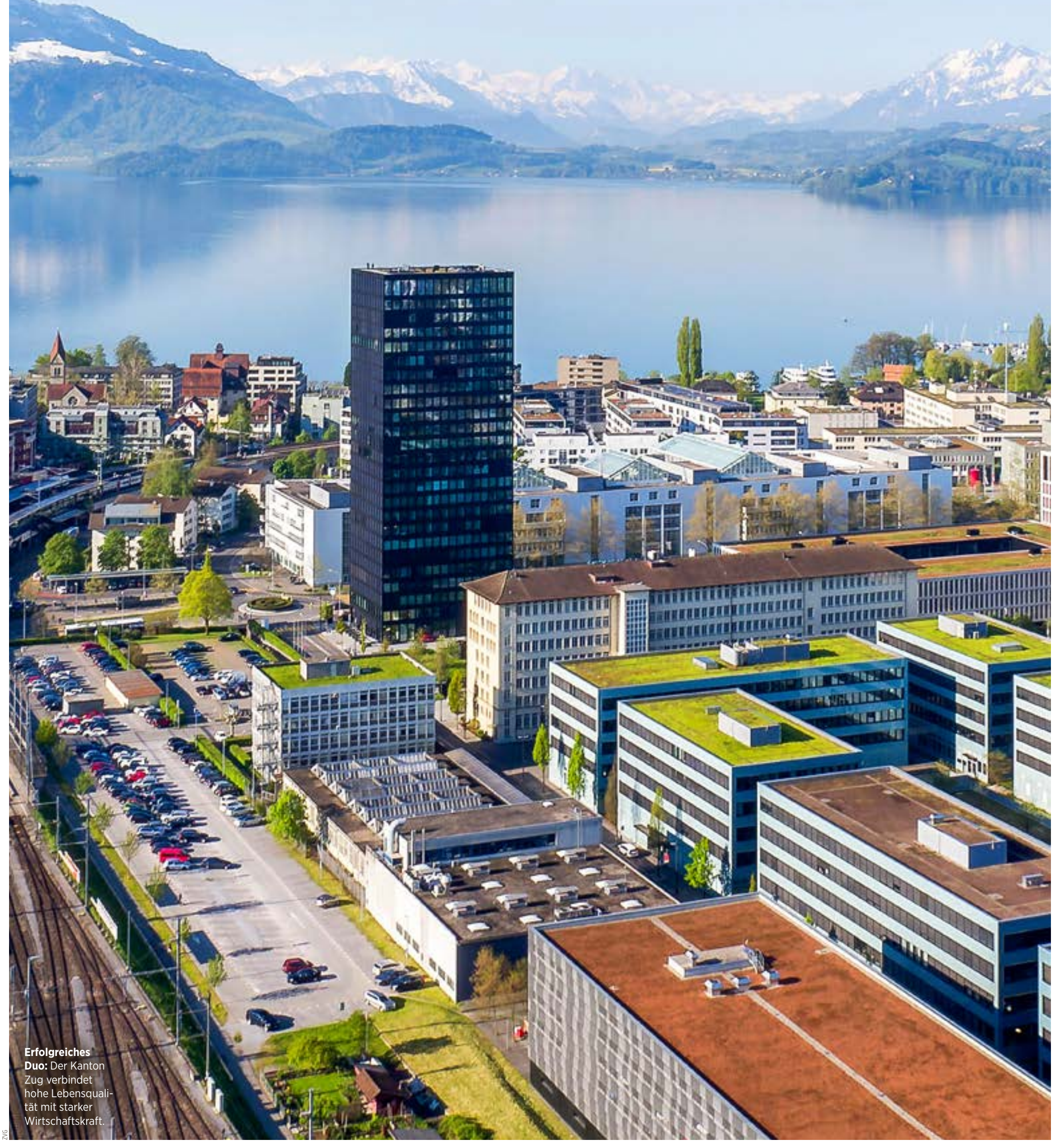
STANDORT ZUG

- **UMFRAGE:** So beurteilt die Zuger Wirtschaft ihren Standort **Seite 40**
- **MILLIONENSEGEN:** Finanzdirektor Heinz Tännler verteilt das Geld **Seite 42**
- **HIDDEN CHAMPIONS:** Weltfirmen, die (fast) keiner kennt **Seite 54**

Vom Armenhaus zum Powerhouse

Der einst arme Bauernkanton hat sich **dank geschickter Standortpolitik zum Vorzeigekanton entwickelt.** Warum diese Region so erfolgreich ist und an welchen Herausforderungen noch gearbeitet wird.



Erfolgreiches Duo: Der Kanton Zug verbindet hohe Lebensqualität mit starker Wirtschaftskraft.

ZVG

Verantwortlich für diesen Special **Florian Fels**

Impressum: Der Special **«Standort Zug»** entstand in Kooperation mit der Zuger Wirtschaftskammer (ZWK) und ist eine redaktionelle Eigenbeilage der Handelszeitung sowie Bestandteil der aktuellen Ausgabe. Die Gastbeiträge dieses Specials wurden von der Redaktion ausgesucht und kuratiert. Die Auftraggeber bezahlen Ringier Medien Schweiz eine Produktionsgebühr. **Herausgeber:** Redaktion und Verlag Handelszeitung, Ringier AG, Ringier Medien Schweiz, 8021 Zürich.

SPECIAL

Redaktion Flurstrasse 55, 8021 Zürich, Telefon 058 269 22 80 **Abonnemente** Telefon 058 269 25 05 AZA 4800 Zofingen, 162. Jahrgang Post CH AG

Zuger Kantonalbank

Für einen starken Kanton Zug

Ein starker Kanton braucht kompetitive Unternehmen und verlässliche Partner. Mit Finanzierungen für KMU und Dienstleistungen für Privatkundinnen und Privatkunden – vom täglichen Zahlungsverkehr bis zur Vermögensverwaltung – leisten wir Tag für Tag unseren Beitrag für einen erfolgreichen Wirtschaftsstandort Zug.

zugerkb.ch



«Wir wollen proaktiv gestalten, nicht nur verwalten»

Katharina M. Gasser ist seit 2024 Präsidentin der Zuger Wirtschaftskammer. Im Gespräch erklärt sie, was den Wirtschaftsstandort Zug im Kern ausmacht, wo sie Risiken sieht und warum sie trotz starker Bilanz vor Trägheit warnt.

INTERVIEW: FLORIAN FELS

Was macht den Wirtschaftsstandort Zug erfolgreich?
Das Gesamtsystem funktioniert hervorragend – die Zusammenarbeit von Wirtschaft, Verwaltung, Politik und Bevölkerung ist wirklich einmalig. Wir sind sehr breit aufgestellt und haben mehrere erfolgreiche Cluster: Life-Sciences, Rohstoffhandel, Technologie, Finanzen, Krypto. Das ist etwas Einzigartiges. Dazu kommen sehr starke produzierende Firmen – V-Zug, Bossard –, aber auch kleinere Handwerksbetriebe. Diese Dynamik trifft auf eine fantastische Lebensqualität: Berge, See, überschaubare Gemeinden wie Zug oder Baar. Das macht einen grossen Teil der Attraktivität aus.

Keine Probleme mit der Verwaltung oder Bürokratie?
Zug ist, glaube ich, derjenige Kanton, in dem die Wege am kürzesten sind. Wenn man etwas von der Verwaltung braucht oder mit der Regierung sprechen will, kann man einfach zum Telefon greifen. Diese Offenheit gilt auch, wenn es um Firmen geht, die neu in den Kanton kommen wollen. Es ist eine sehr zugewandte Politik und Verwaltung, die es einfach macht, sich zurechtzufinden – ich glaube, das ist ein Faktor für unseren Erfolg.

Welche Ziele haben Sie sich für Ihre Amtszeit vorgenommen?
Man darf sich nie ausruhen. Wir müssen dafür sorgen, dass die Rahmenbedingungen – nicht nur im Kanton Zug, sondern schweizweit – innovations- und wirtschaftsfreundlich bleiben, und dazu beitragen, dass wir neue Herausforderungen direkt von unseren Mitgliedern hören. Als Wirtschaftskammer können wir einen Beitrag leisten, indem wir die Anliegen unserer Mitglieder aufnehmen – ob im HR-Bereich, bei KI, beim Fachkräftemangel oder bei internationalen Themen – und Menschen aus ganz unterschiedlichen Bereichen zusammenbringen, vom Einzelunternehmen bis zum multinationalen Konzern. Ausserdem müssen wir die Sorgen der Bevölkerung ernst nehmen. Im Kanton Zug läuft zwar vieles sehr gut, aber wir müssen gemeinsam dafür sorgen, dass die gute Lebensqualität und die gute Wirtschaftsstandortsituation erhalten bleiben, sonst verliert die Bevölkerung ihre Offenheit gegenüber der Wirtschaft.

Sie leben seit 15 Jahren im Kanton. Was hat sich in den letzten Jahren am meisten verändert?
Der Kanton Zug entwickelt sich analog zur Weltwirtschaft, alles wird schneller. Wir sind sicher noch internationaler geworden und konnten neue Firmen anziehen. Gleichzeitig sind wir auch finanziell viel erfolgreicher als vor zehn Jahren: Wir sind der grösste Geberkanton im nationalen Finanzausgleich, mit steigenden Beiträgen. Themen wie Krypto waren zwar bereits vor zehn Jahren präsent, sind heute aber wesentlich breiter bekannt und haben für den Wirtschaftsstandort stark an Bedeutung gewonnen. Gleichzeitig hat sich Zug als Finanzplatz weiter profiliert. Besonders stolz bin ich auf die ETH Learning Factory Zug, die Stadt, Kanton, ETH Zürich und Unternehmen gemeinsam vorantreiben. Sie bringt Lernende aus Zuger Betrieben mit Studierenden der ETH zusammen, um reale Fragestellungen aus Unternehmen zu bearbeiten und dabei Praxis, Forschung und Innovation direkt zu verbinden. Das ist ein Beispiel dafür, wie die bereits bestehende Durchlässigkeit zwischen den Bildungssystemen weiter verbessert werden kann.

Wo sehen Sie Risiken?
Wir haben vor anderthalb Jahren zusammen mit dem GfS-Institut eine Bevölkerungsumfrage gemacht. Sie zeigte, dass die Sorge um bezahlbaren Wohnraum auch im Kanton Zug da ist. Wir müssen dafür sorgen, dass Wohnraum ohne zu viele Einsprachen, komplexe Regulierungen oder lange Verfahren entstehen kann, damit die Menschen, die hier arbeiten, auch hier wohnen können. Ein weiteres Thema ist die Überregulierung: Die Regulierungsdichte nimmt stetig zu, und die Schweiz setzt manches bereits im Voraus um, bevor es eigentlich nötig wäre. Im Kanton Zug haben wir hier zwar einen pragmatischen Ansatz und sind entsprechend nicht negativ konnotiert, aber man muss das im Auge behalten.

Was sind Ihre Schwerpunkte für die kommenden Jahre?
Wir wollen weiterhin proaktiv gestalten, nicht nur verwalten, das wäre mein Wunsch für die Zukunft – gerade auch, weil der Wettbewerb mit anderen Kantonen grösser wird. Wir wollen klar benennen, was die Wirtschaft beschäftigt – über Umfragen, Anlässe und Gespräche mit unseren Mitgliedern – und das an Politik, Verwaltung und teilweise auch an Economiesuisse als Dachverband der Wirtschaftsverbände herantragen. Ein wichtiges Thema ist der Fachkräftemangel: Wie bringen wir genug Fachkräfte in den Kanton Zug? Wir haben gute Systeme in der Bildung, gute Lehrbetriebe, und Abgängerinnen und Abgänger von Fachhochschulen oder akademischen Institutionen können bei uns arbeiten – wichtig ist, dass wir hier dranbleiben. Auch HR-seitig hat sich die Arbeitswelt verändert, Stichwort Remote Working; da müssen wir uns als Kanton laufend weiterentwickeln. Dazu kommt die geopolitische Lage: Bei den Diskussionen um Freihandelsabkommen und die Bilateralen wollen wir uns einbringen, damit der Kanton Zug auch künftig erfolgreich exportieren, wachsen und Geschäfte machen kann. Und was mir dabei sehr wichtig ist: dass wir bodenständig bleiben. Unser Vorstand ist verwurzelt, wir wollen nicht elitär oder arrogant wirken – das braucht es, um die Bevölkerung mitzunehmen.

Zur Person

Katharina M. Gasser ist General Manager von Roche Pharma Schweiz und seit Mai 2024 Präsidentin der Zuger Wirtschaftskammer – als erste Frau in diesem Amt. Zuvor war die studierte Ärztin vier Jahre lang Geschäftsführerin von Biogen Switzerland mit Sitz in Baar. Sie lebt seit 15 Jahren im Kanton Zug und sitzt zudem im Vorstand der Zürcher Handelskammer.

Der Motor der ZWK

Claudia Pittner führt die Geschäfte der Zuger Wirtschaftskammer. Sie spricht über Netzwerke und die Anliegen der Zuger Firmen.

FLORIAN FELS

Sie ist die Frau, bei der die Fäden der Zuger Wirtschaftskammer (ZWK) zusammenlaufen: Claudia Pittner fungiert als Geschäftsführerin der Kammer. Dabei verfügt sie über kein grosses Team. Gerade einmal 130 Stellenprozent halten den Betrieb des Verbands am Laufen, ihre Prozente miteingerechnet. «Wir sind sehr schlank unterwegs», sagt Pittner. «Das funktioniert nur auf Basis der grossen Effizienz im Kanton Zug, der direkten Wege und des lösungsorientierten Denkens und Handelns, das man überall spürt.»

Ihren Alltag beschreibt Pittner als vielseitiges Zusammenspiel aus klassischer Kammerarbeit, Kommunikation und politischen Aufgaben. Die operative Verantwortung liegt bei der Geschäftsstelle, während die strategische und politische Ausrichtung in enger Zusammenarbeit mit dem ehrenamtlichen Vorstand erfolgt. Im Kern gehe es darum, zuzuhören, zu vernetzen und zu spüren, wo der Schuh drückt. «Das ist das Wichtigste für unsere Bodenhaftung: dass wir unsere Leute spüren. Wir möchten unsere Mitglieder vertreten, und das können wir nur, wenn wir im Gespräch sind und Bescheid wissen.»



Kammerarbeit, Kommunikation und politische Aufgaben stehen bei **Claudia Pittner** im Fokus.

HEBLIS PHOTOGRAPHY / ZVG

Aktuell zählt die ZWK 576 Mitglieder, Tendenz steigend. Seit Pittner und Präsidentin Katharina Gasser ihre Ämter übernommen haben, sind rund 70 neue Mitglieder hinzugekommen. «Dieses Wachstum zeigt uns, dass unsere Arbeit und unser Netzwerk für die Zuger Unternehmen relevant sind. Die Marke von 600 Mitgliedern ist für uns deshalb ein schönes nächstes Etappenziel», sagt Pittner.

Gelebt wird das Netzwerk vor allem über Veranstaltungen: 10 bis 15 pro Jahr, mit dem Tag der Zuger Wirtschaft als Flaggschiff. Rund dreihundert Gäste nehmen am Anlass jeweils teil, darunter prominente Persönlichkeiten aus der ganzen Schweiz, im vergangenen Jahr zum Beispiel Glencore-CEO Gary Nagle, dieses Jahr Swiss-Re-CEO Andreas Berger. «Die starke Beteiligung zeigt, dass unsere Veranstaltungen für die Mitglieder einen echten Mehrwert schaffen und unser Netzwerk lebendig ist», sagt Pittner. Dazu kommen wiederkehrende Formate wie eine jährliche Steuerveranstaltung, ein Private-Equity-Anlass sowie mehrere Veranstaltungen im Bereich Bildung und Personal, die auch Themen wie Fachkräftemangel oder KI aufgreifen. Bei politischen Formaten vertritt die ZWK ihre Haltung klar, schafft aber zugleich Raum für unterschiedliche Sichtweisen und eine sachliche Auseinandersetzung. «Wir wollen Orientierung geben und unsere Position nachvollziehbar darlegen. Zugleich ist uns wichtig, unterschiedliche Argumente einzuordnen, damit sich unsere Gäste eine fundierte eigene Meinung bilden können.»

«Unser Ziel ist, dass die Unternehmen hier Wurzeln schlagen.»
Claudia Pittner, ZWK

Die Teilnahme ist für Mitglieder im Beitrag inbegriffen, der sich nach Unternehmensgrösse richtet und zwischen 400 und 7000 Franken liegt. Mitglied werden können nur Personen oder Unternehmen, die im Kanton Zug wohnhaft oder tätig sind. «Unser Ziel ist, dass die Unternehmen hier Wurzeln schlagen, sich vernetzen und aktiv einbringen.» Gerade KMU seien heute häufig mit mehreren Herausforderungen gleichzeitig konfrontiert: Fachkräftemangel, Regulierung, administrativer Aufwand sowie Kosten- und Margendruck. Hinzu kommen die technologische Transformation und Zuger Wachstumsfragen wie Wohnraum, Mobilität und verfügbare Gewerbeflächen. «KMU brauchen Rahmenbedingungen, die ihnen den nötigen Spielraum geben, sich auf ihre Kunden und Kundinnen, auf ihre Mitarbeitenden und auf Innovation zu konzentrieren.»

Die neuen Mitglieder der ZWK kommen aus ganz unterschiedlichen Branchen. Besonders dynamisch entwickeln sich technologiegetriebene Bereiche wie Blockchain, Fintech, IT und künstliche Intelligenz. Gleichzeitig prägen Lifesciences, Medtech, Finanzdienstleistungen, Rohstoffhandel sowie internationale Unternehmensfunktionen den Standort. «Zugs besondere Stärke liegt in seiner Vielfalt: von klein bis gross, international wie lokal und über unterschiedlichste Branchen hinweg. Gerade dieses Zusammenspiel macht unsere DNA aus und stärkt die Widerstandsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts.»

Nach acht Jahren Pause hat die ZWK die Wirtschaftswochen gemeinsam mit der Zürcher Handelskammer und Wirtschaftsbildung.ch im Kanton Zug neu belebt. Während einer Woche führen Jugendliche in einem praxisnahen Planspiel ein fiktives Unternehmen, treffen strategische Entscheidungen und erleben deren Auswirkungen bis hin zur simulierten Generalversammlung. Im Juni waren rund zwanzig Schülerinnen und Schüler der Kantonsschule Menzingen bei Glencore in Baar zu Gast. Bereits Ende September folgt eine weitere Wirtschaftswoche bei Glencore sowie eine bei der Zuger Kantonalbank.

Für die kommenden Monate setzt Pittner Schwerpunkte bei der wirtschaftlichen Bildung, Fachkräftesicherung, Infrastruktur und Standortentwicklung. Parallel bleiben Stellungnahmen, Abstimmungsparolen und die Vorbereitungen rund um die Bilateralen III zentral. Auch der nächste Tag der Zuger Wirtschaft ist bereits wieder in Planung. «Nach dem Anlass ist bei uns vor dem nächsten. Unser Netzwerk lebt von Menschen, die miteinander ins Gespräch kommen, Ideen teilen und gemeinsam etwas für den Wirtschaftsstandort Zug bewegen.»

Umfrage

FLORIAN FELS

Bestnoten für den Standort Zug

Zug mag klein sein – wirtschaftlich aber ist es ein Schwergewicht. In einer Umfrage unter führenden Unternehmen des Kantons, quer durch fast alle Branchen, bewerten die Befragten die Standortqualität mit neun von zehn Punkten. Geschätzt werden vor allem die kurzen Wege, verlässliche Rahmenbedingungen, eine leistungsfähige Infrastruktur und die Nähe zwischen Wirtschaft, Politik und Verwaltung. Gleichzeitig zeigen die Antworten, wo der Erfolg zunehmend an Grenzen stösst: beim Wohnraum, bei den Kosten und im Wettbewerb um Fachkräfte. Am grundsätzlichen Bekenntnis zu Zug ändert das wenig – zahlreiche Unternehmen wollen weiter investieren und den Standort ausbauen.



«Um den Standort Zug langfristig zu stärken, sollte die Politik die Rahmenbedingungen schaffen, damit ausreichend Wohnraum und moderne Büroflächen entwickelt werden können. Nur wenn Fachkräfte in der Region Wohnraum finden und Unternehmen genügend Entwicklungsmöglichkeiten haben, kann Zug seine Attraktivität und Wettbewerbsfähigkeit auch in Zukunft erhalten.»

Patrik Stillhart, CEO Zug Estates

9/10

«Der Kanton Zug ist erfolgreich, weil er pragmatisch, offen und innovationsfreundlich agiert. Entscheidend ist, diesen bewährten Zuger Weg konsequent weiterzuführen, um auch künftig attraktive Rahmenbedingungen für Unternehmen und Talente zu gewährleisten.»

Markus Vogel, Partner, KPMG Schweiz

10/10

«Wir wünschen uns von der Politik, dass sie sich aktiv für die bilateralen Verträge einsetzt und die Förderprogramme Nachhaltigkeit und Innovation weiterführt, genauso das Projekt ETH Learning Factory.»

Alexander Senn, Senior Vice President People and Organization, Siemens

8,5/10

8/10

«Die Kombination aus tiefem Steuerfuss, politischer Stabilität und einem dichten Unternehmensnetzwerk ist schweizweit einzigartig. Punktabzüge gibt es für die steigenden Lebenshaltungskosten und den wachsenden Druck auf Wohnraum und Infrastruktur.»

Miguel Schweiger, Managing Partner, Centry Labs

«Konkret investieren wir bis 2028 insgesamt rund 350 Millionen Franken in den Werk- und Innovationsplatz Zug: Wir transformieren unser historisches Firmengelände hin zu einem modernen Areal, das Entwicklung, Herstellung und Lager sowie unsere Markt- und Gruppenfunktionen näher zusammenbringt und Synergien schafft. Von der Politik erwarten wir, dass die Regelungen zum Schutz von Marken sowie des Werk- und Innovationsplatzes Schweiz nicht unnötig aufgeweicht werden.»

Christoph Kilian, CEO, V-Zug

9/10

«Zu den wichtigsten Standortvorteilen zählen aus unserer Sicht die hohe wirtschaftliche Dynamik und das innovationsfreundliche Umfeld. Der Kanton schafft ein Ökosystem, das den Austausch zwischen Wirtschaft, Politik und Verwaltung fördert und dadurch unternehmerische Entwicklung begünstigt.»

Helmut Ruhl, CEO, Amag-Gruppe

9/10

«Wir planen den kontinuierlichen Ausbau der Dienstleistungen, um der Nachfrage gerecht zu werden. Gleichzeitig wünschen wir uns eine Reduktion der Staatsquote und eine strikte Asylpolitik sowie die konsequente Integration von legal zugewanderten Personen.»

Jost Windlin, Rechtsanwalt bei Bright Law

10/10

«Standortvorteile sind sicherlich die niedrigen Steuern und eine effiziente Steuerverwaltung sowie die zentrale Lage, auch zum Flughafen Zürich. Gleichzeitig gibt es Herausforderungen durch das hohe Lohnniveau und hohe Lebenshaltungskosten.»

Peter Letter, Managing Partner, Paprico

8/10

«Zu den grössten Standortvorteilen zählen für uns die ausgezeichnete Infrastruktur sowie die hohe Lebensqualität. Als Zuger Traditionsunternehmen bleiben wir selbstverständlich im Kanton Zug und bauen unser Produkt- und Dienstleistungsangebot für die Region Zug weiter aus.»

Andreas Ronchetti, CEO, WWZ

9/10

«Am Standort schätzen wir attraktive Steuern und den liberalen Arbeitsmarkt. Eine Herausforderung ist sicherlich die Unsicherheit im Verhältnis zur EU.»

Tabea Estermann, Präsidentin, GLP Kanton Zug

9/10

«Die Spitzenstellung der Schweiz als Pharmastandort ist gefährdet, weshalb eine umfassende Standortstrategie zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit unerlässlich ist. Politik, Behörden und Wirtschaft müssen gemeinsam verlässliche Rahmenbedingungen schaffen, um den Standort insbesondere in Zeiten geopolitischer Unsicherheiten zukunftsfähig zu machen.»

Andreas Klopp, General Manager, Roche Diagnostics International

8/10

«Wir schätzen die kurzen Entscheidungswege und die Erreichbarkeit der Amtsstellen: Bei Fragen bekommt man in der Regel eine qualifizierte Person ans Telefon und kann gängige Fragen oft direkt auf diesem Weg klären.»

Bruno Aeschlimann, Geschäftsführender Partner, Acton Treuhand

9/10

«Zug ist erfolgreich, weil hier wirtschaftliche Stärke und hohe Lebensqualität Hand in Hand gehen. Diese Balance gilt es zu bewahren. Deshalb wünsche ich mir Rahmenbedingungen, die Wohnen und Arbeiten auch künftig für alle Generationen attraktiv machen. Dazu gehören Investitionen in Bildung, Innovation und in eine leistungsfähige Infrastruktur genauso wie attraktive Umfeldbedingungen für Unternehmen. Wer einmal in Zug Fuss gefasst hat, möchte meist nicht mehr weg.»

Hanspeter Rhyner CEO, Zuger Kantonalbank

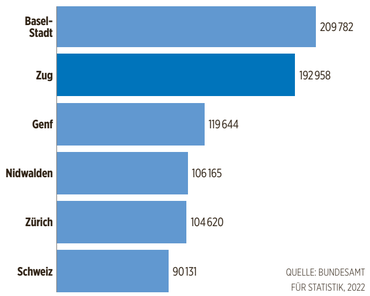
10/10

DIGITAL-MANAGER/IN (M/W/D) ANNE HAGEL/ZVG, SIMON

Vier Charts für ein Halleluja

Doppelt so viel Wirtschaftskraft

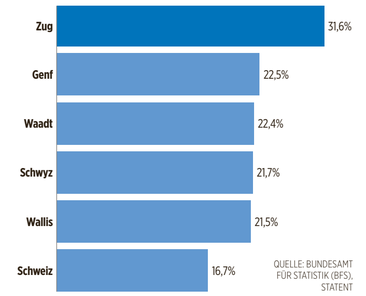
wie im Schweizer Schnitt. BIP (CHF pro Einwohner)



QUELLE: BUNDESAMT FÜR STATISTIK, 2022

Kein Kanton wuchs bei den Jobs stärker

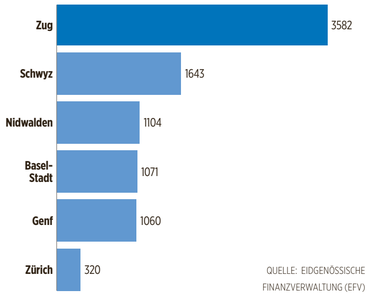
Beschäftigungswachstum 2011 bis 2024 (Veränderung in Prozent)



QUELLE: BUNDESAMT FÜR STATISTIK (BFS), STATENT

Kein Kanton zahlt pro Kopf mehr

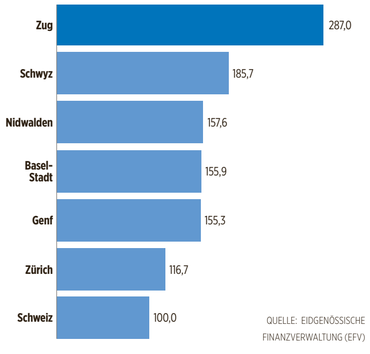
Einzahlung in den Ressourcenausgleich 2026 (CHF pro Einwohner)



QUELLE: EIDGENÖSSISCHE FINANZVERWALTUNG (EFV)

Zug ist fast dreimal so ressourcenstark

wie der Schweizer Durchschnitt. Ressourcenindex 2026 (Indexpunkte, Schweiz = 100)



QUELLE: EIDGENÖSSISCHE FINANZVERWALTUNG (EFV)

«Der Bund hat uns die Hände gefesselt»

Regierungsrat **Heinz Tännler** über die Herausforderungen eines wirtschaftlich erfolgreichen Kantons.

INTERVIEW: FLORIAN FELS



Alles im Griff: Finanzdirektor Heinz Tännler in seinem Büro in Zug.

Herr Finanzdirektor, Sie haben Ihr Amt vor zehn Jahren unter schwierigen Vorzeichen angetreten.
Ja, ich übernahm damals ein strukturelles Defizit von 150 bis 170 Millionen Franken. Kein einfacher Einstieg – aber genau solche Ausgangslagen zeigen, ob eine Finanzpolitik trägt oder nicht.

Inzwischen schwimmt der Kanton im Geld, der Überschuss 2025 betrug rund 430 Millionen Franken. Insbesondere profitieren Sie von zusätzlichen Einnahmen aus der globalen OECD-Mindestbesteuerung.
Das ist anspruchsvoller, als man denkt. Die Steuerverwaltung muss diese zusätzliche Veranlagung neu aufbauen, das System ist sehr komplex, und auch die betroffenen Unternehmen selbst müssen sich erst darauf einstellen. Das bindet Ressourcen auf beiden Seiten.

Diese Herausforderungen hätten viele Kantone sicherlich gerne. Wie viele Unternehmen im Kanton sind von dieser Mindeststeuer überhaupt betroffen?
Wir rechnen auf Zuger Kantonsgebiet mit rund vierhundert betroffenen Gesellschaften – wobei mehrere davon durchaus zum selben Konzern gehören können. Verlässliche Prognosen sind aber schwierig, weil sich die OECD-Regeln und die steuerrechtlichen Rahmenbedingungen in vielen Staaten laufend ändern.

Wie viel Mehreinnahmen bringt die Mindeststeuer dem Kanton insgesamt – und wohin fliesst das Geld konkret?
Konservativ geschätzt werden wir netto rund 200 Millionen Franken pro Jahr mehr einnehmen. Dieses Geld wollen wir aber nicht einfach horten, sondern gezielt in den Standort zurückgeben: Wir fördern Kitas und den Wohnungsbau, weil wir dort echten Bedarf haben – teilweise finden selbst unsere eigenen Fachkräfte keine Wohnung im Kanton Zug. Zusätzlich fliesst Geld in Innovation und Bildung und damit letztlich wieder zurück in die Wirtschaft.

Ein Teil der Mehreinnahmen geben Sie an die Unternehmen in Form von Fördergeldern zurück. Wie läuft das genau?
Die Programme werden sehr gut angenommen, es gibt bereits Fördergesuche in Höhe von rund 1,7 Milliarden Franken, wovon wir allerdings «nur» rund 150 Millionen verteilen können.

Wer entscheidet, welches Projekt gefördert werden soll – sind Sie das?
Nein, das entscheiden wir mit unserem Beratungsteam aufgrund klar definierter Bedingungen. Gesetzlich ist eindeutig geregelt, dass nicht die Finanzdirektion im Alleingang entscheidet. Zudem ist jeder Entscheid gerichtlich überprüfbar. Das schafft Verbindlichkeit.

Dafür arbeiten Sie mit externen Beratungsfirmen zusammen. Warum?
Weil wir so keinen aufgeblähten Verwaltungsapparat aufbauen müssen, sondern gezielt externe Fachexpertise einkaufen. Mit einem Unternehmen haben wir bereits in der Coronazeit sehr gute Erfahrungen gemacht – sie bringen genau das Spezialwissen mit, das es für dieses komplexe Thema braucht.

Angenommen, ein internationales Unternehmen sucht einen neuen Standort in der Schweiz. Warum sollte die Wahl auf Zug fallen?
Weil bei uns der Dienstleistungswille in der Verwaltung enorm hoch ist: offene Türen, echte Willkommenskultur, kurze Wege, erstklassige Infrastruktur. Und Fachkräfte sind reichlich vorhanden – auch mit der ETH, der Universität Zürich, der Universität Luzern und mehreren Fachhochschulen praktisch vor der Haustür. Zudem sind wir klein und überschaubar – das ist gegenüber grösseren Kantonen ein echter, oft unterschätzter Standortvorteil.

Sie haben sich in der Vergangenheit immer wieder am grossen Nachbarn Zürich gerieben. Was ist der Kern Ihrer Kritik am Nachbarkanton?
Mein Eindruck ist: In Zürich ist man einfach nicht mehr so mutig wie früher. Den unternehmerischen Geist und den politischen Willen, den Standort aktiv zu stärken, spüre ich dort von Jahr zu Jahr weniger – während bei uns die Dienstleistungskultur in der Verwaltung sehr ausgeprägt ist. Ich glaube auch, dass die links regierten Zürcher Städte mit ihrer Politik Leistungsträger eher vergraulen als anziehen, was den Zuwanderungsdruck auf Zug erhöht. Trotzdem: Zürich ist mir sympathisch, ich habe dort studiert und gearbeitet. Manchmal weiss ich selbst nicht, ob Zug der Vorort von Zürich ist oder Zürich längst zur Agglomeration von Zug gehört.

Andere Kantone fordern zunehmend, dass wohlhabende Kantone wie Zug mehr in den nationalen Finanzausgleich einzahlen. Das Geld hätten Sie ja.
Da wird die Eidgenossenschaft schnell zur Neidgenossenschaft, das muss man klar so benennen. Wir erleben das nicht nur in der öffentlichen Debatte, sondern auch innerhalb der Finanzdirektorenkonferenz, wo gerne auf den Klassenprimus gezeigt wird. Wenn es um den Finanzausgleich geht, schont man ausgerechnet die starken Kantone – und Zug im Speziellen – nicht. Ich bin aber durchaus bereit, gewisse Fragen bilateral mit einzelnen Kantonen wie Zürich anzuschauen und dort Leistungen fair abzugelten.

Der Nachbarkanton Luzern hat kürzlich seine Steuern deutlich gesenkt und damit einiges an Aufmerksamkeit erregt.
Mit grosser Freude, ehrlich gesagt. Ich habe dem Luzerner Finanzdirektor Reto Wyss persönlich dazu gratuliert – endlich ein Kanton, der den Mut für diesen Weg aufbringt.

Zug hat dadurch 2026 den Spitzenplatz im interkantonalen Steuerwettbewerb an Luzern verloren. Sollte Sie das nicht beunruhigen?
Nein, das nehme ich gelassen. Es geht hier nicht um Medaillenränge. Steuerwettbewerb ist grundsätzlich etwas Gutes – er hält alle Beteiligten agil, auch uns in Zug.

«KI könnte etwa bei der Prüfung der Steuererklärungen helfen.»

Was könnte der Kanton Zug von anderen Kantonen lernen? Gibt es da etwas, was Sie sich abschauen könnten, zum Beispiel beim Wohnungsbau?
Wir haben eine wohnpolitische Strategie mit 21 konkreten Massnahmen erarbeitet. Auf gesetzgeberischer Ebene haben wir die Wohnraumförderung bereits angepasst und stärken sie aktuell im Regierungsrat weiter. Die Stossrichtung: schneller bauen, mehr gemeinnützigen Wohnraum schaffen, unnötige Regulierung konsequent abbauen.

Warum stellt der Kanton angesichts der hohen Nachfrage nicht mehr Bauland zur Verfügung?
Weil wir keines haben. Der Bund hat uns hier die Hände gefesselt. Seit dem Bundesbeschluss zur Raumplanung von 2013 können Kantone nicht mehr beliebig neues Bauland einzonen. Im Kanton Zug sind nur noch sogenannte Arrondierungen möglich, also die Abrundung bereits bestehender Bauzonen. Wer an einem Ort neu einzonen will, muss zwingend an anderer Stelle Land auszonen. Das ist eine nationale Vorgabe, an der auch wir leider nicht vorbeikommen.

Ein grosses Thema in fast jeder Branche: künstliche Intelligenz. Wie stark verändert das Ihre eigene Verwaltung?
Enorm – und das Potenzial ist gross. KI könnte etwa bei der Prüfung von Steuererklärungen erheblich unterstützen. Realistisch betrachtet dürfte das mittelfristig auch Stellen kosten. Das ist ein Thema, das wir sehr ernst nehmen müssen, gerade in der öffentlichen Verwaltung.

Tut sich die Verwaltung schwer, qualifiziertes Personal zu finden – etwa im IT-Bereich?
Im Bereich Informatik und Organisation sowie auch in anderen Bereichen durchaus. Aber ich gehe davon aus, dass mit dem Einsatz der KI eine gewisse Entlastung bezüglich dieses Themas möglich ist.

Zum Schluss: Gibt es Branchen, die der Kanton Zug künftig gezielt noch stärker fördern will?
Nein – im Gegenteil, unser erklärtes Ziel ist es, breit abgestützt zu bleiben. Zug wird in der öffentlichen Wahrnehmung oft auf die Finanzbranche reduziert. Ehrlich gesagt wird das teilweise überschätzt. Tatsächlich sind wir aber auch im Rohstoffhandel, in Life-Sciences, in der Chemie, der Industrie und der Fahrzeugtechnologie stark vertreten – dazu kommt das Crypto Valley. Genau diese Breite halte ich für gute, robuste Wirtschaftspolitik.

Zur Person



RAPHAEL DURAN / RINGIER

Geboren 1960, studierte Heinz Tännler Rechtswissenschaft an der Universität Zürich. Seit 2007 ist er Regierungsrat des Kantons Zug, seit 2016 verantwortet er als Finanzdirektor die Kantonsfinanzen. Er übernahm das Amt in einer schwierigen Ausgangslage mit einem strukturellen Defizit von 150 bis 170 Millionen Franken und führte den Kanton seither zu wiederholten Rekordergebnissen. **Tännler gilt als einer der Architekten des «Zuger Modells»** einer konsequenten Tiefsteuerpolitik und ist Mitglied der SVP.

ANZEIGE

PUBLIREPORTAGE

Die Innovationskraft der Schweiz: Heute stark, morgen entscheidend

Die Schweiz zählt zu den führenden Life-Science-Standorten der Welt. Ihr Erfolg basiert auf wissenschaftlicher Exzellenz, einem starken Innovationsökosystem und ihrer Fähigkeit, Talente, Forschung und Investitionen anzuziehen. Damit dies so bleibt, braucht es auch künftig Rahmenbedingungen, die Innovation fördern.

Innovation entsteht dort, wo wissenschaftliche Stärke auf ein offenes und verlässliches Umfeld trifft. Die Schweiz bietet diese Kombination. Als Bristol Myers Squibb seine Präsenz mit der internationalen Launch Operations Anlage in Boudry ausbaute, war dies ein klares Bekenntnis zum Standort Schweiz und Ausdruck unseres langfristigen Engagements.

Innovation in der Praxis

Bei BMS erleben wir täglich, wie wissenschaftliche Fortschritte das Gesundheitswesen verändern. Innovationen in der Onkologie, Hämatologie, Neurowissenschaften und bei Herz-Kreislauf-Erkrankungen eröffnen neue Perspektiven für Patientinnen und Patienten.

Ob daraus echter Nutzen entsteht, hängt von starken Innovationsökosystemen ab. Nur wenige Länder verbinden akademische Spitzenforschung, leistungsfähige Gesundheitsversorgung, Unternehmergeist und eine international vernetzte Life-Science-Industrie so erfolgreich wie



Jérôme Garcin, General Manager von Bristol Myers Squibb Schweiz und Österreich.

die Schweiz. Regionen wie Zug zeigen, wie Stabilität, Fachkräfte und globale Vernetzung Innovation beschleunigen.

Im Wettbewerb um die Zukunft

Die Schweiz gehört heute zu den weltweit wettbewerbsfähigsten Innovationsstandorten. Doch Wettbewerbsfähigkeit ist kein Selbstläufer. Viele Länder investieren gezielt in Forschung, moderne Produktion und Innovation. Unternehmen entscheiden deshalb zunehmend strategisch, wo sie künftig investieren. Entscheidend sind Faktoren wie wissenschaftliche Exzellenz, Zugang zu Talenten, moderne Infrastruktur, wirtschaftliche Offenheit sowie verlässliche und international konkurrenzfähige Rahmenbedingungen.

Innovation muss Patientinnen und Patienten erreichen

Innovation entfaltet ihren Wert erst dann, wenn sie Menschen erreicht. Der Zugang zu neuen Therapien ist deshalb ein wesentlicher Bestandteil eines erfolgreichen Life-Science-Ökosystems. Länder, die Innovation, Versorgung und Zugang verbinden, verbessern die Behandlungsergebnisse und stärken gleichzeitig ihre Attraktivität für Forschung und Investitionen.

Auf Stärken aufbauen

Die Schweiz startet aus einer Position der Stärke. Ihr Ruf, ihre Talente und ihr Innovationsökosystem machen sie weiterhin attraktiv für Life-Science-Investitionen. Wenn sie Forschung fördert, Fachkräfte anzieht, klinische Innovation unterstützt und den Zugang zu neuen Therapien ermöglicht, kann sie auch künftig ein bevorzugter Standort für Innovatoren und Investoren bleiben – und dafür sorgen, dass Patientinnen und Patienten vom medizinischen Fortschritt profitieren.

Innovation braucht starke Rahmenbedingungen

Die Schweiz vereint wissenschaftliche Exzellenz, internationale Vernetzung, hochqualifizierte Fachkräfte und politische Stabilität. Um ihre Führungsrolle im Life-Science-Bereich zu sichern, braucht es verlässliche Rahmenbedingungen, moderne Infrastruktur und einen schnellen Zugang zu Innovationen.

Mehr Informationen zu BMS finden Sie hier:

©2026 Bristol-Myers Squibb Company. All rights reserved.
NO-CH-2600033

Bristol Myers Squibb®





BILDER: THOMAS HEBEISEN

Die *Berufslehre* als starkes Fundament

Der hohe Bedarf an Fachkräften ist auch im **Kanton Zug** eine grosse Herausforderung.

SUSANNE WAGNER

Wie gelingt es Unternehmen immer wieder, ausreichend gut ausgebildete Fachkräfte zu bekommen? Dieses Thema bewegt Politik und Wirtschaft gleichermassen, besonders im erfolgreichen Wirtschaftsraum Zug, der von internationalen Unternehmen wie auch vom einheimischen Gewerbe geprägt ist. Gute Rahmenbedingungen sind dafür die Grundlage: Sie stehen am Wirtschaftsstandort Zug im Zentrum. Auch in der politischen Strategie sind die Sicherung qualifizierter Fachkräfte und ein hohes Ausbildungsniveau fest verankert.

«Insbesondere die Stärkung des dualen Bildungssystems, das eine praxisnahe und bedarfsgerechte Ausbildung ermöglicht, hat hohe Priorität auf der politischen Agenda», erklärt Regierungsrätin Silvia Thalmann-Gut. Der Kanton Zug beteiligt sich zum Beispiel finanziell am Bau des neuen Ausbildungszentrums der regionalen Gesundheitsorganisation Xund in Rotkreuz. Ein weiterer Schwerpunkt ist die Digitalisierung der Berufe, bei der die Kampagne «Mein Plus» ansetzt. Diese sensibilisiert Arbeitnehmende und Lernende für den digitalen Wandel und motiviert zur aktiven Weiterbildung.

Innovation: Die ETH Learning Factory

Silvia Thalmann-Gut ist überzeugt, dass die Politik die Aus- und Weiterbildung durch verlässliche Rahmenbedingungen, gezielte Förderprogramme und enge Partnerschaften unterstützen kann. «Dazu gehören beispielsweise der Support von Lehrbetrieben, die Förderung von Weiterbildungsinitiativen sowie von Projekten, die die Innovation in der Berufsbildung vorantreiben», erklärt Thalmann-Gut und weist auf ein künftiges Projekt hin: die ETH Learning Factory.

Dieser neuartige Lernort soll in den kommenden Jahren im Techcluster Zug entstehen, wo Studierende gemeinsam mit Lernenden und Berufsleuten an realen Fragestellungen von Zuger Unternehmen arbeiten und ihre Kompetenzen für kollaboratives Arbeiten und interdisziplinäre Problemlösungen entwickeln. Durch diese neuartige Zusammenarbeit wird es möglich sein, das theoretische Wissen von Studierenden und die praktische Umsetzung durch Lernende noch besser zu kombinieren.

Präzisionsarbeit: Gut ausgebildete Tischlerinnen und Tischler sind auch in Zukunft gesucht.

Solche Projekte können laut Daniel Abt, Präsident des Gewerbeverbandes des Kantons Zug, die Berufsbildung zusätzlich aufwerten und attraktiver machen: «Eine der grossen Stärken des Schweizer Arbeitsmarktes ist seit jeher das enge Zusammenspiel von Praxis und Theorie.» Wenn dieses Zusammenspiel bereits frühzeitig und projektbezogen gelebt werde, profitierten davon die Lernenden und die Unternehmen. «Innovationen werden greifbarer, und junge Menschen erhalten einen direkten Bezug zur praktischen Anwendung ihres Wissens», folgert Daniel Abt. Gerade für einen innovationsstarken Wirtschaftsstandort wie Zug biete ein solcher Wissenstransfer grosses Potenzial.

Der Gewerbeverband, der sich mit Engagement für den Zuger Arbeitsplatz einsetzt, bietet mit Anlässen wie den Berufsschauen eine wichtige Plattform, wo sich die Lehrberufe den interessierten Jugendlichen präsentieren können. Laut Daniel Abt ermöglichen diese Veranstaltungen den Unternehmen, ihre Berufslehren mit einem verhältnismässig überschaubaren Aufwand direkt potenziellen Lernenden vorzustellen. Nicht selten entstehen daraus Schnupperlehren, die später in einem Lehrvertrag münden.

Dialog mit Verbänden

Zudem nutzt der Verband verschiedene weitere Kanäle wie Social Media, das Magazin «Wirtschaft Zug» und gezielte Öffentlichkeitskampagnen, um die Sichtbarkeit der Berufsbildung zu erhöhen. So soll das Bewusstsein für die Berufsbildung in der Bevölkerung gefördert werden. Aber auch der regelmässige Austausch mit Bildungsinstitutionen oder dem Bildungsnetz Zug und der kontinuierliche Dialog mit den angeschlossenen Berufsverbänden sind Daniel Abt wichtig: «Dieser direkte Austausch hilft uns, die Bedürfnisse der verschiedenen Branchen aufzunehmen und die Berufsbildung im Kanton Zug gezielt weiterzuentwickeln und zu stärken.» Auch Regierungsrätin Silvia Thalmann-Gut ist der Ansicht, dass Absolventen von Berufslehren beim Thema Fachkräfte eine entscheidende Rolle spielen. Die Politikerin spricht sogar von tragenden Säulen der Fachkräftebasis, wenn es um Absolventinnen und Absolventen von Berufslehren geht. Der Grund dafür: «Sie verfügen über praxisnahe Kompetenzen, die unmittelbar im Arbeitsmarkt gefragt sind.» Immerhin beginnen jedes Jahr rund 1200 Jugendliche im Kanton eine Berufslehre, und gleichzeitig schliessen über 1000 Lernende ihre Ausbildung erfolgreich ab, mit einer Erfolgsquote von über 93 Prozent.



«Das duale Bildungssystem hat hohe Priorität»
Silvia Thalmann-Gut
Regierungsrätin

Gerade im Kanton Zug mit seiner starken, diversifizierten Wirtschaft seien Absolventen von Berufslehren unverzichtbar. Ein weiterer Vorteil der Berufsbildung ist laut Thalmann-Gut, dass sie vielfältige Weiterentwicklungsmöglichkeiten bietet, sei es über die höhere Berufsbildung, Fachhochschulen oder Spezialisierungen. Die Zusammenarbeit mit der Hochschule Luzern im Bereich Informatik beispielsweise bringe dem Kanton Zug Know-how, Fachkräfte und Innovationsprojekte. Gleichzeitig stärke sie den Standort Zug digital und wirtschaftlich sowie als attraktiven Ort für Unternehmen und Talente.



Rotkreuz: Die Baustelle des neuen Xund-Bildungsstandorts.

Nachgefragt

«Der Kanton Zug lebt nicht nur von internationalen Grossunternehmen»



Eine starke Berufsbildung liegt dem Präsidenten des Gewerbeverbands des Kantons Zug, Daniel Abt, besonders am Herzen. Hier erklärt er, warum.

Mit welchen Schwerpunkten setzt sich der Gewerbeverband des Kantons Zug für genügend Fachkräfte und ein hohes Ausbildungsniveau ein?
Es ist unser Ziel, das Zuger Gewerbe sowie dessen attraktive Arbeits- und Ausbildungsplätze sichtbar zu machen und zu stärken. Der Berufsbildung schenken wir dabei besondere Aufmerksamkeit. Wir wollen Schülerinnen und Schüler frühzeitig für die berufliche Grundausbildung begeistern.

Wie meistern Sie diese Herausforderung?
Wir organisieren zum Beispiel regelmässig Einblickstage und Berufsschauen, an denen Jugendliche niederschwellig erste Kontakte mit der Arbeitswelt knüpfen können. Diese direkten Begegnungen sind enorm wertvoll und schaffen oft den ersten Zugang zu einem späteren Lehrberuf. Die Berufswelt wird dadurch für viele Jugendliche greifbar und erlebbar.

Inwiefern spielen Absolventen einer Berufslehre eine Rolle, wenn es darum geht, genug Fachkräfte zu erhalten?
Der Nachwuchs ist das Fundament, auf dem unsere Wirtschaft baut. Für florierende Unternehmen benötigen wir in erster Linie gut ausgebildete Fachkräfte. Unsere Betriebe engagieren sich deshalb intensiv in der Ausbildung junger Menschen und bieten ihnen damit die Grundlage für ihre berufliche Karriere.

Mit dem Lehrabschluss ist es aber nicht getan.
Ja, für viele Betriebe bleibt es anspruchsvoll, gut ausgebildete Fachkräfte langfristig im Unternehmen zu halten. Erfolgreich gelingt dies vor allem mit attraktiven Anstellungsbedingungen, beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten und gezielter Unterstützung bei Weiterbildungen.

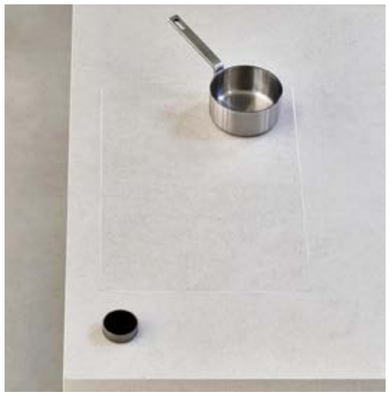
Was ist Ihnen persönlich bei der Stärkung der Berufsbildung besonders wichtig?
Es ist mir ein echtes Herzensanliegen, dass die Berufsbildung und das Zuger Gewerbe im Kanton Zug sichtbar, attraktiv und gesellschaftlich anerkannt bleiben. Der Kanton Zug lebt nicht nur von internationalen Grossunternehmen. Ebenso elementar ist ein starkes und funktionierendes Gewerbe. Dieses sichert Lebensqualität, Arbeitsplätze und Wertschöpfung direkt vor Ort. Deshalb müssen wir Sorge dazu tragen und auch den jungen Menschen aufzeigen, welche spannenden Perspektiven eine Berufslehre bietet.



Anfassen wird wieder wichtig



Integriert ins **Wohnerlebnis:** Der V-Zug CookTop V6000 Integra.



Das integrierte Kochfeld verschwindet in der **Küche der Zukunft.**

Unsichtbares Hightech im Hintergrund, spürbare **Präzision in der Hand:** Der Industriestandort Zug punktet mit der Symbiose aus Digitalem und Haptik.

MATTHIAS NIKLOWITZ

Auch wenn man Zug oft mit Finanzen und Rohstoffhandel in Verbindung bringt – der Standort ist auch für die Industrie bedeutend. Die Kombination aus erstklassiger Infrastruktur, Nähe zu globalen Forschungsnetzwerken und einer wirtschaftsfreundlichen Verwaltung legt die Basis für einen prosperierenden Industriesektor. Der stellt mit rund 1900 Firmen knapp zehn Prozent der Firmen und gut 20 Prozent der Beschäftigten im Kanton. Zu den grossen Vertretern der verarbeitenden Industrie zählt die in der Stadt Zug tief verwurzelte Firma Landis+Gyr, Weltmarktführer im Bereich Smart Metering (intelligente Stromzähler) und Energiemanagement. Auch andere grosse Firmen haben ihren Hauptsitz in Zug, darunter Siemens Schweiz, ein grosser Arbeitgeber in der Gebäudetechnik und Technologievorreiter, sowie die Bossard AG, ein globaler Pionier bei Verbindungs- und Befestigungstechnik und schliesslich die Traditionsmarke V-Zug, einer der führenden Schweizer Hersteller von Premium-Haushaltsgeräten.

Flächen sind überall knapp

«Für uns ist Swissness nicht nur die Tatsache, dass wir seit über einem Jahrhundert hier in Zug produzieren – es ist eine Haltung, die sich in unserem Denken und Handeln widerspiegelt», sagt Christoph Kilian, CEO der V-Zug AG. «Sie bedeutet die Verbindung von Präzision, Innovation und einer langfristigen Perspektive, Produkte zu schaffen, die Bestand haben und im Alltag der Menschen einen echten Unterschied ausmachen.»

Seit über einem Jahrhundert ist Zug die Heimat der Produktion, der Forschung und der Entwicklung von V-Zug. Was diesen Standort gemäss Kilian damals zur richtigen Wahl gemacht hat, gelte auch heute unverändert. «Wirtschaftliche Stabilität, Rechtssicherheit und ein starkes Innovationsumfeld sind für uns keine neuen Erkenntnisse, sondern die Grundlage, auf der wir seit Generationen aufbauen.» Was das Unternehmen auszeichne, sei die Haltung: Präzision, Verlässlichkeit und ein langfristiges Qualitätsverständnis. «Swissness ist die gesamte Verantwortung entlang unserer vollständigen Wertschöpfungskette – von der Produktion bis hin zur Küche unserer Kundinnen und Kunden», so Kilian weiter. «Weiterentwicklungspotenzial besteht vor allem beim Zugang zu technischen Fachkräften. Eine grundlegende Herausforderung bleibt zudem die Verfügbarkeit von Flächen – sowohl für Wohnraum als auch für wirtschaftliche Nutzung. Innovation ist ein relevanter Differenzierungsfaktor, und wir treiben sie mit einem klaren Blick auf unser Umfeld voran: durch enge Zusammenarbeit zwischen Entwicklung, Produktion und Partnern sowie durch eine tiefe Integration in das industrielle Ökosystem in Zug», erläutert Kilian im Hinblick auf den internationalen und globalen Wettbewerb. «Diese Nähe ermöglicht es uns, schneller zu agieren, effizienter zu iterieren und technologische Fortschritte konsequent in Mehrwert für unsere Kundinnen und Kunden zu übersetzen.» Gleichzeitig verfolge das Unternehmen einen ganzheitlichen Innovationsansatz. «Wir verbinden Technologie, Design und Nutzererlebnis und berücksichtigen dabei stets Nachhaltigkeit und langfristige Wirkung», so Kilian weiter. «Im globalen Wettbewerb konkurrieren wir nicht über Grösse, sondern über Relevanz: durch Präzision, Qualität und ein klares Leistungsversprechen.» Um bei der Swissness zu bleiben: «Es ist für uns kein Label, sondern ein Anspruch an Substanz und Beständigkeit – über Märkte hinweg und lange Zeiträume.»

Wert steigern statt Kosten thematisieren

Auf Makro-Ebene ist die Schweiz ein kleines Land mit begrenzten Skaleneffekten aus einheimischer Produktion und mit einer sich konstant aufwertenden Währung – wie handhabt man hier den ständigen Preisdruck? «Dem steigenden Preisdruck begegnen wir nicht allein über Kosten, sondern über Wert», erklärt Kilian. «Dazu gehören langlebige Produkte, durchdachtes Design, Energieeffizienz und vor allem ein exzellenter Service über den gesamten Lebenszyklus hinweg.» Entscheidend sei für die Kundinnen und Kunden die Gesamtbetrachtung: die Total Cost of Ownership und nicht nur der Anschaffungspreis. Zuverlässigkeit, Langlebigkeit und Servicequalität leisten hierzu einen wesentlichen Beitrag. «Gleichzeitig gestalten wir unsere Lieferketten bewusst resilient, durch langfristige Partnerschaften, gezielte Diversifikation und eine starke Produktionsbasis in der Schweiz», so Kilian weiter. «Das stärkt unsere Flexibilität und unsere Fähigkeit, Qualität und Versorgungssicherheit nachhaltig sicherzustellen.»

Auch hier macht sich die künstliche Intelligenz bemerkbar. «In der Entwicklung nutzen wir sie für Simulationen und Optimierungen, in der Produktion zur Prüfung und Realisierung von Effizienzsteigerungen», sagt Kilian. «Im indirekten Bereich pilotieren wir zudem eine eigene generative KI-Lösung, die unseren Mitarbeitenden Routineaufgaben abnimmt und einen schnellen Zugang zu internem Wissen ermöglicht.» Entscheidend bleibe für V-Zug: Technologie muss echten Mehrwert schaffen und den hohen Qualitätsansprüchen gerecht werden.

Technologie wird unsichtbar

«Die Küche der Zukunft wird noch stärker als Teil der Architektur gedacht – als dauerhafte, integrale Lösung, die Raum prägt und über Zeit Bestand hat», meint Kilian zu den kommenden Entwicklungen. Mit dem CookTop V6000 Integra zeigt man, wie die Küche der Zukunft aussehen wird. «Es ist unser erstes vollständig integriertes Kochfeld, das in den Hintergrund tritt und Kochen, Vorbereiten und Wohnen in einer durchgehenden Oberfläche vereint», so Kilian. Die Technologie werde nahezu unsichtbar – sie erscheine nur dann, wenn sie benötigt wird, und lasse Material, Form und Raum in den Vordergrund treten. «Gleichzeitig beobachten wir eine klare Gegenbewegung zur zunehmenden Digitalisierung: Haptik gewinnt wieder an Bedeutung», ist Kilian überzeugt. «Hochwertige, physische Bedienelemente – wie beispielsweise Knebel – schaffen Präzision, Orientierung und ein bewussteres Nutzungserlebnis.» Entsprechend investiert man gezielt in neue Bedienelemente, unter anderem mit kürzlich eingeführten Drehreglern in verschiedenen Ausführungen, die Materialität und Interaktion wieder stärker ins Zentrum rücken.

«Die Küche der Zukunft wird beide Welten vereinen: nahtlos integrierte Technologie und eine neue Wertschätzung für Haptik und Materialität», prognostiziert Kilian. «Was bleibt, sind unsere Kernwerte – Qualität, Langlebigkeit und zeitloses Design. Oder anders gesagt: eine Weiterentwicklung von Swissness als Verbindung von Innovation und Haltung.»

«Swissness ist für uns nicht einfach ein Label, sondern ein Anspruch.»
Christoph Kilian
CEO V-Zug AG



Landis+Gyr, **Weltmarktführer** im Bereich intelligenter Stromzähler.



Der Campus von **Siemens in Zug.** Ein Leader im Bereich Gebäudetechnik.

V216(3), R(2)

ZUGERBERG FINANZ

Revo

Die Anlagelösung der Zugerberg Finanz, mit der Sie direkt in die Aktien aussichtsreicher Unternehmen investieren.

Für grosse und kleine Vermögen sowie für Ihre 3a-Vorsorge.



Möchten Sie mehr über Revo erfahren?
www.zugerberg-finanz.ch/revo

Die App der Zugerberg Finanz: digital und transparent, jederzeit und überall.

ZWEI WEALTH
Bewertung «Sehr empfehlenswert»
August 2023

BILANZ
Bester Vermögensverwalter der Schweiz
2023, 2020, 2019, 2018 (1. Platz)
2024, 2022, 2021 (3. Platz)
2025 (1. Platz – dynamisch; Sharpe Ratio)

MORNINGSTAR
5 Sterne für 10 Jahre 2016–2025

Zugerberg Finanz AG · Lüssiweg 47 · CH-6302 Zug · +41 41 769 50 10 · info@zugerberg-finanz.ch

«Die Preise werden in den nächsten zwei Jahren weiter steigen»

Wie **Peter Bucher** von der Zuger Kantonalbank den Immobilienmarkt im Kanton Zug bewertet und was er jungen Familien empfiehlt.

INTERVIEW: FLORIAN FELS



Peter Bucher ist Leiter Immobilieninvestoren bei der Zuger Kantonalbank.

Der Kanton Zug hat mit 0,2 Prozent die tiefste Leerwohnungsziffer der Schweiz – seit vier Jahren in Folge. Was macht Zug in dieser Hinsicht so speziell im Vergleich zu anderen wohlhabenden Schweizer Kantonen?
Der Kanton Zug weist seit Jahren eine sehr hohe Standortattraktivität für Unternehmen und gut qualifizierte Arbeitskräfte auf. Die daraus resultierende hohe Nachfrage trifft dabei auf ein gleichzeitig strukturell sehr knappes Wohnungsangebot.

Was steckt konkret hinter der hohen Nachfrage?
Der Nachfragedruck ist geprägt durch die zentrale Verkehrsanbindung, attraktive Arbeitsplätze in wertschöpfungsstarken Branchen, hohe Lebensqualität, ein breites Bildungsangebot und tiefe Steuern. Über eine Million Beschäftigte erreichen Zug mit dem öffentlichen Verkehr innerhalb einer Stunde; täglich pendeln rund 40 000 Personen in den Kanton. Würde nur jeder Zehnte davon in Zug wohnen wollen, entspräche dies bereits rund 4000 Wohnungssuchenden – dies bei einer Neuwohnungsproduktion von durchschnittlich rund 800 Wohnungen pro Jahr.

Die Abschlussmieten sind zuletzt deutlich stärker gestiegen als im Schweizer Durchschnitt (4,5 Prozent versus 3,0 Prozent) – ist das eine zugspezifische Entwicklung oder Teil eines Zentralschweizer Trends?
Steigende Mieten sind in der ganzen Zentralschweiz zu beobachten. In Zug fällt die Entwicklung aufgrund des besonders ausgeprägten Nachfrageüberhangs jedoch ausgeprägter aus.

Für 2026 rechnen Sie in Ihren Analysen mit steigenden Angebotsmieten, aber sinkenden Bestandesmieten – was steckt hinter dieser Diskrepanz?
Bei Neu- und Wiedervermietungen können Vermietende die aktuelle Marktnachfrage direkt berücksichtigen. Bestandsmieten richten sich dagegen stärker nach dem seit Dezember 2023 rückläufigen Referenzzinssatz und den mietrechtlich begrenzten Anpassungsmöglichkeiten.

Eigentumswohnungen sind letztes Jahr um 7 Prozent teurer geworden – fast doppelt so stark wie im Vorjahr. Wo liegt für Sie die Grenze, ab der man von einer «Überhitzung» statt von normaler Angebotsknappheit sprechen würde?
Eine Überhitzung des Wohneigentumsmarktes wäre unter anderem dann erkennbar, wenn sich die Immobilienpreise innerhalb kurzer Zeit auffallend stark von den Haushaltseinkommen abkoppeln würden. Dies ist derzeit nicht der Fall.

Steinhausen und Hünenberg stechen mit über 8 Prozent Preiswachstum besonders hervor – was macht gerade diese beiden Gemeinden derzeit so gefragt?
Beide Gemeinden bieten eine attraktive Kombination aus guter Erreichbarkeit, hoher Wohnqualität und familienfreundlichem Umfeld. Gleichzeitig ist das Angebot dort ebenfalls begrenzt; insbesondere hat in Hünenberg die Ablehnung durch die Stimmbevölkerung der kürzlich vorgelegten Zonenplanrevision bei verschiedenen grösseren Projekten eine Verzögerung des weiteren Wohnungsbaus zur Folge.

Eigentumswohnungen werden in Zug im Schnitt in unter 40 Tagen verkauft – so schnell wie in keinem anderen Kanton. Was bedeutet das für Kaufende in der Praxis – bleibt da überhaupt Verhandlungsspielraum?
Bei begehrten Objekten ist der Verhandlungsspielraum erfahrungsgemäss gering. Um in den Verkaufsverhandlungen rascher entscheiden zu können, ist für interessierte Kaufende eine gute Vorbereitung bei den finanziellen Überlegungen von Vorteil. Ein vorgängiges Bankgespräch hilft dabei: Die Zuger Kantonalbank kennt bereits viele Entwicklungsobjekte als finanzierende Bank im Detail und kann interessierten Kaufenden zeitnah eine Finanzierungsofferte erstellen.

«Bei begehrten Objekten ist der Spielraum für Verhandlungen gering.»

Rund 900 neue Wohneinheiten haben zuletzt eine Baubewilligung erhalten – reicht das, um den Nachfrageüberhang mittelfristig spürbar zu entschärfen, oder ist das eher ein Tropfen auf den heissen Stein?
Die Anzahl der aktuell bewilligten Wohnungen liegt rund 15 Prozent über dem Durchschnitt der letzten zehn Jahre, reicht aber bei weitem nicht für eine mittelfristige Marktentspannung. Da von den neu erstellten Wohnungen ein Teil Ersatzneubauten sind, dürfte der Nettozuwachs bei lediglich rund 700 Wohnungen liegen.

«Die Anzahl der aktuell bewilligten Wohnungen liegt 15 Prozent über dem Durchschnitt.»

Wo im Kanton – Zug, Lorzenebene, Ennetsee oder Berg – sehen Sie das grösste Potenzial für neuen Wohnraum, und wo ist kein Land mehr verfügbar?
Gemäss Bauzonenstatistik des Bundes 2022 sind im Kanton Zug lediglich 84 Prozent der Bauzonen überbaut, dies entspricht in etwa dem Schweizer Durchschnitt. Die bestehenden Baulandreserven verteilen sich annähernd gleichmässig auf die genannten Zuger Teilräume.

Wenn Sie die Wohnungspolitik im Kanton steuern könnten, welche Massnahmen würden Sie ergreifen?
Mit 186 Quadratmetern beanspruchter Bodenfläche pro Einwohnerin und Einwohner liegt der Kanton Zug deutlich unter dem Schweizer Durchschnitt von 282 Quadratmetern. Diese überdurchschnittlich hohe Verdichtung zeigt erfreulicherweise einen haushälterischen Umgang mit Boden, erhöht aber zugleich die Anforderungen an Planung und Bewilligungsverfahren. Baugesuche werden dadurch komplexer; zudem nehmen Einsprachen zu und verzögern die Verfahren zusätzlich. Nur in drei Kantonen warten Investorinnen und Investoren noch länger auf Baubewilligungen als in Zug. Eine mögliche Massnahme zur Beschleunigung wären kantonale Kompetenzzentren, die Gemeinden fachlich und administrativ in den Verfahren entlasten.

Welche Entwicklung erwarten Sie bei den Preisen in den nächsten zwei Jahren?
Das attraktive Zinsumfeld, wertschöpfungsstarke Arbeitsplätze und das unverminderte Bevölkerungswachstum halten den Nachfragedruck unverändert hoch. Gleichzeitig liegt die aktuelle Angebotsquote bei den Eigentumswohnungen (Verhältnis der angebotenen Fläche zum Bestand) im Kanton Zug bei historisch tiefen 1,7 Prozent (Schweiz: 3,9 Prozent). Der dadurch unveränderte hohe Nachfrageüberhang dürfte die Preise für Wohneigentum und die Wohnungsmieten in den nächsten zwei Jahren weiter steigen lassen, wenn auch mit geringerer Dynamik.

Wenn Sie einer jungen Zuger Familie heute einen Rat zum Wohnungs- oder Eigenheimkauf geben müssten – würden Sie eher zu schnellem Handeln raten oder zum Abwarten?
Die Preise für Wohneigentum sind über die letzten zehn Jahre permanent leicht stärker gestiegen als die Nominallöhne. Setzt sich dieser Trend fort, wird die Erfüllung des Eigenheimwunsches bei einer gleich bleibenden Sparquote in der Zukunft immer anspruchsvoller. Kaufinteressierten bleiben meist zwei Alternativen: ein günstigeres Objekt mit Abstrichen bei Fläche, Alter oder Lage – oder die Ausweitung der Suche auf grenznahe Regionen ausserhalb des Kantons Zug. Für eine junge Familie ist der Eigenheimkauf ein weitreichender Entscheid und sollte sorgfältig und ohne Zeitdruck vorbereitet werden. Neben den bedürfnisgerechten Anforderungen an das Objekt ist die Sicherung einer langfristig tragbaren Finanzierung zentral. Deshalb sollten in einem fundierten Finanzierungsgespräch weitere Themen wie Vorsorgefragen, mögliche Folgen eines Bezugs von Pensionskassengeldern und auch die Zinsabsicherung umfassend geklärt werden.

Hier wird *gebaut!*

Zehn **grosse Bauprojekte** im Kanton Zug



Tech Cluster Zug (TCZ) Auf einem ehemaligen Industrieareal im Göbli-Quartier in Zug entsteht über zwanzig Jahre ein Innovationsquartier für Arbeit, Forschung und Wohnen. Der neue Crea Tower I ist rückbaubar; er wird nach der Fertigstellung 2028 als Hauptsitz der VZ Depotbank dienen.



Projekt Pi (Zug) Auf dem Areal des TCZ entsteht mit dem Pi ein rund 80 Meter hohes Wohnhochhaus. Auf 28 Etagen sollen 180 Mietwohnungen entstehen, 70 Prozent davon als preisgünstiger Wohnraum. Neu ist hier auch das Verfahren: In Hybridbauweise wird weitgehend mit Holz gebaut, ergänzt um erforderliche stabilisierende Anteile mit anderen Materialien.



Lebensraum Metalli (Zug) Die zentrumsnahe Einkaufsgegend wird nach der Zustimmung der Stimmbevölkerung im Juni 2026 in den kommenden Jahren umfassend modernisiert und verdichtet. Neben mehr Wohnraum sollen auch die Dienstleistungsflächen sowie die öffentlichen Stadtplätze mit Begrünungen aufgewertet werden.



LG-Areal (Zug) Das frühere Areal von Landis & Gyr wird nach der Verabschiedung des Bebauungsplans im Mai 2026 in den kommenden Jahren zu einem gemischten Stadtquartier für Wohnen, Arbeit und Kultur entwickelt. Integriert wird auch Wohnraum für bis zu 3900 Personen. Mit historischen Industriebauten wie dem Backsteingebäude am Zählerweg soll «behutsam» umgegangen werden – teilweise werden Bauteile wiederverwendet.



Zentrum Dorfmatt/Bahnhof Süd (Risch-Rotkreuz) In enger Zusammenarbeit mit den SBB baut die Gemeinde ihr ganzes Ortszentrum grundlegend um. Bis Anfang der 2030er-Jahre werden das Zentrum Dorfmatt und das Bahnhofareal neu gebaut. Rotkreuz soll damit ein «echtes, urbanes Herzstück» erhalten, wie es in der Projektbeschreibung heisst. Geplant ist Raum für Wohnen, Gewerbe und Verkauf.



Süd-See Zug Auf dem ehemaligen Gelände des Kantonsspitals in der Stadt Zug entsteht bis 2030 ein neues Stadtquartier direkt am See. Das Herzstück wird der Süd-See-Hub, das zentrale Gebäude für Events, Gastronomie, Wellness, Kunst und Kleingewerbe. Neben neuem Wohnraum soll auch ein Boutiquehotel integriert werden.



Suurstoffi (Rotkreuz) Das weitgehend fertiggestellte Quartier zeigt heute, wie es gegenüber den Gleisen in einigen Jahren aussehen wird. Als letzte Neubauten werden die Gebäude 43 und 45 inklusive einer zentralen Parkanlage bis 2027 abgeschlossen. Auch hier gibt es ein CO_2-neutrales Energiekonzept mit Solarenergie, Erdspeicher und Netzen für die Wärme- und Kälteversorgung.



Pavatex-Areal (Cham) Neben der Papieri plant Cham die Entwicklung eines unbebauten Industrieareals zu einem gemischt genutzten Quartier inklusive integrierter Schule. Es soll städtebaulich am Entwurf des benachbarten Areals anschliessen und damit ein zusammenhängendes Quartier bilden. Bezogen werden die Räumlichkeiten voraussichtlich nach 2035.



Papieri-Areal (Cham) Auf dem Gelände der ehemaligen Papierfabrik entsteht ein vollständig neuer Stadtteil mit rund 1000 Wohnungen und 30 000 Quadratmetern Gewerbe- und Dienstleistungsflächen. Die denkmalgeschützten Industriegebäude sollen mit den Neubauten geschickt kombiniert werden. Die Energieversorgung erfolgt CO_2-neutral über ein eigenes Flusskraftwerk an der Lorze, Erdwärme und Photovoltaikanlagen.



Areal An der Aa (Zug) Auf dieses bisher geschlossene Gelände kommen mindestens 160 Wohnungen, Dienstleistungs- und Gewerbeflächen. Für die ZVB entsteht ein neuer unterirdischer Busstützpunkt. Ergänzt wird dieser um Werkstätten für alternative Antriebe, um Räume für den Rettungsdienst (der seine Fahrzeuge von der ZVB warten lässt) und die Verwaltung.

ZVG (PROJEKTVISUALISIERUNG)

Wirtschaftsstandort Zug

Small World – Big Business

Zug vereint internationale Unternehmen und starke, lokal verankerte KMU. Daniel Cottini, Regionaldirektor und Leiter Corporate & Real Estate der UBS Zentralschweiz, zeigt auf, wie die Bank als Brücke fungiert und weshalb das heimische Gewerbe vom internationalen Netzwerk vor Ort profitiert.



In Zug trifft die globale Wirtschaft auf lokales Gewerbe. Das macht die Stadt zu einem der attraktivsten Standorte, so UBS-Regionaldirektor Daniel Cottini.

Wer morgens in der Zuger Innenstadt seinen Kaffee bestellt, hört am Nebentisch oft Gespräche in anderen Sprachen, meist in Englisch. In Zug ist internationale Wirtschaft neben lokalen Werten nicht abstrakt, sondern Teil des Alltags. Auf engstem Raum treffen etablierte Industriebetriebe auf agile Start-ups. Globale Rohstoffhändler arbeiten Tür an Tür mit innovativen Biotech-Firmen.

«Es gibt die klassischen, produzierenden KMU, aber eben auch die Grosskonzerne und sehr viele Tochtergesellschaften internationaler Unternehmen. Es ist ein dynamisches und komplexes Umfeld», erklärt Daniel Cottini. Neben den bekannten Schwerpunkten wie Finanzen und Rohstoffhandel prägt die produzierende Schweizer Industrie gleich ausserhalb des Stadtkerns das Fundament des Kantons.

Cottini und sein Team erleben diese Dynamik täglich. Für ihn ist diese Mischung eine Kernstärke der Region: «Wir begleiten Unternehmer wie auch Privatkunden in diesem dynamischen Umfeld.» Das zieht hochqualifizierte Fachkräfte, Unternehmen und Investoren an, bringt aber auch hohe Mietkosten und Flächenknappheit mit sich.

Regional und global zugleich

«Für uns ist entscheidend, die jeweiligen Bedürfnisse genau zu verstehen», betont Cottini. Die UBS übernimmt dabei eine Brückenfunktion. Als Universalbank begleitet sie Menschen in allen Lebensphasen und gleichzeitig Firmen über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg: Das Angebot reicht von einfachen Finanzdienstleistungen und digitalisierten Lösungen für Privatpersonen über das Wealth Management bis hin zu komplexen Corporate- und Nachfolgelösungen für KMU und Konzerne. Dabei bringt die Bank regionale Nähe mit globaler Expertise zusammen. «Gerade die Verbindung von lokaler Verankerung und globalem Netzwerk macht den Wirtschaftsraum Zug so besonders», sagt Cottini.



«Wir möchten der Wirtschaft und der Gesellschaft vor Ort etwas zurückgeben. Wir verstehen uns als Partner für die Region.»

Daniel Cottini,
Regionaldirektor und Leiter Corporate & Real Estate UBS Zentralschweiz

Das internationale Netzwerk als Beschleuniger

Die Stärke von Zug beschränkt sich längst nicht mehr nur auf seine internationale Ausstrahlung und günstigen Steuersätze, sondern vor allem auch auf die ausgeprägte und agile Netzwerkkultur. Man begegnet sich offen, knüpft unkompliziert Kontakte und tauscht sich direkt aus.

Cottini kennt diese offene Kultur aus seinen Arbeitsjahren in der Wirtschaftsmetropole Hongkong. Genau mit diesem Geist setzt die UBS an und bringt Kundinnen und Kunden, Unternehmen und Ideen zusammen und schafft Plattformen für Austausch und Zusammenarbeit. Daraus entstehen neue Impulse, Partnerschaften und Geschäftsmöglichkeiten, die weit über die klassischen Bankdienstleistungen hinausgehen.

Verankerung und Nähe zum lokalen Gewerbe

So international der Standort Zug ist, seine Stärken liegen ebenso in der Region. Eine Herausforderung bleibt oftmals die Wahrnehmung im Markt. «Wir arbeiten konsequent daran, als Partner für die gesamte Region wahrgenommen zu werden und dabei unsere Nahbarkeit gerade auch für kleine und mittlere KMU zu schärfen. Gemeinsam mit den Kolleginnen und Kollegen sind wir täglich daran, diese Nähe und Zugänglichkeit zu leben und sichtbar zu machen. Das digitale wie analoge Angebot steht bereit. Nun verankern wir dieses Versprechen gegenüber KMU noch stärker im Markt.»

Dieser Anspruch zeigt sich über das klassische Bankgeschäft hinaus. Die UBS engagiert sich in Bildungs- und Innovationsinitiativen, etwa der Sportschule OYM College in Cham, arbeitet mit Hochschulen, Gewerbe- und Wirtschaftsverbänden und weiteren regionalen Partnern zusammen und unterstützt den Stadtlauf B2Run sowie weitere Projekte mit Strahlkraft für die Zentralschweiz.

Daniel Cottini bringt den Anspruch von UBS abschliessend auf den Punkt: «Wir wollen der Wirtschaft und der Gesellschaft vor Ort etwas zurückgeben. Wir verstehen uns als Partner für die Region und als Bank für die Schweiz.»

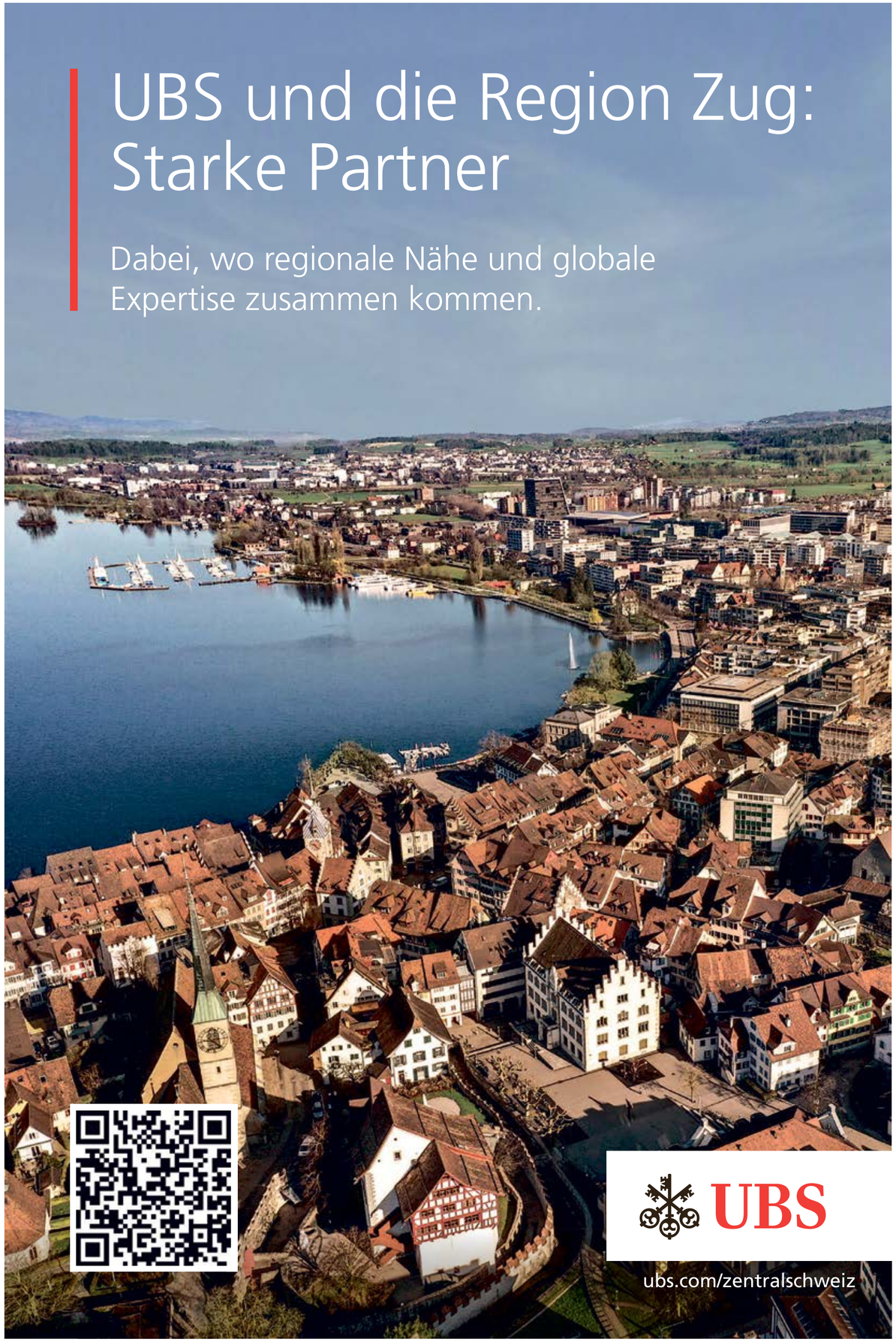
Dieser Inhalt wurde vom Ringier Brand Studio im Auftrag eines Kunden erstellt.

Regionale Nähe und globale Expertise

UBS ist Ihre Finanzpartnerin in der Region: Persönlich, regional, nah – und international vernetzt. Besuchen Sie uns in einer unserer Geschäftsstellen oder buchen Sie ein kostenloses, unverbindliches Gespräch.

www.ubs.com/zentralschweiz

Fotos: Getty Images, Noe Flum



«Wir sind eigentlich ziemlich abgekoppelt vom Rest»

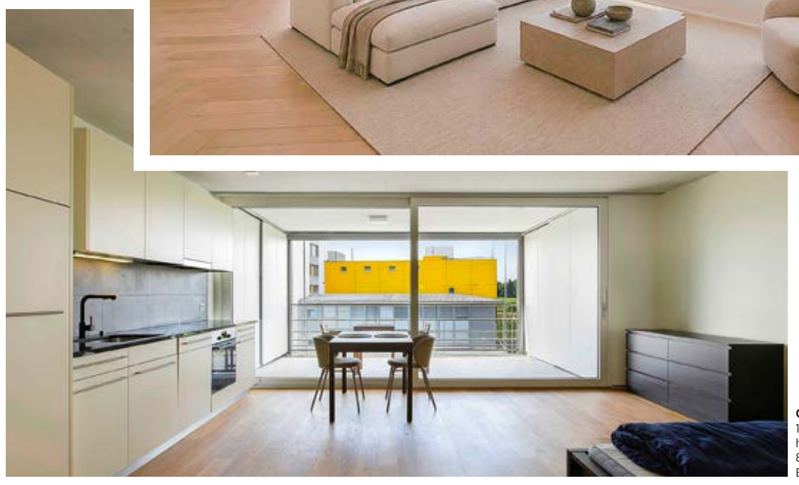
Der Zuger Immobilienmarkt tickt anders als der Rest der Schweiz – ein Gespräch mit **Casha Frigo** von Engel & Völkers Zug.

FLORIAN FELS

Wer den Zuger Immobilienmarkt verstehen will, kommt an Casha Frigo nicht vorbei. Ihr Vater Peter Frigo brachte Engel & Völkers in die Schweiz, die Familie hält bis heute die Franchisegeber-Organisation für die Region Zug – und Frigo selbst kennt den Markt seit 25 Jahren. «Dieser ist eigentlich ziemlich abgekoppelt vom Rest der Schweiz», sagt sie über die Entwicklung des Zuger Marktes im Vergleich zum übrigen Land. «Gut, in Genf ist es vergleichbar, was die Preissituation anbelangt.»



Mit Seeblick: 132 Quadratmeter am Zugerberg. Kaufpreis auf Anfrage bei E & V.



Ohne Seeblick: 1,5 Zimmer, Steinhausen, Kaufpreis: 870 000 Franken. Bei E & V.

Zuzug in Rekordhöhe

Die Nachfrage nach Wohnraum im Kanton Zug bleibt ungebrochen hoch. Das zeigt sich auch bei den Zuzugszahlen: Allein im Jahr 2025 zogen 6548 Personen aus dem Ausland oder anderen Kantonen nach Zug. Die Folgen des Zuzugs sind im Kanton spürbar: «Inklusive aller Begleiterscheinungen natürlich, insbesondere die Verkehrsinfrastruktur mit allmorgendlichen Staus sowie die hohe Auslastung der Schulen», sagt Frigo.

Anders als in Zürich, wo leer stehende Bürogebäude zunehmend in Wohnraum umgewandelt werden, bleibt dieses Phänomen in Zug die Ausnahme. «Der Büromarkt Zug absorbiert die Nachfrage noch», erklärt Frigo, «und wir haben nicht so viele Leerstände wie in Zürich.» Zudem sei die Stadt bei Bauvorhaben vorsichtiger: «Wir sind hier im Kanton Zug strenger mit der Infrastruktur, die der Bau von Wohnungen mit sich bringt. Die muss dann wirklich Schritt halten.»

Ein ganzer neuer Stadtteil unter dem Namen Äussere Lorzenallmend ist derweil in Planung – zwischen Zug, Cham und Steinhausen, getragen von einer Körperschaft mit historischem Landbesitz in der Region. Auch das Areal des alten Kantonsspitals wird neu entwickelt, unter dem Namen «Südsee-Zug»: Zwei Gebäude aus den 1960er-Jahren weichen, eines davon einem Wohnbau mit subventionierten Wohnungen und Seesicht, ein anderes bekommt ein kleines Hallenbad, Büros und eine Rooftop-Bar.

Kein Zweitwohnungsmarkt, aber Auflagen

In Zug gibt es auch einen zentralen Unterschied zu Feriendestinationen wie St. Moritz oder Genf: «Zug hat keine Kontingente für den Zweitwohnsitz», stellt Frigo klar. Wer eine Liegenschaft erwerben will, muss den Lebensmittelpunkt in Zug nachweisen. Bei ausländischen Käufern prüft die Volkswirtschaftsdirektion genau, ob es eine Aufenthaltsbewilligung, Kinder in der Schule, Auto und Versicherung vor Ort gibt. «Wir und die potenziellen Käufer sind sich dessen bewusst. Und es ist auch gut so», findet Frigo.

Auch beim Thema Sicherheit grenzt sich Zug bewusst ab. Auf eine Anfrage der «Financial Times» zu Einbrüchen bei vermögenden Immobilienbesitzern – ein Thema, das zuletzt in Genf für Schlagzeilen sorgte – konnte Frigo Entwarnung geben: «Da bin ich sehr froh, dass wir da in Zug im Herzen der Schweiz sind. Hier ist das nicht so ein virulentes Problem.»

> **«10 000 Franken Miete pro Monat sind keine Seltenheit.»**
> **Casha Frigo**
> Engel & Völkers

Internationale Klientel, hohe Mieten

Rund die Hälfte der Kontakte bei Engel & Völkers Zug spricht Englisch. Zuletzt kamen aber auch vermehrt Anfragen aus Skandinavien und seit dem Brexit auch von Briten. Politische Ereignisse anderswo wirken sich spürbar aus: «Solche Ereignisse in anderen Ländern lassen die Schweiz sehr attraktiv erscheinen», so Frigo – auch wenn sie betont, dass ein grosser Zustrom aus Krisenregionen wie dem Nahen Osten bislang ausgeblieben sei. Anders als im Tessin, wo Kolleginnen und Kollegen dank des dortigen grossen Angebots an Ferienwohnungen deutlich mehr Anfragen von Family-Offices verzeichnet hätten.

Die meisten internationalen Zuzüger mieten zunächst, bevor sie kaufen. «Wir sind auch spezialisiert auf Mietobjekte, auch auf grössere Vermietungen von Häusern. Und die gehen auch gut weg», sagt Frigo. Üblich sind Mietdauern von rund zwei Jahren, meist unmöbliert. Bei der Preisspanne wird schnell klar, in welcher Liga Zug spielt: «10 000 Franken aufwärts pro Monat» seien für Objekte mit rund 180 bis 250 Quadratmetern keine Seltenheit, «je nach Ausbaustandard» – mit Seesicht, Jacuzzi oder eigenem Gym könne es auch deutlich mehr sein. «Es gibt auch Häuser, die liegen fast doppelt so hoch, und sie werden vom Markt absorbiert.»

Auch beim Kauf zeigt sich die Sonderstellung des Kantons: Der durchschnittliche Verkaufspreis über alle Liegenschaften lag im letzten Jahr bei 4,7 Millionen Franken. «Mit der Stadt Zürich dürfen Sie das gar nicht vergleichen», sagt Frigo. Eher lasse sich Zug mit Seegemeinden wie Küssnacht oder der Zürcher Goldküste, aber auch der Platinküste mit Thalwil vergleichen – oder eben mit Genf, Lugano und St. Moritz, den anderen «abgekoppelten» Märkten der Schweiz.

Diskrete Vermarktung statt Streuung

Die Hälfte der Objekte bei Engel & Völkers geht gar nie in die öffentliche Ausschreibung. «Wir vermarkten von innen nach aussen», erklärt Frigo. Zuerst wird ein eng vorgemerkter Kreis von Suchkunden kontaktiert, öffentlich wird ein Objekt erst, wenn gewünscht – «weil die Eigentümer eventuell nicht wollen, dass die Nachbarn vom Verkauf erfahren, oder sie Diskretion vorziehen». Bei besonders schwer verkäuflichen Objekten setzt das Team auf unkonventionelle Wege: gezielte Nachbarschaftskommunikation, digitales Homestaging, Plakate und Videorundgänge. Nur bei sehr hochpreisigen Villen lohnt sich laut Frigo noch klassisches Möblieren mit Lampen, Teppichen und Vorhängen aus dem eigenen Fundus. Was den Kanton neben Steuervorteilen – die durch die OECD-Mindestbesteuerung für grosse Unternehmen zunehmend nivelliert werden – noch auszeichnet? Für Frigo ist es die Kombination aus unternehmerfreundlichen Behörden, kurzen Wegen, internationalen Schulen mit IB-Angebot, dem ausgezeichneten dualen Bildungssystem, dichtem Vereinsleben und Nähe zu Zürich, Luzern und dem Tessin. «Man kann schon sagen, Zug ist ein kleines Paradies», resümiert sie.



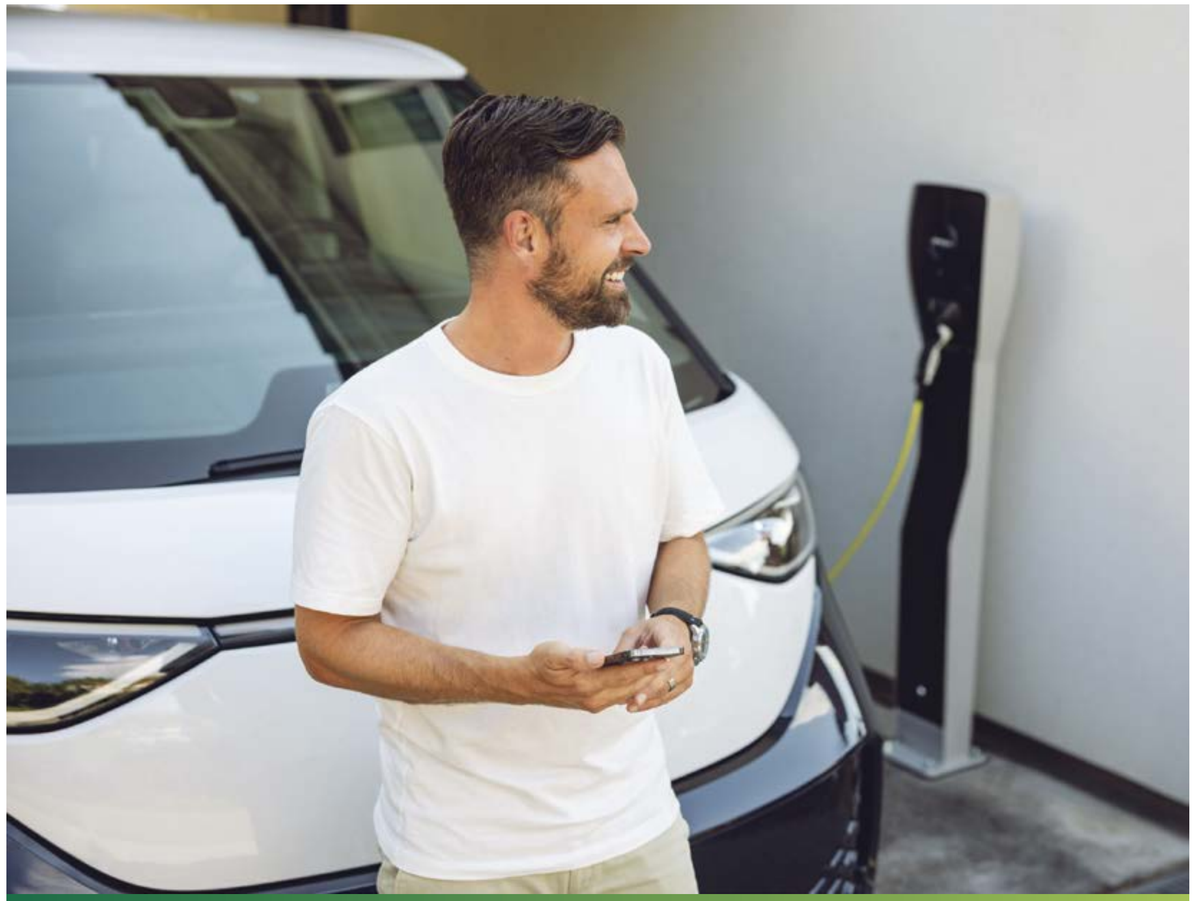
Ein hoher Preis fürs Paradies

Der Preis dafür sei hoch – aber die Nachfrage zeige keine Anzeichen von Abschwächung, «man sieht jetzt auch viele Einheimische, die älter werden und dann wieder in die Stadt möchten, am liebsten in eine Attikawohnung». Ein Ende des Immobilienbooms im Kanton ist nicht abzusehen.

Zur Person

Casha Frigo ist Teil der Gründerfamilie, die das Mutterunternehmen Engel & Völkers Wohnen Schweiz hält. Es ist Franchisegeber für die ganze Schweiz. Casha Frigo ist Co-Lizenzpartnerin und -Geschäftsführerin von Engel & Völkers Zug. Ihr Vater Peter Frigo, ausgebildeter Bauingenieur, brachte 2002 das deutsche Maklerunternehmen in die Schweiz und eröffnete 2004 den ersten Shop in Zug. Die Familie führte zunächst auch die Zürcher Gewerbeimmobilienlizenz, bevor diese verkauft wurde. Casha Frigo ist aktiv im Zuger Immobiliengeschäft sowie in der lokalen Politik und Wirtschaft gut vernetzt.

ZVG (3)





PR (3), ZVG

Eleganter **Luftbefeuchter** von Stadler Form, passend zum Mobiliar.

Hidden Champions aus Zug

Die grossen Konzerne kennt man. Doch im Kanton Zug prägen auch weniger bekannte Firmen die globale Wirtschaft: Als spezialisierte Firmen erobern sie weltweite **Nischenmärkte.**

MATTHIAS NIKLOWITZ

Als Hidden Champions bezeichnet man führende Unternehmen, die abseits der breiten Öffentlichkeit in ihren Märkten sehr erfolgreich arbeiten. Im wirtschaftsstarken Kanton Zug, der durch seine Branchencluster in Hightech, Medtech und Life Sciences geprägt ist, finden sich gleich mehrere solcher Weltmarktführer. Stadler Form beispielsweise, ein Zuger Unternehmen, das vor knapp dreissig Jahren gegründet wurde, hat sich zu einem der weltweit führenden Anbieter von Luftverbesserungsgeräten, Luftbefeuchtern und Ventilatoren entwickelt. SHL Medical ist ein Hersteller von fortschrittlichen Systemen zur Medikamenten-Selbstverabreichung, beispielsweise in Form von Autoinjektoren für Diabetiker und Krebspatienten. Die Firma Medela mit Sitz in Baar ist globaler Marktführer bei medizinischen Vakuumtechnologien, insbesondere für professionelle Milchpumpen und spezialisierte medizinische Saugsysteme im Klinikbereich. Oder Luxoft: Dieses Unternehmen ist ein hochinnovativer IT-Dienstleister, der weltweit die Software-Infrastrukturen für autonome Fahrzeuge und komplexe Finanzsysteme entwickelt.



Autoinjektoren für Diabetiker und Krebspatienten, hergestellt von **SHL Medical.**

Lokal verankert, weltweit tätig

Abnox ist beispielsweise ein familiengeführtes Unternehmen, das seit über achtzig Jahren Systempartner für integrierte Prozesse in der Dosier-, Schmier- und Spanntechnik ist. Die Firma bietet nicht nur einzelne Produkte, sondern aufeinander abgestimmte Systemlösungen für die Handhabung von Schmierstoffen und Ölen. «Lokal verankert, weltweit tätig», beschreibt Abnox-CEO Matthias Iseli Anspruch und Reichweite der Firma. «Unser Alleinstellungsmerkmal sind kosteneffiziente Kundenlösungen für sichere, saubere und hochpräzise Dosierungen anspruchsvoller Medien», so Iseli weiter. «Hierbei geht es darum, Schmierstoffe wie Fette und Öle mit unserer Fördertechnik vom Originalgebinde zum exakten Materialauftrag durch unsere Dosierventile zu fördern und punktgenau aufzutragen.»

Den Standort Zug beurteilt Iseli als «sehr wirtschaftsfreundlich, wir schätzen die Nähe zwischen Politik und Wirtschaft». Schwierigkeiten bereitet die Wohnungssituation, da viele der Mitarbeitenden hier keinen bezahlbaren Wohnraum finden. «Die Weltwirtschaftssituation ist sehr angespannt», sagt Iseli im Hinblick auf das aktuelle Umfeld. Zudem änderten sich fast täglich unnötige Zölle oder Handelshemmnisse, was eine Planung sehr schwierig mache. An der Grundhaltung ändert sich bei Iseli dadurch nichts: «Als breit abgestütztes KMU mit weltweit verlässlichen Partnern schauen wir aber vorsichtig optimistisch in die Zukunft, da Agilität eine unserer Stärken ist.»

Lokale Abwehr gegen weltweite Angreifer

Auch Infoguard zählt zu den Hidden Champions. Die Firma ist ein spezialisiertes Cybersecurity-Unternehmen mit Hauptsitz in Baar/Zug und Standorten in der Schweiz, Deutschland und Österreich. «Mit über 350 Mitarbeitenden unterstützen wir Unternehmen und Organisationen dabei, ihre IT-, OT- und Cloud-Infrastrukturen wirksam vor Cyberrisiken zu schützen – von Security-Consulting und -Architektur über Managed Security Services bis hin zu Incident Response und 24/7-Cyberdefence-Services aus unseren eigenen Cyberdefence-Centers», erklärt CEO Thomas Meier zu Auftritt und Geschäftsmodell. «Unsere Stärke ist dabei die 360-Grad-Perspektive auf Cybersicherheit: strategisch, technologisch und operativ.»

79
Ransomware-Angriffe registrierte das Bundesamt für Cybersicherheit im ersten Halbjahr 2026 in der Schweiz.



Motion Inbra ist eine tragbare, elektrische Milchpumpe der Firma **Medela.**

Besonders in den Bereichen Cyberdefence, SOC-Services und Incident Response zählt Meier das Unternehmen im deutschsprachigen Raum zu den etablierten Spezialisten. «Ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal ist, dass wir unsere Leistungen aus eigenen, ISO-27 001-zertifizierten Cyberdefence-Centers in der Schweiz und Deutschland erbringen, die rund um die Uhr besetzt sind und gleichzeitig hohe Anforderungen an Datensouveränität erfüllen», so Meier weiter. «Der Kanton Zug bietet technologieorientierten Unternehmen hervorragende Rahmenbedingungen.» Die internationale Ausrichtung, die hohe Innovationskraft sowie die Nähe zu Unternehmen, Hochschulen und qualifizierten Fachkräften würden ein sehr dynamisches Umfeld schaffen. «Gleichzeitig schätzen wir die Verlässlichkeit, die hohe Standortqualität und die starke Vernetzung innerhalb des Wirtschaftsraums Zug.»

Cybersecurity wird strategisches Thema

Die Bedrohungslage im Cyberraum entwickelt sich laut Meier mit hoher Geschwindigkeit weiter. Er nennt unter anderem den verstärkten Einsatz von künstlicher Intelligenz, die zunehmende Professionalisierung von Cyberkriminellen und immer komplexere IT- und Cloud-Umgebungen. «Gleichzeitig wird Cybersecurity zunehmend zu einem strategischen Thema auf Managementebene», so Meier. «Wir begegnen diesen Herausforderungen mit kontinuierlichen Investitionen in unsere Mitarbeitenden, unsere Technologien und unsere Cyberdefence-Fähigkeiten. Unser Ziel ist es, unsere Kunden auch künftig wirksam vor Cyberrisiken zu schützen.»

«Wir geben nicht einfach auf, wir arbeiten härter»

Timo Dainese war 24, als er die Zugerberg Finanz AG im Jahr 2000 gründete. Eine Erfolgsgeschichte.

FLORIAN FELS

Sie haben Zugerberg Finanz mit 24 Jahren gegründet. Das war mutig.
Mutig, das höre ich oft. Ich hatte mit 24 ja nichts zu verlieren. Es gab keine Familie, die ich ernähren musste, und ich hatte auch keine Reputation, die ich verlieren konnte. Aber es war sicher eine ordentliche Portion Naivität und ganz viel Wille dabei.

Wie kamen Sie auf die Idee?
Ich hatte zuvor bei einer Privatbank gearbeitet. Und was mich gestört hat: Bei vermögenden Kunden gab man sich immer sehr viel Mühe, beispielsweise mit Einzeltiteln statt Fondsprodukten – und das spiegelte sich in der Performance. Das fand ich ungerecht. Auch weniger vermögende Leute verdienen eine ebenso gute Lösung. Das war der Ursprung der Firma: Vermögensverwaltung auch für kleinere Vermögen, und alle Kunden sollten gleich behandelt werden.

Wie viele Kunden hatten Sie zum Start?
Kunden hatte ich zu Beginn keine. Ich habe einfach alle Leute angerufen, die ich kannte – und auch solche, die ich nicht kannte. Das kam allerdings nicht überall gut an. Irgendwann haben die Ersten begonnen, mir etwas Geld anzuvertrauen. Es war ein langer, beschwerlicher Weg. Wir haben 17 Jahre gebraucht für die erste verwaltete Milliarde – eine klassische Hockey-Stick-Geschichte.

Und heute verwalten Sie 5,5 Milliarden Franken. Ihr Erfolgsgeheimnis?
Vor allem harte Arbeit. Ich habe meinen Bruder, der beruflich auch sehr erfolgreich ist, einmal gefragt, welches besondere Talent wir in der Familie eigentlich haben, dass wir beide im Beruf so gut zurechtkommen. Seine Antwort: Wir können nichts besser als andere, wir geben einfach nicht auf, wir arbeiten härter.

Wie sieht Ihr Investmentkonzept aus?
Inhaltlich haben wir uns immer auf solide Firmen konzentriert – profitabel, Marktführer, keine Spekulation. Alle unsere Mitarbeitenden investieren in dieselben Firmen wie unsere Kunden, das heisst, wir bewegen uns mit allen Kunden gemeinsam in einen Titel hinein und auch wieder heraus. Sehr riskante, spekulative Strategien bieten wir grundsätzlich nicht an, ausser in sehr beschränktem Ausmass bei grösseren Vermögen.

Hat der Iran-Krieg etwas an Ihrer Strategie verändert?
Nein, nicht wirklich. Für uns war klar, dass die Lage nicht lange eskalieren kann – die amerikanische Regierung kann sich einen Ölpreis über 100 oder 120 Dollar schlicht nicht leisten. Bei solchen Verwerfungen kaufen wir eher noch etwas dazu. Wir haben in diesen Phasen ein Rebalancing gemacht und bei einigen Aktienpositionen sowie bei ETFs für den amerikanischen und europäischen Markt die gesunkenen Kurse genutzt, um günstig nachzukaufen.

Könnten Sie Ihr Geschäft genauso gut in Zürich oder Genf betreiben?
Das könnte ich sicher auch. Eine strategische Steueroptimierung stand am Anfang nicht dahinter – das war überhaupt nicht meine Überlegung, als ich mit 21 wegen eines Jobs nach Zug kam. Aber wir hatten immer eine gute Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsförderung und der Wirtschaftskammer, das ist eine unternehmerfreundliche Umgebung. Schweizweit war der Ruf des Kantons vor allem in den ersten Jahren nicht besonders gut, wegen des Briefkastenfirmenimages, das der Kanton lange hatte. In den letzten Jahren wurde viel für die Imagepflege getan, auch dank Persönlichkeiten wie Finanzdirektor Heinz Tännler, und ich glaube, wir sind heute klar nicht mehr nur der Briefkastenfirmenkanton.

Hat der Zusammenbruch der Credit Suisse Ihr Geschäft verändert?
Der Trend zur unabhängigen Vermögensverwaltung ist schon lange im Gang, auch schon vor dem Niedergang der Credit Suisse. Es wächst einfach das Bewusstsein, dass bei gewissen Banken Interessenkonflikte bestehen – Stichwort Boni, Investmentbanking oder Kreditgeschäft. Ein Ereignis wie der Niedergang der CS akzentuiert diesen Trend nochmals. Gleichzeitig schreckt so etwas die Leute aber auch ab: Wenn die zweitgrösste Bank der Schweiz auf der Strecke bleibt, überfordert das viele Menschen. Sie werden allen Finanzgeschäften gegenüber skeptischer.

«Alle unsere Mitarbeiter investieren in dieselben Firmen wie die Kunden.»

Wie bewältigen Sie IT-Themen – intern oder outgesourct?
Wir machen fast alles selbst, das unterscheidet uns stark von vielen anderen Vermögensverwaltern. Wir haben eine eigene IT, das eigene Marketing, Risikomanagement, Compliance und mehr. Ausgelagert ist nur die Buchhaltung. Wir haben zudem eine Tochtergesellschaft in Serbien, wo Entwickler für uns arbeiten – auch die App, mit der unsere Kunden ihr Portfolio verfolgen können, haben wir komplett selbst entwickelt. Das lohnt sich: Wir sind sehr schnell und agil, ohne Wartezeiten bei externen Banksoftwareanbietern.

Wie schätzen Sie das aktuelle Anlageumfeld ein?
Wir werden das Geld in den nächsten Jahren eher mit Realwerten verdienen als mit Nominalwerten – also eher mit Aktien als mit Obligationen. Die Weltwirtschaft wächst, allen Unkenrufen zum Trotz, und das bietet Potenzial für Umsatz- und Gewinnsteigerungen bei zahlreichen Unternehmen. Demgegenüber sind wir in der Schweiz wieder im Nullzinsumfeld, real sogar im Negativzinsumfeld, angelangt, was die Aussichten für Obligationen sehr bescheiden macht.

Sie engagieren sich auch stark ausserhalb des Kerngeschäfts, etwa mit der Zugerberg-Finanz-Trophy. Warum?
Wir konnten in den letzten 26 Jahren ein grosses Wachstum erzielen, das stark auf dem Vertrauen der Leute beruht. Und weil wir einen gewissen Erfolg haben durften, versuchen wir, etwas zurückzugeben, sodass möglichst viele davon profitieren. Wir sind überzeugt, dass Bewegung gut für die Gesundheit ist und für mehr Lebensfreude und Zufriedenheit sorgt, deshalb unterstützen wir solche Formate mit der Trophy *(ein für jedermann zugängliches Sporterlebnis in der Natur rund um den Kanton Zug, Anm. d. Red.)*.

Sie bieten auch eine Art Wirtschaftswerkstatt für Jugendliche an.
Genau. Ich habe mich vor 15 Jahren darüber beschwert, dass der Umgang mit Geld, Aktien und Börsen in der Schule viel zu spät oder gar nicht behandelt wird. Daraus entstand die Idee, Wirtschaftsworkshops für Jugendliche anzubieten. Mein Geschäftspartner, der Ökonom Maurice Pedergnana, macht das sehr praxisorientiert, und die Jugendlichen sind jeweils begeistert – auch wenn das Angebot anfangs nicht so populär ist wie eine neue Playstation. Aber richtig vermittelt, sind die Jugendlichen extrem interessiert. Ein- bis zweimal im Jahr gehe ich auch selbst an Schulen und erzähle dort oft meine eigene Geschichte – wie man als Unternehmer aus dem Nichts etwas aufbaut. Mir ist wichtig, den jungen Leuten zu zeigen: In diesem Kanton, und generell in diesem Land, ist es möglich, etwas aufzubauen. Das ist schon ein kleines Paradies.

Gab es in Ihrer über 25-jährigen Firmengeschichte auch echte Krisen?
Eine richtige Krise, die uns grundlegend infrage gestellt hätte, hatten wir eigentlich nie – es ging tendenziell immer bergauf. Natürlich gab es marktbedingte Rückschläge, etwa die Eurokrise 2011, oder die grosse Finanzkrise 2008. Aber wir haben aus allem gelernt und Krisen immer auch als Chance genutzt. Das macht einen guten Vermögensverwalter aus: Man muss schon in guten Zeiten die richtigen Dinge tun, damit man in schlechten Zeiten nicht die Nerven verliert. Wer in schwierigen Zeiten verkauft, realisiert den Verlust – und verpasst meist einen grossen Teil der Erholung.

Die alte Börsenweisheit: Wenn die Kanonen donnern, soll man kaufen?
Ja, dann soll man investieren. Es fühlt sich zwar immer wie eine Krise an, aber am Schluss ist genau das auch die Chance.

Zum Abschluss: Was reizt Sie nach 26 Jahren noch an diesem Geschäft?
Mein Job hat sich stark verändert – wir haben heute eine hohe Spezialisierung im Haus, und mit der künstlichen Intelligenz verändert sich unsere Welt nochmals massiv. Aber meine Leidenschaft für das Geschäft ist gleich geblieben. Das Vertrauen, das uns unsere Kundinnen und Kunden schenken, ist ein Privileg. Und es ist ein Privileg, sie auf ihrem Weg begleiten zu dürfen. Zudem haben wir ein tolles Team und einen grossartigen Teamspirit. Die Mitarbeitenden engagieren sich, als wäre es ihre eigene Firma. Auch das ist für mich nicht selbstverständlich, und das motiviert mich jeden Tag zusätzlich. Wir wollen weiterwachsen, aber vor allem erfolgreich bleiben für unsere Kunden. Erfolgreich sind wir dann, wenn wir für sie einen Mehrwert schaffen. Das ist unsere wichtigste Kennzahl.



PR (3), ZVG

Zur Person

Timo Dainese ist Gründer und CEO von Zugerberg Finanz. Das Unternehmen behandelt vermögende und weniger vermögende Kunden genau gleich. Heute verwaltet die unabhängige Vermögensverwaltung mit Sitz in Zug rund 5,5 Milliarden Franken und beschäftigt nahezu hundert Mitarbeitende.

ANZEIGE

ENGEL&VÖLKERS

Schlüsselerlebnis

ZUG

+41 41 728 77 11 | zug@engelvoelkers.com
engelvoelkers.com/zug



Hoher Wettbewerbsdruck, einmalige *Qualitäten*



SVEN THOMANN, PR (5)

Stadt Zug: Führender Wirtschaftsstandort und Zentrum des Crypto Valley.

Zug ist für die **Finanzbranche** ein Kryptostandort mit weltweiter Ausstrahlung. Die Protagonisten der ersten Stunde sind überrascht, was herausgekommen ist.

MATTHIAS NIKLOWITZ

Der Finanzplatz und Wirtschaftsstandort Zug hat sich in den vergangenen Jahren zu einer der leistungsstärksten Regionen Europas entwickelt. Der Kanton weist die zweithöchste Wirtschaftsleistung (BIP) pro Kopf in der Schweiz auf (nach Basel-Stadt) und gilt als das europäische Zentrum für Blockchain- und Kryptothemen. Mit zunehmender Reife dieses Marktes werden weitere Zukunftstechnologien wie die künstliche Intelligenz integriert. Zug verfügt zwar weiterhin über einige einzigartige Standortqualitäten, der Wettbewerbsdruck durch andere Standorte ist jedoch gestiegen.



«Zug hat ein Ökosystem aufgebaut, das sich nicht so einfach replizieren lässt.»

Sabrina Wollenschläger
Co-Geschäftsführerin Blockchain Zug

Politik: Umfeld gestalten

«In einem härter werdenden globalen Standortwettbewerb, der inzwischen schon Züge eines Wirtschaftskriegs annimmt, kann sich Zug bislang immer noch gut behaupten», konstatiert Heinz Tännler, Regierungsrat des Kantons und seit zehn Jahren zuständig für die Finanzen. Dass sich mit der OECD-Mindeststeuer der Steuerwettbewerb zu einem Subventionswettbewerb verlagert, hält er aus ordnungspolitischer Sicht für bedenklich.

«Das Wichtigste, was ein Politiker tun kann, besteht darin, ein fruchtbares Umfeld zu schaffen, das als Katalysator für Innovation und Geschäftsentwicklung dient», ergänzt der Regierungsrat zu seinem Handlungsspielraum. Ansonsten gehe es darum, den Unternehmen möglichst wenig regulatorische Steine in den Weg zu legen. «Für einmal ist Passivität eine Tugend», so Tännler weiter. «In diesem Rahmen bewege ich mich, bleibe aber immer am Puls des Geschehens und halte mich informiert.»

«Zug steht aus meiner Sicht weiterhin sehr stark da», sagt Sabrina Wollenschläger, Co-Geschäftsführerin des «Blockchain Zug – Joint Research Hub» an der Hochschule Luzern (HSLU). Rund 41 Prozent der schweizerischen Blockchain-Firmen haben ihren Sitz im Kanton Zug. Auch international hat Zug eine hohe Relevanz. Besonders interessant sei der genauere Blick auf die Struktur des Crypto Valley: «Zug hat eine aussergewöhnlich hohe Dichte an sogenannten Layer-1-Projekten – also Blockchain-Protokollen und Netzwerken, welche die technologische Grundinfrastruktur bilden», so Wollenschläger weiter. Auf diesen würden sich überhaupt erst Anwendungen ermöglichen und Applikationen aufbauen lassen. Zug ist also nicht nur breit aufgestellt, sondern beherbergt eben auch zentrale technologische «Grundlagenprojekte», und diese Dichte sei international einzigartig.

Forschung: Die Technologie passt zum Land

«Was man dabei nicht unterschätzen sollte: Die Schweiz ist eines der wenigen Länder, deren politische Architektur sehr gut zum dezentralen Charakter von Blockchain passt», erklärt Expertin Wollenschläger. Gerade im digitalen Bereich habe sich die Standortfrage verändert. «Umso stärker rücken neben klassischen Faktoren auch sogenannte Soft Factors in den Vordergrund, etwa Stabilität, Rechtssicherheit, Fachkräfte, Netzwerke, Innovationsfähigkeit oder bestehende Ökosysteme.» Bricht man das auf das Crypto Valley herunter, merkt man laut Wollenschläger, dass Zug neben den harten Standortfaktoren über mehr als ein Jahrzehnt ein Ökosystem aufgebaut hat, das sich hinsichtlich Erfahrung, Innovation und Attraktivität nicht so einfach replizieren lässt.

«Die Neugier und Offenheit der Menschen, welche die Entstehung des Crypto Valley begleitet haben, haben mich am meisten beeindruckt», sagt Manuel Stagars, Filmregisseur, Betriebsökonom, Autor und Unternehmer. Er bereitet einen neuen Dokumentarfilm mit dem Titel «Als Zug die Blockchain willkommen hiess» zur Entwicklung des Crypto Valley vor, der im November 2026 seine Premiere haben wird. Vor zehn Jahren hatte er nach seiner Rückkehr von einem Forschungsprojekt in Singapur bereits seinen Film «The Blockchain and Us» zur damals noch sehr jungen Blockchain-Entwicklung gemacht und hat so Vergleichsmöglichkeiten. «Das Crypto Valley war in einer absoluten Pionierrolle», so Stagars, «es gab damals nur eine Kryptowährung, und das Ethereum-Protokoll sammelte im Rahmen einer Crowdfunding-Aktion Geld ein.» Ob und wie sich der Bitcoin später einmal etablieren sollte, ahnte damals noch niemand. «Und auch heute bekannte Firmen wie Bitcoin Suisse begannen sehr klein. Sie hatten ihr Büro damals über einer Garage in Baar», so Stagars weiter.

Dokumentarfilmer: So will man zukünftig leben

Heute sind die seinerzeit beteiligten Menschen eher überrascht über das, was herausgekommen ist, beobachtet Stagars bei den aktuellen Dreharbeiten. Der Entwicklung hatte auch gedient, dass seinerzeit die Bundesräte Ueli Maurer und Johann Schneider-Ammann die Blockchain-Gesetzgebung vorantrieben und somit ein sauber reguliertes Umfeld für Krypto- und Blockchain-Firmen schufen.

Inzwischen haben sich die Verhältnisse ein weiteres Mal verändert. «Man hat den Eindruck, dass viele Menschen und Firmen in andere Länder wie die Vereinigten Arabischen Emirate, Portugal oder die USA abgewandert sind», beschreibt Stagars das aktuelle Sentiment. In Zug sei vieles teuer geworden, erfuhr er immer wieder in seinen Gesprächen, und auch das Wohnen in der Nähe sei fast unmöglich geworden. «Und heute funktioniert die Szene viel dezentraler», beschreibt Stagars die Entwicklung, «man hat zwei, drei Wohnsitze, und es ist eigentlich irrelevant, wo man wohnt, denn man kann von überall aus arbeiten.»



Der neue Film von **Manuel Stagars** beleuchtet die Entstehung des Crypto Valley Zug.

Wie bei allen Technologiethemen gehe es im Grunde genommen immer auch um die Fragen, wie man in zehn, zwanzig Jahren leben möchte und was einen guten Standort ausmacht. Ein eigentliches Rezept für einen erfolgreichen Standort hat Stagars bei seinen Gesprächen nicht gehört. «Aber alle betonen die gleichen Faktoren: Es braucht gute Rahmenbedingungen, gute Vernetzung und sehr flache Strukturen – dann passieren viele Dinge viel schneller als in den grossen Kantonen.»

«Wir werden den eingeschlagenen Weg weitergehen, wobei nicht Wachstum auf Teufel komm raus im Vordergrund steht», sagt auch Heinz Tännler im Hinblick auf die zukünftige Entwicklung. «Die ansässigen Unternehmen und insbesondere auch die Zugerinnen und Zuger sollen sich hier wohlfühlen, ein inspirierendes Umfeld vorfinden, sich den Aufenthalt aber auch leisten können.» Grundsätzlich klinge das einfach bis banal. «Angesichts unserer schnelllebigen und eruptiven Zeit ist aber selbst dies eine Herausforderung», sagt Tännler. «Wichtig ist daher, dass wir das Geschehen weltweit, national und regional im Auge behalten.» Dass in den vergangenen Jahren Reserven aufgebaut werden konnten und die Hausaufgaben gemacht wurden, komme dem Kanton jetzt zugute.



SVEN THOMANN, PR (5)

Zur Person

Aktuelle Position: CEO der Bossard-Gruppe seit 2019, CEO Zentraleuropa ad interim seit Mitte Dezember 2025.
Ausbildung: Studium der Betriebswirtschaft und Promotion in Technologiemanagement, Universität St. Gallen (HSG), Schweiz
Wichtigste berufliche Stationen: Daniel Bossard stiess 2000 als E-Business-Manager zur Bossard-Gruppe, nachdem er zuvor als Berater bei Accenture tätig gewesen war. 2003 wurde er Geschäftsführer von Bossard Dänemark und war in dieser Position bis 2006 tätig. Ab 2006 und bis 2008 arbeitete er als Sales-and-Marketing-Manager für die Neuausrichtung der Verkaufsstrategie von Bossard und die Entwicklung internationaler Kundenbeziehungen. Von 2009 bis 2018 war Daniel Bossard CEO Nord- und Osteuropa der Bossard-Gruppe.
Freizeit: Postauto-Chauffeur (Oldtimer), Mountainbiking.

«Man ist hier sehr offen und flexibel»

Für **Daniel Bossard,** CEO der gleichnamigen Gruppe, bleibt der Standort Zug attraktiv – obwohl man auch ausserhalb der Schweiz neue Geschäftseinheiten aufbaut.

INTERVIEW: MATTHIAS NIKLOWITZ

Die Geschäftszahlen zur ersten Jahreshälfte waren ausgezeichnet, Umsatz, Betriebsgewinn und Marge sind gestiegen. Bei der Ergebnismeldung wurde das auch auf die hohe Nachfrage bei der Rechenzentreninfrastruktur und der Halbleiterindustrie zurückgeführt. Sind Sie auf dem Weg Richtung Technologiezulieferer?
Wir beliefern zahlreiche Industrien, sowohl aus dem Hightech- als auch aus dem Lowtechbereich. Historisch waren wir immer beim Geschäft mit dem Maschinenbau stark. Inzwischen gibt es aber eine Reihe weiterer Industrien mit Bedarf nach Verbindungstechnologien, die wir bestmöglich unterstützen. Dazu zählen auch Robotik und die Zulieferer der Flugzeugindustrie für Airbus beispielsweise. Es ist nicht nur diese Hightechindustrie, die wir beliefern, aber da passiert momentan einfach sehr viel.

Wenn es jetzt zu einem Abschwung zum Beispiel bei der Halbleiterindustrie käme, würde Sie das entsprechend treffen?
Wir beliefern beispielsweise ASML aus den Niederlanden. Natürlich würden wir es demnach spüren, wenn diese Firma weniger verkauft. Wir haben aber viele andere Kunden aus weiteren Technologiebereichen. Selbst in den gleichen Sektoren und Branchen gibt es unterschiedliche Entwicklungen, man kann das nicht verallgemeinern.

Die Schweiz und der Kanton Zug sind auch weiterhin wichtige Standorte für die traditionelle Industrie – wie sehen Sie das?
Das Geschäft läuft relativ gut. Natürlich gibt es Unternehmen, die beispielsweise die deutschen Autohersteller beliefern, und die spüren die Krise dort ebenfalls. Es gibt aber zahlreiche weitere Unternehmen in anderen Bereichen der Industrie, etwa Hersteller von Ventilen für die Halbleiterindustrie. Bei denen läuft es weiterhin gut.

Nicht nur Ihre Firmenkunden, auch Ihr Unternehmen entwickelt sich technologisch rasch weiter.
Wir haben uns vom Schraubenhändler weiter in Richtung Produktentwicklungspartner und Logistikzulieferer entwickelt, beispielsweise mit Smart-Bins: Dahinter stehen Behälter mit einem KI-unterstützten Bestandsmanagement und automatisierten Nachbestellungen. Oder über Smart-Factory-Assembly-Dienstleistungen: Über digitale Montageanleitungen stellen wir sicher, dass die richtigen Schrauben richtig montiert werden. Auch das führt zu einer höheren Kundenbindung.

Was sieht man an Innovationen bei der Verbindungstechnik selbst?
Es gibt Firmen, die sagen, die Klebetechnologien werden sich durchsetzen, und das sieht man teilweise auch bei der Autoherstellung. Oder beim 3D-Druck. Aber das macht die Schraubenverbindungen keinesfalls überflüssig, zumal wir sehr viele Branchen sehen, unter anderem im Schienenfahrzeugbau, wo diese auf keinen Fall überflüssig sind.

Haben Sie mit neuen Technologien auch schon Fehlschläge erlebt?
Ja, wir hatten auch schon Projekte, die nicht erfolgreich waren, zum Beispiel der 3D-Druck. Schrauben sind ein Massenprodukt, und einen 3D-Drucker für Schrauben würde man vielleicht auf eine Marsexpedition mitnehmen, wo man sich anders keinen Ersatz beschaffen kann. Aber hier auf der Erde ist diese Technologie viel zu teuer, um einfach nur Schrauben herzustellen.

Wie beurteilen Sie das Umfeld?
Ich sage immer, wir sind seit 1831 ein Start-up mit 195-jähriger Erfahrung, und wir sind ein Familienbetrieb. Zunächst hatte man mit Seide gehandelt, später dann mit Metallteilen. Zug bleibt weiterhin ein wichtiger Standort, selbst wenn wir den Grossteil der Belegschaft an anderen Standorten weltweit beschäftigen und den Grossteil des Umsatzes ausserhalb der Schweiz machen. Zug hat viele Vorteile, wobei die Steuern nur ein Faktor sind, der sich zufälligerweise aus unserer Geschichte ergab. Wir sehen aber auch einige Nachteile, wie die Nichtzugehörigkeit der Schweiz zur EU, was wiederum mehr Zeit für die Lieferungen aus dem Zentrallager sowie erhöhten administrativen Aufwand bringt. Aber das kann man ein Stück weit mit der Lagerhaltung steuern.

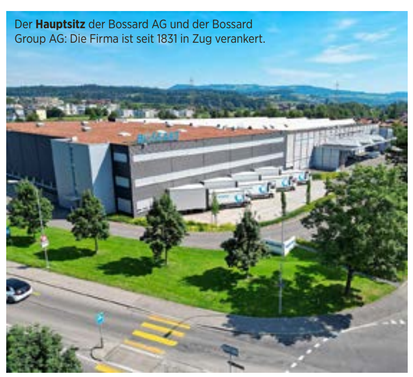
«Wir werden bestimmt weiterhin hier in Zug sein und nicht unseren Sitz verlagern.»

Wie reagieren Sie auf diese strukturellen Faktoren?
Wir sind international aufgestellt und nutzen das. Den IT-Hub für die Gruppe haben wir beispielsweise nach Barcelona verlegt. Dort finden wir sehr gute KI-Entwickler. Zudem müssen wir uns immer fragen, in welchen Regionen und bei welchen Themen derzeit eine besonders dynamische Entwicklung zu sehen ist. Beispielsweise bei autonomen Fahrzeugen – vor zwei Jahren hatte ich in Peking eine Taxifahrt in einem solchen Fahrzeug unternommen. In diesem Land sehen wir eine ganz andere Dynamik als bei uns. Gleichzeitig sehen wir aber auch die vielen Vorteile der Schweiz. Wir haben erst kürzlich einen Mitarbeitenden eingestellt, der seine Ausbildung im Bereich Robotik an der ETH Zürich absolviert hat.

Wie schätzen Sie den Standort Zug ein?
Etliche Standortfaktoren gelten schweizweit. Ein einzelner Kanton wie Zug hat bei Themen wie Währungen oder Marktzugang keinen Spielraum. Wir haben aber eine sehr gute Beziehung zum Kanton, wir tauschen uns regelmässig mit der Regierung und den Behörden aus, und wir sind bei Events mit dabei. Zudem engagieren wir uns auch in Standortinitiativen, beispielsweise für einen ETH-Campus zusammen mit V-Zug und Siemens. Man ist hier sehr offen und flexibel.

Und wenn wir zeitlich nach vorne schauen, sagen wir, auf das 200-Jahr-Jubiläum 2031: Wie wird Ihr Unternehmen dann aufgestellt sein?
Wir werden bestimmt weiterhin hier sein und nicht unseren Sitz verlagern. Ansonsten ist es derzeit sehr schwierig, Prognosen zu machen. Es gibt Visionen einzelner Techvertreter, wonach die KI viele menschliche Tätigkeiten ersetzen könnte, und dann verändern sich auch die Grundlagen der Wirtschaft, wie wir sie kennen. Wir sind aber als Unternehmen immer sehr offen und neugierig geblieben und haben immer versucht, neue Technologien strategieunterstützend einzusetzen. Die KI beispielsweise unterstützt uns darin, Kundenanfragen schneller zu beantworten. Wir gehen davon aus, dass wir auch in fünf Jahren noch in unserem Kerngeschäft mit Sitz in Zug tätig sein werden, dass wir – hoffentlich – Innovationsführer bleiben und dass wir unsere Kundenbasis jedoch global weiter ausbauen können.

«Ich sage immer, wir sind seit 1831 ein Start-up, inzwischen mit 195-jähriger Erfahrung.»



Der **Hauptsitz** der Bossard AG und der Bossard Group AG: Die Firma ist seit 1831 in Zug verankert.



Das **Last-Mile-Management** optimiert Materialtransporte direkt zur Arbeitszelle.

Innovation und Transformation durch *Nachhaltigkeit*

Das Industrieunternehmen V-Zug macht vor, wie **Kreislaufwirtschaft** und die Verkürzung von Lieferketten zum Wettbewerbsvorteil werden.

DENISE WEISFLOG

Zug gilt als Schaltzentrale des globalen Rohstoffhandels. In Zeiten von Klimadebatten und EU-Vorgaben müssen Trader und Verarbeiter nicht nur Preis- und Logistikrisiken kalkulieren, sondern auch Umweltauswirkungen und Menschenrechtsverletzungen identifizieren, verhindern und offenlegen – und zwar entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Dies hat zur Folge, dass sich die Rohstoffbranche von einem reinen Preis- und Volumengeschäft zu einem verantwortungsvollen, datengetriebenen Sektor wandelt.



«Wir setzen auf möglichst resiliente, geografisch nahe Lieferketten.»
Adrian Theiler
COO
V-Zug

Die Transformation endet nicht am Tradingdesk – auch andere Branchen sind betroffen. Darunter die produzierende Industrie, die von Rohstoffen abhängig ist. Exemplarisch zeigt sich dies an V-Zug: Das Schweizer Traditionsunternehmen, das für die Herstellung seiner Haushaltsgeräte grosse Mengen an Stahl verarbeitet, sieht sich wachsenden Anforderungen an Dokumentation und Reporting sowie divergierenden regulatorischen Vorgaben in seinen Absatzmärkten gegenüber. Die eigentlichen Compliance-Risiken hält man im Unternehmen dennoch für überschaubar: Wie Chief Operations Officer Adrian Theiler erklärt, produziert V-Zug seine Geräte in der Schweiz und setzt auf möglichst resiliente, geografisch nahe Lieferketten: «Der Grossteil unserer Zulieferer ist in der Schweiz und im umliegenden Europa ansässig.»

Am Beispiel von Stahl – der weltweit grösstenteils aus China stammt – zeigt sich, wie V-Zug seine Lieferketten umbaut: Der Bedarf dieses Werkstoffs wird vollständig in Europa abgedeckt. Ausserdem setzt das Unternehmen auf eine klare Kreislaufstrategie – dies sei die wirksamste Methode, um Umweltrisiken von Stahl und weiteren Materialien zu minimieren. Dabei achte man darauf, Werkstoffe sortenrein und so lange wie möglich in der höchsten Güte zu halten. Da Stahl langlebig und für mehrere Kreisläufe nutzbar sei, eigne er sich besonders gut. «Die Kreislaufwirtschaft ist für uns ein ökologisches Ziel und zugleich wirtschaftliche Chance sowie Wettbewerbsvorteil», sagt Marcel Niederberger, Head of Sustainability bei V-Zug.



Der **Tornio Scrapyard** in Finnland ist eines der grössten Materialrecyclingzentren Europas.

Grüner Stahl aus Schrott

Im Innenraum seiner Geschirrspüler setze V-Zug beispielsweise auf hochwertigen «Circle Green»-Edelstahl der finnischen Firma Outokumpu. Anstelle von Rohmaterial aus Minen verwende man Stahl, der zu über 95 Prozent aus Recycling stamme. Outokumpu sammle europaweit Altmetall und betreibe einen der grössten Schrottplätze Europas. Dies habe zur Folge, dass der CO_2-Umweltfussabdruck dieses rezyklierten Stahls rund zehnmal tiefer ausfalle als der Industriedurchschnitt. «So senken wir den Fussabdruck der eingesetzten Materialien und damit unserer in der Schweiz hergestellten Produkte signifikant», erklärt Niederberger.

Die Kreislaufwirtschaftsagenda von V-Zug orientiert sich an der «Fünf-R-Strategie»: «Reduce» (Reduzieren von Ressourceneinsatz und Abfallmengen), «Reuse» (Wiederverwenden von Produkten oder Komponenten), «Repair» (Reparieren statt Wegwerfen), «Recycle» (Verwertung und Rückführung der Materialien in den Kreislauf) und «Re-Purposing» (Umnutzung). Wenn ein Gerät nach der ersten Nutzung nicht wiederaufbereitet und in ein zweites Leben überführt werden kann, wird es in einzelne Komponenten zerlegt, die im Idealfall direkt wiederverwendet oder mit den Lieferanten im Kreislauf gehalten werden. Bei der Zerlegung setzt V-Zug auf die Partnerschaft mit der Schweizer Thommen Group. Das Zerlegen von Geräten habe gegenüber dem Schreddern den Vorteil, dass die verschiedenen Materialarten nicht gemischt würden. Vor allem der Rohstoffwert von Kunststoffen bleibe so erhalten. Kreislaufwirtschaft schafft aber auch Raum für Neues: Aus ausgedienten Waschmaschinentrommeln und dem Glas von Waschmaschinentüren werden heute Möbelstücke und Mehrzweckschalen gefertigt.



Outokumpu verwandelt das recycelte Material in **«Circle Green»-Edelstahl.**

Gemeinsam für weniger CO_2

V-Zug ist Mitunterzeichnerin der Klima Charta Zug+, die 2023 lanciert wurde. Die Initiative des Kantons und der Zuger Wirtschaft unterstützt lokale Unternehmen dabei, ihren CO_2-Ausstoss zu senken und klimafreundlicher zu agieren. «Es ist entscheidend, dass alle Akteure einen Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten», erklärt Niederberger. Die Klima Charta Zug+ habe zum Ziel, auch kleine und mittlere Betriebe mitzunehmen. Dort fehlten oft Fachwissen und spezialisierte Funktionen. «Genau da helfen gezielte Vernetzung und Austausch unter den Akteuren, wie sie die Klima Charta ermöglicht.»



«Es ist entscheidend, dass alle einen Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten.»
Marcel Niederberger
Head of Sustainability, V-Zug

Auch potenziellen Initiativen von produzierenden Firmen und Rohstoffhändlern würde V-Zug offen gegenüberstehen. «Transparenz über Lieferketten, gemeinsame Standards sowie gegenseitiges Lernen sind wichtig und schaffen echten Mehrwert, insbesondere wenn verschiedene Akteure ihre Perspektiven und Expertise einbringen. Bereits heute nutzen wir bei V-Zug unseren Einfluss, um gemeinsam mit unseren Partnern Nachhaltigkeitsthemen über unseren direkten Wirkungsbereich hinaus voranzubringen. So schliessen wir Materialkreisläufe und optimieren den Ressourceneinsatz, indem wir beispielsweise Stahlschrott an unsere Lieferanten zurückgeben», erklärt Adrian Theiler. Ein Modell, das zeigt, wie Kreislaufwirtschaft, Rohstoffsicherheit und unternehmerischer Nutzen Hand in Hand gehen können.

Niederberger und Theiler sind davon überzeugt, dass Nachhaltigkeit ein zentraler Treiber von Innovation und Transformation im Kanton Zug ist. «Wir sehen den Schlüssel in der Verbindung mit einem unternehmerischen Nutzen. Industriegetriebene Initiativen wie der Verein zur Dekarbonisierung der Industrie VZDI oder der Multi-Energie-Hub auf dem V-Zug-Areal sind diesbezüglich Leuchtturmprojekte», sagt Niederberger. Sie würden Lösungen für verschiedene Akteure mit vielfältigen Nutzungsmöglichkeiten begünstigen. Dieser Ansatz zeige zudem, dass sich Nachhaltigkeit und Wettbewerbsfähigkeit nicht ausschliessen, sondern hervorragende Grundlagen für eine zukunftsgerichtete Transformation schaffen würden – mit Potenzial weit über die Region hinaus.



HAGAN CONTENT STUDIO / ZVG, V-ZUG (3) - PR

Aus ausgedienten Waschmaschinen von V-Zug entstehen nachhaltige **Designermöbel.**

ANZEIGE

Roche PUBLIREPORTAGE

Diagnostik ist entscheidend für den Behandlungserfolg

Obwohl nur zwei Prozent der Gesundheitsausgaben auf die Diagnostik entfallen, prägt sie 70 Prozent aller Therapieentscheidungen. Mit dem Ausbau am Standort Rotkreuz unterstreicht Roche das klare Bekenntnis zum Kanton Zug.



Rotkreuz: erstklassige Infrastruktur und attraktive Umgebung.

Ob Alzheimer, Infektionskrankheiten oder andere Erkrankungen – bei der Suche nach Lösungen für die grössten medizinischen Herausforderungen spielt Diagnostik immer eine Schlüsselrolle. Ärzt:innen, Labore, Spitäler und Praxen sind darauf angewiesen, dass Systeme funktionieren, Ergebnisse rechtzeitig verfügbar sind und Prozesse auch bei hoher Auslastung stabil bleiben. Rund 70 Prozent aller Therapieentscheidungen im Krankheitsverlauf werden durch die Diagnostik beeinflusst, aber lediglich zwei Prozent der globalen Gesundheitsausgaben entfallen auf diesen Bereich. Ein einziger Diagnosetest kann die Behandlungserfahrung eines Menschen – und letztlich sein ganzes Leben – grundlegend verändern.

Die Entwicklung und Einführung neuer Tests und Systeme für die schnelle und zuverlässige Diagnose von Krankheiten erfordert zusätzlichen Raum in Rotkreuz. Deshalb investiert Roche Diagnostics rund 215 Millionen Schweizer Franken in eine hochmoderne Produktionsstätte, die rund 29'000 Quadratmeter Fläche umfasst und bis Ende 2027 fertiggestellt wird. Roche setzt damit ein deutliches Zeichen für die Bedeutung des Produktionsstandortes Rotkreuz und unterstreicht ihr klares Bekenntnis zur Schweiz und zum Kanton Zug. Mit politischer Stabilität, hoher Lebensqualität sowie Zugang zu hochqualifizierten Talenten aus verschiedenen Bereichen bietet der Kanton Zug optimale Bedingungen.

Als grösste private Arbeitgeberin im Kanton Zug entwickelt und produziert Roche Diagnostics in Rotkreuz seit 57 Jahren diagnostische Lösungen, die das Leben von Menschen weltweit verbessern. Das Bekenntnis von Roche zur Region zeigt sich auch in der Verantwortung als Ausbildungsbetrieb: Über 170 Lernende in 11 Berufen gestalten die Zukunft aktiv mit.

Gemeinsam mit der Zuger Wirtschaftskammer und den regionalen Partnern setzt sich Roche Diagnostics auch künftig für eine nachhaltige Entwicklung, exzellente Bildung und eine starke Gemeinschaft im Kanton Zug ein.



Mitarbeitende arbeiten an innovativen Systemen und Tests für den weltweiten Einsatz.



Andreas Klopp, Standortleiter

«Wir sind stolz darauf, dass wir hier in Rotkreuz einen wichtigen Beitrag für das Gesundheitswesen in der Schweiz und weltweit leisten.»

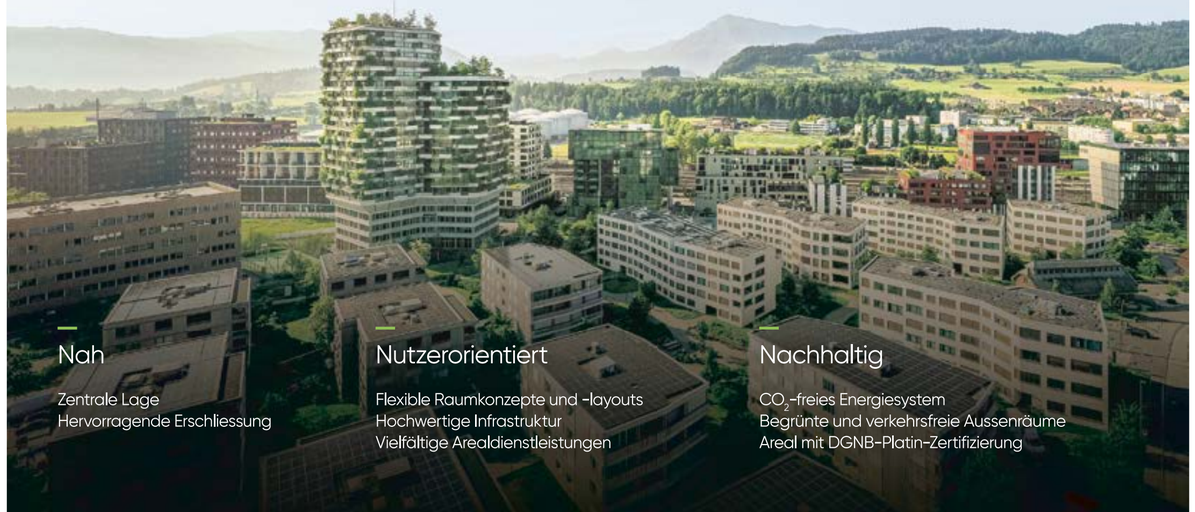
www.roche.ch/rotkreuz

ANZEIGE

SUURSTOFFI
RISCH ROTKREUZ

Alle Mietangebote unter suurstoffi.ch

Moderne Büroflächen für vielfältige Nutzungskonzepte und Flächenbedürfnisse



Nah
Zentrale Lage
Hervorragende Erschliessung

Nutzerorientiert
Flexible Raumkonzepte und -layouts
Hochwertige Infrastruktur
Vielfältige Arealdienstleistungen

Nachhaltig
CO_2-freies Energiesystem
Begrünte und verkehrsfreie Aussenräume
Areal mit DGNB-Platin-Zertifizierung

ZugEstates

Zug Estates AG vermarktung@suurstoffi.ch www.suurstoffi.ch



«Automatisiertes Fahren ergänzt die Mobilität von heute.»

Florian Weber
Zuger Baudirektor



«Versorgungssicherheit mit nachhaltiger Energie steht im Zentrum.»

Andreas Ronchetti
WWZ



Ab ins Wasser: Bau der Seewasserleitung für das Projekt Circulago.

WWZ/ALEXANDRA WEHRLI/ANDREAS BUSSLINGER/ZVG

Die *Dekarbonisierung* beschleunigen



«Es gilt, intelligente Lösungen für die Mobilität von morgen zu entwickeln.»

Helmut Ruhl
Amag

Wie der Kanton Zug zum Modellstandort für vernetzte Energie- und **Mobilitätslösungen** werden will.

SUSANNE WAGNER

Die Herausforderungen rund um die Dekarbonisierung sind riesig und werden uns noch lange beschäftigen. Statt darüber zu lamentieren, haben sich wichtige Player aus der Zuger Wirtschaft und der Energiebranche zusammengeschlossen, um gemeinsame Sache zu machen. Das Ziel des Vereins Zug Alliance ist, die Dekarbonisierung von Energie und Mobilität zu beschleunigen.

Mit dem Projekt «Virtuelles Kraftwerk Zug» will Zug Alliance die Energieresilienz im Kanton Zug stärken und damit auch in Zukunft die energetische Versorgungssicherheit zu wirtschaftlichen Preisen ermöglichen. Zum Beispiel mit einer intelligenten Planung der benötigten Energiemenge pro Standort und Energieträger sowie mit der zeitlichen Verschiebung von Energieströmen. Auch temporäre Photovoltaikanlagen auf Dächern sind Bestandteil des Virtuellen Kraftwerks Zug.

Nachhaltige Lösung

«Als regional verankertes Energie- und Infrastrukturunternehmen entwickeln wir fortschrittliche, nachhaltige und bezahlbare Lösungen für den Wirtschafts- und Lebensraum Zug», sagt Andreas Ronchetti, CEO WWZ. Im Fokus stünden die intelligente Verknüpfung von Energie- und Mobilitätssystemen, der Ausbau einer leistungsfähigen Ladeinfrastruktur sowie die Integration erneuerbarer Energien in ein zunehmend vernetztes Energiesystem.

Zug Alliance habe das Potenzial, den Kanton Zug als Modellstandort für vernetzte Energie- und Mobilitätslösungen weiter zu stärken, betont Ronchetti. Wenn Versorgungssicherheit, Effizienz, tragbare Energiekosten und Nachhaltigkeit gleichzeitig sichergestellt werden könnten, profitierten davon die beteiligten Unternehmen wie auch der gesamte Standort Zug.

Fahrzeuge als Stromspeicher

Auch die Amag-Gruppe engagiert sich bei Projekten von Zug Alliance, etwa beim Thema automatisiertes Ridepooling im Rahmen einer Machbarkeitsstudie. Für das Teilprojekt «Netzdienliches Laden», bei dem es um Fahrzeuge als Stromspeicher geht, hat die Amag-Gruppe den Lead übernommen. Damit soll die Integration von Fahrzeugbatterien als dezentrale Energiespeicher vorangetrieben werden.

Das Engagement für das Projekt erklärt Helmut Ruhl, CEO der Amag-Gruppe, unter anderem damit, dass Mobilität und Energie zunehmend Hand in Hand gehen: «Die Plattform Zug Alliance bietet uns die Möglichkeit, gemeinsam mit Partnern aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik innovative Lösungen für die Energie- und Mobilitätswelt von morgen zu entwickeln.»

Auch der Zuger Baudirektor Florian Weber sieht zahlreiche Möglichkeiten im automatisierten Ridepooling: «Die Technologie des automatisierten Fahrens hat das Potenzial, die private wie auch die öffentliche Mobilität zu ergänzen.» Das Projekt ermögliche es dem Kanton Zug, Erfahrungen mit automatisiertem Ridepooling zu sammeln, ein ideales Angebot auszutesten und dessen Auswirkungen auf die lokale Mobilität, Gesellschaft und Wirtschaft zu evaluieren. Den Zusammenschluss lokal verankerter Unternehmen bewertet Florian Weber als schweizweit einzigartig.

Für die Amag sei Zug Alliance von grosser Bedeutung, da die Herausforderungen der Energie- und Mobilitätswende nur gemeinsam gelöst werden könnten. Wie sind die Projekte von Zug Alliance angelaufen? «Die Initialphase kann insgesamt als sehr erfolgreich bezeichnet werden. In kurzer Zeit wurden erste Pilotprojekte aufgebaut, getestet und auch teilweise in Betrieb genommen», sagt Ruhl. Ein besonders grosses Potenzial sieht er im Aufbau des Virtuellen Kraftwerks.

Seit 2020 versorgt WWZ mit dem innovativen Wärme- und Kälteverbund Circulago erste Kundinnen und Kunden in Zug mit umweltfreundlicher Energie. Seither wurde das Netz kontinuierlich ausgebaut – heute erschliesst Circulago Gebiete in der Stadt Zug und in Baar-Süd. Das System nutzt die im Wasser des Zugersees gespeicherte Wärme- und Kälteenergie und ermöglicht so eine ressourcenschonende Energieversorgung.

Natürliche Wärme vom See

400 Meter vor dem Ufer der Stadt Zug wird in 26 Metern Tiefe Seewasser gefasst und zur unterirdischen Seewasserzentrale in der Schützenmatt geleitet. Dort überträgt das Seewasser seine thermische Energie über einen Wärmetauscher auf einen separaten, geschlossenen Wasserkreislauf. Anschliessend wird das Seewasser wieder in den Zugersee zurückgeleitet. Der geschlossene Kreislauf, das sogenannte Quellennetz, transportiert die Energie zu den Energiezentralen in den Quartieren. Für die Wärmeversorgung heben dort Wärmepumpen das Temperaturniveau auf die benötigte Vorlauftemperatur an. Die erzeugte Wärme wird anschliessend über lokale Fernwärmenetze zu den angeschlossenen Gebäuden transportiert.

«Für uns steht bei Circulago vor allem die Versorgungssicherheit mit nachhaltiger Energie für kommende Generationen im Zentrum», erklärt WWZ-CEO Andreas Ronchetti. Zudem passe das Projekt zur strategischen Ausrichtung, fortschrittliche und ressourcenschonende Energielösungen für die Region zu entwickeln und umzusetzen. Besonders in urbanen Gebieten sei die Dekarbonisierung der Wärmeversorgung oft eine grosse Herausforderung.



Ziemlich clever: Das Auto als Stromspeicher für nicht genutzte Energie im Haus.

Zwischen *Kirschbäumen* und Kryptoindustrie

Zug hat mehr zu bieten als Digital Assets und Rohstoffe. Abseits von Holdings und Hochhäusern existiert eine andere Welt. Ein **Mikrokosmos** mit Charakterköpfen, schrägen Typen und Traditionalisten.

DENISE WEISFLOG

Oberhalb von Zug, am Ostufer des Sees, erhebt sich der lang gestreckte Rücken des Zugerbergs. Er dient nicht nur als Naherholungsgebiet für die Stadtbevölkerung, sondern ist auch Lebensgrundlage für verschiedene Bauernfamilien, die dort seit Generationen Höfe besitzen oder von der Korporation pachten. Je nach Betrieb fokussieren sie auf Milchwirtschaft, Obstbau oder Viehzucht, sind traditionell, IP- oder Bio-zertifiziert. Sie repräsentieren eine ländliche Tradition, die Teil der Zuger Identität ist, auch wenn die Zahl der Landwirtschaftsbetriebe laut der Fachstelle für Daten und Statistik des Kantons Zug zwischen den Jahren 2000 und 2024 um rund 21 Prozent zurückging.

Die Autorin Sabine Windlin wohnt am Hang des Zugerbergs und arbeitet an einem Buch über die lokalen Bäuerinnen und Bauern. «Die Menschen vom Berg sind meine Nachbarn. Ich mag sie. Ich wollte sie besser kennenlernen. Sie machen nicht viel Aufhebens um sich und halten sich nicht für den Nabel der Welt.» Dies sei ihr sympathisch. Oft gehe vergessen, dass die Leute vom Berg auch zur Stadt beziehungsweise zur Gemeinde Zug gehörten. Windlin ist der Meinung, dass die Bauernfamilien vom Zugerberg etwas mehr Aufmerksamkeit und Wertschätzung verdienen.

Den Zugerberg beschreibt sie als Mikrokosmos, als eine eigene Welt, in der man noch «Buredütsch» spricht und flucht, sich bei der Arbeit schmutzig macht und auch mal einen Spruch «raushaut». Die Menschen seien weniger konform und geschliffen als unten in der Stadt. «Da gibt es viele Charakterköpfe, auch schräge Typen, die eine Menge zu erzählen haben. Am meisten überrascht und gefreut hat es mich, wie offen die Leute sind. Man klopft an eine Stalltür und kommt sofort ins Gespräch», sagt Windlin.

Zwei Welten auf engstem Raum

Doch obschon das Leben traditionell anmute, sei die Zeit auf dem Zugerberg nicht stehen geblieben. Auch hier werden Ehen geschieden oder Patchworkfamilien gebildet. Viele Bäuerinnen und Bauern würden sich im Kanton allerdings ein wenig fremd fühlen und die Entwicklung – insbesondere die Internationalisierung, die immense Bautätigkeit und die Verdichtung – mit Skepsis betrachten. «Die vielen Expats, die man ‹hofiert›, oder dass man fast nur noch Englisch und Russisch spricht. Das sind Themen, die viele Leute beschäftigen und teilweise auch betrüben», erklärt Windlin. Auch dass sich in Zug fast alles nur ums Geld drehe, werde negativ bewertet.

Die beiden Welten, die am Berg aufeinandertreffen, finden kaum zusammen: «Für die meisten Zugezogenen ist der Zugerberg ein ideal gelegenes Freiluftfitnesscenter, eine schöne, landschaftliche Kulisse, allenfalls ein Ort, wo sie abends mit den Hündchen spazieren gehen – nicht ein Ort, wo Familien seit Generationen leben, wohnen, arbeiten und Lebensmittel produzieren. Dieses Bewusstsein und der Respekt vor dem Lebensraum dieser Bewohner fehlen gelegentlich», sagt Windlin.

Im Alltag der Bauernfamilien sei die Präsenz der internationalen Konzerne wenig spürbar, direkte Berührungspunkte gebe es kaum. Aber Zug sei klein, weshalb sich die unterschiedlichen Wirklichkeiten zumindest geografisch nah seien. Hier die geschindelten Bauernhäuser, die grossen Hochstammbäume und das Weideland, auf dem eben noch der Güllenwagen seine Runden gedreht habe. Und kaum um die Ecke moderne Villen, teure Eigentumswohnungen und riesige Fahrzeuge. «Ich helfe im Sommer einer Familie seit Jahren bei der Ernte von Tafel- und Brennkirschen. Was für Autos beim Verkaufsstand halten – da staunt man sehr», sagt Windlin.

21
Prozent
weniger landwirtschaftliche Betriebe gab es im Kanton Zug 2024 im Vergleich zum Jahr 2000.

Bescheidenheit wird vorgelebt

Potenzial, diese unterschiedlichen Realitäten näher zusammenzubringen, sieht sie kaum. Auf der einen Seite stehe die bäuerliche Tradition mit den familieneigenen oder gepachteten Höfen, auf der anderen die rasante wirtschaftliche Entwicklung des Kantons Zug. Dies habe zur Folge, dass der Zusammenhalt immer stärker schwinde: «Jeder lebt in seiner eigenen Welt, seiner Bubble. Man interessiert sich nicht füreinander, kennt sich nicht, ja kann sich noch nicht einmal miteinander verständigen. Die Stadt wird immer anonymer und polierter. Ich finde das schade. Das Erfolgsmodell hat auch seine Schattenseiten», meint die Buchautorin.

Wie würde Windlin einer internationalen Investorin oder einem Expat erklären, was das bäuerliche Leben ausmacht, das jenseits von Hochhäusern und Holdings stattfindet? «Dass die Leute zufrieden und dankbar sind mit dem, was sie haben. Sie nehmen sich nicht wichtiger, als sie sind. Und arbeiten vor Ort im Wissen um ihre Herkunft und die Verpflichtung, die das Bauernleben für ihre Familie, aber auch für die Versorgung der Gesellschaft mit sich bringt», lautet ihre Antwort.

Und was könnten Führungskräfte grosser Unternehmen von den Zuger Bäuerinnen und Bauern lernen? Windlin bringt es mit einem Wort auf den Punkt: «Bescheidenheit.» Ein Bauer habe ihr beispielsweise erzählt, dass er in seinem ganzen Leben noch nie im Ausland war. Schliesslich habe er auf dem Zugerberg alles, was er brauche.

Sabine Windlins Buch «Die Wilden vom Zugerberg – Begegnungen mit Menschen aus einem unbekannten Mikrokosmos» mit Fotos von Andreas Busslinger erscheint Ende 2027.



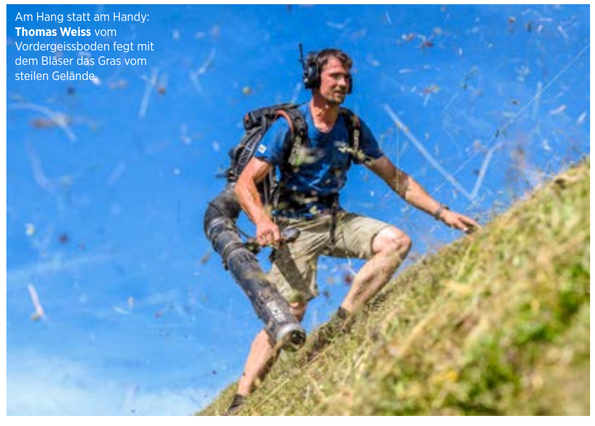
Albert Weiss hat kein Internet, aber immer Zeit für einen Schwatz.



Das **Landschaftsbild** auf dem Zugerberg hat sich vielerorts kaum verändert.



Otmar Keiser liebt seinen Beruf als Landwirt, vor allem im Herbst, wenn auf dem Urihof das Kernobst verarbeitet wird.



Am Hang statt am Handy: **Thomas Weiss** vom Vordergeissboden fegt mit dem Bläser das Gras vom steilen Gelände.



Claudia Rieder vom Hintergeissboden bewirtschaftet mit ihrem Mann einen Hof der Korporation Zug.

WWZ/ALEXANDRA WEHRLI/ANDREAS BUSSLINGER/ZVG

SCHWEIZER EFFIZIENZ:
ADORAWASCHEN V4000

Schont die Umwelt.
Und Ihre Lieblingskleidung.

AUS DER SCHWEIZ
FÜR IHR ZUHAUSE

