

# «75-Stunden-Wochen waren oft nötig»

**AESCH** Vor vier Jahren haben die Brüder Sascha und Fabian Haller das Maler- und Gipsergeschäft Urs Haller AG von ihrem Vater übernommen. Nach einer intensiven Startphase haben sie den Generationenwechsel gemeistert und schon einiges verändert.

von **Jonas Hess**

Ein halbes Jahr Ferien. Das war das erste, was Urs Haller und seine Frau sich gönnten, als ihre Söhne Sascha und Fabian Haller das elterliche KMU Urs Haller AG im Jahr 2015 übernahmen. Ein externer Coach hatte der Familie diesen Tipp gegeben. Es sei darum gegangen, dass seine Söhne rasch lernen. «Sie mussten gleich zu Beginn die volle Verantwortung übernehmen, um möglichst rasch Fuss fassen zu können», so der 65-Jährige. Zudem wollte er Distanz zum Betrieb gewinnen. «Ich musste lernen, dass es auch ohne mich geht.»

Die beiden Brüder wurden aber nicht vollends ins kalte Wasser geworfen. Bereits im Jahr 2005 stiegen sie beim Maler- und Gipsergeschäft, welches im vergangenen Jahr sein 40-jähriges Jubiläum feierte, ein und übernahmen eigene Projekte sowie Verantwortung in den einzelnen Geschäftsbereichen. «Dass wir den Betrieb bereits so gut kannten, hat uns enorm geholfen», so Sascha Haller. Das erste Halbjahr sei trotzdem herausfordernd gewesen. «Wir waren ziemlich am (schwimmen).» Auch der Arbeitsaufwand sei dementsprechend gross gewesen. «75-Stunden-Wochen waren oft nötig.»

## «Für mich ging ein Traum in Erfüllung»

Sascha Haller (35) kam im Gegensatz zu seinem Bruder, der als Maler schon länger im Betrieb tätig war, aus der Unterhaltungselektronik. «Die Lehre als Gipser habe ich in Zweitausbildung absolviert.» Urs Haller hatte daher



Urs Haller (Mitte) ist glücklich über die Übernahme seines Betriebs durch seine Söhne Fabian (links) und Sascha Haller. Foto jh

nicht erwartet, dass beide Söhne einst im Betrieb einsteigen. «Für mich ging ein grosser Traum in Erfüllung.» Wenn keiner der beiden bereit gewesen wäre, das Geschäft weiterzuführen, hätte es für ihn nur zwei Optionen gegeben. «Entweder hätte ich versucht, das Geschäft zu verkaufen oder länger gearbeitet.»

Länger arbeiten muss Urs Haller nun nicht. Seit diesem Jahr ist der Moser offiziell pensioniert. Bis Ende 2018 war Haller noch mit einem 60-Prozent-Pensum im Betrieb tätig. Er betreute Projekte bei Neubauten und war sich auch für Hauswart-Arbeiten nicht zu schade.

Anfangs sei es zwar etwas ungewohnt gewesen, von den eigenen Söhnen Aufträge zu erhalten, so Urs Haller. Trotzdem habe er sich nie als Angestellter gefühlt. «Ich arbeitete sehr selbständig.»

## Nicht immer einig

Auch für Sascha Haller war es anfangs «speziell», der Chef seines Vaters zu sein. «Wir führten zehn Jahre lang aus und plötzlich waren wir diejenigen, welche das letzte Wort haben.» Trotzdem habe die Zusammenarbeit gut geklappt. «Da wir uns inzwischen ganz aus dem Neubaugeschäft zurückgezogen haben und voll auf Renovationen und Umbauten konzentrieren, waren wir auf unsere eigenen Projekte fokussiert.»

Es gab aber auch Momente, bei denen sich Vater und Söhne nicht einig waren. «In der Meisterschule haben wir besonders bei der Verputz- und Trockenbautechnik einiges gelernt, was wir aus Respekt erst nach der Übernahme durchsetzen. Das führte zu einer oder anderen Diskussion», so Sascha Haller. Vater Urs bestätigt: «In solchen Situationen musste ich manchmal einfach leer schlucken und es akzeptieren.»

Er könne seine Söhne aber sehr gut verstehen. «Heute muss man anders arbeiten als vor 20 Jahren.» Insbesondere die Möglichkeiten, die ein Kunde heute habe und die Arbeitsweise habe sich radikal geändert. Hinzu kämen mehr Vorschriften und Papierkram. «Heute muss man als Geschäftsführer bereits vor dem eigentlichen Auftrag viel mehr abklären und hinterfragen als früher.»

## Bewährungsprobe für die neue Generation

Sascha und Fabian Haller mussten sich nicht nur gegenüber ihrem Vater beweisen. Auch bei den Mitarbeitern galt es, sich Respekt zu verdienen. Zum Beispiel, wenn Sascha Haller auf einer Baustelle arbeitete und die Arbeit bis am Abend fertig haben wollte. «Besonders den älteren Mitarbeitern passte dies nicht immer.» In solchen Situa-

onen sei es immer wichtig, als Vorbild voranzugehen. «Wenn ich als Chef meine Arbeit sauber und effizient erledige, akzeptieren mich die Mitarbeiter auch als Vorgesetzten.»

Auch die älteren Stammkunden seien anfangs noch auf die alte Geschäftsleitung fokussiert gewesen. «Sie riefen an und verlangten unseren Vater.» Die meisten hätten mit der Zeit akzeptiert, dass nun zwei neue Chefs am Ruder sind. «Es gab vereinzelte Kunden, die damit nicht klar kamen, die meisten blieben uns aber treu.» Und was noch viel besser sei: «Seit unserer Übernahme haben wir viele Neukunden dazu gewonnen.» Urs Haller ergänzt: Besonders toll finde ich, dass nun die Kinder meiner ehemaligen Kunden, Gipser- und Malerarbeiten von meinen Söhnen erledigen lassen.»

## Flüchtling beginnt mit Lehre

Für Urs Haller ist dies der Beweis dafür, dass das Familienunternehmen in guten Händen ist: «Meine Söhne machen vieles anders als ich, aber sehr gut wie ich finde.» Verändert haben die beiden insbesondere die Unternehmensstrukturen. Dies geschah vor allem durch vermehrte Digitalisierung der Arbeitsabläufe. Die Rekrutierung erfolgt nun über Social Media, Aufträge werden digital verarbeitet, auch das Zeiterfassungssystem und die Betriebsmittelverwaltung funktioniert elektronisch. Durch die modernen Mittel sei es auch möglich gewesen, weiteres zu implementieren wie beispielsweise eine neue Feedback-Kultur bei Mitarbeitern und Kunden. «Den grösseren Aufwand können wir durch die neuen Technologien wieder abfedern.»

Nicht nur auf technischer Seite gab es Änderungen im Betrieb. Seit Kurzem arbeiten drei Flüchtlinge bei der Urs Haller AG. «Bis jetzt haben wir gute Erfahrungen gemacht», sagt Sascha Haller. Im Sommer startet einer der drei Eritreer mit der Malerlehre. Nach anfänglicher Skepsis begrüsst auch Urs Haller den Entscheid: «Ich finde es gut, dass auch Flüchtlinge in der Arbeitswelt integriert werden.»

**WIR HABEN DEN 4x4. DU HAST DAS ABENTEUER. RAV4 HYBRID.**

**100% 4x4. 100% HYBRID.**

**AUTOHESSAG**  
Am Sagenbach 14 | 6033 Buchrain | Tel: 041 448 10 35  
info@autohess.ch | www.autohess.ch

RAV4 Hybrid Style 4x4, 2,5 HSD, 145 kW, Ø Verbr. 5,6 l/100 km, CO<sub>2</sub> 127 g/km, En.-Eff. D, Ø CO<sub>2</sub>-Emissionen aus Treibstoff- und/oder Strombereitstellung 30 g/km, Ø CO<sub>2</sub>-Emission aller in der Schweiz immatrikulierten Fahrzeugmodelle 137 g/km. Die Verbrauchswerte beruhen auf einer Schätzung und sind noch nicht homologiert. Stand Januar 2019.

**ANWÄLTE & NOTARE**  
**RUDOLF & BIERI**

Anfangs 2019 haben wir unser Team im Büro Hochdorf verstärkt.

Wir freuen uns, Ihnen unsere neue Anwältin und Notarin vorzustellen.

**MLAW CORINNE GMÜR**  
Rechtsanwältin und Notarin  
corinne.gmuere@rudolfbieri.ch

Nachdem MLaw Corinne Gmür im Jahr 2016 das Anwalts- und zwei Jahre später das Notariatspatent erwarb, war sie bis zu ihrem Eintritt bei der Kanzlei Rudolf & Bieri AG als juristische Mitarbeiterin beim Grundbuchamt Luzern Ost tätig.

Wir freuen uns, dass Corinne Gmür ihr Fachwissen vor allem in den Gebieten Sachenrecht, Vertragsrecht und Notariat ab sofort für Klienten der Rudolf & Bieri AG einsetzen kann.

**Rudolf & Bieri AG**  
www.rudolf-bieri.ch  
mail@rudolf-bieri.ch  
Emmenbrücke | Luzern | Hochdorf

**Rund 15 000 potenzielle Kunden sehen Ihre Anzeige im «Seetaler Bote».**

**Ihr Medienberater**  
**Jörg Kuhn**  
Telefon 041 972 60 73  
joerg.kuhn@swsmedien.ch

Buchen Sie Ihr Inserat direkt bei mir!