten Eindruck des vielseitigen Angebotes vermittelt. «Die Zusammenarbeit vor Einzug mit den Behörden gestaltete sich sehr erfreulich und wir fühlten uns willkommen», wusste der Leiter des Controllings und Projektverantwortlicher des Umzugs, Silvio Obrist, zu berichten. «Ein Wermutstropfen stellte die Parkplatzsituation dar. Alle unsere Mitarbeiter waren bereit, mit ihrer Firma an den neuen Standort zu wechseln. Für alle einen Parkplatz in angenehmer Distanz zum Arbeitsort zu finden, stellte harte Knochenarbeit dar. Im neuen Business Center selbst war es nur möglich, Parkplätze für die Geschäftsleitung sowie für einen Besucher zu mieten.

# Wir stellen vor

Unter dieser Rubrik wollen wir in den nächsten Ausgaben des NewsLetter die wichtigsten Verbände und Organisationen in unserem Kanton vorstellen.

Der Zuger Handels- und Industrieverband bezieht ab 1. November 2001 neue Büros an der Gubelstrasse. Wir nehmen dies zum Anlass, mit der Vorstellung dieses Verbandes im Rahmen unserer Serie zu beginnen.

## HDV'' Zuger Handels- und Dienstleistungsverband



Kaspar Zimmermann  
Präsident

Der im Jahre 1984 gegründete Zuger Handels- und Dienstleistungsverband vereint heute knapp 300 Mitglieder aus verschiedenen Branchen im stark wachsenden dritten Wirtschaftssektor. Alle grossen Handelsfirmen auf dem Platze sowie alle Banken zählen zu den Mitgliedern. Dazu kommt eine Vielzahl von Unternehmungen, welche Dienstleistungen verschiedenster Art anbieten (Anwälte, Treuhänder, Immobilienfirmen, Personalvermittlungsunternehmen, EDV-Anbieter, Druck- und Grafikfirmen und viele andere). Von allen Zuger Wirtschaftsverbänden werden unsere Mitglieder wahrscheinlich am meisten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigen.

Unsere Aufgabe ist es, für unsere Mitglieder attraktive Standortbedingungen zu schaffen und beizubehalten. Das können wir natürlich nicht im Alleingang. In guter Zusammenarbeit mit den kantonalen Behörden, unseren Partnerverbänden (Gewerbeverband, Industrieverband, Treuhändern, Anwälten) bringen wir uns in die Entscheidungsprozesse ein. Die übersichtlichen Strukturen und die Kleinheit der Verhältnisse in unserem Kanton sind dafür sehr hilfreich.

Die Hauptkonkurrenz für Zug im Standortwettbewerb ist vorwiegend im Ausland auszumachen. Deshalb pflegen wir Kontakte zu Personen in internationalen und ebenso attraktiven Standorten. Viele unserer Mitglieder verfügen über globale Filial- und Standortnetze.

Dank den guten und verlässlichen Standortbedingungen ist Zug ein attraktiver Standort für Holding- und Konzernführungsstrukturen. Von hier aus werden effizient Dienst-

leistungs-, Handels- und Warenströme weltweit gesteuert. Diese Dienstleistungen können jedoch im Bedarfsfall kurzfristig und problemlos jederzeit verlegt werden, zum Teil sogar ohne auch nur eine einzige Person zu verschieben. Dieses Szenario kann sich vor allem dann ergeben, wenn sich die steuerliche Situation verschlechtern sollte. Dass damit innert sehr kurzer Zeit viel Steuersubstrat abgezogen werden könnte, liegt auf der Hand.

Neben einer hervorragenden Infrastruktur liegt einer unserer Haupttrümpfe indes in der effizienten, kundenorientierten und dienstbereiten Verwaltung. Es muss uns gelingen, diesen Vorteil weiterhin aufrecht zu erhalten. Die Unternehmen sollen rasch und direkt Kontakte auf oberster Behördenstufe erhalten können.

Zug hat es geschafft, innerhalb von 40 bis 50 Jahren von einem der wirtschaftlich schwächsten zu einem wirtschaftlich überdurchschnittlich starken Kanton zu wachsen. Nicht nur uns Zugerinnen und Zugern und unseren Firmen, sondern der ganzen Schweiz nützt ein gesundes und prosperierendes Zug.

Unser Verband wird dranbleiben.

### Schwerpunkte des HDV''

#### Infrastruktur

Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung sowie der internationalen, nationalen und kantonalen Wirtschaftspolitik und Erarbeitung wirksamer Massnahmenpläne.

#### Qualitätssicherung

Sicherung und Ausbau der Dienstleistungsqualität.

#### Steuern und Abgaben

Beobachtung steuerpolitischer Entwicklungen, unter Berücksichtigung internationaler Einflüsse und Entwicklungen.



Luka Müller  
Sekretär

#### Deregulierung, Liberalisierung

Kritische Überprüfung und Einflussnahme gegen die zunehmende Regulierungsdichte.

#### Standortwettbewerb

Positionierung des Standortes Zug im zunehmenden Wettbewerb.

#### Umsetzung

- Initialisierung und Unterstützung von Projekten, die der Entwicklung des Handels- und Dienstleistungsstandortes dienen (VQF, IFZ, IGWZ, Doing Business in Zug, etc.).
- Mitwirkung bei Vernehmlassungen.
- Verfassen von Stellungnahmen, Präsenz in privaten und behördlichen Kommissionen und Institutionen.
- Öffentlichkeitsarbeit (Pressemitteilungen, öffentliche Anlässe und Tagungen).
- Aus- und Weiterbildung.

Zuger Handels- und  
Dienstleistungsverband  
Gubelstrasse 11, 6300 Zug  
Tel. 041 726 99 61  
Fax 041 729 99 60  
contact@hdv.ch  
www.hdv.ch