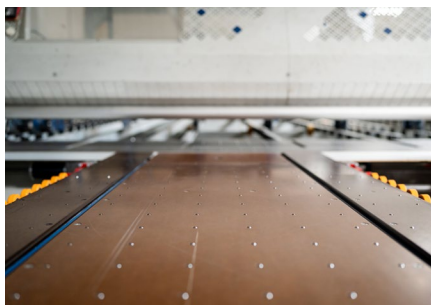


55. JAHRESBERICHT 2025/2026



INHALT

3	EDITORIAL
5	VORSTANDSMITGLIEDER
6 – 8	NEUMITGLIEDER
9 – 10	WIRTSCHAFTLICHE LAGE
11	RÜCKBLICK AKTIVITÄTEN 2025/2026
12	JAHRESPROGRAMM 2026/2027
13	IHV-MITGLIEDERBEFRAGUNG 2026
14	WEITERENTWICKLUNG DER VERANSTALTUNGSREIHE DER IHV SURSEE-WILLISAU
15 – 16	RECHNUNG 2025/2026
17	BUDGET 2026/2027
18	CREDO 2025/2026

EDITORIAL



ROLAND GUT

Liebe IHV-Family

Zehn Jahre Vorstand. Vier Jahre Präsident. Und jetzt fällt sie: die statutarische Amtszeit-Guillotine.

Das ist gut so.

Denn wer von Erneuerung spricht, muss Erneuerung auch zulassen. Wer Verantwortung übernimmt, muss wissen, wann es Zeit ist, den Staffelfstab weiterzugeben. Und wer zehn Jahre mit Herzblut mitgerannt ist, darf im Ziel auch einmal kurz zurückschauen. Aber bitte nur kurz. Ich war noch nie besonders gut im Rückwärtslaufen.

Was für eine Zeit! Corona. Lieferketten. Energiekrise. Fachkräftemangel. Kriege. Regulierung. Digitalisierung. KI. Und mittendrin unsere Unternehmen. Nicht jammernd am Streckenrand, sondern am Machen. Investieren. Innovieren. Ausbilden. Entscheiden. Risiken tragen. Arbeitsplätze schaffen. Lösungen suchen.

Genau diese Machermentalität fasziniert mich. Sie wurde mir schon früh mitgegeben und später im Sport immer wieder bestätigt: Kondition schlägt Ausreden. Einstecken gehört dazu. Wieder aufstehen auch. Und alleine bist du vielleicht schneller. Aber gemeinsam kommst du weiter. Genau so habe ich auch die IHV erlebt.

NICHT JAMMERN. MACHEN.

Als ich vor vier Jahren das Präsidium übernehmen durfte, hatten wir klare Ziele. Wir wollten die IHV strategisch schärfen, moderner und sichtbarer machen, näher zu den Mitgliedern bringen, neue Formate ausprobieren, wachsen, das Einzugsgebiet erweitern, Nachwuchs und Berufsbildung stärken und unserer regionalen Wirtschaft ein Gesicht geben. Heute dürfen wir sagen: Wir haben diese Ziele erreicht. Nicht alles funktionierte beim ersten Versuch. Nicht jede Diskussion war bequem. Gut so. Denn Fortschritt entsteht nicht dort, wo alle immer gleicher Meinung sind. Fortschritt entsteht, wenn Menschen respektvoll diskutieren, entscheiden und danach gemeinsam umsetzen.

Heute steht die IHV Sursee-Willisau topfit da: strategisch klar ausgerichtet, finanziell gesund, modern positioniert, mit einem grossartigen Vorstand, einer starken Geschäftsstelle, attraktiven Formaten, wertvollen Partnerschaften und einem lebendigen Netzwerk. Rund 170 Mitgliedfirmen mit rund 15'500 Mitarbeitenden stehen hinter unserer Vereinigung. Das ist Wirtschaftskraft. Das ist Verantwortung. Das ist unsere Region. Darauf dürfen wir stolz sein.

1993 INTERNET. 2007 IPHONE. 2023 KI. 2026 WEITERMACHEN.

Die nächste Runde wird nicht gemüthlicher. Technologische Entwicklung fragt nicht, ob der Zeitpunkt gerade passt. Sie kommt. Meistens schneller, als wir denken. KI wird Unternehmen, Berufe, Führung und Geschäftsmodelle verändern. Gleichzeitig bleiben Fachkräfte, Nachfolge, Energie, Wettbewerbsfähigkeit, Regulierung und geopolitische Unsicherheit unsere Begleiter. Darum ist meine Botschaft für die nächsten Jahre glasklar: Keine Angst vor Veränderung. Aber Respekt vor Stillstand.

KI nicht nur bestaunen. Nutzen. Über Fachkräftemangel nicht nur reden. Ausbilden. Innovation nicht nur präsentieren. Ausprobieren. Über Rahmenbedingungen nicht nur klagen. Einbringen. Und vor allem unsere grösste Stärke nicht unterschätzen: Menschen, die Verantwortung übernehmen und machen. Davon haben wir in unserer Region unglaublich viele. Mein Wunsch an uns alle? **Seid selbstbewusster!**

Wir Schweizer zeigen im Sport regelmässig, dass ein kleines Land ganz vorne mitspielen kann. Diese Mentalität dürfen wir auch im Unternehmertum noch stärker leben. Nicht überheblich. Aber überzeugt. Nicht: Eigentlich könnten wir vielleicht ... Sondern: Warum nicht wir? Warum nicht hier? Warum nicht jetzt?



IHV
Industrie- und
Handelsvereinigung
Sursee-Willisau

EDITORIAL



ROLAND GUT

TROTZ KI BLEIBT ALLES PEOPLE-BUSINESS

Das Wichtigste aus meinen zehn IHV-Jahren hat allerdings wenig mit Technologie zu tun. Es sind die Menschen. Die besten Momente waren nicht Sitzungsprotokolle oder Strategieunterlagen. Es waren Begegnungen. Ein Handschlag bei einem On-Site-Anlass. Ein ehrliches Gespräch. Ein spontanes «Hey Roli, schön dich wieder einmal zu sehen». Der Satz: «Komm, ich stelle dir jemanden vor.» Zwei Menschen treffen sich und merken plötzlich: Eins und eins könnte tatsächlich drei geben.

Kein Algorithmus ersetzt das. Im Gegenteil: Je digitaler unsere Welt wird, desto wertvoller wird echte persönliche Nähe. Genau darin liegt für mich auch künftig die Stärke der IHV: Menschen zusammenbringen. Türen öffnen. Wissen teilen. Impulse setzen. Nachwuchs begeistern. Position beziehen. Zusammenarbeit ermöglichen.

Und manchmal einfach dafür sorgen, dass zwei gute Leute beim Apéro nebeneinanderstehen. Auch das ist Wirtschaftsförderung.

PICKELÜBERGABE

Jetzt übernimmt Urs Birrer. Lieber Urs, du übernimmst einen gesunden, strategisch ausgerichteten und lebendigen Verband mit einem hervorragenden Team und viel Potenzial. Und das freut mich. Das Fundament trägt. Jetzt wird darauf weitergebaut.

Mit neuen Ideen, neuen Menschen, neuen Schwerpunkten und auch mit dem Mut, Dinge anders zu machen. Denn eine gute Übergabe bedeutet nicht: Bitte genau so weitermachen.

Sondern: Das Fundament steht. Jetzt baut weiter. Höher. Anders. Besser. Ich wünsche dir, dem Vorstand und der Geschäftsstelle dafür Mut, Energie, Gelassenheit, Hartnäckigkeit und vor allem viel Freude.

FÜNF BUCHSTABEN

Zum Schluss bleiben mir die wichtigsten fünf Buchstaben meiner Amtszeit: DANKE. Danke meinen Vorstandsgspändli und unserer Geschäftsstelle für Herzblut, Zeit, Diskussionen, Ideen und unzählige Extrameilen. Danke meinen Vorgängern, unseren Mitgliedern, Gastgeberfirmen, Partnern und allen Menschen aus Wirtschaft, Politik, Bildung und Verwaltung, die mit uns Türen geöffnet und etwas bewegt haben. Und danke allen, die dieses Engagement im Hintergrund mitgetragen haben.

Danke für das Vertrauen. Danke für die Begegnungen. Danke für zehn ganz verreckt intensive, lehrreiche, sportliche, manchmal kämpferische und vor allem grossartige Jahre.

Ich gehe mit Stolz. Aber vor allem mit einem richtig guten Gefühl. Denn wir übergeben keinen Verband, der zuerst herausfinden muss, wohin er will. Die IHV ist bereit. Das Team steht. Die Strategie steht. Die Finanzen stimmen. Das Netzwerk lebt. Jetzt geht es weiter. Bleibt neugierig. Bleibt mutig. Bleibt anständig. Gebt dem Nachwuchs Chancen. Öffnet Türen. Probiert Neues aus. Und verliert bei allem Leistungsdruck nie die Freude am Unternehmertum und an den Menschen. Die Welt wird sich verändern. Unsere Region auch. Gestalten wir sie. Und wenn dir jemand erzählt, die besten Zeiten seien vorbei: Glaub ihm kein Wort.

DAS BESTE LIEGT NICHT HINTER UNS.
ES LIEGT VOR UNS. MACHEN WIR WAS DARAUS.

Mit einem riesigen DANKESCHÖN

Roland Gut
Präsident IHV Sursee Willisau
2022–2026



VORSTANDSMITGLIEDER



ROLAND GUT

Präsident

Infra-Com Swiss AG, Sursee
Inhaber und VRP



URS BIRRER

**Vize-Präsident / Ressort
Finanzen / IHV Workshops**

Luzerner Kantonalbank AG, Sursee
Marktbereichsleiter Privat- und
Gewerbekunden



JOSEF ALBISSER

Ressort IHV On-Site

Kreuz-Garage Willisau AG, Willisau
Inhaber und Geschäftsführer



HELENA BÖSCH

**Ressort Marketing und
Kommunikation**

A2S Beschriftungen AG, Sursee
Geschäftsführerin



STEFAN BUCHELI

Ressort Generalversammlung

Brandschutz Ettiswil AG, Ettiswil
Inhaber und Geschäftsführer



STEFAN EPP

Ressort IHV Impuls

fenaco Genossenschaft, Sursee
Geschäftsleitung, Leitung Region
Zentralschweiz und Departement
Infrastrukturen/Nachhaltigkeit



MONICA MATTMANN

**Ressort IHV Leadership /
Wirtschaftswoche**

Lehner Versand AG
Leiterin Finanzen
Mitglied der Geschäftsleitung



PATRICK WYSS

Ressort IHV Kooperationen

BWO Systems AG, Schenk
Inhaber und CEO



SABINE BÜCHLI-RUDOLF

Geschäftsstelle

Obstfeldstrasse 1, 6210 Sursee
Tel. 079 332 73 73
sabine.buechli@ihv-sursee-willisau.ch

NEUMITGLIEDER

**business
//schmiede**



Patrick Isenschmid
CEO

BUSINESS SCHMIEDE SCHWEIZ AG

Die Business Schmiede Schweiz AG ist die #1 Business Academy der Schweiz für ergebnisorientierte Weiterbildungen. Seit 2016 begleiten wir Selbstständige, Unternehmer:innen und Führungskräfte dabei, ihr Potenzial in Leadership, Sales, Speaking und Persönlichkeitsentwicklung zu entfalten. Wir glauben daran, dass echte Wirkung dort entsteht, wo persönliches Wachstum auf unternehmerisches Handeln trifft. Deshalb verbinden wir praxisnahes Wissen, persönliche Begleitung und eine starke Community mit einem klaren Ziel: messbare Resultate im Business Alltag und nachhaltige Entwicklung für Menschen, die Verantwortung übernehmen.

business-schmiede.ch

CKW.
Axpox Group



Adrian Birrer
Vorsitzender der Geschäftsleitung

CKW FIBER SERVICES AG

Regional – Sicher – Persönlich

Die CKW Fiber Services AG bietet Datacenter- und Connectivity-Dienstleistungen basierend auf eigenen Datacentern und einem eigenen modernen Glasfasernetz an. Mit unserem Fokus auf den Wirtschaftsraum Zentralschweiz und auf die Bedürfnisse unserer Kundschaft erweitern wir stetig unser Netzwerk und nutzen Partnerschaften, um massgeschneiderte Lösungen zu präsentieren. Persönliche Beratungen und erfolgreiche langjährige Geschäftsbeziehungen mit KMU, Grossunternehmen und öffentlichen Institutionen zeichnen uns aus. Die CKW Fiber Services AG ist Teil der Axpo Group.

ckw.ch/ict-loesungen

convicta
TREUHAND AG



Toni Bussmann
CEO

CONVICTA TREUHAND AG

Die Convicta Treuhand AG ist ein regional verankertes Treuhandunternehmen im Kanton Luzern. Mit Fachwissen, persönlichem Engagement und unternehmerischem Verständnis begleitet sie KMU, Privatpersonen und Organisationen in den Bereichen Rechnungswesen, Steuern, Rechts- und Finanzberatung, Nachfolgeregelungen und Revision. Ein besonderer Fokus liegt auf massgeschneiderten Nachfolgelösungen, vorausschauender Planung und fundierten Steuerberatungen für Unternehmen und Privatpersonen. Im Zentrum stehen Vertrauen, Verlässlichkeit, Diskretion und eine Beratung auf Augenhöhe – persönlich, kompetent und zukunftsorientiert.

convicta.ch

NEUMITGLIEDER



GI GROUP SA



Claudio Imfeld
Branch Manager Sursee

Die Filiale Sursee der Gi Group SA ist seit 1997 eine feste Grösse in der regionalen Personalgewinnung und -Vermittlung. Mit einem erfahrenen Team unter der Leitung von Branch Manager Claudio Imfeld begleitet sie Unternehmen und Stellensuchende bei der erfolgreichen Besetzung von Temporär- und Feststellen. Die Schwerpunkte liegen in den Bereichen Industrie, Logistik und kaufmännische Berufe. Dank ihrer starken regionalen Vernetzung, persönlicher Beratung und fundierten Marktkenntnissen schafft die Filiale Sursee nachhaltige Verbindungen zwischen qualifizierten Fachkräften und Unternehmen und trägt so aktiv zur wirtschaftlichen Entwicklung der Region bei.

ch.gigroup.com



SWISS POINT AG



Stefan Muff
Key Account Manager

Die Swiss Point AG in Rickenbach LU ist ein Schweizer Spezialist für Batterien, Akkus und professionelle Kommunikationslösungen. Das breite Sortiment umfasst unter anderem Primärbatterien, Blei- und Spezialakkus, Notleuchten- und Werkzeugakkus sowie Lösungen für professionelle Funkgeräte und POLYCOM. Neben einem umfangreichen Standardsortiment bietet Swiss Point auch individuelle Lösungen an. Dazu gehören die Konfektionierung von Akkupacks nach Kundenvorgaben sowie die Entwicklung und Produktion kundenspezifischer Ladestationen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf professionellem Funkzubehör, Ladetechnik sowie Lösungen für Sicherheitsorganisationen und anspruchsvolle gewerbliche Anwender. Mit persönlicher Beratung, technischem Know-how und einem breiten, ab Lager verfügbaren Sortiment unterstützt Swiss Point ihre Kunden bei der Suche nach der passenden Energie- und Kommunikationslösung.

swiss-point.ch



XWARE GMBH



Roman Rölly
Teilhaber

Die XWare GmbH mit Sitz in Sursee ist seit 1997 der unabhängige Partner für IT-Beratung, Projektmanagement und digitale Transformation. Unter dem Leitgedanken «IT – von Grund auf richtig» begleitet das erfahrene Team Unternehmen von der IT-Strategie über die Projektleitung bis zur Umsetzung. Das Leistungsspektrum reicht von IT-Consulting, Cyber Security über IT-Management und Systemevaluation bis hin zu Software Engineering. Herstellerunabhängig, neutral und ganzheitlich stehen dabei stets die Ziele der Kundschaft im Zentrum – so wird IT vom Kostenfaktor zum echten Wettbewerbsvorteil. Wir freuen uns, neu zur IHV-Familie zu gehören!

xware.ch

NEUMITGLIEDER



Marcel Penn
Marketing- und Verkaufsleiter

ZENTRALJOB.CH



zentraljob.ch verbindet Unternehmen mit Fach- und Arbeitskräften in der Zentralschweiz. Die regionale Jobplattform steht für Nähe, Einfachheit und Qualität und bietet aktuelle Stellenangebote aus Luzern, Zug, Schwyz, Uri, Obwalden und Nidwalden. Arbeitgeber können ihre offenen Stellen gezielt in der Zentralschweiz sichtbar machen, während Stellensuchende schnell passende Jobs aus ihrer Region finden. Dank der starken regionalen Verankerung und der Vernetzung mit etablierten Medien bringt zentraljob.ch Unternehmen und Menschen zusammen, die ihre berufliche Zukunft in unserer Region gestalten möchten.

zentraljob.ch

AUSTRITTE

- Jowe Versicherungsbroker AG, Josef Weber, Beromünster
- Aquinos Bedding, Büron (durch Vorstand gekündigt)

WIRTSCHAFTLICHE LAGE



YVES SPÜHLER

Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz IHZ

JAHRESANALYSE IHV 2026

Die vergangenen zwölf Monate starteten mit einem Knall. Am Nationalfeiertag 2025 verhängte die US-Regierung Strafzölle in der Höhe von 39 Prozent gegenüber Waren mit Ursprung Schweiz. Diese waren deutlich höher als erwartet und höher als gegenüber den meisten anderen Ländern. Der Zollhammer traf Zentralschweizer Unternehmen aber unterschiedlich. Einige Unternehmen hatten bereits produzierte Waren während der Übergangsfrist zu tieferen Tarifen verschifft und ihre Lager in den USA gefüllt, was die unmittelbaren Effekte auf die Warenflüsse abfederte und zeitlich verzögerte. Zahlreiche Exporteure belieferten den amerikanischen Markt zudem weiter, um den Marktzugang und ihre Partnerschaften nicht zu verlieren. Das Amerikageschäft warf dadurch kurzfristig kaum Gewinne ab, während die Margen erodierte. Mit der rückwirkenden Senkung der Zölle auf Schweizer Waren im Spätherbst 2025 entspannte sich die Lage schrittweise.

Gleichzeitig nehmen protektionistische Tendenzen auch ausserhalb der USA zu. Die Europäische Union führte Einfuhrzölle auf Eisen und Stahl ein. Italien wollte Maschinenkäufe aus dem EU- und EWR-Raum steuerlich begünstigen und ruderte erst nach Kritik zurück. Für exportorientierte Unternehmen bleibt die Planungssicherheit begrenzt. Investitionen in allen Branchen werden zurückgestellt.

Im Frühjahr 2026 verlagerte sich der Risikoschwerpunkt vom Handel zur Energieversorgung. Die zeitweilige Sperrung der Strasse von Hormus und die Beschädigung zentraler Energieinfrastruktur im Persischen Golf führten zu Engpässen bei Öl, Gas und weiteren Rohstoffen wie Magnesium.

BRANCHENSPEZIFISCHE ENTWICKLUNGEN

Die **Industrie** verzeichnet die eigentliche Trendwende des Berichtszeitraums. Der Saldowert stieg von minus 8,1 auf plus 7,2 Punkte. Im Frühjahr 2026 beurteilte erstmals seit 2023 eine Mehrheit der Zentralschweizer Industrieunternehmen die Geschäftslage in drei aufeinanderfolgenden Monaten als gut. Aufträge und Produktion wurden zuletzt leicht ausgeweitet, womit auch die nach wie vor unterdurchschnittliche Kapazitätsauslastung etwas anstieg. Die Exporte der Maschinenindustrie liegen über den Vorjahreswerten und die Nachfrage aus Deutschland nimmt weiter zu. Unter Druck bleibt die Ertragslage.

Immerhin rechnen die Unternehmen damit, Preiserhöhungen weitergeben zu können. Beim Personalbedarf zeigen sie sich weiterhin zurückhaltend nachdem in der Zentralschweiz alleine im Jahr 2025 bereits über 500 Stellen verschwunden sind.

Am stärksten verbessert hat sich die Lage im **Grosshandel**, der von minus 6,5 auf 14,9 Punkte kletterte. Zu Beginn des Berichtszeitraums litten industrienaher Handelsunternehmen stark unter der schwachen Nachfrage. Mit der Erholung der Industrie zog auch der Handel mit Produktions-, Maschinen- und Ausrüstungsgütern an. Erstmals seit 2022 blickt eine Mehrheit der Unternehmen auf eine positive Ertragsentwicklung zurück. Der konsumnahe Handel entwickelte sich demgegenüber verhaltener.

Der **Detailhandel** gab von 7,4 auf 1,7 Punkte nach und weist wie das Gastgewerbe und der Finanzsektor einen negativen Trend aus. Das hohe private Konsumniveau stützt zwar die Kundenfrequenzen, die Verkaufspreise stehen jedoch seit langem unter Druck, was auf die Margen schlägt. Belebung erwarten vor allem Händler ausserhalb des Lebensmittelbereichs kaum. Der Online-Handel wächst weiterhin deutlich stärker als der stationäre Handel.

WIRTSCHAFTLICHE LAGE

Das **Baugewerbe** und der **Projektierungssektor** bewegen sich weiterhin auf dem höchsten Niveau aller Branchen, gaben aber leicht nach. Bauunternehmen berichten über grosse Auftragsreserven und eine hohe, jedoch volatile Nachfrage. Das günstige Zinsumfeld und der Bedarf an Wohnraum stützen die Investitionstätigkeit, während Infrastrukturprojekte der öffentlichen Hand für Grundausslastung sorgen. Zuletzt hat sich die Auftragslage im Tiefbau verschlechtert und der Preisdruck zugenommen. Architektur- und Ingenieurbüros verzeichnen bei hohem Auftragsvolumen sinkende Bausummen und eine anhaltende Zurückhaltung im Industrie- und Gewerbebau. Im Bau- und Projektierungsbereich bleibt der Mangel an Fachkräften signifikant und die Nominallöhne ziehen weiter an.

Den deutlichsten Rückschlag erlitt das **Gastgewerbe**, das von 23,6 auf 12,4 Punkte fiel und damit den tiefsten Wert seit 2024 erreicht. Nach einer Rekordsaison im Sommer 2025 und einer guten Wintersaison traf der Irankonflikt die Branche unmittelbar über die Nachfrage. Die anhaltenden Einschränkungen im Flugverkehr im Nahen Osten liessen wichtige Märkte praktisch über Nacht wegbrechen. Die Logiernächte von Gästen aus den Golfstaaten gingen im Vergleich zum Vorjahr um bis zu 80 Prozent zurück. Im Juni lagen die Übernachtungszahlen der Zentralschweizer Hotellerie fast 5 Prozent unter dem Vorjahreswert, wobei auch Gäste aus Indien, China und den Nachbarländern fehlten. Gegen den Trend entwickelten sich die Logiernächte aus den USA. Für Herbst und Winter rechnet eine deutliche Mehrheit der Betriebe wieder mit einer positiven Entwicklung.

Der **Finanzsektor** bewegt sich mit 46,9 Punkten auf hohem Niveau, zuletzt jedoch mit abnehmender Tendenz. Getragen wird die Branche von der regional stark vertretenen Versicherungswirtschaft, die einen Zuwachs an Verträgen verzeichnet. Gleichzeitig fielen die Bruttozahlungen für Versicherungsfälle sehr hoch aus, und der Spielraum für Prämien erhöhungen bleibt klein, was zu Margeneinbussen führt. Die Banken beurteilen die weitere Entwicklung der Erträge im Zinsgeschäft pessimistisch und planen zurückhaltend beim Personal.

Die **übrigen Dienstleistungen** erwiesen sich mit einem Anstieg von 22,5 auf 34,8 Punkte einmal mehr als tragende Stütze der regionalen Konjunktur. Nach einer Schwächephase im Frühjahr 2026 gaben zuletzt vor allem die wirtschaftlichen Dienstleistungen deutliche Impulse. Deutlich mehr Unternehmen blicken auf eine positive Ertragsentwicklung zurück und planen einen Ausbau des Personalbestands.

Geschäftslage Zentralschweiz

nach Sektoren

	September 2025 - August 2026	Situation	Trend
Schweiz	10,3 → 21,5	Positiv	Positiv
Zentralschweiz	22,4 → 28,8	Positiv	Neutral
Industrie	-8,1 → 7,2	Neutral	Positiv
Detailhandel	7,4 → 1,7	Neutral	Negativ
Baugewerbe	58,2 → 52,8	Positiv	Neutral
Gastgewerbe	23,6 → 12,4	Positiv	Negativ
Grosshandel	-6,5 → 14,9	Positiv	Positiv
Finanzsektor	40 → 46,9	Positiv	Negativ
Versch. Dienstleistungen	22,5 → 34,8	Positiv	Neutral
Projektierung	69,6 → 60,7	Positiv	Neutral

Die Daten beruhen auf der Unternehmensumfrage «Geschäftslageindikator» der KOF Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich. In der Umfrage werden die Unternehmen gebeten, ihre gegenwärtige Geschäftslage zu beurteilen. Sie können die Lage mit «gut», «befriedigend» oder «schlecht» bezeichnen. Der Saldowert der gegenwärtigen Geschäftslage ist die Differenz der Prozentanteile der Antworten «gut» und «schlecht». Die Daten sind saisonbereinigt und werden je nach Branche monatlich oder quartalsweise erhoben.

Tabelle: IHZ/YS • Quelle: KOF Institut

Ausblick

Die Voraussetzungen für einen breit abgestützten Aufschwung sind gegeben. In allen Zentralschweizer Branchen erwartet eine Mehrheit der Unternehmen für das kommende Halbjahr eine positive Entwicklung, und die Erwartungen haben sich gegenüber dem pessimistischen Frühjahr signifikant aufgehellt. Für die Region Sursee-Wilisau könnten eine rasche Aufhellung im Deutschen Markt und ein Auslösen des zurückgestellten Investitionsbedarfs zu einem regelrechten Aufschwung führen. Die Risiken liegen hingegen weiterhin in der Unsicherheit. Eine Eskalation des Irankonflikts mit entsprechenden Folgen für die Energiepreise, zunehmender Protektionismus in den USA und in Europa sowie eine erneute Aufwertung des Frankens könnten gar zu einem Abschwung führen.

RÜCKBLICK AKTIVITÄTEN 2025/2026

UNSERE VERANSTALTUNGEN BEGEISTERTEN
AUF GANZER LINIE.

Datum	Anlass	Anzahl Teilnehmende
Do. 18. September 2025	IHV On-Site, Argolite AG, Willisau	52
Mo. 27. Oktober 2025	IHV Workshop «Gekonnt pensioniert», Businesspark Sursee / Älter werden – gesund bleiben	23
Mi. 29. Oktober 2025	IHV Workshop «Gekonnt pensioniert», Businesspark Sursee / Lebensgestaltung	24
Fr. 31.10. – So. 2.11.2025	SURWA, Stadthalle Sursee	Partnerauftritt
Fr. 7. November 2025	54. Mitgliederversammlung, Wasserschloss Wyher, Ettiswil	95
Mo. 10. November 2025	IHV Workshop «Gekonnt pensioniert», Businesspark Sursee / Ehegüter- und erbrechtliche Fragestellungen	39
Mi. 12. November 2025	IHV Workshop «Gekonnt pensioniert», Businesspark Sursee / Finanzielle Vorbereitung auf die nachberufliche Zeit	69
Mo. 17. November 2025	IHV Leadership, Tschopp Holzindustrie AG, Buttisholz	53
Do. 27. November 2025	Martini Symposium, Campus Sursee	Partnerauftritt
Mo. 30.03. – Do. 02.04.2026	Wirtschaftswoche Kantonsschule, Sursee	Partnerauftritt
Do. 28. Mai 2026	IHV Impuls, Businesspark Sursee	89

RÜCKBLICKE 

JAHRESPROGRAMM 2026/2027

**EIN UNVERGESSLICHES JAHR VOLLER INSPIRIERENDER MOMENTE
UND ABWECHSLUNGSREICHER VERANSTALTUNGEN WARTET AUF DICH.**

Datum	Anlass
Do. 17. September 2026	IHV On-Site, KNF Group, Sursee, 17 Uhr
Fr. 6. November 2026	55. Mitgliederversammlung, Hotel Sempachersee, Nottwil
Mo. 9. November 2026	IHV Workshop «Gekonnt pensioniert», Businesspark Sursee, 17 Uhr Ehegüter- und erbrechtliche Fragestellungen
Mi. 11. November 2026	IHV Workshop «Gekonnt pensioniert», Businesspark Sursee, 17 Uhr Finanzielle Vorbereitung auf die nachberufliche Zeit
Mo. 16. November 2026	IHV Workshop «Gekonnt pensioniert», Businesspark Sursee, 17 Uhr Älter werden – gesund bleiben
Mo. 16. November 2026	IHV Leadership «Zu nett geführt: Was ist wichtiger – Harmonie oder Leistung?», Business Schmiede, Sursee, 17.30 Uhr
Mi. 18. November 2026	IHV Workshop «Gekonnt pensioniert», Businesspark Sursee, 17 Uhr Lebensgestaltung
Do. 18. März 2027	IHV On-Site, Wauwiler Champignons AG, Wauwil, 17 Uhr
Mi. 2. Juni 2027	IHV Impuls 2027, Businesspark, Sursee, 17.30 Uhr

VORMERKEN TERMINE 2027/2028:

Datum	Anlass
Fr. 10. September 2027	56. Mitgliederversammlung, Widenmoos, Reitnau
Mo. 15. November 2027	IHV Leadership, weitere Infos folgen
Do. 25. November 2027	Martini Symposium, weitere Infos folgen
Fr. 15. September 2028	57. Mitgliederversammlung, Ackermann Fahrzeugbau AG, Willisau

IHV-MITGLIEDER-BEFragung 2026

Ausgangslage

Um die Bedürfnisse und Erwartungen der Mitglieder besser zu verstehen und das Angebot der IHV gezielt weiterzuentwickeln, führten wir im Mai 2026 eine Mitgliederbefragung durch. Von 173 angeschriebenen Mitgliedern nahmen 75 Personen teil, was einer hohen Rücklaufquote von 43,4% entspricht.

Resultate

Die IHV wird in erster Linie als Netzwerk- und Austauschplattform wahrgenommen. Die wichtigsten Gründe für die Teilnahme an Anlässen sind die Pflege bestehender Kontakte, das Knüpfen neuer Kontakte sowie fachliche Impulse. Besonders gefragt sind Fachreferate, Informationsveranstaltungen und Betriebsbesichtigungen. Für die Teilnahme entscheidend sind relevante Themen, interessante Referierende und ein klarer Nutzen. Als grösste Herausforderung wird der Faktor Zeit genannt. Bevorzugt werden kompakte Veranstaltungen am späteren Nachmittag oder Abend mit einer Dauer von rund 90 Minuten.

Erkenntnisse

Die Befragung bestätigt, dass persönliche Begegnungen und der Erfahrungsaustausch den grössten Mehrwert für die Mitglieder schaffen. Gleichzeitig besteht ein hohes Interesse an praxisnahen Themen zu Wirtschaft, Führung, Digitalisierung, Künstlicher Intelligenz, Innovation und Unternehmensnachfolge. Die Mitglieder wünschen sich zudem eine frühzeitige Kommunikation der Termine sowie einen stärkeren Einblick in regionale Unternehmen und deren Projekte.

Hebel / zukünftige Ausrichtung

Aus den Ergebnissen ergeben sich vier zentrale Handlungsfelder:

– Netzwerk stärken:

Mehr Raum für persönliche Begegnungen, Austausch und die Sichtbarkeit der Mitgliedsunternehmen schaffen.

– Praxisnähe fördern:

Betriebsbesichtigungen sowie Fachveranstaltungen mit konkretem Nutzen ausbauen.

– Aktuelle Zukunftsthemen aufgreifen:

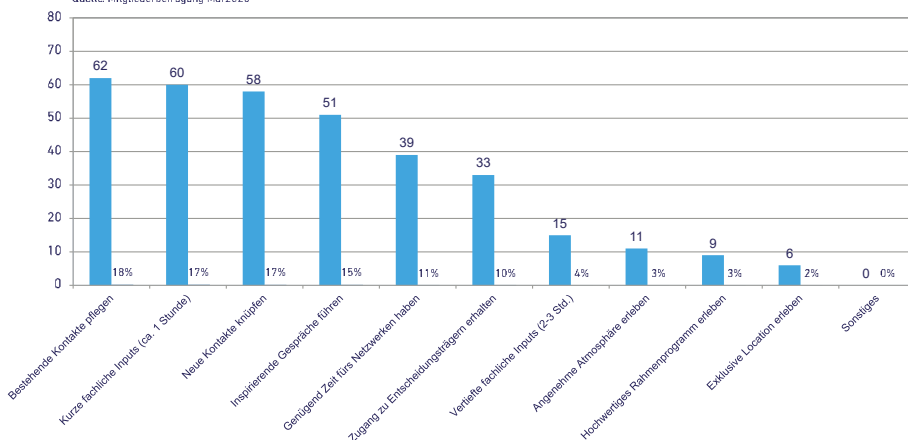
Digitalisierung, KI, Führung, Innovation und Unternehmensnachfolge stärker in den Fokus rücken.

– Mitgliederorientierung erhöhen:

Termine frühzeitig kommunizieren und kompakte, effiziente Veranstaltungsformate anbieten.

Was macht aus deiner Sicht einen guten IHV-Anlass aus?

Total: 344 Antworten
Quelle: Mitgliederbefragung Mai 2026



**AUSWERTUNG
MITGLIEDERBEFRAGUNG**



Fazit

Die Mitgliederbefragung zeigt eine hohe Zufriedenheit mit dem Angebot der IHV. Gleichzeitig liefert sie wertvolle Hinweise, wie der Nutzen für die Mitglieder weiter gesteigert werden kann. Mit einem starken Fokus auf Vernetzung, praxisnahe Inhalte und regionale Wirtschaftsthemen wird die IHV ihre Rolle als bedeutende Plattform für Unternehmen in der Region weiter festigen und ausbauen.

WEITERENTWICKLUNG DER VERANSTALTUNGSREIHE DER IHV SURSEE-WILLISAU

Weiterentwicklung der Veranstaltungsreihe der IHV Sursee-Willisau

Im Berichtsjahr hat sich der Vorstand intensiv mit der Weiterentwicklung unserer Veranstaltungsreihe auseinandergesetzt. Ziel ist es, die bestehenden Formate IHV Impuls, IHV On-Site, Mitgliederversammlung und IHV Leadership stärker miteinander zu verbinden und ihnen eine gemeinsame inhaltliche und visuelle Klammer zu geben. Dadurch sollen Wiedererkennungswert, Mitgliederbindung und die Attraktivität der Veranstaltungen weiter gesteigert werden.

Kern des neuen Konzepts ist eine langfristige Veranstaltungsarchitektur mit jährlich wechselnden Leitideen. Von 2027 bis 2031 begleiten die Themen Türöffner, Wegweiser, Neuland, Tragwerk und Wachstum die Veranstaltungsreihe. Jede Leitidee wird über sämtliche Formate hinweg erlebbar gemacht und verbindet Inhalte, Kommunikation und Inszenierung zu einem gemeinsamen Erlebnis.

Neben relevanten Fachthemen und Praxisbeispielen soll künftig der persönliche Austausch noch stärker gefördert werden. Geplant sind interaktive Formate wie moderierte Dialoge, Netzwerksequenzen, Live-Feedbacks und der gezielte Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmenden. Damit wird die Rolle der IHV als Plattform für Vernetzung, Inspiration und Wissenstransfer weiter gestärkt.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der nachhaltigen Wirkung der Veranstaltungen. Ergänzende Kommunikations- und Transfermassnahmen vor, während und nach den Anlässen sollen sicherstellen, dass wertvolle Impulse über den Veranstaltungstag hinaus erhalten bleiben. Dazu gehören unter anderem digitale Zusammenfassungen, Feedbackformate, LinkedIn-Beiträge sowie weiterführende Fachinhalte.

Mit der Weiterentwicklung der Veranstaltungsreihe verfolgen wir das Ziel, die Positionierung als moderne und inspirierende Netzwerkorganisation weiter auszubauen. Die Veranstaltungen sollen nicht nur informieren, sondern langfristig verbinden, Orientierung bieten und einen spürbaren Mehrwert für die Mitglieder und die regionale Wirtschaft schaffen.



Sponsored by Change Events GmbH

RECHNUNG

2025 / 2026

Bilanz	30.06.2025	30.06.2026
--------	------------	------------

AKTIVEN

Umlaufvermögen	195'769	220'867
Bankguthaben	195'551	220'603
Forderungen	217	264
Transitorische Aktiven	0	0
Finanzanlagen	6'125	6'125
Aktien	6'125	6'125
TOTAL AKTIVEN	201'893	226'992

PASSIVEN

Fremdkapital	370	25'214
Kreditoren	0	0
Transitorische Passiven	370	25'214
Vereinskapital	201'523	201'778
Eigenkapital	185'895	201'523
Gewinn	15'629	255
TOTAL PASSIVEN	201'893	226'992

RECHNUNG

2025 / 2026

ERFOLGSRECHNUNG	Rechnung 2024/2025	Budget 2025/2026	Rechnung 2025/2026
ERTRAG			
Mitgliederbeiträge	96'864	97'000	101'932
Zins- und Wertschriftenerfolg	593	500	296
Total Ertrag	97'457	97'500	102'228
AUFWAND			
Wirtschaftstage und Maturapreis	4'458	5'500	3'764
IHV on site	4'865	4'500	2'596
IHV Kooperationen	5'162	8'000	2'000
IHV Impuls & Leadership	10'710	12'000	9'253
Beiträge an Verbände und Arbeitsgruppen	2'400	2'000	4'000
IHV Workshops	-3'909	1'000	-1'926
Generalversammlung	15'149	19'000	18'850
Vorstandsentschädigung	4'500	4'500	4'500
Geschäftsführung inkl. Sozialleistungen	23'956	24'000	22'744
Verwaltungsaufwand	6'145	6'000	5'005
Informatik / Kommunikation	8'025	8'000	31'174
Steuern	367	700	13
Diverses	0	1'000	0
Total Aufwand	81'828	96'200	101'973
Gewinn	15'629	1'300	255

BUDGET

2026/2027

	Rechnung 2025/2026	Budget 2026/2027
ERTRAG		
Mitgliederbeiträge	101'932	101'000
Zins- und Wertschriftenerfolg	296	300
Total Ertrag	102'228	101'300
AUFWAND		
Wirtschaftstage und Maturapreis	3'764	5'500
Beiträge an Verbände und Arbeitsgruppen	2'596	2'500
IHV on site	2'000	5'000
IHV Impuls & Leadership	9'253	15'000
IHV Kooperationen	4'000	5'000
IHV Workshops	-1'926	1'000
Generalversammlung	18'850	20'000
Vorstandsentschädigung	4'500	5'000
Geschäftsführung inkl. Sozialleistungen	22'744	24'000
Verwaltungsaufwand	5'005	6'000
Informatik / Kommunikation	31'174	10'000
Steuern	13	400
Diverses	0	1'000
Total Aufwand	101'973	100'400
Gewinn	255	900

CREDO 2026 / 2027

CREDO FÜR DAS KOMMENDE JAHR

Du zählst. Die IHV lebt nicht von Statuten, Sitzungen oder schönen Worten.
Sie lebt von Menschen. Von dir.

Von Menschen, die Türen öffnen, Erfahrungen teilen, Verantwortung übernehmen,
Ideen einbringen und andere weiterbringen. Gerade in einer Zeit, in der sich Wirt-
schaft, Technologie und Gesellschaft immer schneller verändern, braucht es Orien-
tierung, Vertrauen und den Mut, anzupacken. Wir warten nicht auf Zukunft.
Wir gestalten sie.

Wir bringen Menschen zusammen.
Wir öffnen Türen.
Wir vernetzen Wirtschaft, Politik, Bildung und die nächste Generation.
Wir geben Impulse.
Wir schaffen Raum für neue Ideen und Zusammenarbeit.
Und wir setzen uns für eine starke, innovative und
lebenswerte Wirtschaftsregion ein.

Denn unsere grösste Stärke entsteht nicht auf dem Papier.
Sie entsteht dort, wo Menschen sich begegnen.
Wo aus Gesprächen Ideen werden.
Aus Ideen Entscheidungen.
Und aus Entscheidungen Taten.

Unsere Region hat alles, was es für eine
erfolgreiche Zukunft braucht: starke
Unternehmen, engagierte Menschen,
Wissen, Unternehmergeist und ein
Netzwerk, das verbindet.

Jetzt kommt es darauf an, was wir dar-
aus machen. Die besten Zeiten kommen
erst noch. Machen wir sie gemeinsam.

**«GEMEINSAM STARK.
DU MACHST DEN
UNTERSCHIED!»**
IHV SURSEE–WILLISAU

Herzlichen Dank für dein Vertrauen,
dein Engagement und dein Mitmachen.



Danke, Roli,
für dein gross-
artiges Engagement
und die tolle
Zusammen-
arbeit!