

# Auch Sie sind ein UNTERNEHMER!



FRICKTAL. Es gibt Ideologien und Staaten, bei denen der Einzelne ziemlich wenig und der Staat ganz viel zu sagen hat. Im seltenen positiven Fall wird der einzelne Mensch vom System einigermaßen umsorgt und muss sich selber um wenig kümmern, er darf auch nicht. Im negativen Fall hat er überhaupt keine Rechte und der Staat und die herrschende Elite bestimmen rücksichtslos über ihn.

Es gibt jedoch auch Staatssysteme, welche den Bürgerinnen und Bürgern die Hauptverantwortung für ihr Leben übertragen und nur da sind, wenn es im Notfall nicht mehr anders geht.

Von allen Ausprägungen dieser Systeme gibt es auf unserer Welt gute und schlechte Beispiele. Zum Glück für uns haben wir in der Schweiz seit langer Zeit ein sehr freiheitliches System. Zum Wohl unserer Rechte und zum Wohl von uns allen.

Dieses äusserst demokratische System bedingt jedoch auch Bürgerinnen und Bürger, Frauen und Männer, die diese Freiheiten nutzen wollen und richtig zu nutzen wissen.

Während bei diktatorischen Systemen der Einzelne wenig zu melden hat, erfordert das freiheitliche System Menschen, die sich engagieren, sich zu helfen wissen und etwas für sich, ihre Familie, Gruppe, Vereine und Firma unternehmen.

Das bedeutet, dass jedefrau und jedermann ein kleiner Unternehmer sein muss. Verantwortung übernehmen, Entscheidungen treffen, sich einsetzen für eine Sache, ja sogar dafür kämpfen, gehören auf allen Ebenen dazu.

Wer als kleines Kind nicht lernt, selber zu laufen, seine eigenen Wege zu gehen, hat es zunehmend schwierig im Leben. Und wer im Erwachsenenalter

nie Verantwortung für sich und seine Sache übernimmt, wird fremdbestimmt.

In diesem Sinne ist es enorm wichtig, dass jeder mit Überzeugung, aber gleichzeitig auch mit Verstand, und Toleranz anderen gegenüber, seinen eigenen Weg geht.

Der Unternehmer, ob ganz gross oder klein, denkt voraus, unternimmt etwas, er kommt weiter auf seinem Weg. Sei dieser Weg oder dieser Schritt noch so klein, es geht vorwärts. Dass dabei manche Schritte auch danebengehen können, ist selbstverständlich. Aber solche Misstritte lassen sich meistens auch wieder rasch korrigieren. Alles ist in Bewegung, daher ist jeder Mensch gefordert, ja sogar aufgefordert, sich konstruktiv nach vorne zu bewegen. Wer nur stehen bleibt, läuft Gefahr, zurückzubleiben. Die Digitalisierung macht es uns allen vor. Es gibt in unserer Gesellschaft einige sehr bekannte Unternehmer, es gibt aber viele deutlich weniger bekannte, kleinere Unternehmer und Unternehmerinnen, welche nicht minder erfolgreich sind. Dabei misst sich der wahre Erfolg nicht am finanziellen Reichtum, sondern welche Werte er (oder sie) für seine Umgebung geschaffen hat. Dies kann die Familie sein, der Verein, die Gemeinde, die Gemeinschaft oder das Unternehmen.

Ein Schreiner, der seine Firma voranbringt, 10 Arbeiter beschäftigt und 2 Lehrlinge ausbildet, schafft häufig mehr Werte, als ein nur profitorientierter Einzelkämpfer.

In dieser Wirtschaftsbeilage stellen wir Ihnen solche Unternehmer aus unserem Fricktal näher vor. Lassen auch Sie sich inspirieren – sind auch Sie engagiert und bei Bedarf mutig, sind auch Sie ein UNTERNEHMER oder eine UNTERNEHMERIN!

Walter Herzog





# Seit 65 Jahren erfolgreich unterwegs

## R. Häslers AG: Vom Einmann-Betrieb zur Unternehmensgruppe mit 215 Mitarbeitenden



**Begonnen hat die Geschichte 1956, als René Häslers in Möhlin einen Heizungsinstallations-Betrieb gründete. Heute beschäftigt die R. Häslers AG 114 Mitarbeitende an vier Standorten.**

Ganz klein, respektive als Einmann-Betrieb, begann René Häslers damals. 1956 gründete der Möhliner in seinem Heimatdorf einen Heizungsinstallations-Betrieb. Später wandelte sich die Einzelfirma in eine Aktiengesellschaft, und die Zahl der Mitarbeitenden stieg von Jahr zu Jahr. Aus der Integration der Firma «Hans Röllli Heizungen» kam im Jahr 2000 eine erste Filiale in Pratteln hinzu. 2004 wurde die Firma «Gerhard Heer Heizungen und Lüftungen» aus Rheinfelden integriert, so dass auch dort eine weitere Filiale entstand. Mit dem Standort Frick, der 2009 als zusätzliche Geschäftsstelle eröffnet wurde, verfügt das Unternehmen heute über insgesamt vier Standorte mit insgesamt 114 Mitarbeitenden.

30 Jahre nach der Gründung übernahm René Häslers Sohn, Roland Häslers das Geschäft. 2013 wurde die R. Häslers AG vom aktuellen Management-Team zusammen mit einem privaten Investor übernommen.

### Investition in die Mitarbeitenden

Das Unternehmen R. Häslers AG investiert seit vielen Jahrzehnten in die Mitarbeitenden und fördert sie. Entsprechend gibt es auch viele, die schon sehr lange bei der Firma tätig sind. Ein Paradebeispiel ist der heutige Geschäftsführer Jörg Kaiser. Seine berufliche Laufbahn startete er 1985, als noch der Firmengründer René Häslers für das Unternehmen verantwortlich war. Auf seinem Weg vom Monteur bis zum Geschäftsführer absolvierte er die Meisterprüfung 1992/1993 und weiss wovon er spricht, wenn er heute mit Kunden oder Mitarbeitenden über das Handwerk oder die Produkte und Dienstleistungen der R. Häslers AG diskutiert.



Gewerbeausstellung in den 70er Jahren.

Maurizio Ferraina von Frick ist seit 1995 an Bord der R. Häslers AG. Nachdem er seine Lehre als Heizungsinstallateur erfolgreich abgeschlossen hatte, arbeitete er als Monteur und absolvierte eine Zusatzausbildung als Gebäudetechnik-Planer Heizung. Noch während der Ausbildung übernahm er im Jahre 2000 die Filiale in Pratteln. Er entwickelte den Standort zur heute umsatzstärksten Häslers-Filiale.

Tobias Mathis von Schupfart begann seine Lehre als Heizungsinstallateur 1999 und absolvierte ebenfalls die Zusatzausbildung zum Gebäudetechnik-Planer Heizung und Fachmann KMU. Im Rahmen der Nachfolgeregelung «Gerhard Heer Heizungen und Lüftungen» übernahm er 2004 die Filiale in Rheinfelden. Er baute sie aus und entwickelte sie stetig weiter. Heute ist Tobias Mathis stellvertretender Geschäftsführer und wird mittelfristig in 4. Generation die Verantwortung für die Unternehmensgruppe übernehmen.

### Lernende: Investition in die Zukunft

R. Häslers AG investiert nicht nur in Mitarbeitende, sondern auch in ihre Lernenden. In den letzten 60 Jahren absolvierten schon Hunderte von jungen Menschen ihre Lehre beim Möhliner Heizungsunternehmen. Aktuell sind in der ganzen Häslers-Gruppe über 32 Lernende als Heizungs-, Lüftungs-, Sanitärinstallateur oder Haustechnikplaner (Fachrichtung Heizung, Lüftung und Sanitär) in Ausbildung. «Die Investition in unsere Nachwuchsmannschaft ist uns sehr wichtig», sagt Tobias Mathis und ergänzt: «In den Bereichen Sanitär, Heizung, Lüftung kann man bei uns sichere und zukunftsorientierte Berufe mit vielen Weiterbildungsmöglichkeiten erlernen. Der Bedarf an guten Mitarbeitenden ist gross. Wie man an einigen Beispielen in unserer Firma oder auch in der Geschäftsleitung sieht, sind die Aufstiegschancen sehr attraktiv.»

### Nachfolgeregelung mit Tochterfirmen

2011 startete die R. Häslers AG mit der Nachfolgeregelung und übernahm einige Firmen, die heute teilweise unter eigenem Namen weitergeführt werden. Dazu gehören Gerber & Güntlisberger AG, Riehen, Urs Itin, Feuerungen AG, Arisdorf, W. Gränacher AG, Stein, Winkler Heizungen, Etzgen, Stäuber AG, Zurzach, Urs Metzger AG, Mump und Damann Sanitär, Magden.

Seit 65 Jahren ist das Unternehmen also erfolgreich unterwegs und stets gewachsen. Die Absicht der heutigen Geschäftsinhaber ist es, die Firma auch in den kommenden Jahrzehnten gemeinsam weiterzuentwickeln, die Marktposition im Raum Nordwestschweiz auszubauen und allenfalls geografisch zu erweitern.



Dani Stutz, kaufmännischer Leiter, Jörg Kaiser, Geschäftsführer und Tobias Mathis, stellvertretender Geschäftsführer.



Links oben: David Albiez, Abteilungsleiter Lüftung Stefan Nägele, Geschäftsstellenleiter Frick; Hans-Peter Osswald, Geschäftsstellenleiter Möhlin; Bujar Golaj; Projektleiter Frick; Philipp Brugger, Geschäftsstellenleiter Rheinfelden. Links unten: Erhan Coskun, Projektleiter Frick; Maurizio Ferraina, Geschäftsstellenleiter Pratteln; Daniel Häslers, Serviceleiter Frick; Jaroslaus Dumke, Projektleiter Frick; Michael Vogt, Projektleiter Rheinfelden; Es fehlt, Julian Matzner, Projektleiter Möhlin.

**R. Häslers AG**  
**Bahnhofstrasse 15, 4313 Möhlin**  
**Schulstrasse 19, 5070 Frick**  
**Magdenerstrasse 2, 4310 Rheinfelden**  
**Wyhlenstrasse 41, 4133 Pratteln**  
**www.haesler-ag.ch**



### Perfekte Lösungen für die Kunden

Seit der ersten Stunde ist das Unternehmen R. Häslers AG bestrebt, ihren Kunden perfekte Lösungen für Heizungs-, Kälte- und Lüftungsanlagen anzubieten. Unabhängig, ob es sich um Neubauten oder Sanierungen in Ein- oder Mehrfamilienhäusern oder Industriebauten handelt. Von der Beratung, über die Planung bis hin zum wiederkehrenden Service oder Unterhalt.

Gerade bei der Sanierung oder Anschaffung von Heizsystemen gilt es, eine Vielzahl von Teil recht sensibler Faktoren abzuwägen. Mit dem langjährigen und breiten Erfahrungshintergrund ist die R. Häslers AG die richtige Partnerin, wenn es um die Planung und Umsetzung von Heizungssanierungen geht. Wenn der Kunde sich entscheidet, in erneuerbare Energien, wie Wärmepumpe, Holzheizung oder Solaranlage, zu investieren, profitiert er doppelt. Einerseits spart er Energie und schont die Umwelt, andererseits erhält er Fördergelder (Kantone AG, BS, BL und SO).

### Service wird grossgeschrieben

Die R. Häslers AG bietet in den Bereichen Service, Wartung und Revision umfassende Dienstleistungen. Die Serviceabteilung, wurde seit 1994 aufgebaut und stetig erweitert. Heute zählt sie 25 Mitarbeitende. Somit verfügt die R. Häslers AG über eine der grössten Serviceabteilungen in der Nordwestschweiz und bietet rund um die Uhr an 365 Tagen Wartungsarbeiten in Heizung, Lüftung und Sanitär sowie den entsprechenden Störungsdienst an.

### Referenzen

Die R. Häslers AG war unter anderem bei folgenden Projekten beteiligt: St. Jakobsturm, Basel; Aquabasilea, Pratteln; Grosspeter Tower, Basel; Fachhochschule Nordwestschweiz, Muttenz; Fernwärmezentrale AEW Rüchi, Rheinfelden/Liebrüti, Rinau, Kaiseraugst; Gesundheitszentrum, Rheinfelden; Rehaklinik, Rheinfelden; Tropeninstitut, Allschwil und Kantonsspital, Aarau.

**zehnder**  
 always the best climate

Immer das beste Klima für eine

**ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT**

Wir gratulieren herzlich zum Jubiläum!

Ihre Klimamacher  
[www.zehnder-systems.ch](http://www.zehnder-systems.ch)

**STIEBEL ELTRON**

Zuhause ist Wohlfühlen.

Erfolgreiche Zusammenarbeit  
**Wir gratulieren ganz herzlich zum Jubiläum!**

Ihr offizieller Partner von Stiebel Eltron in Ihrer Region:  
 R. Häslers AG  
 Bahnhofstrasse 15  
 4313 Möhlin  
[www.stiebel-eltron.ch](http://www.stiebel-eltron.ch)

**VISSMANN**

Herzlichen Glückwunsch!

Wir gratulieren der Firma **R. Häslers AG** zum 65-jährigen Firmenjubiläum.

Alles Gute für die Zukunft wünscht Ihnen Ihr Partner Viessmann.

Viessmann (Schweiz) AG  
 8957 Spreitenbach  
 Telefon: 056 418 67 11 / E-Mail: [info@viessmann.ch](mailto:info@viessmann.ch)

**NEU**  
[meiertobler.ch/m-flex](http://meiertobler.ch/m-flex)

Die speziell leise Oertli M Flex Wärmepumpe

Wir gratulieren still und leise zum 65-jährigen Jubiläum

Einfach Haustechnik

**meiertobler**



# Mit einem blauen Auge davongekommen

## ERNE-CEO Wolfgang Schwarzenbacher im Interview

Die Digitalisierung im Baugewerbe kommt unterschiedlich schnell voran. Warum das so ist, wie sich die ERNE Gruppe dem hohen Abwerbungsdruck widersetzt und junge Leute zur Mitarbeit motiviert, erklärt CEO Wolfgang Schwarzenbacher im Gespräch mit der NFZ.

Simone Ruffli

**NFZ: Herr Schwarzenbacher, Sie sind nun seit zwei Jahren CEO der ERNE Gruppe. Was für ein Unternehmen haben Sie angetroffen?**

**Wolfgang Schwarzenbacher:** Ich habe bisher immer in einem Konzern gearbeitet. Mein Traum war es aber schon immer, in einem Familienbetrieb tätig zu sein. Ich habe eine Firma angetroffen, die wirklich familiengeführt und zugleich familiär ist. Der Patron, die Söhne, alle sind so unkompliziert und bodenständig. Ich erlebe das direkt, ich habe mein Büro hier inmitten der Ernes. Ich habe eine Firma angetroffen, die in Bewegung ist, und zwar im positiven Sinn. Es gibt sehr viele gute Leute. Viele Junge aber auch viele Mitarbeitende mit einem hohen Dienstalter. So etwas habe ich noch nie gesehen. Es gibt Mitarbeiter, die sind dreissig, vierzig Jahre bei uns. Diese Loyalität und Identifikation mit ERNE ist unglaublich. Ich habe vorher in Zürich gearbeitet, dort sind die Leute weit weniger verwurzelt. Aber Laufenburg und ERNE, das gehört einfach zusammen. Mit der Zeit habe ich festgestellt, dass ganze Familien bei ERNE arbeiten; Die Mutter, der Sohn, der Bruder, Nachbarn sowieso (Schwarzenbacher lacht). Beeindruckt hat mich noch etwas anderes: Ich konnte direkt auf den Baustellen, die ich zur Einführung besichtigen konnte, sehen, was für herausfordernde Projekte wir umsetzen. Ich kann zusammenfassend sagen: Meine Erwartungen wurden in allen Bereichen übertroffen.

**Wenn Sie einen massgeblichen Unterschied zu anderen Unternehmen nennen müssten, welcher fällt Ihnen spontan ein?**

In einem Konzern sind die Eigentümer zum Teil weit weg, die Identifikation der Mitarbeitenden ist oft entsprechend geringer und Entscheide werden teilweise politisch gefällt. Ein weiterer Unterschied betrifft die Geschwindigkeit. Hier laufe ich zur Eigentümer-Familie ins Büro und wir treffen einen Entscheid. Agiles Unternehmertum lebt von Macher-Qualitäten. Ganz anders im Konzern. In einem Konzern brauchen Sie einen Businessplan, einen Antrag und müssen zwei Hierarchien rauf und runter. Schnelles Handeln setzt aber auch voraus, dass Sie Ihre Mitarbeitenden kennen, wissen, was sie können und ihnen vertrauen. Dann können Sie auch mutig sein und Neues probieren. Ein weiterer Unterschied ist die langfristige Orientierung. Wir leben nicht von Quartal zu Quartal wie ein börsenkotierter Konzern.

**Welche Ziele wollen Sie mit der ERNE Gruppe erreichen?**

Die Gruppenleitung wurde etabliert, um die Nachfolge von der dritten zur vierten Generation zu unterstützen. Wir haben den Auftrag, den Generationenwechsel zu unterstützen, zu begleiten, sicherzustellen und die Firma in die Zukunft zu führen. Die Zukunft hat Herausforderungen, das wissen wir. Aber Herausforderungen sehen wir als Chance. Eine Firma, die sich über 115 Jahre am Markt etabliert hat, tut das, weil sie über eine gute Substanz und über gute Leute verfügt.

**Das Fricktal wird als bedeutungsvolle, wachsende Wirtschaftsregion**

**in der Nordwestschweiz bezeichnet. Nehmen Sie es als solche wahr?**

Definitiv. Wir stehen zur Region, sehen das Potential und wachsen auch konstant. Ich selber bin von Zürich nach Frick umgezogen, weil es für mich immer selbstverständlich war, meinen Wohnort nach der Arbeit auszurichten. Für mich ist das auch eine Frage von Glaubwürdigkeit und Nähe. Am Wochenende gehe ich jeweils nach Liechtenstein, wo ich 'dahoam' bin, um ein Dialektwort zu gebrauchen.

**Haben Sie sich in Frick gut eingelebt?**

Sehr. Frick hat alles, was es zum Leben braucht. Ich bin überrascht, wie viele Hanfläden und Coiffeur-Salons es gibt (er schmunzelt). Und ich musste mich daran gewöhnen, auf meinen abendlichen Spaziergängen durchs Dorf gegrüsst zu werden und zurück zu grüssen. Das passiert einem in Zürich nicht.

**Zurück zu ERNE. Welchen Stellenwert haben Laufenburg und das Fricktal für ERNE?**

Das ist das Herz. Sie können sicher sein, ERNE wird das Herz nie aufgeben. In der Romandie sind wir mit dem Holzbau an einem Standort vertreten und vielleicht gibt es hier oder dort mal eine Filiale. Aber Laufenburg mit Baugeschäft und Werkhof sowie Holding-Standort der ERNE Gruppe, Frick mit Husner, wo wir aufstocken und investieren und Stein mit der Produktion und den Hallen für den Holzbau, das sind klare Bekenntnisse zum Standort.

**Wie hat die Corona-Pandemie das Unternehmen getroffen?**

Ich jammere nicht. Wir waren für einmal die Branche, die vom Konjunkturreinbruch nicht tangiert wurde. Normalerweise trifft es ja immer den Bau. Da wir aber weder im Tessin noch in Genf tätig sind, hatten wir zum Glück keine Baustellenschliessungen. Bei 600 bis 700 Leuten auf den Baustellen wäre es selbst mit Entschädigungen ein Kraftakt geworden. Wir haben natürlich trotzdem Mehrkosten, Ablaufstörungen und Diskussionen mit Kunden, die die Mehrkosten nicht tragen wollen. Wir sehen jedoch in der Baubranche vergleichsweise geringe Auswirkungen in den Zahlen. Wir sind mit einem blauen Auge davongekommen.

**Hat das Thema Gesundheit der Mitarbeiter durch die Pandemie einen Stellenwert erhalten?**

Die Sorge um die Gesundheit ist typisch für einen Familienbetrieb und gehört bei ERNE dazu. Durch Corona wurde einzig das Bewusstsein für die eigene Gesundheit wieder geschärft. Wir mussten auch nicht von Null anfangen. Pläne für eine Hotline, Taskforce, Care Teams, das konnten wir alles einfach aus der Schublade nehmen und anpassen. Von den 1100 Mitarbeitenden gab es nur 50 positive Corona-Fälle. Wir haben sehr disziplinierte Leute. Dennoch haben wir als Firma einen Lernprozess durchlaufen. Bisher Selbstverständliches schätzt man heute mehr und einiges, was man bisher für nicht funktionsfähig gehalten hat, hat doch funktioniert.

**Was gehört aktuell zu den grössten Herausforderungen?**

Die Materialpreise bei Holz und Stahl. Dann die Lieferzeiten. Auf Baumeister-Seite das Preisniveau und sicher auch die Digitalisierung, denn das Baugewerbe ist eine eher traditionelle Branche.

**Gehört zu diesen Herausforderungen auch die Rekrutierung von guten Fachkräften?**

Ja natürlich. Fachkräfte sind immer ein Thema. Zusätzlich herausfordernd kommt für uns hinzu, dass wir einem hohen Abwerbungsdruck ausgesetzt sind. Es ist bekannt, dass wir gute Mitarbeitende haben, eine gute Lehrlingsausbildung. Wir



Wolfgang Schwarzenbacher ist in der ERNE-Familie angekommen.

Foto: Simone Ruffli



Die Erne Group will nicht um jeden Preis wachsen.

Foto: zvg

müssen in die eigene Personalentwicklung investieren, denn wir werden nie genug Leute auf dem Markt finden. Nicht nur bei den Lehrlingen. In der Ausbildung und Betreuung kann man als Firma aber den Unterschied machen. Fitte Leute bleiben länger, auch wenn der Druck auf der Baustelle zunimmt und der Takt schneller wird. Weitere Vorteile gegenüber anderen Firmen sind sicher unsere Betriebskultur und die spannenden Projekte. Leider hat es die Baubranche als Ganzes noch nicht geschafft, die Bedeutung des gelernten Handwerks und die Weiterbildungsmöglichkeiten den Schulen und Eltern genug schmackhaft zu machen. Das versuchen wir beispielsweise mit einer eigenen Berufsmesse.

**Wie viele Lehrlinge werden bei der ERNE Gruppe aktuell ausgebildet und finden sich für offene Lehrstellen jeweils genügend junge Leute?**

Es sind aktuell um die 60 Lernende. Die Anzahl Lehrlinge ist für uns aber nicht das entscheidende Kriterium. Nicht maximale Anzahl, sondern beste Qualität ist unser Ziel.

**Welches Thema spielt die Digitalisierung bei der ERNE Gruppe?**

Die Digitalisierung im Holzbau ist weit fortgeschritten. In der Baubranche hält sie nach und nach Einzug. Wir haben bereits ein BIM-Team aufgebaut. BIM steht für Building Information Modeling. Das heisst, dass bei einem Gebäude alle Daten sämtlicher Gewerke in einem System zusammengefasst werden. Die Herausforderung zeigt sich darin, dass BIM die klassische Wertschöpfungskette auflöst. Gewisse Rollen verschieben sich auf der Zeitachse. Die Planung wird nur einmal gemacht, und zwar am Anfang. Heute wird noch auf der Baustelle geändert. Das geht beim BIM nicht mehr. Daraus resultieren weniger Fehler, weniger Korrekturen und es zwingt alle zu effizienterem Bauen, was letztlich das Resultat in der Gesamtqualität positiv beeinflusst. Digitalisierung in der Baubranche ist zudem eine Chance, junge Leute zu gewinnen. Sie müssen nicht mehr in die Industrie gehen, um Digitalisierung zu leben.

**Wo sehen Sie Wachstumspotential für das Unternehmen?**

Wir haben nicht per se eine Wachstumsstrategie. Wir wollen nicht die Grössten in der Schweiz werden. Wir wollen das perfekte Portfolio für unsere Kunden anbieten, ob es sich um einen Kleinstauftrag oder ein Grossprojekt handelt. Gewisser-

massen ein Sorglos-Paket, denn als Entwicklungs- und Realisierungspartner wollen wir sehr nahe beim Kunden sein. Ebenfalls ein wichtiger Treiber sind Innovationen genauso wie die Bewirtschaftung von Nischen. Wir werden ebenfalls den Immobilienbereich stärken. Wachstum ist nicht das Ziel, sondern die Konsequenz aus all dem.

**Mit Daniel Erne und Christoph Erne ist die nächste Familien-Generation im Verwaltungsrat vertreten. Ist die Nachfolgelösung somit im Unternehmen abgeschlossen?**

Faktisch ist sie dann abgeschlossen, wenn Erich Erne den wohlverdienten Ruhestand genießt. Nein, sie ist noch nicht abgeschlossen. Der Plan der Familie war es, zuerst den Verwaltungsrat zu stärken mit zwei externen Verwaltungsräten und dann eine Gruppenleitung zu etablieren. Damit steht jetzt die Struktur für die Ablösung.

Erich Erne hat sich bereits aus kleinen Gesellschaften zurückgezogen und Daniel und Christoph Erne Platz gemacht. Dieser Prozess geht nun weiter. Die Gruppenleitung kommt mehr in die Verantwortung. Dies in enger Zusammenarbeit mit der Familie beziehungsweise dem Verwaltungsrat.





**PETER HALLER**  
Rechnen Sie mit uns



## SAITENWECHSEL

Wir übernehmen Ihre Finanzplanung und Treuhand-Aufgaben

1932 erfinden die Schweizer Adolph Rickenbacher, Georges D. Beauchamp und Paul Barth die E-Gitarre. Heute spielen wir für unsere Kunden Erfolgsmelodien, die Gehör finden.

### Die Peter Haller Treuhand AG in Magden

Die Peter Haller Treuhand AG ist in Magden ansässig, partnerschaftlich organisiert und beschäftigt zehn qualifizierte, engagierte Angestellte. Seit 1987 tätig, betreut unser Unternehmen rund 250 Klein- und Mittelbetriebe sowie etwa 250 Einzelpersonen. Dies schwerpunktmässig in den Kantonen Aargau, Basel-

Landschaft und Basel-Stadt. Letztere werden in Fragen der Steuerberatung und -planung sowie in Belangen der Vorsorge- und Nachlassplanung unterstützt. Die Peter Haller Treuhand AG ist eine von der eidgenössischen Revisionsaufsichtsbehörde zugelassene Revisionsexpertin, und somit berechtigt, eingeschränkte,

als auch ordentliche Revisionen durchzuführen. Treuhand ist mehr als Vertrauenssache. Für unsere Kunden versetzen wir Berge. Sind Sie bereit? Wir würden uns freuen, Sie persönlich kennen lernen zu dürfen. In diesem Sinne stehen wir Ihnen jederzeit für eine unverbindliche und kostenlose Besprechung zur Verfügung.

[www.peterhaller.ch](http://www.peterhaller.ch)



### Peter Haller geschäftsführender Partner der Peter Haller Treuhand AG

dipl. Experte für Rechnungslegung und Controlling

dipl. Organisator

Finanzierungscoach STV/SBVg

zugelassener Revisionsexperte

### Grosse Herausforderung: Nachfolgeregelung in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)

Die erfolgreiche Nachfolgeregelung in kleinen und mittleren Unternehmen wird immer schwieriger. Fachpersonen helfen bei der Vorbereitung, der Planung und der Umsetzung. Und je früher Vorbereitung und Planung einsetzen, umso grösser ist der verbleibende Gestaltungsraum. Oder etwas anders ausgedrückt: Wer im Alter von 65 das Unternehmen übergeben will, muss im Alter von 55 Jahren mit der Vorbereitung und der Planung beginnen. Zu bedenken gilt es zudem, dass jede Nachfolgeregelung vor allem auch die Chancen beinhaltet, das eigene Lebenswerk zu sichern, einem Unternehmen neue Impulse zu vermitteln oder auch lang gehegte persönliche Träume und Projekte in Zukunft zu verwirklichen.

Die Regelung der Nachfolge in kleinen und mittleren Unternehmen ist zweifelsohne eine prioritäre unternehmerische Frage. Und dennoch können oder müssen persönlich geeignete und kompetente Fachpersonen wertvolle Hilfe sein, denn in ihrer beruflichen Praxis sind sie immer wieder mit der Herausforderung Unternehmensnachfolge konfrontiert und verfügen damit auch über ein grosses Erfahrungspotential. Die Nachfolgeregelung ist und wird immer noch mehr zukünftig grosse Herausforderungen an viele kleinere und mittlere Unternehmen stellen. Und doch: Es muss davon ausgegangen werden, dass in den nächsten fünf bis zehn Jahren mehr Arbeitsplätze durch nicht gelöste oder nicht lösbare Nachfolgeregelungen verloren gehen werden, als sich dies durch die wirtschaftlichen und auch gesellschaftlichen Rahmenbedingungen ergeben könnte.

Die massgeblichen Gründe für nicht lösbare Nachfolgeregelungen können sein: völlig unrealistische und nicht korrigierbare Preisvorstellungen der Verkäuferin oder des Verkäufers; unternehmerisch ungeeignete Nachfolgerinnen und Nachfolger; Ungleichgewicht der sog. «work life balance» bei der Erwerberin oder beim Erwerber; wertlose Unternehmen ohne jegliche Zukunftsaussichten; fehlende Finanzierungsmöglichkeiten; steuerliche Rahmenbedingungen wie beispielsweise das Thema der «verzögerten Substanz ausschüttung» und deren Einkommenssteuerfolgen beim Verkäufer oder das Thema der behaupteten «Mitarbeiteraktien» und deren Einkommenssteuerfolgen beim im Unternehmen bereits mitarbeitenden Erwerber der Aktien oder der Stammanteile.

#### Was sind eigentlich kleine und mittlere Unternehmen?

Über 99% aller Unternehmen in der Schweiz sind KMU oder marktwirtschaftliche Unternehmen mit weniger als 250 Beschäftigten. Das Bundesamt für Statistik zählt aktuell 591'016 KMU, und davon sind 531'499 sog. Mikrounternehmen (1 – 9 Beschäftigte; mit insgesamt 1'161'669 Beschäftigten), 50'311 sog. Kleine Unternehmen mit 10 – 49 Beschäftigten haben 969'120 Mitarbeitende. Und zu guter Letzt: 9'206 sog. Mittlere Unternehmen mit 50 – 249 Beschäftigten verfügen über 908'537 Arbeitsplätze. Zusammenfassend ist festzuhalten, dass etwas mehr als 67% oder 3'039'326 der in der Schweiz beschäftigten Personen in einem kleinen oder mittleren Unternehmen arbeiten, weshalb ihnen letztendlich eine herausragende volkswirtschaftliche Bedeutung zukommt. Und es ist demzufolge auch nicht egal, ob deren Nachfolge gelöst oder eben nicht gelöst werden kann.

#### Familieninterne Nachfolgeregelungen vs. familienexterne

Die Vielzahl der Unternehmerinnen oder Unternehmer favorisiert auch heute noch immer eine familieninterne Lösung zur Nachfolgeregelung. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass Wunsch und Wirklichkeit hier immer häufiger auseinanderklaffen. Familienexterne Lösungen werden somit in der Praxis immer bedeutungsvoller oder wichtiger, und dabei stehen vor allem betriebsinterne durch bisherige oder zukünftige Mitarbeitende im Vordergrund.

Und wie löst nun eine persönlich geeignete und auch kompetente Fachperson ihre Nachfolgeregelung? Im Rahmen des **ersten Schrittes**, der Situationsanalyse, geht es um die persönliche Analyse (u.a. Wünsche, Ziele und Prioritäten der Eigentümerin oder des Eigentümers und deren Familie. Ebenfalls erforderlich ist die unternehmerische Analyse (u.a. Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken).

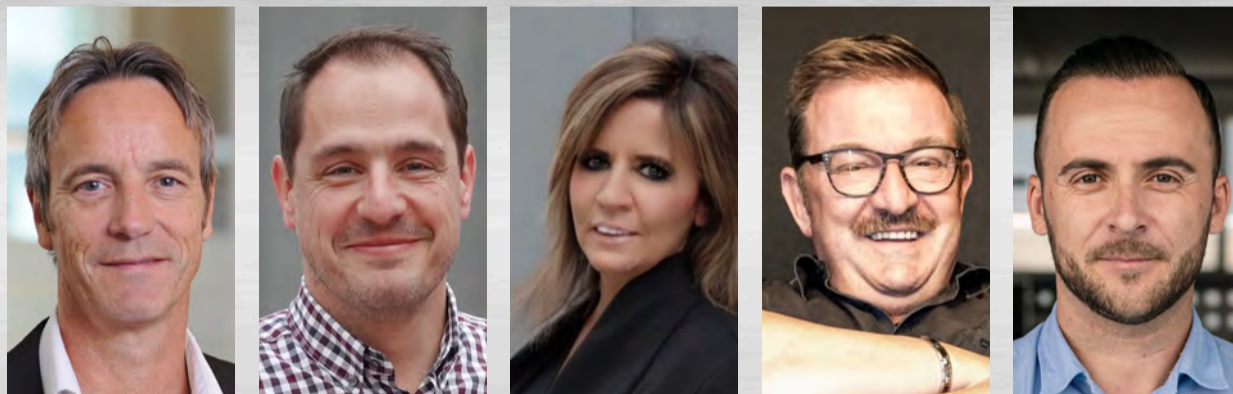
Der **zweite Schritt** dient dann letztendlich der Entwicklung der möglichen Handlungsvarianten. Es ist dabei eine möglichst grosse Zahl von Lösungsvarianten zu definieren.

Beim **dritten Schritt** geht es darum, die Lösungsmöglichkeiten zu bewerten oder die Handlungsvarianten zu beurteilen und gegeneinander abzuwägen. Ziel muss es dabei sein, diejenige Variante zu evaluieren, welche weiterverfolgt werden soll. Die Praxis erfordert hier oftmals die Weiterverfolgung einer zweiten und/oder einer dritten Alternativmöglichkeit. Auch wenn daraus ein zeitlicher oder finanzieller Mehraufwand entstehen kann, sollte man davon nicht Abstand nehmen. Allerdings werden dadurch erst recht hohe Anforderungen an die mitwirkenden Fachpersonen gestellt.

Mit dem **vierten Schritt**, der Nachfolger- resp. der Käufersuche erfolgt dann die Suche nach Kaufinteressierten, und zwar in Übereinstimmung mit der ausgewählten Handlungsvariante. Verkaufsvorbereitungen wie Blindprofil, Unternehmensdokumentation; Kontaktnahme mit potentiellen Kaufinteressierten; Analyse der potentiellen Käuferinnen und Käufer sind wichtige Bestandteile dieser vierten Phase der Nachfolgeregelung.

Gegenstand des **fünftens Schrittes** sind die Verhandlungen. Es müssen die Rollen der einzelnen Mitwirkenden klar definiert werden. Wer führt die Verhandlungen? Wenn die involvierte Fachperson die Verhandlungen führt, ist deren Verhandlungsmandat und deren Entscheidungskompetenzen klar zu definieren. Und auch der eigentlichen Verhandlungsstrategie kommt eine herausragende Bedeutung zu. Verhandlungen sind im Übrigen mit grosser Transparenz sowie mit grosser Fairness zu führen. Und sollten die potentiellen Vertragspartner in ihren Vorstellungen und Meinungen zu weit auseinanderliegen, so ist auch der klar zu begründende Abbruch der Verhandlungen ein wichtiger Teil des fünften Schrittes.

Das Erarbeiten der notwendigen Verträge ist Gegenstand des **sechsten Schrittes** des Nachfolgeregelungs-Prozesses. Neben den erforderlichen Übertragungsverträgen (u.a. Kaufvertrag) und den ergänzenden Vereinbarungen wie Arbeitsverträge, Mietverträge, Darlehensverträge oder Aktionärsbindungsverträge sind auch sog. «Steuer-Rulings» wesentlicher Teil der vertraglichen Nachfolgeregelung. Und der **siebte Schritt** ist dann die Umsetzung der Nachfolgeregelung. In dieser Phase erfolgt auch die Information der Anspruchsgruppen, wie Mitarbeitende, Kundschaft, Lieferantenfirmen, aktuelle Kapitalgeber, Behörden und der interessierten Öffentlichkeit.



Wir setzen Sie ins richtige Bild.

Wir sind Fricktal und mehr.

**FRICKTALER  
MEDIEN AG**

Baslerstrasse 10 | 4310 Rheinfelden | Tel. 061 835 00 50 | [info@fricktalermedien.ch](mailto:info@fricktalermedien.ch) | [www.fricktalermedien.ch](http://www.fricktalermedien.ch)



**WIESNER**  
Immobilien



**SCHÄTZUNG, BERATUNG  
UND VERKAUF**

**HEINZ WIESNER**

CH-4313 Möhlin

[hw@wiesner-immobilien.ch](mailto:hw@wiesner-immobilien.ch)

Ihr Immobilienmakler aus der Region  
079 578 66 66 | [wiesner-immobilien.ch](http://wiesner-immobilien.ch)



# Mehr als nur Schrott

Die Thommen Group expandiert kräftig



«Ich wurde früher als Sohn des Lumpensammlers betitelt, auch wenn meine Familie nie Lumpen gesammelt hat, sondern im Schrotthandel tätig war», sagt Tobias Thommen mit einem Lachen.

Foto: Valentin Zumsteg



Der Standort der Thommen AG sorgt in Kaiseraugst immer wieder für Diskussionen: Die Firma steht in engem Kontakt mit der Gemeinde.

Foto: zVg

Metallum für das internationale Handelsgeschäft und Inmark für den Elektronikschrott. Angaben zu Umsatz und Gewinn macht das Familienunternehmen nicht.

#### Mitarbeiterzahl mehr als verdoppelt

Als Tobias Thommen vor zehn Jahren CEO wurde, beschäftigte das Unternehmen 250 Mitarbeitende. Heute sind es insgesamt zwischen 600 und 700, gut 500 davon in der Schweiz. Am Hauptsitz in Kaiseraugst arbeiten rund 130 Leute. Durch die zahlreichen Übernahmen habe die Angebotspalette verbreitert werden können. Dieser Weg soll weitergegangen werden. «Wir wollen in der Schweiz weiterwachsen. Auch Zukäufen im nahen Ausland sind wir nicht abgeneigt, es muss aber zu uns passen», sagt Tobias Thommen mit Blick auf die Zukunft. Ein wichtiges Anliegen ist ihm das Lehrlingswesen, hier will das Unternehmen künftig rund 20 Lernende pro Jahr ausbilden. Zudem gibt es eine Thommen-Academy, wo die Mitarbeiter und Führungskräfte geschult werden.

Die Corona-Zeit hat das Unternehmen gut überstanden. Teilweise gab es zwar Kurzarbeit, doch die konnte an den meisten Standorten schnell wieder aufgehoben werden. Derzeit läuft die Wirtschaft rund, die Stahlpreise sind hoch.

Das ist allerdings nicht nur positiv: «Ich habe es fast lieber, wenn das Preisniveau nicht zu hoch ist. Dann müssen wir weniger Geld beim Einkauf in die Hand nehmen. Unsere Marge verändert sich nicht durch den Preis, sie bleibt gleich», sagt Thommen.

#### Diskussion um Standort Kaiseraugst

In Kaiseraugst ist der Recycling-Betrieb der Thommen AG mittlerweile umgeben von Wohnbauten, die in den letzten Jahren gebaut wurden. Das führt immer wieder zu Beschwerden, denn die Schrotterverarbeitung ist kein leises Geschäft. Deswegen gibt es seit Jahren die Forderung, dass die Thommen AG umgesiedelt wird. «Wir sind in engem Kontakt mit der Gemeinde. Wir haben vielleicht eine Lösung, aber wir sprechen da von einem Zeithorizont von fünf bis zehn Jahren», sagt Tobias Thommen dazu und ergänzt: «Es ist nicht einfach, einen neuen Standort zu finden – und es bedarf grosser Investitionen. Wenn man allein unsere Bodenplatte neu erstellen müsste, würde das fünf bis zehn Millionen Franken kosten.»

Recycling ist zwar populär, doch einen Recyclingbetrieb will kaum jemand in der Nachbarschaft haben.

Angefangen hat alles mit einem kleinen Schrotthandel in Basel und später in Kaiseraugst. Heute ist die Thommen Group eines der national führenden Recycling-Unternehmen mit fünfzehn Standorten in der Schweiz und zehn im Ausland.

Valentin Zumsteg

KAISERAUGST. Es läuft rund bei der Thommen Group: «Zu Beginn des Corona-Lockdowns im vergangenen Jahr haben viele Leute zuhause geräumt, da kam ganz viel Ware, vor allem im Elektronikschrott-Bereich, zusammen. Davon haben wir profitiert», sagt Geschäftsführer Tobias Thommen. Auch das aktuelle

Jahr entwickelt sich erfreulich. «Wir haben es nicht erwartet, aber 2021 ist bisher sehr gut gelaufen.»

#### Vom Arzt zum CEO

Recycling ist heute ein Trend und breit akzeptiert. Als Tobias Thommen aufgewachsen ist, war das noch anders. «Ich wurde früher als Sohn des Lumpensammlers betitelt, auch wenn meine Familie nie Lumpen gesammelt hat, sondern im Schrotthandel tätig war», sagt er mit einem Lachen. Der 57-Jährige, der mit seiner Familie in Binningen wohnt, hat ursprünglich Wirtschaft studiert und im elterlichen Betrieb mitgearbeitet. In den 1990er Jahren verliess er das Unternehmen, studierte Medizin und wurde Arzt. «Ich war idealistisch und wollte Menschenleben retten.» Rund 15 Jahre lang

hat er praktiziert, war daneben auch noch Yoga-Lehrer an der Migros-Klubschule in Basel. Als sein älterer Bruder überraschend verstarb, hat er 2011 die Geschäftsleitung der Thommen Group übernommen. «Ich habe das nicht aus Pflichtgefühl getan, es war mein Wunsch. Das Thema Recycling habe ich mit der Muttermilch aufgesogen, auch wenn früher noch niemand von Recycling sprach.»

Wer im Fricktal an Thommen denkt, hat meistens den Hauptsitz in Kaiseraugst im Auge. Doch die Thommen Group ist weit mehr als das: Insgesamt verfügt das Unternehmen über 15 Standorte in der Schweiz, sowie 10 in Belgien, China, Deutschland und Italien. In den vergangenen Jahren sind zahlreiche Firmen übernommen worden. Zur Gruppe gehören neben der Thommen AG die

**GEWERBE REGION**

**FRICK-LAUFENBURG**

geref.ch

**Geschenkgutscheine von GEWERBE REGION FRICK-LAUFENBURG**

**Das ideale Geschenk für jeden Anlass!**

Mit dem Kauf unserer Gutscheine unterstützen Sie zusätzlich das lokale Gewerbe!

**Lokal einkaufen & profitieren:**

- kurze Anfahrtswege
- persönliche Beratung
- Arbeitsplätze & Lehrstellen in der Region!

Ein Geschenkgutschein von GEWERBE REGION FRICK-LAUFENBURG – daran haben garantiert alle Freude! Die Gutscheine können bei **mehr als 180 Geschäften und Dienstleistern in den Regionen Frick und Laufenburg eingelöst werden.**

Gutscheine können an folgenden **Verkaufsstellen** gekauft werden: Frick: Raiffeisenbank Regio Frick, Bäckerei Kunz, Coop-Kiosk, Migros-Kundendienst. Gipf-Oberfrick: Hinden Eisenwaren, Bäckerei Kunz. Laufenburg: Leuenberger AG, Whirlpool- & Pflanzenwelt.

**verkauf-dienstleistungen.ch**



ERNE



Maurer-Lernende beim Einpassen der Deckenschalung bei einem Wohnhaus-Neubau in Gipf-Oberfrick.

## «Lernende bedeuten unsere Zukunft»

### Dieter Kern ist Lehrlingsbeauftragter Hoch- und Tiefbau bei der ERNE AG Bauunternehmung

Die aktive Nachwuchsförderung liegt der Firma ERNE AG Bauunternehmung am Herzen. Im Betrieb sind seit Jahrzehnten immer rund 50 Lernende in Ausbildung.

Dieter Kern weiss, wovon er spricht, wenn er sich mit seinen Lernenden hinsetzt und sie einerseits in beruflichen, aber auch in schulischen Themen unterstützt. Er absolvierte eine Lehre als Maurer und schloss später die Polierschule ab. Er weiss, wie wichtig es ist, dass man sich schon in der Lehre im Betrieb wohlfühlt und optimal auf das Qualifikationsverfahren und das spätere Berufsleben vorbereitet wird. Weil die erfolgreiche Lehrlingsausbildung mit dem Ziel der aktiven Förderung des Berufs-

nachwuchses den ERNE-Firmenverantwortlichen am Herzen liegt, schufen sie die neue Stelle «Lehrlingsbeauftragter für Hoch- und Tiefbau», welche Dieter Kern seit Januar 2021 bekleidet.

Auf das ganze Unternehmen bezogen sind es 15 bis 20 Lernende, die pro Jahr in 13 verschiedenen Berufen anfangen, respektive abschliessen. Entsprechend sind es insgesamt immer rund 50 junge Leute, die bei ERNE in Ausbildung sind. Als Lehrlingsbeauftragter Hoch- und Tiefbau ist Dieter Kern für die Lernenden in den Berufen Maurer/in EFZ (dreijährige Lehre), Baupraktiker/in EBA (zweijährige Lehre), Strassenbauer/in EFZ (dreijährige Lehre) und Strassenbaupraktiker/in EBA (zweijährige Lehre) zuständig. In diesen Berufen sind bei der ERNE AG Bauunternehmung derzeit 27 Lernende in Ausbildung.

#### Das Feuer entfachen

Dieter Kerns grosse Motivation ist es, bei den jungen Nachwuchsleuten das Feuer für ihren Beruf zu entfachen. «Ich möchte, dass sie in ihrem Job «richtig ankommen», sagt er. Er ist sicher, dass Lernende, die sich wohlfühlen, automatisch eine bessere Leistung bringen. Somit komme der Erfolg und schliesslich auch die Bestätigung.

«Die Lernenden sind unsere Zukunft», ist Kern überzeugt. Um sie optimal auf den Berufs-

abschluss und auch auf spätere Berufsleben vorzubereiten, hat sich die ERNE AG Bauunternehmung einiges einfallen lassen. So gab es beispielsweise in diesem Jahr für die Maurerlernenden in Gipf-Oberfrick und für die Strassenbaulernenden in Bad Zurzach eine Lehrlingsbaustelle. Dort erledigten die Lernenden alle Arbeiten selber, von der Arbeitsvorbereitung, über die Materialbestellung bis hin zur Ausführung. Bei Fragen stand ihnen ein Polier zur Seite. Auch wurden für Maurer und Strassenbauer Trainingscenter gestaltet. Dort haben die angehenden Berufsleute Gelegenheit, neu erlernte Techniken, wie beispielsweise Verputze, Pflästerungen, aber auch ganze Objekte, zu üben, bis sie sitzen.

Dieter Kern unterstützt seine Schützlinge nicht nur im Trainingscenter oder besucht sie auf den Baustellen, sondern er führt mit ihnen auch regelmässig Lehrlingssitzungen durch und gibt, wo nötig, Nachhilfeunterricht. «Wir setzen alles daran, dass jede/r Lernende, der das mit eigenem Willen und Engagement auch möchte, sein/ihr Qualifikationsverfahren besteht», erklärt Dieter Kern.

Der Lehrlingsbeauftragte erwähnt die wertvolle Unterstützung, welche die Lernenden ebenfalls durch die Bauarbeiterinnen und Bauarbeiter sowie durch die Baukader auf den Baustellen erfahren. «Nur,



Strassenbau-Lernende beim Anzeichnen auf der Baustelle Ostumfahrung Bad Zurzach.

weil auch sie die Verantwortung im Umgang mit den Auszubildenden wahrnehmen und ihr Wissen und ihre «Kniffe» weitergeben, können unsere Lernenden soviel profitieren und werden mit jedem Tag besser.» Nur durch das Zusammenspiel aller Beteiligten, auch des gesamten Teams und der Aus- und Weiterbildungsverantwortlichen, funktioniert die Ausbildung und die Integration der Lernenden.

Auch nach dem Abschluss bietet das Unternehmen den jungen Berufsleuten viele Möglichkeiten. «Wir sind so breit aufgestellt in unserer Gruppe, dass wir für jeden Lehrabgänger, der bei uns bleiben will, eine passende Stelle finden», erklärt Dieter Kern. Er ist überzeugt, dass ehemalige Lernen-

de viel zum Erfolg einer Firma beitragen. «Sie wissen, wie der Betrieb funktioniert.» Und alle Verantwortlichen, die heute die Geschäftsleitung bilden, sowie viele Mitarbeitende in unterschiedlichen Kaderpositionen haben ihren Beruf auch einmal von der Pike auf gelernt. «Wenn sich ein Lernender für uns entscheidet und sich einsetzt, ist es möglich, alle Karrierestufen zu durchlaufen», betont Dieter Kern.

**ERNE AG**  
**Bauunternehmung**  
 Baslerstrasse 5 | 5080 Laufenburg  
 Tel. 062 869 43 00  
[www.erne.ch](http://www.erne.ch)  
[aus-weiterbildung@erne.ch](mailto:aus-weiterbildung@erne.ch)



Seine Motivation ist, bei den jungen Nachwuchsleuten das Feuer für ihren Beruf zu entfachen: Dieter Kern, Lehrlingsbeauftragter für Hoch- und Tiefbau.

ERNE



# «Wir müssen unbedingt junge Leute ausbilden»

Interview mit dem Metallbau-Unternehmer Roman Schnetzler



Roman Schnetzler schätzt es, wenn die Mitarbeiter selber Ideen einbringen.

Foto: Bernadette Zaniolo

Roman Schnetzler führt die Schnetzler Metallbau AG in Laufenburg in vierter Generation. Die NFZ sprach mit ihm über die Nachfolgeregelung, die Auswirkungen der Pandemie und den Fachkräftemangel.

Bernadette Zaniolo

**NFZ: Herr Schnetzler, Sie haben 2017 den Betrieb in vierter Generation übernommen. Wie haben Sie die Übergabe erlebt?**  
**Roman Schnetzler:** (lacht). Es war ein emotionaler Moment, im Sinne von bewegend. Auf der einen Seite das Loslassen seitens meines Vaters und auf der anderen Seite der Druck, der auf mich zukam. Doch es braucht wohl Druck, um weiter erfolgreich zu sein. Und es war sicher ein einfacherer Weg, wenn man die Nachfolge innerhalb der Familie regeln kann. Bei uns vom Vater zum Sohn. Ziel war es, dass auch über die Pensionierung hinaus eine Win-Win-Situation besteht.

**Damit haben Sie auch eine grosse Verantwortung übernommen.**

**Fiel Ihnen der Entscheid leicht?**

Der Entscheid fiel ja schon früher. Das was ich tue, ist meine Leidenschaft. Im Namen der Familie Lösungen zu finden. Der Kunde soll Freude haben. Wir haben seit Jahren gute Kunden und Mitarbeiter, das verpflichtet auch.

Vieles sind langjährige Arbeitskollegen, mit denen ich gerne zusammenarbeite und die sich auch einsetzen.

**Was ist aus Ihrer Sicht wichtig bei der Nachfolgeregelung?**

Sich Zeit nehmen und die Planung auch früh genug angehen. Rechtliche und finanzielle Sachen müssen früh aufgegleist werden. Bei uns konnten wir dies einfach halten. Meinem Vater war es wichtig, dass es Plus/Minus in seinem Sinn weitergeht. Er sagte, es sei nicht entscheidend, was er möchte, sondern was für den Nachfolger, das Unternehmen und damit verbunden die Belegschaft mit ihren Familien im Hintergrund das Beste sei.

**Wie hat sich die Pandemie auf Ihr Unternehmen ausgewirkt?**

Schwankende Rohstoffpreise hatten wir schon immer. Wir erlebten es jetzt nicht als schlimm. Wir arbeiten zur Hauptsache mit Stahl, Glas, Aluminium und Kunststoff. Die meisten Kunden haben es verstanden und akzeptiert, wenn sich etwas änderte. Es ist wichtig, dass man die Kunden rechtzeitig informiert. Die Pandemie merken wir eher im mentalen und gesundheitlichen Bereich. Die Leute können nicht mehr einfach in die Ferien, Firmenausflüge sind nicht mehr möglich. Auch das Feierabendbier fehlt. Auch das Thema Impfen drückt auf die Psyche. Nur wenige Kunden haben ihre Investitionen aufgeschoben oder abgesagt. Vielleicht müssen wir aber noch mit Spätfolgen rechnen.

**Ist während der Pandemie die Nachfrage nach gewissen Produkten gestiegen?**

Während dem Lockdown und der Homeoffice-Zeit war die Nachfrage nach Verglasungen, heisst mehr Licht in den Räumen, gross. Vor allem von Personen in

beruflich höheren Positionen. Die Sanierung sollte dann natürlich «sofort» sein. Gewerbliche Kunden haben die Investitionen eher aufgeschoben. Alles ist hektisch geworden. Ein Wintergarten ist eine Investition in die Zukunft. Er ist ein Ort, wohin man sich gerne zurückzieht und beispielsweise ein Buch liest.

**Wie erleben Sie die Grenznahe beziehungsweise die Konkurrenz aus dem nahen Ausland?**

Das belastet mich nicht gross. Der Schweizer hat ein anderes Qualitätsbewusstsein. Und wir wollen auch, dass der Kunde zu uns passt. Wir setzen auf ein gutes Preis-/Leistungsverhältnis. Ich höre fast nie, dass wir teurer sind. Die Kunden schätzen unsere Erfahrung und den Service.

**In Ihrem Unternehmen arbeiten alles ausgebildete Fachkräfte wie Konstrukteure und Metallbauer. Spüren Sie einen Fachkräftemangel?**

Ja, sicher. Deshalb ist es wichtig, die Arbeitsabläufe zu optimieren und Fachleute «anzulocken». Man findet nicht einfach Leute aus der Region. Wir haben auch Mitarbeiter, die aus dem Baselland kommen. Wenn sie dann noch den Wohnort nach Laufenburg verlagern, dann ist dies auch ein Zeichen des Wohlfühlens. Die Arbeit bei uns ist vielseitig. Wir haben keine Serienanfertigungen, das macht die Firma auch für Mitarbeiter attraktiv. Wir bieten auch die Möglichkeit für Umschulungen. Und wir müssen unbedingt junge Leute ausbilden, sie behalten und fördern. Diese Menschen müssen wir aber auch auf ihren Kommunikationskanälen abholen.

**Wo liegen die Stärken Ihres Unternehmens?**

In der Vielseitigkeit und einem Optimum an Qualität. Vom Aluminiumbau bis zur Schlosser-Manufaktur stemmen wir kleinere und grössere Projekte. Wir bieten eine gute Qualität und viel Erfahrung, bis zur Problemlösung und dem Servicemonteur. Zuverlässigkeit ist uns sehr wichtig. Was abgemacht ist, gilt es einzuhalten. Wir sind bestrebt, uns zu verbessern und aus Fehlern zu lernen.

**Was tun Sie, um gute Arbeitskräfte zu haben?**

Es finden laufend interne und externe Schulungen statt. Eigenmotivation hat bei uns einen hohen Stellenwert. Ich schätze

es, wenn die Kaderleute Ideen einbringen und diese dann auch selber umsetzen. Wir bieten aber auch sehr viel Flexibilität, etwa bei der Ferienplanung oder der Arbeitszeit. Wichtig sind motivierte Mitarbeiter. Es ist schön zu erleben, wenn Mitarbeiter von sich aus ihre Ferien verschieben, damit ein Auftrag termingerecht abgewickelt werden kann.

**Gesundheit ist unser höchstes Gut.**

**Was tun Sie persönlich, damit Sie gesund und fit bleiben?**

Wenn es auf der Arbeit gut läuft, dann bin ich zufrieden und dies gibt mir Antrieb. Eine gute Arbeitsverteilung ist wichtig. Gute Planung sorgt für weniger Stress. Ich sage auch mal Nein. Mit der Familie und Freunden etwas zu unternehmen, tut gut. Sportlich bin ich vielseitig aktiv, unter anderem mit Biken und Skifahren.

**Und für Ihre 18 Mitarbeiter?**

Wir bieten Unterstützung etwa beim Fitness-Abo. Die Arbeitszeiten sollen möglichst eingehalten werden. Auch bei der Gesundheit setzen wir auf Eigeninitiative und -verantwortung. Am Arbeitsplatz stehen Wasser und Früchte zur Verfügung. Manchmal hilft aber auch eine Schokolade. Im Team merkt man, wenn bei jemandem etwas nicht stimmt.

**Was erwarten Sie im 2022 für Ihr Unternehmen?**

Weiterhin spannende Projekte und gesunde und motivierte Mitarbeiter sowie hoffentlich stabile Verhältnisse in unserem Umfeld. Frühzeitige Planung von Projekten, damit weniger Druck bei den verschiedenen Akteuren entsteht. Und Marktpreise, die sich stabilisieren.

**Und für die Fricktaler Gewerbe-Entwicklung?**

Ein Bekenntnis zur Region bei Auftragsvergaben. Sehr innovative Unternehmen in der Region, dass es weiterhin gut läuft und wir genügend Fachkräfte haben.

*Roman Schnetzler ist seit 2017 Geschäftsführer und Inhaber der Schnetzler Metallbau AG in Laufenburg.*

*Der diplomierte Techniker HF Metallbau ist 34-jährig und Vater von zwei Kindern.*

*Das Unternehmen beschäftigt 18 Mitarbeiter, davon 1 Lehrling als Metallbaukonstrukteur im technischen Büro.*



Was morgen zählt

Wenn Ihre Zukunft ein Zuhause hat.

 BLKB



# Salina Rehaklinik - Das kleine Juwel am Rhein

Mit ihren knapp 40 Betten gehört die Privatklinik für muskuloskeletale Rehabilitation im Parkresort Rheinfelden eher zu den kleineren ihrer Gattung. Umso grösser werden hier die individuelle Betreuung, der medizinische Anspruch sowie das persönliche Wohlbefinden der Patientinnen und Patienten geschrieben.

Eingebettet in das Park-Hotel am Rhein, erwarten die Patienten der Salina Rehaklinik helle Ein- und Zweibettzimmer mit Sicht auf den Rhein oder den Park. Eine private Atmosphäre, der 4-Sterne-Komfort und nicht zuletzt die wohlthuende Umgebung mit der direkten Anbindung an die Wellness-Welt sole uno und die übrigen Einrichtungen des Parkresorts Rheinfelden tragen hier zu einer schnellen Genesung bei.

Die Salina Rehaklinik setzt in ihrem Behandlungskonzept auf einen ganzheitlich medizinischen Ansatz zur Rehabilitation von Erkrankungen des Stütz- und Bewegungsapparates. Behandelt werden degenerative und entzündliche rheumatische Erkrankungen genauso wie Traumafolgen, chronische Schmerzzustände und Rückenleiden. Auch nach operativen Eingriffen, z.B. an Gelenken oder der Wirbelsäule, ist eine Rehabilitation oft sinnvoll. Im Rahmen einer umfassenden medizinischen Betreuung arbeiten hier spezialisierte Ärzte aus verschiedenen Fachgebieten wie Orthopädie, Rheumatologie, Physikalische Medizin und Innere Medizin Hand in Hand mit einem Therapieteam und Pflegefachpersonal. Die Komplementärmedizin kommt im Bedarfsfall ergänzend zum Einsatz. Ein individuell abgestimmtes Therapiekonzept zielt darauf ab, Funktionsfähigkeit und Belastbarkeit der Patienten wiederherzustellen und ihnen so mit grösstmöglicher Selbstständigkeit eine baldige Rückkehr in das gewohnte Umfeld zu ermöglichen. Präzise Diagnostik und interprofessionell definierte Rehabilitationsvorgaben bilden dabei die Basis. Eine kontinuierliche, hochwertige Dienstleistungsqualität wird über eine Bezugsperson sowohl in der Pflege wie auch in der Therapie sichergestellt. So kann ein optimaler Behandlungserfolg erzielt werden.



Wassertherapie als Teil des Reha-Programms



Die Salina Rehaklinik - Kompetenz und Komfort am Ufer des Rheins

**Frau V. aus Basel war nach einer Fussoperation zur Rehabilitation in der Salina Rehaklinik. Das Interview wurde während ihres Aufenthalts am 15.09.2021 geführt.**

**Welche Fortschritte haben Sie bis heute gemacht und wie sind Ihre Ziele?**

**Frau V:** An Gehstöcken lege ich bereits grössere Strecken selbstständig zurück. Die nächtlichen Arthrose-Schmerzen sind nahezu verschwunden. Dies ist schon ein Riesengewinn. Mein Ziel ist es, am Ende der Rehabilitation meinen Alltag ohne fremde Hilfe bewältigen zu können und wieder aktiv am sozialen Leben teilnehmen zu können. Ein sehr motivierender Gedanke, aus dem ich viel Kraft beziehe, ist, mit meinen Freundinnen in absehbarer Zukunft eine kleine Reise nach München zu machen.

**Welche Unterstützung schätzen Sie in Ihrer jetzigen Situation ganz besonders?**

**Frau V:** Neben der medizinischen ist es besonders die emotionale Unterstützung durch das pflegende Personal, die in solch einer Lebenssituation so wichtig ist. Ein geschenktes Lächeln, die freund-

liche und liebevolle Zuwendung geben mir die Unterstützung zur Genesung. Auch die ganzheitliche Herangehensweise der Therapeuten bei den täglichen intensiven Behandlungen ist wunderbar. Jeder ist gut über deinen Gesundheitszustand informiert und alle im Haus kennen deinen Namen; das habe ich so noch nie erlebt.

**Was würden Sie anderen Patienten, die eine stationäre Reha machen müssen, über unser Haus vermitteln?**

**Frau V:** Es herrscht hier kein Spitalcharakter, sondern eine Wohlfühlatmosphäre, ein bisschen wie Zuhause. Das Essen ist sehr gut. Ein wunderschöner Ort mit einer so naturnahen Umgebung, dem Rhein und dem tollen Park. Hier muss man einfach gesund werden!



Physiotherapie mit einer Bezugstherapeutin



Ergänzende, komplementärmedizinische Behandlung

**Ein effizientes Netzwerk für die Gesundheit.**

Die Salina ist das Kompetenzzentrum in der Nordwestschweiz für Prävention, Behandlung und Rehabilitation des Stütz- und Bewegungsapparates. Neben der Salina Rehaklinik für stationäre muskuloskeletale Rehabilitation werden auch Kuren im Park-Hotel am Rhein\*\*\*\* angeboten. Das breite, ambulante Leistungsspektrum im Parkresort Rheinfelden wird durch ein interdisziplinär arbeitendes Schmerz- und Rücken-zentrum und medizinische Angebote an weiteren Standorten im Fricktal ergänzt. Die Salina ist ISO-zertifiziert und Mitglied von SW!SS Reha.

**Weitere Informationen: T +41 836 66 66 oder [salina-reha.ch/rehaklinik](http://salina-reha.ch/rehaklinik)**

 **salina**  
Rehaklinik Fachärzte Therapien  
im Parkresort Rheinfelden

PUBLIREPORTAGE

## Machen Sie den Ruhestand zur besten Zeit Ihres Lebens.

Die Zeit vergeht rasend schnell. Eben erst die 30 gefeiert, schon blickt man auf 40, 50 oder 60 Jahre seines Lebens zurück. Mit einer frühzeitigen Planung sorgen Sie dafür, dass Sie auch im Alter den gewohnten Lebensstandard halten können. Von den ersten Ideen bis zum konkreten Plan, wir begleiten Sie durch alle Stationen der Pensionsplanung.

Gerne zeigen wir Ihnen auf:

- wie Sie Ihre persönliche Wünsche, Pläne und Ziele erreichen können
- wie sich Ihr Einkommen nach der Pensionierung zusammensetzt
- wie sich Ihr Vermögen entwickelt
- ob eine Amortisation Ihrer Hypothek sinnvoll ist
- ob eine frühzeitige Pensionierung denkbar ist
- welche Auswirkungen der Bezug einer Pensionskassenrente bzw. eines Pensionskassenbezugs hat
- auf welche Staffelung Sie bei der Auszahlung von Vorsorgeleistungen achten sollten
- welche Steueroptimierungsmöglichkeiten realisierbar sind
- welche Entscheidungen wann getroffen werden müssen

Je früher Sie wichtige Entscheidungen zu Ihrer Pension treffen, desto entspannter wird Ihr dritter Lebensabschnitt – denn eine gute Planung ist die halbe Miete.

Unser Ziel ist es, eine individuell auf Sie zugeschnittene Lösung zu finden. Dazu analysieren wir zunächst Ihre Finanzlage, sprechen über Ihre Bedürfnisse und ermitteln Ihre voraussichtlichen Ausgaben. Aus diesen Angaben entwerfen wir verschiedene in Frage kommende Lösungsstrategien. Unsere Kundenberater von der Raiffeisenbank Wegenstettertal unterstützen Sie gerne dabei, die passende Lösung auszuwählen, und gestalten anschliessend einen Massnahmenplan zu deren Umsetzung.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch. Ganz nach unserem Motto: «Im Tal, fürs Tal.»

Tobias Catalano, Direktwahl 061 855 90 33  
Leiter Kreditberatung und Mitglied der Bankleitung



Tobias Catalano (Leiter Kreditberatung und Mitglied der Bankleitung) und Markus Haefliger (Vorsitzender der Bankleitung).

**Raiffeisenbank Wegenstettertal Genossenschaft**

Haldengasse 1 | 4314 Zeiningen | Tel. +41 61 855 90 20

[wegenstettertal@raiffeisen.ch](mailto:wegenstettertal@raiffeisen.ch) | [www.raiffeisenbank.ch/wegenstettertal](http://www.raiffeisenbank.ch/wegenstettertal)

**RAIFFEISEN**  
**WEGENSTETTERTAL**  
*Im Tal, fürs Tal.*



# «Mein Führungsstil ist ein wenig konservativ»

Mit dem Apotheker Markus Kasper im Gespräch



«Diese Anspruchshaltung, dass man gar nie krank ist»: Markus Kasper.

Foto: Ronny Wittenwiler

Im Oktober 1981 wurde in Möhlin die Oberdorf-Apotheke gegründet. Vierzig Jahre später spricht die NFZ mit Inhaber Markus Kasper über sichere Roboter, die Zukunft und den hohen Preis der Gesundheit.

Ronny Wittenwiler

**NFZ: Markus Kasper, wieviel Prozent Unternehmer steckt in Ihnen?**

**Markus Kasper:** Mittlerweile sind es zwanzig, dreissig Prozent. Das Unternehmertum musste ich mir zuerst aneignen. Am Anfang war ich purer Apotheker.

**Aus unternehmerischer Sicht: Was war der grundlegendste Wandel in fast vierzig Jahren?**

Die Digitalisierung in all ihren Facetten. Als ich begonnen hatte, musste ich jede zweite Woche während des Notfalldienstes neben dem Telefon sitzen, weil es noch nicht schnurlos war.

**Heute müssen Sie nicht einmal mehr das Medikament aus der Schublade holen. Das macht ein Roboter.**

Der Roboter ist aus verschiedenen Gründen eine gute Sache. Vorausgesetzt, du gibst das Rezept korrekt ein, bringt er stets die richtigen Medikamente. Das erhöht die Sicherheit. Ein solcher Kommissionier-Automat arbeitet zudem nach einem Verfalldatensystem: *first in, first out*. Ein

Roboter statt Zugschubladen ist auch platzsparend.

**Trägt Digitalisierung zu einem besseren Leben bei?**

Vom vermehrten Wissen, das durch Digitalisierung ganz einfach abzurufen ist, profitiert der Mensch. Gerade auch bei sicherheitsrelevanten Dingen: Wenn bei uns auf dem Bildschirm beispielsweise die Interaktion von Medikamenten aufgezeigt wird, lassen sich Fehler verhindern. Jede Medaille hat aber zwei Seiten.

**Erzählen Sie.**

Willst du als Unternehmer die Digitalisierung konsequent mitmachen, frisst sie auch viel Zeit. Die Pflege einer guten Webseite, die Bewirtschaftung deiner

Kanäle in den sozialen Medien – andere machen sowas gerne. Ich würde diese Zeit lieber für anderes nutzen. Die Digitalisierung ist uferlos, du kannst beliebig in sie investieren, aber du musst dich fokussieren auf die wichtigen Dinge.

**Was tut ein Apotheker für die Gesundheit seiner Mitarbeiter?**

Da wir ein ziemlich grosses Team sind, können wir jeweils jedem fast eine halbe Stunde Pause morgens und eine halbe Stunde nachmittags gönnen. Genügend Ferien und genügend Pausen zwischen der Arbeit sind wichtig für die Erholung. Für mich sind Arbeitsklima und Arbeitszufriedenheit zudem matchentscheidend.

**Wie ist Ihr Führungsstil?**

Ein wenig konservativ (*lacht*).

**Das heisst?**

Obschon ich das immer wieder hinterfrage, bin ich mit den Pharma-Assistentinnen per Sie. Ich habe als Chef eine gewisse Distanz, glaube aber, dass ich gleichzeitig auch grosszügig bin. Ich versuche, Wünsche möglichst breit berücksichtigen zu können. Es ist eine Mischung zwischen Autorität und Kulanz.

**In Ihrer Jubiläumsbroschüre steht, dass man auch die nächsten vierzig Jahre noch für Kunden da sein wolle.**

Ich wäre dann über einhundert Jahre alt. Eine interne Nachfolgelösung ist vorgesehen in den nächsten ein bis zwei Jahren. Ich will die Apotheke nicht an eine Kette verkaufen. Ich fand das damals auch toll, als junger Apotheker selbst Entscheide zu treffen und nicht von einem Konzern gesteuert zu sein.

**Sie sind jetzt 66. Sie scheinen sich ordentlich gehalten zu haben.**

Das sind unsere Hausmittelchen (*lacht*).

**Heute gibt es für alles ein Mittelchen.**

Wir haben eine völlig übertriebene Medizin. Das Gesundheitswesen müsste nicht derart teuer sein. Es ist derart teuer, weil die Leute alles Mögliche wollen. Das stört mich.

**Sagen Sie als Apotheker, der die Medikamente verkauft?**

Sage ich als Apotheker! Eine Grippe oder eine Prellung behandle ich mit *nichts*. Ich weiss dann einfach, dass das jetzt halt ein paar Tage dauert. Oder wenn ich das Gefühl habe, ein Kunde braucht nichts, rate ich auch mal dazu, ein paar Tage zu warten und dann die Situation neu zu beurteilen.

**Dass es für jedes Wehwehchen ein Mittel gibt: Ein Ausdruck davon, dass es uns zu gut geht?**

Es existiert einfach diese Anspruchshaltung, dass man gar nie krank ist. Man will alles auf Knopfdruck erzwingen und immer fit und fröhlich und gesund sein – obschon man auch mal sagen muss: *Jetzt bin ich halt einfach krank und steige ein paar Tage aus*. Als Apotheker musst du dem Kunden stets etwas geben, das sofort den Erfolg bringt und ihn eine Stunde später wieder gesund macht. Sonst bist du der Versager.

**Müssen wir wieder lernen zu akzeptieren?**

Ich finde: ja. Es geht darum, dass man als Mensch gewisse Dinge auch akzeptieren kann, ohne deswegen gleich unglücklich zu sein.

## 40 Jahre Oberdorf-Apotheke

MÖHLIN. Im Oktober 1981 wurde die Oberdorf-Apotheke gegründet. Im Jahr 1985, eben erst das abgeschlossene Pharmaziestudium mit Doktorat an der Uni Bern in der Tasche, übernahm Markus Kasper den Betrieb. Der vermittelnde Treuhänder gab ihm eine Nacht, um über den Entscheid zu schlafen. Kasper, aufgewachsen in Zofingen, kannte zwar den Aargau richtig gut, «über Möhlin aber wusste ich so gut wie gar nichts. Ich dachte einfach: Das machst du jetzt.» Heute, 36 Jahre später, sagt Markus Kasper: «Ich würde es wieder so machen.» (rw)

Schule trifft Wirtschaft

## Mit einer Berufslehre in die Zukunft!

Mit verschiedenen Aktionen und Veranstaltungen zum Thema Schule-Berufslehre fördern wir – die lokalen Gewerbevereine – den Austausch zwischen Vertretern von Schule und Wirtschaft.

**Für den Berufsnachwuchs und attraktive Ausbildungsplätze in der Region Frick-Laufenburg.**

GEWERBE REGION  
FRICK-LAUFENBURG

geref.ch

GEWERBE  
Regio  
Laufenburg

gewerbe-regio-laufenburg.ch

GEWERBEVEREIN  
GVS  
STAFFELEGGTAL

gvstaffeleggtal.ch

GEWERBE | GMS  
Gansingen - Mettauertal - Schwaderloch

gvms.ch



## Birchmeier-Lernende im Einsatz für die Natur



Die Birchmeier Gruppe bildet jährlich rund 35 Lernende in acht verschiedenen Berufen aus.

Idyllisch zwischen Meiringen und der Grossen Scheidegg gelegen, ist das Naturfreundehaus Reutspierre der ideale Startpunkt für Naturerlebnisse und Touren aller Art. Leider wurde die Anfahrt aber zunehmend schwieriger, da die Fahrspur der Zufahrtsstrasse laufend tiefer wurde. Für die Betreiberin des Naturfreundehauses eine grosse Sorge, da sie die Strasse allein unmöglich sanieren konnte. Die perfekte Aufgabe aber für die Lernenden der Birchmeier Gruppe, die im jährlichen Herbstlager, jeweils für die Schweizer Berghilfe im Einsatz stehen.

Der Auftrag lautete, die Strasse ökologisch und kostengünstig wiederherzustellen. Gemeinsam wurde entschieden, den bestehenden Mergel abzutragen, mit Rasengittersteinen eine neue Fahrspur zu verlegen und diese mit Beton zu befestigen. Zwischen den Rasengittersteinen wurde die Strasse mit Mergel aus der Region aufgefüllt. Als Nebenprojekt haben die Nachwuchsfachkräfte für den Kräutergarten des Hauses eine Natursteinmauer erstellt.

Manuel Hegi, der seine Ausbildung als Verkehrswegebauer bei der Birchmeier Gruppe absolviert hat und heute als Bauführer und Berufsbildner im Unternehmen tätig ist, zeigt sich im Rückblick begeistert: «Wir hatten viel Spass dabei, abseits vom Baustellenalltag für einmal alle gemeinsam an einem Projekt zu arbeiten und die Abende zusammen zu geniessen», so Hegi, «der Teamgeist ist seit dem Lager noch besser und wir freuen uns schon auf das nächste Jahr». Einziger Wermutstropfen: entsprechend der Jahreszeit war es auf der Höhe von 1310 Metern bereits kalt und regnerisch, weshalb das Herbstlager in den Bergen künftig vielleicht zum Sommerlager wird. Am Abend war es aber auch in diesem Jahr bei gutem Essen in geselliger Runde, warm und gemütlich. Das Highlight: die spontan inszenierte Stubete, bei der Polier Igor Grasic mit der Handorgel für Stimmung sorgte.



Im jährlichen Herbstlager lernen sich die Lernenden besser kennen und stärken mit gemeinsamen Projekten und geselligen Abenden ihren Teamgeist.

**Möchtest Du den Weg mit Birchmeier gehen? An unserem Standort in Wallbach bieten wir Schnuppertage und Lehrstellen für die Berufe Maurer/-in EFZ und Baupraktiker/-in EBA an.**

**Alle Informationen dazu unter [birchmeier-bildet.ch](http://birchmeier-bildet.ch).**

**BIRCHMEIER**



Jetzt anmelden!

**Gewappnet für jede Situation**  
Nachlassplanungs-Anlass am 18. November 2021

Leben heisst, die Gegenwart zu gestalten und zu geniessen. Trotzdem sollten Gedanken an die Zukunft nicht verdrängt werden – auch nicht für den eigenen Todesfall. Denken Sie frühzeitig an die Nachlassplanung und informieren Sie sich an unserem Anlass

**Datum:** 18. November 2021  
**Zeit:** 18.30 Uhr  
**Referent:** Patrick Wolf Jurist, Associate Senior Erbschaftsberater  
**Ort:** Salmenpark in Rheinfelden

Anmeldung unter 061 855 46 75 oder [raiffeisen.ch/moehlin/anlaesse](http://raiffeisen.ch/moehlin/anlaesse)

Die Raiffeisenbank Möhlin freut sich über Ihre Teilnahme. Bitte beachten Sie, dass am Anlass die 3G-Regel gilt.

Raiffeisenbank Möhlin  
[www.raiffeisen.ch/moehlin](http://www.raiffeisen.ch/moehlin)  
[moehlin@raiffeisen.ch](mailto:moehlin@raiffeisen.ch)  
061 855 46 46

**RAIFFEISEN**

**AUCH FÜR MICH  
DAS FRICKTAL  
DAS ABO – DIE NFZ**

Wir sind Fricktal.

**NEUE FRICKTALER ZEITUNG**







**MAHRER TREUHAND AG**

Hauptstrasse 22 | 4313 Möhlin

Telefon 061 855 91 55

[www.mahrer-treuhand.ch](http://www.mahrer-treuhand.ch)

-  **Finanzbuchhaltungen**
-  **Lohnbuchhaltungen**
-  **Steuererklärungen**
-  **Revisionen**



**Martin Jeck**