



Vereine/Verbände

## Jodlerchörli unter neuer Leitung

**Sattel** An der sechsten Generalversammlung des Jodlerchörli Sattel wurden Käthy Reichmuth und Rita Henggeler einstimmig unter grossem Applaus zu neuen Co-Präsidentinnen gewählt. Sie treten die Nachfolge von Monika Schuler an, die im Dezember des vergangenen Jahres als Präsidentin zurückgetreten ist. Nach zehn Jahren aktivem Mitsingen hat auch Susanne Iten das Chörli verlassen. Der grosse Einsatz von Schuler für das Jodlerchörli als Präsidentin und Susanne Iten für die aktive Mitgestaltung am Vereinsleben, ist von der Versammlung gewürdigt und verdankt worden. Als Neumitglied wurde Alois Koch ganz herzlich in den Sängerkreis aufgenommen.

Voll motiviert erscheinen die Mitglieder jeden Donnerstag im Singsaal des Schulhauses Eggeli in Sattel zu den Proben, die um 20.15 Uhr stattfinden. Unter den bereits geplanten Aktivitäten und Auftritten zählt dieses Jahr das Eidgenössische Jodlerfest in Brig sicher zu einem Höhepunkt.

Die sehr erfolgreiche CD-Taufe liess OK-Präsidentin Ruth Schuler mit dem Schlussbericht nochmals kurz Revue passieren und sprach allen Helfern und Sponsoren einen grossen Dank aus. Ein originelles Geschenk und einen kräftigen Applaus erhielten die OK-Mitglieder für ihren unermühten Einsatz.

Für das Jodlerchörli Sattel:  
Käthy Reichmuth

Hinweis  
News und Aktivitäten unter:  
www.jodlerchoerli-sattel.ch

# Fragen und Antworten zum Konsum

**Hünenberg** In einem Podiumsgespräch im Kultursilo Böschhof wurden Fragen zum sich wandelnden Konsumverhalten beantwortet. Und dies von kompetenten Teilnehmern mit einschlägigen eigenen Erfahrungen.



Gutbesuchter Frühlingsanlass des Vereins Wirtschaftsregion Zugwest im Kultursilo Böschhof in Hünenberg.

Bild: PD

Der starke Franken, die Digitalisierung und verlängerte Öffnungszeiten beeinflussen unser Konsumverhalten. Am Frühlingsanlass des Vereins Wirtschaftsregion Zugwest zeigten zwei Experten auf, mit welchen Marktstrategien Unternehmen diesen Veränderungen erfolgreich begegnen können.

«Wir leben in der Vuka-Welt – Vuka steht für Volatilität, Unsicherheit, Komplexität, Ambiguität», begrüsst Zugwest-Präsidentin Regula Hürlimann Anfang April die rund 200 Mitglieder im vollbesetzten Kultursilo Böschhof in Hünenberg. Sie alle wollten sich über die aktuellen Trends im Konsumverhalten und vor allem über Methoden informieren, wie Unternehmen erfolgreich dem veränderten Kaufverhalten entgegen treten können.

Schnelligkeit, Verfügbarkeit, aber auch Nachhaltigkeit, Ge-

sundheit und vor allem der Preis sind Faktoren, die die Menschen zum Kauf bewegen, erklärte Stefanie Jermann vom Marktforschungsinstitut GfK Switzerland. Wer erfolgreich sein will, muss da mitmachen: mit noch längeren Ladenöffnungszeiten, mit Lieferungen von Online-Bestellungen innert Stunden oder mit Zusatznutzen wie der Bereitstellung eines Rezeptes zum Kauf von Lebensmitteln.

### Rasante Veränderungen

Mitziehen und weitergehen: So lautet auch die Zauberformel von Markus Falb, der 2002 mit seinem Online-Kontaktlinsengeschäft Mrlens.ch den Kontaktlinsenmarkt aufmischte. Wandel kann man nicht aufhalten: Früher protestierten die Kutscher gegen die ersten Taxis. Heute gibt es keine Kutschen mehr, und die Taxis

protestieren gegen Uber. Und morgen?

In seinem Rückblick erzählte Falb, wie die Optiker schimpften und die Produzenten die Lieferungen verweigerten, als er Mrlens.ch im Web eröffnete. Heute ist Mrlens.ch Marktleader im Online-Kontaktlinsengeschäft mit knapp 250 000 Kundinnen und Kunden in der Schweiz, und alle Marken möchten in seinem Shop aufgenommen werden. Ähnliches wiederholte sich 2014 bei der Einführung der Parfüm- und Kosmetikplattform Magando.ch.

«Das Einzige, was sich gegenüber früher geändert hat, ist die Geschwindigkeit.» Die Menschen kennen keine Geduld mehr. «Die Zeitspanne zwischen Reiz und Befriedigung wird immer kleiner», bedauerte Falb. Alles muss sofort und jetzt verfügbar sein. Diesem Druck müssen

sich die Unternehmen anpassen, denn «die Konkurrenz ist nur einen Tastendruck entfernt».

Falb rät deshalb, die Entwicklungen stets wach zu verfolgen, Informationen zu sammeln, auszuwerten und umzusetzen. Vor allem aber «Schmetterlinge zu spüren». Denn ohne Herzblut nützt die beste Strategie nichts.

### Neue Ladenkonzepte

Aber auch der stationäre Handel erfindet sich immer wieder neu, um sich den Bedürfnissen seiner Kundschaft anzupassen, wie Stefanie Jermann ausführte. So entstehen Pop-up-Shops (Läden, die für eine begrenzte Zeit irgendwo aufgehen, um dann weiterzuziehen), immer mehr To-go-Läden, oder die Verkaufsfläche wird zu Gunsten des Online-Einkaufens direkt im Geschäft verkleinert. «Der Preis ist mit ein Faktor, so-

dass Discounter und Online-Handel derzeit im klaren Vorteil sind», resümierte die Key-Account-Managerin Consumer & Retail. Auf der anderen Seite wird das Shopping-Erlebnis zelebriert, bei dem der eigentliche Produktkauf in den Hintergrund rückt. Denn «die Digitalisierung wird genutzt, damit die Menschen mehr Zeit haben, sich in der realen Welt mit Freunden zu treffen».

Wo denn die Gefahren dieser Entwicklung liegen, fragte Jérôme Martinu, Chefredaktor der «Luzerner Zeitung», der kompetent durch das Podiumsgespräch führte. Den möglichen Nachteil, die Verführung durch Algorithmen, die uns online genau die Produkte präsentieren, die zu uns passen könnten, kann Stefanie Jermann nachvollziehen. «Es gehört zur Medien-beziehungsweise Shoppingkompetenz, dass wir früh lernen, selbst zu entscheiden, eine gefestigte Persönlichkeit haben und uns gegen eine Fremdbestimmung wehren.»

### Networking dank Töggelikasten

Damit liegt der Ball bei den Konsumenten, beziehungsweise für die Erziehung zur Selbstverantwortung «sind die Schulen und das Elternhaus gefordert», nahm Gemeindepräsidentin Regula Hürlimann den Faden der Diskussion auf, die sich beim Apéro danach noch weiterzog.

Auch der Verein Wirtschaftsregion Zugwest entwickelt sich weiter: Mit «Zugwest on the road» wurde für die Mitglieder ein Angebot zur Vernetzung geschaffen. Für einen Monat kann man sich einen Töggelikasten ins Haus holen und bei Spiel und Spass das interne und externe Networking fördern.

Für den Verein  
Wirtschaftsregion Zugwest:  
Patricia Diermeier

## Zuger Zeitung

Herausgeberin: Luzerner Zeitung AG, Malihofstrasse 76, Luzern. Doris Russi Schurter, Präsidentin des Verwaltungsrates, leitung@lzmedien.ch.

Verlag: Jürg Weber, Geschäftsleiter; Ueli Kaltnerrieder, Lesemarkt; Stefan Bai, Werbemarkt.

Ombudsmann: Rudolf Mayr von Baldegg, r.mayrvonbaldegg@mhb-bieri.ch.

Publizistische Leitung: Pascal Hollenstein (pho).

Redaktion Zuger Zeitung: Harry Ziegler (haz, Chefredaktor); Samantha Taylor (st, Stv. Chefredaktorin); Rahel Hug (rh, Stv. Chefredaktorin); Charly Keiser (kk, Chefredaktorin); Renscha Kanton/Stadt: Samantha Taylor (st, Ressortleiterin); Andreas Faessler (fae, Kultur/Religion & Gesellschaft); Christopher Gilb (cg, red. Mitarbeiter); Zoe Gwerder (zg); Marco Morosoli (mo). Ressort Zuger Gemeinden: Rahel Hug (rh, Ressortleiterin); Raphael Biermayr (bier, Sport); Carmen Roggenmoser (cro, red. Mitarbeiterin); Andrea Muff (mua, red. Mitarbeiterin); Cornelia Bisch (cb, Freelant). Fototeam: Stefan Kaiser (stk, Leiter); Werner Schelbert (ws), Maria Schmid.

Redaktionsleitung: Robert Bachmann (bac, Leiter Online); Balz Bruder (bbr, Blattmacher/Autor); Sven Gallinelli (sg, Visueller Blattmacher); Christian Peter Meier (cpm, Leiter Reporterpool); Lukas Nussbaumer (nus, Leiter Ressort Kanton); Arno Renggli (are, Leiter Gruppe Gesellschaft und Kultur).

Ressortleiter: Kari Kälin (kå, Leiter Politik); Robert Knobel (rk, Leiter Stadt/Region); René Leupi (le, Sportjournalist); Hans Graber (hag, Leiter Piazza Wissen); Regina Grüter (reg, Apero/Agenda); Lene Horn (lh, Foto/Bild).

Adresse: Baarerstrasse 27, Postfach, 6302 Zug.

Redaktion: Telefon 041 725 44 55, Fax 041 725 44 66, redaktion@zugerzeitung.ch. Abonnemente und Zustelldienst: Telefon 041 725 44 22, Fax 041 429 53 83, leaserservice@lzmedien.ch

Billetvorverkauf: LZ-Corner, c/o Bahnhof SBB, Zug.

Technische Herstellung: LZ Print/Luzerner Zeitung AG, Malihofstr. 76, Postfach, 6002 Luzern, Tel. 041 429 52 52, Fax 041 429 52 89.

Anzeigen: NZ Media Solutions AG, Baarerstrasse 27, 6302 Zug, Telefon 041 725 44 56, Fax 041 725 44 88, E-Mail: inserate@lzmedien.ch.

Abonnementspreis: 12 Monate für Fr. 449.–/6 Monate für Fr. 232.50, 12 Monate nur E-Paper Fr. 368.– (inkl. MWST). Die irgendwie geartete Verwertung von in diesem Titel abgedruckten Anzeigen oder Teilen davon, insbesondere durch Einspeisung in einen Online-Dienst, durch dazu nicht autorisierte Dritte ist untersagt. Jeder Verstoß wird gerichtlich verfolgt.

## Trommelwirbel vor vollem Haus

**Hünenberg** Die Schüler der Musikschulen Baar und Hünenberg beeindruckten bei ihrem Konzert Drum Fun, das alle zwei Jahre stattfindet. Der Höhepunkt fand im Dunkeln statt.

Vorletzte Woche fand im bis auf den letzten Platz besetzten Saal Heinrich von Hünenberg das traditionelle, alle zwei Jahre stattfindende Konzert Drum Fun statt. An diesem Gemeinschaftskonzert der Musikschulen Hünenberg und Baar präsentierte der Trommellehrer Hugo Reichlin mit seinen Trommelklassen ein abwechslungsreiches und musikalisch hochstehendes Programm.

Mit eindrücklicher rhythmischer Präzision eröffneten alle 37 Trommelschülerinnen und -schüler gemeinsam mit dem Stück «Let's Go Drums» von Walter Gloor den Konzertabend.

### Vielfältige Trommelmusik

Auf diesen Auftritt folgten die Jüngsten mit Hugo Reichlins Komposition «First Step». Dass Trommelmusik weit mehr ist, als man sich landläufig vorstellt, bewiesen die Schüler mit Stücken wie «Calypsambo», bei

dem ein Teil der Musiker an Toms, Pauken, Becken und mit Hi-Hat die Tambouren mit Calypso-Grooves ergänzten oder auch mit dem Stück «The Bar-

ber Of Seville» aus der gleichnamigen Oper von Gioacchino Rossini, bei dem Dominik Boruta am Klavier (Klasse Jimmy Muff, Hünenberg) den Melo-

dienpart übernahm. «Caesars Palace» wurde von den vier Tambourinnen gespielt, die ebenfalls am Konzert mitwirkten. Die anspruchsvollen Stücke

wurden immer wieder mit überraschenden Choreografien der jungen Musiker ergänzt.

### «Basler Tagwacht» auf abgedunkelter Bühne

Ein weiterer Höhepunkt folgte mit dem Stück «Skyline» von Christoph Gnägi, bei dem Alessandro Bernich aus der Baarer E-Bass-Klasse von Reto Lehmann mit dem E-Bass das Fundament lieferte. Rhythmisch und dynamisch äusserst genau sowie technisch einwandfrei präsentierte Simon Reist solo auf der komplett abgedunkelten Bühne die «Neue Basler Tagwacht».

Zum Schluss begeisterten mit «Two Keys» von Werner Weidmann noch einmal alle Schülerinnen und Schüler gemeinsam das zahlreich erschienene Publikum und rundeten so den eindrucksvollen Konzertabend ab.

Für die Musikschule Hünenberg:  
Beat Bürgi



Baarer und Hünenberger Musikschüler bei ihrem Auftritt im Saal Heinrich von Hünenberg.

Bild: PD