



A young man with a beard, wearing a black beanie, a black long-sleeved shirt, and a tool belt, is smiling and gesturing with his right hand towards an older man. The older man, with white hair, is wearing a blue sweater over a checkered shirt and dark jeans, and is holding a black folder. They are standing in a workshop or garage with shelves of tools and equipment in the background.

Ausgabe 73
Juli 2025

Informationsmagazin der Gewerbe-Treuhand
für Unternehmen und Privatpersonen

MEMO

«Was ist meine Firma wert?» – Unternehmens-
bewertung verständlich erklärt
Seite 4 und 5

Ihre Zukunft. Sorgfältig geplant.

Ob Liegenschaftsübertragung, Nachlassregelung oder Pensionsplanung – für eine durchdachte Vorsorgelösung braucht es mehr als ein einzelnes Dokument. Wir begleiten Sie persönlich, ganzheitlich und interdisziplinär – rechtlich, steuerlich und finanziell.

Unsere Leistungen

- Liegenschaftsübertragungen innerhalb der Familie
- Pensions- und Nachlassplanung, Ehe- und Erbverträge
- Vorsorgeauftrag, Patientenverfügung
- Finanzielle Vorsorge (Pensionskasse, 3. Säule, Steueroptimierung)
- Steuer- und Rechtsberatung aus einer Hand

Ihre Vorteile

- Alles aus einer Hand, ein Ansprechpartner
- Unabhängige Beratung durch Fachpersonen
- Klar, verständlich, transparent
- Keine versteckten Provisionen – wir geben alles an Sie weiter

Vereinbaren Sie noch heute Ihr unverbindliches Erstgespräch.



Weiterbildungserfolg

Carmen von Deschwanden hat ihre Weiterbildung zur Immobilienbewirtschafterin mit eidg. Fachausweis erfolgreich abgeschlossen.

Wir gratulieren zu diesem Weiterbildungserfolg und danken der Mitarbeiterin für ihren Einsatz während ihrem berufsbegleitenden Studium.



Carmen von Deschwanden

Neuunternehmerpreis 2025: save the date!

Am 16. September 2025 verleiht die Gewerbe-Treuhand zum 31. Mal den mit 10 000 Franken dotierten Preis für Neuunternehmerinnen und -unternehmer. Erleben Sie einen inspirierenden Abend voller Unternehmergeist, Ideenreichtum und Innovationskraft.

Neu entscheiden die Gäste mit

Das überarbeitete Format überrascht mit einigen Neuerungen. Die Nominierten präsentieren ihre Geschäftsidee – kurz und prägnant. Danach folgen Fragen der Jury. Zusätzlich zur Beurteilung durch die Jury kann jeder Gast per Smartphone seine Stimme seinem Favoriten geben. Vor und nach der Verleihung können die Gäste die Nominierten im Foyer persönlich kennenlernen und ihr Netzwerk pflegen.

Jetzt anmelden und Platz sichern:



Impressum

Herausgeber: Gewerbe-Treuhand AG, Eichwaldstrasse 13, 6002 Luzern
041 319 92 92, gewerbe-treuhand.ch
Redaktion: Hanspeter Schneeberger, hanspeter.schneeberger@gewerbe-treuhand.ch
Auflage: 4700 Exemplare, erscheint vierteljährlich
Nachdruck einzelner Artikel unter vollständiger Quellenangabe wird gerne gestattet.

Titelseite: «Was ist meine Firma wert?» – Von der Lebensleistung zur nächsten Erfolgsgeschichte.

Sanierungsprojekte im Stockwerkeigentum erfordern eine frühzeitige Planung

Für den Kanton Luzern erwartet das Bundesamt für Statistik ein Wachstum der ständigen Wohnbevölkerung von mehr als 30 Prozent. Durch die Verknappung des Baulands wird immer öfter in Mehrfamilienhäusern Stockwerkeigentum realisiert. Allerdings erfordern deren Sanierungen hohe Kompromissbereitschaft und eine gute Vorausplanung, denn in einer Stockwerkeigentümer-Gemeinschaft zählen nicht subjektive Wünsche, sondern der Konsens der verschiedenen Parteien.



Zustandsanalyse

Bei Mehrfamilienhäusern, welche bereits 20 Jahre oder älter sind, stellt die Zustandsanalyse eine geeignete Methode dar, um die Restlebenserwartung der einzelnen Bauteile zu ermitteln. In der Analyse werden die zu empfehlenden Massnahmen definiert und zeitlich priorisiert. Beispielsweise gibt es Bauteile wie eine Heizung oder eine Liftanlage, die angegangen werden müssen, bevor diese aussteigen und ein schneller und meist auch teurer Entscheid getroffen werden muss. Im Gegensatz dazu hat ein Neuanstrich der Fassade meist keine zeitlich kritische Komponente. In einer solchen Analyse werden bereits Grobkosten für die bevorstehenden Sanierungsmassnahmen veranschlagt. Nach Sichtung der Zustandsanalyse durch eine Baukommission wird ein Vorschlag für die Projektierung der Sanierungsmassnahmen zuhanden der Stockwerkeigentümer-Versammlung ausgearbeitet.

Projektierung

Nachdem die Kosten für die Projektarbeit durch die STWEG-Versammlung bewilligt wurden, werden Variantenstudien oder einzelne Projektvorschläge erstellt. In diesem Zusammen-

hang werden auch Unternehmerofferten eingeholt, um Kostensicherheit zu schaffen. Der Kostenvoranschlag ist ein wichtiges Element, da die Eigentümer darüber abstimmen müssen, ob die Kosten für die geplante Sanierung bewilligt werden. Sanierungen, welche durch einen geäußerten Erneuerungsfonds finanziert werden können, finden meist mehr Anklang als grössere Sanierungen, welche zusätzliche Einlagen durch die einzelnen Eigentümer erfordern. Kostenrelevant ist auch die Tatsache, ob sich alle Bauteile im gemeinschaftlichen Eigentum befinden oder ob es einzelne Bauteile gibt, welche zum Sonderrecht gehören und somit nicht durch den Erneuerungsfonds finanziert werden. Typische solche Bauteile sind Storen oder Fenster. Weniger augenscheinlich können auch Leitungen sein, die vom Hauptstrang zur Wohnung führen. Welche Elemente zum gemeinschaftlichen Eigentum und welche zum Sonderrecht gehören, muss aus dem jeweiligen STWEG-Reglement entnommen werden. Wird ein Sanierungsprojekt durch die Versammlung genehmigt, so sind allfällige Baugesuche oder Förderbeiträge zu beantragen und das Projekt im bewilligten Kostenrahmen umzusetzen.

Formelle Meilensteine

Sanierungsprojekte einer STWEG sind im zeitlichen Ablauf aufwändiger als Objekte im Alleineigentum. Dies ist vor allem dem Umstand geschuldet, dass Entscheide durch jährlich stattfindende STWEG-Versammlungen gefällt werden. Um die formellen Richtlinien einzuhalten, muss bereits ein Antrag für die Zustandsanalyse erstellt und bei der Versammlung angenommen werden. Bei einer nächsten Versammlung wird die Projektierung ebenfalls auf Antrag angenommen. Das ausgearbeitete Projekt und deren Finanzierung muss wiederum bei einer Versammlung genehmigt werden, bevor die eigentliche Ausführung startet. Somit dauert es von der ersten Idee bis zum Sanierungsstart oft bereits zwei bis drei Jahre, wodurch eine frühzeitige Planung unumgänglich ist.

Tipps

- Förderbeiträge/Förderzusage immer vor Baubeginn einholen
- Restlebenserwartung und Konsequenzen eines Ausfalls der zu sanierenden Bauteile aufzeigen
- Kosten von Fachpersonen überprüfen lassen oder Unternehmerofferten einholen
- Finanzierungsplan mit aktuellem Stand des Erneuerungsfonds und allfälligen zusätzlichen Einlagen erstellen
- Frühzeitige Planung, um Ausfälle und teure Übergangskosten zu vermeiden

Eine Fachperson mit Erfahrung im Baumanagement verfügt über das notwendige Wissen und kann die Koordination unter den Parteien der Stockwerkeigentümer-Gemeinschaft übernehmen. So lässt sich vermeiden, dass ein Projekt zu lange dauert, zu teuer oder gar nicht realisiert wird. Die Autorin steht Ihnen für Fragen gerne zur Verfügung.



Irene Wermelinger

Beraterin Baumanagement

Architektin BA/FH, Immobilienbewerterin mit eidg. Fachausweis

041 319 93 80

irene.wermelinger@gewerbe-treuhand.ch

«Was ist meine Firma wert?» – Unternehmensbewertung verständlich erklärt

Ob Nachfolgeregelung, Verkauf, Aufnahme eines neuen Gesellschafters oder einfach zur eigenen Standortbestimmung: Die Bewertung der eigenen Firma ist ein Thema, das früher oder später viele Unternehmerinnen und Unternehmer beschäftigt. Dabei geht es nicht nur um Zahlen, sondern um die Zukunft eines Lebenswerks – und oft auch um viele Emotionen.



Warum bewerten?

Eine Unternehmensbewertung hilft, fundierte Entscheidungen zu treffen. Wer den Wert seiner Firma kennt, kann Verhandlungen besser führen, Nachfolgeprozesse planen oder Investoren überzeugen. Gleichzeitig schafft eine objektive Bewertung auch Klarheit – für sich selbst, die Familie und potenzielle Interessenten.

Wert ist nicht gleich Preis

Wichtig zu verstehen: Der ermittelte Unternehmenswert ist eine rechnerische Grundlage mit variablen Elementen – nicht zwangsläufig der Betrag, der am Markt erzielt wird. Der tatsächliche Verkaufspreis kann höher oder niedriger liegen, abhängig von der Branchenlage, der Verhandlungssituation, der Nachfrage oder persönlichen Faktoren. Besonders bei Übergaben innerhalb der Familie oder an Mitarbeitende (MBO – Management-Buy-Out) werden häufig bewusst niedrigere Preise angesetzt, etwa um die Finanzierung zu erleichtern oder um das Unternehmen in vertrauensvolle Hände zu geben und so Konsistenz zu wahren.

Die wichtigsten Bewertungsmethoden – einfach erklärt

Substanzwertmethode

Diese Methode orientiert sich an den materiellen Werten des Unternehmens. Man betrachtet alle Vermögenspositionen wie Maschinen, Lager, Gebäude etc. und legt deren aktuellen Wert fest. Die Schulden werden in Abzug gebracht – und so der Substanzwert oder das Nettovermögen errechnet. Nachteil: Die Ertragskraft des Unternehmens wird nicht berücksichtigt.

Ertragswertmethode

Hier zählt nicht das Vermögen, sondern was eine Firma erwirtschaften kann. Man nimmt als Basis den operativen Gewinn des Unternehmens, oftmals den gewichteten Schnitt über die letzten drei Jahre, welcher mit einem risikogerechten Zinssatz kapitalisiert wird. Diese Methode ist umso aussagekräftiger, desto stabiler die Jahresergebnisse sind. Die Schwierigkeit dieser Methode liegt vor allem in der realistischen Einschätzung des Zinssatzes.

Mittelwertmethode

Diese Methode kombiniert Substanz- und Ertragswert zu einem Durchschnitt und somit Vermögen wie auch Ertragskraft. Oftmals wird der Ertragswert doppelt berücksichtigt, in dieser Variante ist sie in der Schweiz als gängiges Bewertungsvorgehen unter dem Namen Praktikermethode anerkannt, da auch die Steuerbehörden diese anwenden.

Multiple-Methode

Die Multiple-Methode orientiert sich an Marktvergleichen: Ähnliche Unternehmen werden mit einem Faktor (z. B. dem Vielfachen des operativen Jahresgewinns) bewertet. Dieser «Multiple» wird auf das eigene Unternehmen angewendet. Die Aussagekraft ist stark abhängig von der Vergleichbarkeit des Zahlenmaterials (z. B. Branchen, Unternehmensgrößen, Region) und dient oftmals dazu, die mit den vorgängig erwähnten Methoden ermittelten Werte zu plausibilisieren.

Stille Reserven – und was sonst oft übersehen wird

In vielen Unternehmen verbergen sich stille Reserven – also Werte, die in der Buchhaltung niedriger angesetzt sind, als sie tatsächlich der Realität entsprechen. Ein typisches Beispiel ist der Warenvorrat, der oft zu einem Drittel unter seinem eigentlichen Inventarwert bewertet wird. Auch voll abgeschriebene, aber weiterhin genutzte Maschinen oder Fahrzeuge zählen dazu. Die stillen Reserven inkl. derer Veränderung sollten im Rahmen der Bewertung mitbedacht werden, um ein realistisches Bild zu erhalten. Ebenso entscheidend: der Inhaberlohn. In inhabergeführten Firmen wird dieser oft nicht transparent definiert. Für eine betriebswirtschaftlich korrekte Bewertung, insbesondere im Ertragswertverfahren, ist jedoch ein marktüblicher Geschäftsführerlohn anzusetzen.



Weitere Überlegungen zu Nachfolge und Unternehmenswert

Bei familieninternen Nachfolgen oder bei der Übergabe an langjährige Mitarbeitende spielen neben finanziellen Aspekten oft auch persönliche Werte eine Rolle. Der Wunsch nach Kontinuität, Sicherheit für die Mitarbeitenden oder Erhalt der Unternehmenskultur führt häufig dazu, dass nicht der maximale Preis im Vordergrund steht. Solche Übergaben erfolgen oft mit Abschlägen oder in Etappenfinanzierungen.

Fazit: Eine gute Bewertung schafft Klarheit

Die Bewertung eines Unternehmens ist mehr als eine Rechenaufgabe – sie ist ein wichtiges Instrument der Planung und Orientierung. Auch wenn der berechnete Wert nicht immer dem tatsächlich erzielten Preis entspricht, bietet er eine sachliche Grundlage für Gespräche und Entscheidungen. Für kleinere Unternehmen lohnt es sich, gemeinsam mit erfahrenen Fachpersonen die passende Methode zu wählen – transparent, nachvollziehbar und mit dem nötigen Feingefühl.

Unternehmensbewertung auf einen Blick

- **Ziele einer Bewertung:** Nachfolge, Verkauf, Aufnahme von Investoren, strategische Planung.
- **Wert ist nicht gleich Preis:** Der Unternehmenswert dient als Orientierung, der tatsächliche Verkaufspreis kann davon abweichen.
- **Die vier wichtigsten Methoden in unserem KMU-Umfeld:**
 - Substanzwert: Fokus auf vorhandenes Vermögen.
 - Ertragswert: Fokus auf Gewinn als Basis für die Bewertung.
 - Mittelwert: Kombination aus Substanz- und Ertragswert.
 - Multiple: Orientierung an marktüblichen Faktoren.
- **Stille Reserven:** betriebswirtschaftlich korrekte Zahlen ermitteln.
- **Besonderheiten bei Nachfolgelösungen:** Übergaben innerhalb der Familie oder an Mitarbeitende erfolgen oft zu reduzierten Preisen.

Lassen Sie sich beraten – wir haben Erfahrung in den verschiedensten Branchen und mit verschiedensten Firmengrößen und begleiten Sie kompetent und pragmatisch.

Mehr Infos:



Severin Aliprandi

Leiter Führung und Organisation, Verantwortlicher Digitalisierung

lic. oec. HSG (M.A. HSG), dipl. Experte in Rechnungslegung und Controlling

041 319 93 09
severin.aliprandi@gewerbe-treuhand.ch



Martin Scheidegger

Mandatsleiter Führung und Organisation

Betriebsökonom FH, CAS IT Management und Agile Transformation, CAS Unternehmensnachfolge

041 319 92 54
martin.scheidegger@gewerbe-treuhand.ch

Rechtliche Vorsorgemassnahmen zur Absicherung und Selbstbestimmung

Wer den Ruhestand planen oder ein Testament erstellen möchte, steht vor vielen Fragen. Bei der Vorsorgeplanung sind Entscheidungen zu den verschiedensten Themen zu fällen wie Recht, Steuern, Finanzen und Immobilien. Eine ganzheitliche Vorsorgeberatung – persönlich, verständlich und abgestimmt auf die individuelle Lebenssituation – ist unerlässlich und verhindert nachteilige Konsequenzen.



Gegenseitige Meistbegünstigung

Der überlebende Ehegatte und/oder Partner kann durch erbrechtliche Vorkehrungen stark begünstigt werden. Wenn Ehegatten nichts regeln, wird beim Tod eines Ehegatten das gemeinsam erwirtschaftete Vermögen (Errungenschaft) je hälftig zwischen dem Nachlass des Verstorbenen und dem überlebenden Ehegatten aufgeteilt. Ein Ehevertrag, der öffentlich beurkundet werden muss, ist erforderlich, wenn die gesamte Errungenschaft dem überlebenden Ehegatten zukommen soll. Dieser kann mit einem Erbvertrag kombiniert werden, worin die Kinder auf den Pflichtteil gesetzt werden oder (bei Volljährigkeit) sogar auf ihren Pflichtteil verzichten. Unverheiratete Personen haben gegenseitig keinen gesetzlichen Erbanspruch, ein Testament/Erbvertrag ist somit unerlässlich, damit der Partner begünstigt werden kann.

Interessenwahrung bei eigener Urteilsunfähigkeit

Mit dem Vorsorgeauftrag können für den Fall einer dauerhaften Urteilsunfähigkeit

(Unfall, Schlaganfall oder Demenz) Vertrauenspersonen mit der Wahrung der persönlichen Interessen eingesetzt werden. Diese Wunschpersonen können gemäss festgelegten Vorgaben handeln, ohne dass zusätzliche Zustimmungen durch die KESB notwendig sind. Bürokratische Hürden werden vermieden und die Entscheidungskompetenz bleibt in den Händen der eingesetzten Personen. Zudem kann eine Patientenverfügung festlegen, welche medizinischen Massnahmen im Falle der Urteilsunfähigkeit ergriffen werden sollen, um eigene Wünsche zu wahren und Angehörige zu entlasten (bspw. Organspende oder lebensverlängernde Massnahmen).



Chantal Steinmann

Mandatsleiterin

Rechtsanwältin, Inhaberin des luzernischen Notariatspatents

041 319 92 42
chantal.steinmann@gewerbe-treuhand.ch



Jasmin Felder

Mandatsleiterin

Rechtsanwältin

041 319 92 33
gewerbe-treuhand.ch

Liegenschaftsübertragung in der Familie zu Lebzeiten

Soll das Eigenheim zu Lebzeiten auf eines oder mehrere Kinder übertragen werden? Wann und zu welchen Konditionen? Was ist dabei zu beachten? Ein solches Vorhaben sollte gut geplant sein, da es Auswirkungen auf zahlreiche Themenbereiche hat. Eine zu eindimensionale Sicht in der Planung kann zu unerwünschten Folgen führen.

Eine lebzeitige Übertragung des Eigenheims macht vor allem dann Sinn, wenn eines der Kinder das Eigenheim allein übernehmen möchte – sei es, um in absehbarer Zeit selbst darin zu wohnen oder dieses als Anlageobjekt zu nutzen. Ebenso empfiehlt sich eine Übertragung zu Lebzeiten, wenn damit die Erbteilung in diesem Punkt vorweggenommen und potenziellen Konflikten unter den Erben vorgebeugt werden kann.

Ist hingegen noch unklar, welches der Kinder das Eigenheim nach dem Ableben der Eltern nutzen möchte und/oder zeigt aktuell keines der Kinder Interesse am Eigenheim, ist von einer lebzeitigen Übertragung tendenziell abzuraten. In solchen Fällen sollte eine rein erbvertragliche Lösung (mit Wirkung auf den Todesfall der Eltern) bevorzugt werden. Abzuraten ist in diesen Fällen stets auch von einer lebzeitigen Übertragung an alle Kinder gemeinsam, weil man diesfalls die (Preis-)Diskussionen unter den Kindern nur vertagt und sich überdies auch aus Kosten- und Steueroptik einiges vergibt.

Finanzielle Vorsorge für ein sicheres Einkommen im Alter

Um steuerlich und finanziell keine bösen Überraschungen im Alter zu erleben, lohnt es sich frühzeitig (50plus) einen Blick auf die Pensionsplanung zu werfen. Bei der AHV kann kostenlos ein Auszug aus dem individuellen Konto pro versicherte Person bestellt werden. Darauf sind sämtliche Einkommen ersichtlich, welche seit dem 18. Altersjahr mit der AHV abgerechnet wurden. Es lohnt sich zu prüfen, ob alles korrekt abgerechnet und alle Arbeitgeber eingetragen sind. Im Weiteren weist die Pensionskasse vielleicht Einkaufslücken auf. Diese können freiwillig geschlossen werden. Einkäufe in die Pensionskasse können vom steuerbaren Einkommen in Abzug gebracht werden. Dabei ist darauf zu achten, dass die Lücke über mehrere Jahre verteilt, geschlossen wird, um langfristig vom Steuervorteil



profitieren zu können. Auch sollte nur in die Pensionskasse eingekauft werden, wenn diese «gesund» ist. Vor einem Einkauf deshalb immer prüfen, wie der aktuelle Deckungsgrad und die Verzinsung sind.

Ein wichtiger Punkt ist zudem die Begünstigung im Todesfall. Was geschieht mit den Einkäufen, falls die versicherte Person vor der Pensionierung versterben sollte? In eine seriöse Pensionsplanung fliessen neben den Zielen und Wünschen des Kunden auch die finanziellen Bedürfnisse im Alter ein. Mittels Ausgabenbudget wird festgehalten, wie hoch die langfristigen Lebenshaltungskosten nach der Pensionierung sein werden. Beim Bezug der Vorsorgegelder wird auf eine steueroptimierte, gestaffelte Auszahlung geachtet. Eine wichtige Entscheidung gilt es zu treffen, wenn es um den Bezug des Pensionskassenguthabens geht. Rente oder Kapital? Diesen Entscheid kann die versicherte Person nur einmal treffen und trägt die Auswirkungen danach lebenslang nach der Pension. Es gilt also einerseits fürs Portemonnaie und andererseits mit Herz zu entscheiden. Vielleicht ist auch eine Teil- oder Frühpensionierung geplant. So individuell wie jeder Mensch ist, so individuell ist auch die umfassende und unkomplizierte Pensionsplanung bei der Gewerbe-Treuhand.



Michèle Vogel

Leiterin Vorsorge- und Finanzplanung,
Beraterin Lohn- und Personalwesen
Dipl. Sozialversicherungsexpertin

041 972 56 05
michele.vogel@gewerbe-treuhand.ch



Maria Kurmann

Leiterin Niederlassung Willisau,
Leiterin Lohn- und Personalwesen
Dipl. Sozialversicherungsexpertin,
Finanzplanerin mit eidg. Fachausweis

041 972 56 02
maria.kurmann@gewerbe-treuhand.ch



Roger Steiner

Mandatsleiter
Rechtsanwalt, Inhaber des luzernischen
Notariatspatents

041 319 92 76
roger.steiner@gewerbe-treuhand.ch

Faik Fetahi, Fetaxid AG, Altbüron

Die Fetaxid AG in Altbüron wurde 1989 von Fehmi und Sara Fetahi gegründet. Mit Faik Fetahi führt die 2. Generation das Familienunternehmen. Dieses hat sich auf den Einbau von fugenlosen Boden- und Wandbeschichtungen spezialisiert. Die 26 Mitarbeitenden der Fetaxid AG verleihen jedem Objekt strapazierfähige und langlebige Beläge mit einer hochwertigen Optik.

Waren schon frühere Generationen in dieser Branche tätig?

Nein. Meine Eltern gründeten 1989 ihre Firma, als ich gerade mal zwei Jahre alt war.

Was motivierte Ihre Eltern zur Geschäftsgründung?

Mein Vater war als Angestellter in diesem Bereich tätig. Mit 26 Jahren war er überzeugt, dass er auf eigene Rechnung arbeiten könnte und eröffnete sein eigenes Unternehmen.

Was bewog Sie, in den Familienbetrieb einzusteigen?

Als ich zur Sekundarschule ging, fragten mich die Eltern, was ich beruflich machen möchte. Bodenleger natürlich, was denn sonst. Zuhause wurde immer über das Geschäft gesprochen, und ich habe alle Hoch und Tiefs hautnah mitbekommen, was mich prägte.

Und wie sah Ihr Werdegang nach der Schule aus?

Für unsere Branche gab es damals keine Ausbildung. Ich schloss die Lehre als Bodenleger ab. Vom Unterlagsboden bis zu den Belägen z. B. Teppich, Parkett oder Vinyl, habe ich gelernt, was am Boden machbar ist. Am 1. September 2006 begann ich als Handwerker, Kellenputzer und Mädchen für alles im elterlichen Betrieb. So arbeitete ich mich von der Pike auf in den Familienbetrieb ein. Nach meinem Abschluss als technischer Kaufmann wechselte ich 2012 in die Bauleitung.

Wie gewinnen Sie Kunden?

In der Branche kennt man unseren Namen. Viele Anfragen kommen über Mund zu Mund Werbung und durch Folgeaufträge von grossen Unternehmen zu uns. Auch dürfen wir auf Empfehlungen von Architekten und Bauleitern zählen.

Welches war das von Ihnen bisher grösste, realisierte Objekt?

Dazu zählen sicherlich das Parking Flughafen Kloten mit 60'000 m² und das Westside in Bern mit einer ähnlichen Fläche. Derart grosse Flächen bearbeiten wir mit zehn bis zwanzig Mitarbeitenden, um die Termine einzuhalten. Um den Betrieb beim Kunden zu gewährleisten, kann die Bearbeitung einer solchen Fläche bis zu einem Jahr dauern, da nur eingegrenzte Segmente bearbeitet werden können.

Was gab den Ausschlag, dass Sie die Geschäftsführung übernahmen?

Mit 60 Mitarbeitenden an mehreren Standorten waren die ganze Betriebsführung und der administrative Aufwand sehr umfassend geworden. Da eine Umstrukturierung anstand, hat mir mein Vater im Jahr 2015 die Geschäftsführung angeboten. So wurde ich von heute auf morgen zum Unternehmer. Die erste Amtshandlung war die schwierigste. Ich musste die Standorte wieder zentral anlegen mit einem Standort in Altbüron und dies hatte natürlich auch Entlassungen zur Folge. Die Verkleinerung des Teams mit dem Standort in Altbüron hat sich jedoch als die richtige Strategie erwiesen.

Was hilft Ihnen, die schwierigen Aufgaben zu lösen?

Zwei Bauführer unterstützen mich und ich schätze es sehr, dass ich dadurch vom operativen Geschäft entlastet bin. Ohne diese Unterstützung wäre es auch nicht möglich, mein Amt im Gemeinderat im Aufgabenbereich Bildung und Freizeit wahr zu nehmen. Weiter sind Kommunikationsfähigkeit, Verantwortungsbewusstsein und soziale Kompetenz neben Führungseigenschaften erforderlich.

Wie ist es zur Zusammenarbeit mit der Gewerbe-Treuhand gekommen?

Als sich unser Buchhalter anderweitig orientierte, suchten wir nach Alternativen. Maria Kurmann, Niederlassungsleiterin in Willisau, ist eine Kollegin



Faik Fetahi

meiner Mutter. Sie hat uns ihre Mitarbeitende Eveline Vogel empfohlen, welche seither jeden Dienstag an unserem Domizil arbeitet. Sie macht einen sehr guten Job und wir sind sehr zufrieden.

Welche Folgen könnten Ihrem Unternehmen aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen und politischen Lage erwachsen?

Im Moment spürt unsere Branche noch keine Folgen und unsere Auftragslage ist gut. Abhängig von der weltweiten Zollpolitik könnte es jedoch eintreffen, dass Industriebetriebe Investitionen zurückstellen. Davon wären wir stark betroffen. Wir hatten bereits während Corona zu kämpfen, wegen langen Lieferfristen und teuren Transportkosten. Das war eine schlimme Zeit.

Wohin lenken Sie die Fetaxid AG in den nächsten Jahren?

Ich habe die Lehren aus der Vergangenheit gezogen. Wir bearbeiten mit unserem Sitz hier in Altbüron und einer konstanten Anzahl von 20 bis 30 Mitarbeitenden die uns erteilten Aufträge. Ich strebe kein neuerliches Wachstum an, da dies mit zu viel Aufwand und Risiken verbunden ist. Wir sind und bleiben ein KMU. Ob unser halbwüchsiger Sohn später in unseren Familienbetrieb einsteigen möchte, wissen wir nicht. Wir werden sehen.

Kontakt: info@fetaxid.ch
www.fetaxid.ch

