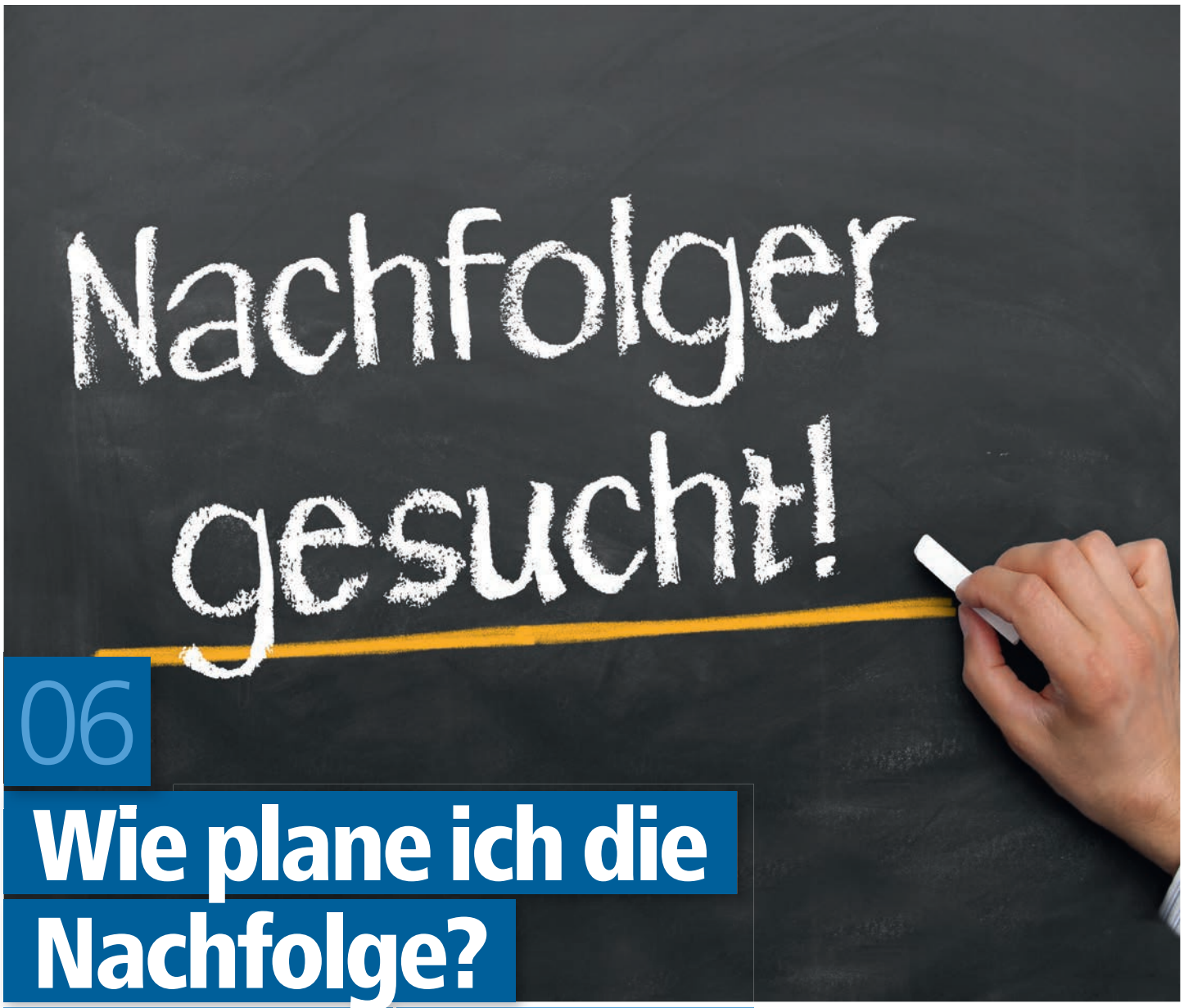
KMU

Juni 2019

KGL
KMU- und
Gewerbeverband
Kanton Luzern



06
Wie plane ich die Nachfolge?

14
Mehr Gewalt in Firmen: Was tun?

16
Rontaler Gewerbler feiern Jubiläum

22
Wie kann ich sparen beim Heizungsersatz?

kompetent. diskret. persönlich.

Ihre Spezialisten für Finanz- und Vorsorgeplanung

Treuhand Immobilien
truvag

Philipp Riedweg, dipl. KMU-Finanzexperte, Betriebsökonom FH, MAS Bank Management
Urs Lüdi, Rechtsanwalt, Inh. Notariatspatent, Master of Law
Paula Zemp-Wermelinger, Inh. Gemeindeschreiberpatent, FA für luz. Steuerfachleute
Manuel Habermacher, Finanzplaner FA

Treuhand
- Rechnungswesen / Lohn
- Steuern / Recht / Vorsorge
- Unternehmensentwicklung

Immobilien
- Bewirtschaftung
- Vermarktung
- Beratung / Bewertung

Die grösste Stärke unseres Unternehmens liegt in der Vernetzung von Kompetenzen. Sie erhalten dadurch umfassende Beratung aus einer Hand. Dank eingespielten Schnittstellen unter unseren Fachspezialisten profitieren Sie von effizienten und fundierten Lösungen.

Nutzen Sie unsere erfahrenen, leistungsfähigen Teams in Sursee, Luzern, Reiden und Willisau.

Telefon 041 818 77 77 | www.truvag.ch

KMU

EDITORIAL

Vorsorge macht Sorgen

Erschreckend viele Gewerbler leben bezüglich Rente nach dem Prinzip Hoffnung. Sie erachten den Wert Ihres Unternehmens als ihre eigentliche Altersvorsorge. Allerdings: Der Verkauf erweist sich oft als schwierig. Die eigenen Kinder sind vielfach nicht interessiert an der Übernahme. Die neue Generation möchte nämlich lieber eine klare Trennung zwischen Beruf und Privatleben. Statt auch am Abend und am Samstag Kunden nachzuhecheln, haben sie lieber eine garantierte Wochenarbeitszeit mit Fixlohn. Und das am liebsten bei einem flexiblen 80-Prozent-Pensum und der Möglichkeit von unbezahltem Urlaub für lange Weltreisen. Der Verkauf an Dritte ist oft noch schwieriger. Viele Gewerbler haben zwar einen anständigen Lohn. Sie arbeiten aber sehr viel dafür. Wenn man ihr Pensum auf eine 40-Stunden-Woche herunterrechnet, verdienen viele kaum mehr als ihre Angestellten. Für einen potenziellen Käufer ist aber meist nur das Gewinnpotenzial entscheidend. Und das ist dann nicht vorhanden. Im Kanton Luzern gibt es rund 30 000 Firmen. Die Hälfte davon zahlen keine Gewinnsteuern. Es ist also angezeigt, sich rechtzeitig mit der Altersvorsorge zu befassen. Mehr dazu erfahren Sie ab Seite 6.

Gaudenz Zemp
Direktor
KMU- und Gewerbeverband
Kanton Luzern

kurz& bündig

Willisau rüstet sich

Rund 100 Firmen, Organisationen und Vereine werden am 28. und 29. März 2020 am Erlebnisevent «WIWA 2020 – Willisau wandelbar» die Vielfalt der Napfregion präsentieren. Das OK unter Präsident Josef Albisser (Bild) freut sich über die positive Resonanz, die man unter anderem auf das neue Ausstellungskonzept zurückführt.

Grosses Interesse am Wirtschaftsstandort Luzern

Das Interesse am Wirtschaftsstandort Luzern ist gross. 2018 konnten 24 Firmen aus dem In- und Ausland mit Unterstützung der Wirtschaftsförderung Luzern im Kanton angesiedelt werden. Diese wollen in den nächsten Jahren rund 140 neue Arbeitsplätze schaffen. Zudem wurden im Handelsregister des Kantons Luzern 989 Unternehmen mehr angemeldet als im Jahr zuvor. Das entspricht einem Nettowachstum von 3,3 Prozent, dem höchsten schweizweit. Auch die Aussichten für 2019 seien gut, wie Direktor Ivan Buck kürzlich an der Jahresversammlung (Bild) der Wirtschaftsförderung Luzern im Hotel Sempachersee in Nottwil festhielt.

Road Days: Breiter Einblick in Fahrzeugbau

Am ersten Mai-Wochenende kamen die Besucher des Verkehrshauses in den Genuss der spektakulären Road Days. Erstmals war auch Carrosserie Suisse Zentralschweiz mit von der Partie. Der Carrosserieverband stellte zusammen mit diversen Mitgliedfirmen seine Lehrberufe vor, im Besonderen den Fahrzeugschlosser. Im Bild: Thomas Jauch und Marcel Kaufmann (Präsident und Geschäftsführer von Carrosserie Suisse Zentralschweiz) mit den beiden angehenden Fahrzeugschlossern Ivan Riebli (links) und Egnas Binakaj.

Bürgerliche Regierung wieder komplett

Der Luzerner Regierungsrat ist komplett. Nach Reto Wyss, Guido Graf und Fabian Peter, die bereits im ersten Wahlgang gewählt wurden, setzten sich im zweiten Wahlgang vom 19. Mai die beiden amtierenden Regierungsräte Paul Winiker (SVP) und Marcel Schwerzmann (parteilos) gegen die Grüne Herausfordererin Korintha Bärtsch durch. Darüber freut sich auch der KMU- und Gewerbeverband Kanton Luzern (KGL), der sich von Anfang an für die Fortführung der bürgerlichen Regierungspolitik stark machte und die entsprechende Wahlkampagne leitete.

Felix Howald verlässt die IHZ nach 10 Jahren

Nach zehn erfolgreichen Jahren wird Direktor Felix Howald (Bild) die Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz IHZ auf Ende Dezember 2019 verlassen. Das verkündete er an der GV vom 10. Mai im Natur- und Tierpark Goldau. Die Suche nach einem Nachfolger ist bereits eingeläutet. Ein weiteres Highlight der GV war das Referat von Bundesrat Ignazio Cassis. Vor den 200 Teilnehmenden unterstrich er auf anregende und überzeugende Art und Weise die Bedeutung der EU für die Schweiz und stellte dar, welches Land welchen Nutzen vom EU-Binnenmarkt hat.

Heinz Bossert verlässt den DVL nach 37 Jahren

37 Jahre lang vertrat Heinz Bossert die Interessen des KMU-Detailhandels an vorderster Front, sei es in der paritätischen Kommission Arbeitsmarkt, im Bürgschaftswesen, in der beruflichen Vorsorge bis hin zum Arbeitsgericht. Die letzten 16 Jahre als geschäftsführender Präsident des Detaillistenverbandes Kanton Luzern DVL. Nun geht der 63-jährige Hochdorfer in die verdiente Pension. An der GV des DVL vom 12. Juni im Wirtshaus zur Schlacht in Sempach wird Bosserts Nachfolger präsentiert werden.

Wer die Nachfolge unterschätzt, erweist sich einen Bärendienst

Die Nachfolgeregelung beschäftigt jedes Jahr rund 20 000 Unternehmen in der Schweiz. Eine erfolgreich gelöste Nachfolgeregelung bedeutet – neben einem glücklichen Verkäufer – Weiterbeschäftigung für die Arbeitnehmenden und Fortbestand des Unternehmens.

Von Severin Aliprandi und Xaver Allgäuer

Wer einen sorgenfreien Lebensabend geniessen will, der sollte die Stabübergabe frühzeitig an die Hand nehmen.

Rund 20 000 Unternehmen in der Schweiz mit über 200 000 Beschäftigten versuchen jährlich, die Nachfolgefrage zu klären. Inhaber von Familienunternehmen in der Schweiz sind durchschnittlich 54 Jahre alt. Um eine Nachfolge professionell zu regeln, werden je nach Situation bis zu sechs Jahre benötigt. Der Betriebsinhaber profitiert, wenn er früh über die Zukunft seines Unternehmens nachdenkt.

KMU: SO WECHSELN SIE HEUTE

Wurden früher die meisten Unternehmen innerhalb der Familie weitergegeben, sind es heute noch knapp 30 Prozent. Da das Einsetzen eines Geschäftsführers (rund 5% der Fälle) oft nicht erfolgreich ist, steht ein Verkauf an das Management oder an Dritte im Vordergrund (rund 40% der Fälle). Dabei kann das Unternehmen an strategische Investoren, meist Mitbewerber, oder an Finanzinvestoren verkauft werden. Sind langjährige Schlüsselmitarbeiter willens und fähig, das Unternehmen zu übernehmen, bietet sich ein Management Buy-out (MBO) an. Ist die Abhängigkeit vom bisherigen Inhaber zu gross, die finanzielle Lage und Rendite zu knapp oder die Innovationsfähigkeit zu gering, bleibt nur noch eine geregelte Liquidation (rund 25% der Fälle).

PROZESS IN 6 SCHRITTEN

1. Standortbestimmung: Strategie festlegen, rechtliche und steuerliche Fragen prüfen sowie Vorsorgeanalyse erstellen. Für Umstrukturierungen soll dies sechs bis acht Jahre vor dem Verkauf geschehen.
2. Interne Vorbereitung: Die Unternehmensbewertung und Preisvorstellung konkretisieren.
3. Marktabklärung: Eine Verkaufsdokumentation erstellen und potenzielle Käufer ansprechen.
4. Evaluation und Selektion: Von den valablen Käufern ein unverbindliches Kaufangebot verlangen.
5. Verhandlungen und Abschluss: Die Werthaltigkeit (Due Diligence) und Solvenz der passenden Käufer prüfen, Vertrag verhandeln und bei Übereinstimmung unterzeichnen (Signing).
6. Kaufvollzug und Integration: Kaufpreiszahlung, Aktienübergabe, Information der Mitarbeitenden und Kunden sowie Integration in die neue Organisation (Closing).

FRÜH PLANEN UND HANDELN

Das frühzeitige Planen und Handeln ist für eine erfolgreiche Nachfolgeregelung zentral. Nur so können alle Möglichkeiten seriös geprüft und die richtigen Weichen gestellt werden. Es gilt, die Interessen des Unternehmers, des Unternehmens mit seinen Mitarbeitenden sowie des Nachfolgers zu berücksichtigen. Die Abstimmung in organisatorischen und fachlichen Fragen sowie die Vorbereitung der Kader und Mitarbeitenden auf die anstehenden Veränderungen werden oft vernachlässigt. Eine zeitnahe und transparente Information nach Absprache mit dem neuen Inhaber hilft, Unsicherheiten sowie Konflikte bei den Führungsverantwortlichen und Mitarbeitern zu vermeiden. In heiklen Fällen klärt ein externer Coach führungstechnische Fragen, motiviert die wichtigsten Mitarbeitenden und vermeidet Abgänge.

BRENNENDE FRAGEN KLÄREN

Folgende Fragen sind rechtzeitig zu klären und zu dokumentieren: Sind die Verantwortlichkeiten und Kompetenzen transparent, klar und verständlich geregelt? Wer nimmt an welchen Sitzungen teil? Wie werden die wichtigsten Erkenntnisse als Pendenz erfasst und umgesetzt? Sind die heutigen Strukturen auf das Unternehmen abgestimmt und auch in Zukunft sinnvoll? Ist das bestehende Wissen dokumentiert und für den Nachfolger verständlich? Ist die Ablage der Dokumente so organisiert, dass diese effizient gefunden werden? Ist die Übertragung der Verantwortlichkeiten so geregelt, dass eine «sanfte» Übergabe möglich ist und Fehler vermieden werden? Ist eine Strategie vorhanden, wie es nach der Übergabe im harten Wettbewerb um Kunden und Mitarbeiter-Ressourcen weitergehen soll?

DAS WICHTIGSTE IN KÜRZE

Bei einer Nachfolgeregelung gibt es keine Standardlösung. Jede Nachfolge ist individuell zu begleiten. Der Ablöseprozess sollte mindestens 6 Jahre vor der Übergabe in Angriff genommen werden. Eine sukzessive Einführung und Einarbeitung eines Nachfolgers bringt nur Vorteile. An die eigenen Interessen zu denken ist wichtig, jedoch sollen auch jene des Unternehmens und von Dritten berücksichtigt werden. Frühzeitig adressatengerechte Information erstellen und verteilen. Es ist zudem ratsam, sich Optionen offenzuhalten und mehr als nur eine Lösung zu planen. Und schliesslich muss der Unternehmer die Grösse haben, sich endgültig zurückzuziehen. ■

Was passiert nach der Übergabe mit meiner Altersvorsorge?

KMU-Besitzer können selber entscheiden, ob sie für sich und ihre Mitarbeitenden nur die gesetzlichen Minimallösungen versichern oder in der aktiven Arbeitsphase bereits einen überobligatorischen Teil ihrer Vorsorge aufbauen wollen. Eine frühzeitige Planung bringt Vorteile.

Von Alex Piazza

Maria Kurmann leitet die Geschäftsstelle der Gewerbe-Treuhand AG in Willisau und die Fachteams Lohn- und Personaladministration sowie Vorsorge und Finanzplanung.

Maria Kurmann, gibt es einen idealen Zeitpunkt für die Geschäftsübergabe aus Sicht der Vorsorge?
Einen geeigneten Nachfolger für das Unternehmen zu finden, braucht Zeit. Bei einem Betriebsübergang werden vom Nachfolger die bestehenden Personen- und Sozialversicherungsverträge mit allen Rechten und Pflichten übernommen. Somit sind Versicherungspolicen für Kollektiv-Krankentaggeld, Unfallversicherung oder Pensionskasse weiterhin gültig. Die versicherten Leistungen können jedoch angepasst werden, etwa beim Vorsorgeplan der Pensionskasse. Achtung: Einmal eingebrachte Arbeitgeberbeitragsreserven (AGBR) können nicht mehr ins Kapital der Unternehmung zurückgeführt werden. Sie bleiben bei der Vorsorgeeinrichtung und müssen vom Nachfolger ebenfalls übernommen werden. Bei Liquidation einer Unternehmung werden bestehende AGBR zu freien Mitteln in der beruflichen Vorsorge. Diese sind an die Versicherten und ehemaligen Versicherten zu verteilen. Einige Jahre vor der Nachfolgeregelung sollten deshalb die AGBR aufgebraucht werden.

Kann ich zu einem späteren Zeitpunkt noch haftbar gemacht werden für ausstehende Sozialversicherungsbeiträge?
Die Sozialversicherungen machen ihre Forderungen gegenüber den verantwortlichen Organen (v.a. Verwaltungsräte) als Schadenersatzforderungen geltend. Sollten Sie auch nach der Betriebsübergabe weiterhin als Verwaltungsrat tätig sein, könnten auch Forderungen gegenüber Ihnen geltend gemacht werden.

Wie finde ich heraus, ob ich mir eine Frühpensionierung leisten kann?
So reizvoll die Vorstellung auch sein mag: Eine Frühpensionierung ist kostspielig, weil das bisherige Einkommen wegfällt und das Einkommen bei der Berechnung der AHV- und der Pensionskassenrente fehlt. Die Folge: Die Rente ist bei einer Frühpensionierung deutlich geringer als bei einem regulären Start in den Ruhestand. Ob Sie sich eine Frühpension leisten können, finden Sie heraus, wenn Sie ein Budget für Ihre Lebenshaltungskosten nach Pension erstellen und dieses Ihren künftigen Altersleistungen gegenüberstellen. Am besten mit einem Pensionsplan.

Ich möchte den Betrieb mit 59 Jahren an meinen Nachfolger übergeben und zu 50 Prozent weiterarbeiten. Was kann ich tun, damit ich keine Einbussen in der beruflichen Vorsorge habe?
Die Vorsorgeeinrichtung kann in ihrem Reglement vorsehen, dass für Versicherte, deren Lohn sich nach dem 58. Altersjahr um höchstens die Hälfte reduziert, die Vorsorge für den bisherigen versicherten Verdienst weitergeführt wird. Das heisst, Ihr Lohn wird weiterhin zu 100 Prozent in der Pensionskasse versichert und die Beiträge sind steuerlich abzugsfähig. Der Arbeitgeber muss dabei allerdings nur denjenigen Anteil übernehmen, der beim 50-Prozent-Lohn anfallen würde. Das Alterskapital wird also trotz der Pensumsreduktion nicht geschmälert.

Wie sieht es aus, wenn ich den Betrieb mit 62 Jahren übergebe und bis dahin 100 Prozent weiterarbeite?
Die Vorsorgelücke, die Ihnen durch die Frühpension entsteht, gilt als Einkaufslücke und darf mit Einkäufen vorfinanziert werden. Diese können vom steuerbaren Einkommen in Abzug gebracht werden. Das Endkapital darf jedoch maximal 105 Prozent des ordentlichen Alterskapitals betragen. Das heisst, eine Frühpension muss somit auch wirklich vollzogen werden. Andernfalls droht je nach Reglement der Verlust des zu viel einbezahlten Kapitals.

Kann ich mein Vorsorgekapital auch in verschiedenen Tranchen beziehen?
Ja. Die Steuerbehörden lassen in den meisten Kantonen drei Teilschritte zu. Der versicherte Lohn und das Arbeitspensum müssen aber im Verhältnis zum Kapitalbezug ebenfalls entsprechend reduziert werden. Falls Einkäufe getätigt wurden, gilt für den Kapitalbezug eine Sperrfrist von drei Jahren seit dem letzten Einkauf.

Wie lange muss ich noch AHV-Beiträge bezahlen, wenn ich mein Unternehmen verkaufe?
AHV-Beiträge sind in jedem Fall bis zur ordentlichen Pensionierung geschuldet. Falls Sie kein Erwerbseinkommen mehr generieren, sind Beiträge als Nichterwerbstätiger zu entrichten. Diese berechnen sich nach dem 20-fachen Renteneinkommen und dem Reinvermögen gemäss Steuererklärung. Falls Sie selber oder der Ehepartner noch dauernd (mind. 9 Monate) und voll (mind. 50 Prozent) erwerbstätig sind, kann die AHV-Beitragspflicht dadurch für beide Ehepartner erfüllt werden.

Wie lang werden AHV-Beiträge an meine künftige Rente angerechnet?
Die AHV geht immer von Zeit (Beitragsjahren) und Geld (Beiträgen) aus. Während die Beiträge bis zur Vollendung des 65. Altersjahres bei Männern und 64. Altersjahres bei Frauen geschuldet sind, wird die Zeit nur bis zum 31.12. des Vorjahres vor Erreichung der ordentlichen Pensionierung angerechnet. Somit sind zum Beispiel Liquidationsgewinne bei Aufgabe der selbständigen Erwerbstätigkeit im Alter 65 zwar mit der AHV abzurechnen, werden aber nicht mehr in die Rentenberechnung einbezogen. Die Liquidation der Unternehmung sollte aus AHV-technischer Sicht also nicht erst mit dem 65. Geburtstag passieren. ■

Unternehmensnachfolge: Zwischen Steuerfalle und Steuerhimmel

Aus steuerrechtlicher Sicht bietet die Nachfolgeregelung grosses Planungspotenzial. Die möglichen Abgabelasten können sich je nach Ausgestaltung zwischen einem steuerfreien Kapitalgewinn bis hin zu einer Zahllast von mehr als 50 Prozent des Erlöses bewegen.

Von Tobias Stocker und Achill Wicki

Eine zentrale Frage bildet die Rechtsform des zu verkaufenden Unternehmens. Wird eine Kapitalgesellschaft, Einzelfirma oder eine Personengesellschaft übertragen? Wichtig in diesem Zusammenhang ist die Erkenntnis, dass Kapitalgewinne nur aus der Veräusserung von beweglichem Privatvermögen grundsätzlich steuerfrei sind. Darunter kann insbesondere der Verkauf von Anteilen an einer AG oder GmbH fallen. Demgegenüber fallen beim Verkauf von Einzelfirmen und Personengesellschaften (Geschäftsvermögen) oft unliebsame Abgabefolgen an. Verkaufswillige Unternehmer ziehen vor diesem Hintergrund oft eine Umwandlung ihres Geschäftsvermögens in eine Kapitalgesellschaft in Betracht. Dies erleichtert zwar meist die Übertragung, führt aber steuerrechtlich zu einer 5-jährigen Verkaufssperrfrist.

FAMILIENINTERN ODER -EXTERN?

Eine weitere grundlegende Frage ist die Art der Nachfolge. Erfolgt die Übergabe familienintern an Kinder? Entscheidend ist, ob die Übergabe entgeltlich, in Form einer Schenkung oder mittels Erbvorbezug erfolgt. Unerwartete Steuerfolgen können zu Liquiditätsengpässen führen. Daneben ist ratsam, das Ehe- und Erbrecht sowie die Finanzplanung des bisherigen Patrons in die Planung miteinzubeziehen. Bei einer familienexternen Nachfolge übernehmen oft bisherige Mitarbeiter das Unternehmen. Neben ihrer bisherigen Rolle als Arbeitnehmer treten die Mitarbeiter neu auch als Anteilsinhaber auf. Diese Rollenteilung führt in der Praxis immer wieder zu Abgrenzungsschwierigkeiten mit teils erheblichen Steuer- und Sozialversicherungsabgaben. Abhilfe schaffen hier ein marktgerechter Transaktionspreis und branchenübliche Löhne der Mitarbeitenden. Bei Verkäufen an unabhängige Dritte ist die unterschiedliche Interessenlage der Vertragsparteien zu berücksichtigen. Während der Verkäufer möglichst keine Abgabefolgen aus dem Verkauf wünscht, hat der Käufer oft das Interesse zur Übernahme einer «entsteuerten» Gesellschaft.

FINANZIERUNG DES KAUFPREISES

Die Praxis zeigt, dass die Käufer häufig finanziell nicht derart auf Rosen gebettet sind, dass der Kaufpreis vollumfänglich aus eigenen Mitteln finanziert werden kann. In der Regel sind diese auf eine Fremdfinanzierung von Bankenseite oder auf ein Darlehen seitens des Verkäufers angewiesen. Aus steuerplanerischer Sicht bzw. zwecks schnellerer Darlehensrückführung werden Unternehmenskäufe oftmals über eine separate Kauf AG abgewickelt. Allerdings gilt es, steuerrechtliche Spielregeln einzuhalten. So dürfen in den ersten fünf Jahren nur ordentliche operative Reingewinne der Zielgesellschaft zur Darlehensrückführung an die Kauf AG ausgeschüttet werden. Andernfalls könnte die Freude des Verkäufers über den steuerfreien Kapitalgewinn erheblich durch Einkommenssteuern getrübt werden.

TRENNUNG VON IMMOBILIEN

Viele verkaufswillige Unternehmer stehen im Rahmen der Nachfolgeregelung vor der Herausforderung, dass sich in ihrer Gesellschaft über die Jahre viele nicht betriebsnotwendige Mittel (z.B. flüssige Mittel, Liegenschaften) angesammelt haben. Oftmals ist der Käufer nicht gewillt oder in der Lage, die überschüssigen Mittel zu übernehmen. Insbesondere die Trennung von Liegenschaften vom Betrieb stellt die Verkäufer vor steuerrechtliche Herausforderungen. Ohne frühzeitige Planung kann der Erlös aus dem Verkauf vielleicht für die Begleichung der Steuerrechnung verwendet werden. Anhand dieser Ausführungen wird klar, dass eine Nachfolgeregelung immer eine individuelle Beratung erfordert, die auf die Situation des Unternehmens wie auch auf die persönlichen Bedürfnisse der beteiligten Personen abgestimmt werden muss. Es empfiehlt sich daher, die Nachfolgeplanung frühzeitig anzugehen. Eine Absprache mit den involvierten Steuerbehörden vor der zivilrechtlichen Umsetzung der Verkaufstransaktion bietet die notwendige Rechtssicherheit. ■

SPRECHSTUNDE

FRANZISKA RÖÖSLI
RECHTSANWÄLTIN,
GEWERBE-TREUHAND AG

Nach dem Verkauf im VR bleiben?

Frage

Der Käufer meines Unternehmens möchte, dass ich weiterhin im Verwaltungsrat bleibe, obwohl ich nicht mehr im Unternehmen tätig sein werde. Was muss ich dazu beachten?

Antwort

Für den Käufer hat Ihr Verbleiben im Verwaltungsrat verschiedene Vorteile. Insbesondere kann er sich damit Ihr Knowhow sichern und eine vorteilhafte Aussenwirkung erzielen. Für Sie birgt dieses Amt aber einige Risiken. Verwaltungsräte sind verantwortlich für die «Oberleitung der Gesellschaft». Dies beinhaltet unter anderem die strategische Führung, die Einrichtung eines funktionierenden Risikomanagements, die Überwachung der finanziellen Stabilität und der Einhaltung der geltenden Gesetze. Verletzung von Verwaltungsratspflichten können zu einer persönlichen Haftung des Verwaltungsrats führen (zum Beispiel bei nicht erfolgter Benachrichtigung des Richters bei Überschuldung oder wenn Sozialversicherungsbeiträge nicht bezahlt werden). Als nicht exekutiver Verwaltungsrat sind Sie nicht mehr so nah am Unternehmen. Daraus ergibt sich ein nicht zu unterschätzender Informationsrückstand. Bei kleinen inhabergeführten Unternehmen fehlt oft ein regelmässiges Reporting an den Verwaltungsrat, da aufgrund Personalunion nicht zwischen den verschiedenen Rollen (Aktionär, Verwaltungsrat, Geschäftsführung) unterschieden wird. Als Verwaltungsrat können Sie sich nicht mit Nicht-Wissen entschuldigen. Sie haben eine Holschuld hinsichtlich der Informationen, die Sie für die sorgfältige Ausführung Ihrer Aufgaben benötigen. Ich empfehle Ihnen, mit Ihrer Zusage auf einer Organisation zu bestehen, die die sorgfältige Wahrnehmung Ihrer Pflichten ermöglicht.

Anekdoten aus der bewegten Verbandsgeschichte (Teil II)

Die Jahresberichte des KGL lassen erahnen, über welche Themen bei früheren Delegiertenversammlungen gesprochen wurde. Nachfolgend einige Ausschnitte, die einen Einblick in die damalige Gefühlswelt der Verbandsvorsitzenden erlauben.

Von Philipp Scharpf

1950

… Mit dem 1. Januar 1951 haben wir die 2. «Halbzeit» des 20. Jahrhunderts begonnen. Die Zeit der Jahrhundertwende lebte in einem wahren Aberglauben hinsichtlich der Wunder des Fortschritts und der Technik. Durch und mit der Technik wollte man die Mittel erfinden, «um das höchste Glück für die höchstmögliche Zahl von Menschen» herbeizuzaubern!

Die angebetete Technik versagte. Die Feuerkraft der modernen Waffen, die Schnelligkeit und Treffsicherheit neuester Flugzeugtypen, die Beweglichkeit und Stosskraft immer stärkerer Panzer und selbst die Unheimlichkeit der Atombombe hat es nicht vermocht, den Angreifer abzuschrecken und den Selbsterhaltungstrieb stärker werden zu lassen als den Willen zur Macht.

Dürfen wir überhaupt das Wort Fortschritt noch gebrauchen, wenn wir von den ersten fünf Jahrzehnten dieses Jahrhunderts sprechen? Gab es nicht innerhalb dieser fünfzig Jahre zwei verheerende Weltkriege? Zu Beginn des Jahrhunderts trug Europa die Krone der Welt, heute ist Europa ein grosser Trümmerhaufen, das christliche Abendland seinem Wesen untreu geworden, ist seines Zepters beraubt.

Unser Jahrhundert hat soviel geforscht und entdeckt, dass wir nun wirklich wissen, wie man der Menschheit und der Menschlichkeit am raschesten den Garaus machen kann. An der Schwelle des zweiten Teils dieses Jahrhunderts steht zitternd und bleich die Angst und frägt: «Werden wir noch ein drittes Mal davonkommen?»

1956

… Es ist dem fahrenden Migroswagen gelungen, in die Luzerner Landschaft einzudringen. Seit anfangs Dezember wird die Route Root – Inwil – Eschenbach – Hochdorf – Hitzkirch dreimal wöchentlich bedient. Nachdem das Stationieren und der Verkauf auf öffentlichem Grund und Boden verboten ist, wurden Privatgrundstücke gemietet. In der Zwischenzeit beliefert der Migroswagen auch Sursee, das in absehbarer Zeit eine Migrosfiliale erhalten wird, nachdem es der Migros gelungen ist, eine günstig gelegene Landparzelle an der Bahnhofstrasse zu erwerben. Es geht dem Migros-Trust einzig um die fieberhafte Ausdehnung des Liefergebietes und der Umsätze. Dieses Grossgebilde ist auf dem besten Weg, als wirtschaftlicher Hai dem privaten Detailhandel immer mehr Lebensraum wegzuschnappen und damit wird die wirtschaftliche Struktur unseres Landes verändert.

1964

… Wer die Zusammensetzung des Schweizervolkes heute und vor fünfzig Jahren vergleicht, gelangt zur Erkenntnis, daß das frühere Gleichgewicht der Kräfte der Stände verloren gegangen ist. Der Anteil der Selbständigerwerbenden in Landwirtschaft, Gewerbe, Inlandindustrie und der Freien Berufe ist zu einer kleinen Minderheit herabgesunken. Die Zahl der Unselbständigerwerbenden nahm von Volkszählung zu Volkszählung mehr zu, jene der selbständigerwerbenden Bevölkerung aber stetig ab.

Gleich wie die Wertung der bäuerlichen Berufsart nicht nur nach rein wirtschaftlichen Gesichtspunkten erfolgen darf, so sind auch die Dienstleistungen des Gewerbes weitgehend zur Sicherstellung der Nahrungsmittelverteilung in Krisen- und Kriegszeiten notwendig. Die kinderreichen Familien des Kleingewerbes tragen heute noch wesentlich zur ständigen Ergänzung und Blutauffrischung der übrigen Bevölkerung bei und zählen als Gegenwert gegen extreme Störungen. Landwirtschaft und Gewerbe zählen zu jenen Volksteilen, die den Zug nach «besser und schöner Leben», nach ständig verkürzter Arbeitszeit, nach mehr Ferien und mehr Vergnügen nicht oder doch weniger mitmachen. Beide Berufsstände nehmen den Verzicht auf soziale Fortschritte, ja gar auf Zurückgesetztsein im Konjunkturwettlauf in Kauf. In unserer Zeit zählt in erster Linie der Konsument mit seinen mächtigen und vor allem finanzkräftigen Konsumentenorganisationen und die Exportindustrie.

timeout internet WWW.KGL.CH

Die allererste Website: Mit einem Gepard vor dem damaligen KGL-Logo ging der Verband 1996 online.

125 JAHRE 1894 – 2019

1965

… Was der Redaktion der Luzerner Gewerbezeitung noch mangelt, das sind die Lokalmitarbeiter, welche laufend über die Hauptgeschehnisse im Leben der örtlichen Gewerbevereine und der Berufsverbände orientieren. Auch das seit Jahren beschlossene Obligatorium läßt da und dort noch Wünsche offen! Sektionspräsidenten, helft der Redaktionskommission mit, das Abonnementsverzeichnis mit dem Mitgliederverzeichnis à jour zu bringen!

1966

… Die Veröffentlichung kurzer Tätigkeitsberichte der kantonalen Berufsverbände und der lokalen Gewerbevereine wäre sicherlich recht interessant. Nachdem es uns nur mit Mühe gelingt, die wenigen Angaben für den kantonalen Jahresbericht von allen angeschlossenen Sektionen zu erhalten, wollen wir den Sektionsvorständen und uns den zusätzlichen Ärger ersparen. Immerhin sei mit Genugtuung festgehalten, daß der größere Teil der Gewerbevereine gut und zielbewußt arbeitet und die gewerbepolitische Linie wacker anstrebt und verfolgt; einzelne Ortssektionen scheinen Mühe zu haben.

Wachsende Gewalt in Firmen: Wie lässt sie sich verhindern?

Durch Abmahnungen oder Kündigungen können sich Angestellte in ihrer Existenz bedroht fühlen. In dieser Ausnahmesituation kommt es immer öfter zu massiven Beleidigungen, Bedrohungen und sogar tätlichen Angriffen. Wie kann sich ein Unternehmen darauf einstellen?

Von Daniel Schwab

Gewalt- oder gar Todesdrohungen kommen in der Schweizer Arbeitswelt immer häufiger vor. Oft werden sie durch eine Abmahnung oder Kündigung ausgelöst. Zunehmend ist auch die Gewalt gegenüber Ärzten sowie Mitarbeitenden im Detailhandel. Doch wie soll man sich in solchen Fällen verhalten? Auf welche Erfahrungen und Handlungsmuster können die Betroffenen zurückgreifen? Die Zeit bis zum Eintreffen der Polizei wird von den Betroffenen wie eine Ewigkeit empfunden. Während dieser Zeit kann man den Ausgang des Ereignisses massgeblich mitbestimmen und aktiv zur Deeskalation beitragen. Die Herzing GmbH in Ermensee vermittelt diese Kompetenzen. Das Seetaler Unternehmen gehört zu den Topadressen in Sachen Sicherheit, bietet ihre Dienstleistungen sogar international an. Das Team setzt sich aus Experten von Polizei, Geheimdienst und Psychologie zusammen, die ihr Handwerk bei Eliteeinheiten wie Spezialeinsatzkommandos und der GSG 9 erlernten. Firmeninhaber Thomas Herzing selber war als Personenschützer und zuletzt als Fachbereichs- und Lehrgangsleiter an der Interkantonalen Polizeischule Hitzkirch (IPH) tätig. Ergänzende Qualifikationen in der Notfallpsychologie und im Krisenmanagement runden sein Portfolio ab. Internationale Anerkennung fand das von ihm mitentwickelte polizeiliche Amokkonzept, das sich bei einem Amoklauf in München im Sommer 2016 bewährte.

«RUHE BEWAHREN»

Für Thomas Herzing steht immer das Kundenbedürfnis im Mittelpunkt: «Nach einer ersten Kontaktaufnahme werden zunächst die örtlichen Begebenheiten und mögliche Schwachstellen eines allenfalls bestehenden Sicherheitskonzepts analysiert. Dann versetzen wir uns in die Täterrolle und erarbeiten gemeinsam mit dem Kunden ein individuelles Sicherheitskonzept inklusive Massnahmenkatalog.» Man wolle den Mitarbeitenden aufzeigen, wie sie in besonderen Lagen verhältnismässig reagieren können, so Herzing weiter. Herzstück der Trainings bilden praktische Übungen, die zielführende Handlungsmuster trainieren. Was tun, wenn beispielsweise ein Räuber im Laden steht und an die Kasse will? Herzing rät, auf jeden Fall ruhig zu bleiben: «Durch eine solche Reizüberflutung fühlen sich Menschen überfordert und reagieren oft irrational.» Die erforderliche Handlungskompetenz erwerben die Kursteilnehmer im geschützten Raum, sie sammeln Eigenerfahrungen und lernen sich dadurch besser kennen.

> «Wir wollen nur praxistaugliches und verhältnismässiges Handeln vermitteln.»
>
> Thomas Herzing, Geschäftsführer Herzing GmbH in Ermensee

KOMMUNIKATION ZUR EIGENSICHERUNG

Den eigentlichen Mehrwert der Trainings stellen gemäss Herzing die professionelle Reflektion und die Videoanalyse dar. Getreu dem Motto: Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Neben einem kurzen rechtlichen Input wird auch ein möglicher Einsatz von Selbstverteidigungswaffen diskutiert. «Sehr oft werden die Leute Opfer ihrer eigenen Gegenstände», so Herzing. Häufig fehle das Wissen, wie man den für wenig Geld erworbenen Pfefferspray richtig einsetzt. Ihm sei wichtig, dass nur praxistaugliches und verhältnismässiges Handeln trainiert wird. Dass dieses mit den Einsatztaktiken der Polizei abgestimmt und rechtmässig sein muss, versteht sich von selbst. Weitere Kernelemente der Herzing-Trainings sind: Stimme und Körpersprache richtig einsetzen, Signale erkennen und Körperkontakt vermeiden. Zur Deeskalation gehört aber auch das korrekte Ansprechen des Angreifers. Mitarbeiter sollen immer das von ihnen gewünschte Verhalten formulieren. «Bitte bleiben Sie auf Abstand!» oder «Verlassen Sie sofort diesen Raum!», und nicht «Kommen Sie mir nicht zu nah!». Wichtig sei auch, mit dem Täter Blickkontakt zu halten. Wenn man ihm den Rücken zuwendet, werde die «Beisshemmung» herabgesetzt.

Der Bayer Thomas Herzing zeigt Schweizer Unternehmen auf, wie man sich in Ausnahmesituationen richtig verhält.

GUT FÜRS FIRMENIMAGE

Wen spricht die Herzing GmbH in Ermensee mit ihren Dienstleistungen an? «Alle Unternehmen, denen die Fürsorge für Mitarbeiter, Kunden und Gäste wichtig ist», sagt der Geschäftsführer. Dies sei auch Ausdruck einer gelebten Fürsorge. In der heutigen Zeit reiche es nicht mehr, nur die gesetzlichen Sicherheitsbestimmungen wie Helmtragepflicht oder Warnwesten einzuhalten. «Es gilt auch, sich der veränderten Sicherheitslage anzupassen und im Vorfeld alle Möglichkeiten zu ergreifen, um Schäden abzuwenden.» Erfahrungsgemäss werde dies wertschätzend wahrgenommen und trage massgeblich zum positiven Image eines Unternehmens bei. Immer wieder stellt Herzing auch fest, dass Unternehmen auf die falsche Strategie setzen: «Die Bereitschaft, in teure technische Anlagen zu investieren, ist sehr gross. Doch was hat ein Geschädigter davon, wenn Überwachungskameras die Zahl der Messerstiche nachweisen können, er selber aber in Lebensgefahr schwebt?» ■

Rontaler Gewerbler feiern 90-Jahr-Jubiläum

Die Gemeinde Root entwickelt sich in hohem Tempo. Entsprechend wächst der Gewerbeverein Root Dierikon Gisikon Honau kontinuierlich an. Die Zahl der Mitglieder hat inzwischen die 100er-Marke überschritten. Parallel dazu feiert der Verein sein 90-jährigen Bestehen.

Von Daniel Schwab

Zur 90. Generalversammlung des «Gewerberontal – KMU Root Dierikon Gisikon Honau» im Restaurant Oasis des D4 Business Village kamen so viele Leute wie selten zuvor. Das Interesse am Gewerbeverein widerspiegle sich auch im steten Mitgliederzuwachs: Nicht weniger als acht Firmen wurden diesmal neu aufgenommen. Über 100 Mitglieder zählt der Verein inzwischen. Aus Anlass des Jubiläums erwiesen ihm auch die Gemeindepräsidenten Max Hess (Dierikon), Alois Muri (Gisikon) und Heinz Schumacher (Root) die Ehre. In seiner kurzen Ansprache informierte Schumacher über brennende Themen bezüglich Ortsplanung sowie den angekündigten Einzug der Weltfirma Adidas ins neu erstellte D4-Gebäude. Daneben dankte er dem Vorstand für seine wertvolle Arbeit und gratulierte dem Verein zu seinem Jubiläum.

COMEDY ZUM DESSERT

In ihrem Jahresrückblick beleuchtete Präsidentin Jana Rocktäschel einige grosse Events, so zum Beispiel den Lehrstellenparcours, der bei der Schule und den Lernenden ausgezeichnet ankommt und am 17. Oktober 2019 in die dritte Runde geht. Einen Dank richtete sie in diesem Zusammenhang an die Mitgliedfirmen, die teils mit vorbildlichem Engagement dabei sind. Grosse und vor allem positive Spuren hinterliess die Gewerbeausstellung «Expo Rontal plus» vom vergangenen Herbst im alten MParc in Ebikon. Das Zusammenspiel von drei Gewerbevereinen mit insgesamt 84 Ausstellern habe ausgezeichnet funktioniert, und so sei ein schöner, erfolgreicher und nachhaltiger Event entstanden, dem rund 10 000 Besucherinnen und Besucher beiwohnten. Nach dem Essen wurde den Anwesenden ein Dessert der besonderen Art serviert: Das Comedy-Duo Twinlikes sorgte mit einer witzig-spritzigen und überaus vielseitigen Show für beste Unterhaltung. Im Bild: Gewerbevereinspräsidentin Jana Rocktäschel (Zweite von links) und Vizepräsidentin Astrid Meienberg mit den Gemeindepräsidenten Heinz Schumacher, Alois Muri und Max Hess (von links). ■

1 Bruno und Sabine Vogel (Engineering 4 Solutions GmbH)

2 Peter und Fränzi Bisang (Pilatus Haushaltgeräte AG)

3 Gian-Luca Danuser und André Fässler (Fässler Elektrotechnik AG)

4 Alexander Wismer (Luzerner Kantonalbank) und Alois Eichenmann (Schreinerei Eichenmann/Hüsler Nest)

GV Gewerbeverein Root Dierikon Gisikon Honau

8. Mai 2019, Restaurant Oasis, Root D4

5 Alois Muri (Geschäftsleiter Gemeinde Gisikon) und Stephan Stalder (Take it Travel AG)

6 Heinz Schumacher (Gemeindepräsident Root) und Jana Rocktäschel (Präsidentin Gewerberontal – KMU Root Dierikon Gisikon Honau)

7 Paul Suter (Bolliger Nutzfahrzeuge AG) und Koni Meienberg (Meiko-Kran Transporte AG)

8 Adriana Bortone (Vorstandsmitglied) und Hubi Zubler

9 André Mathis (Gebr. Mathis Elektro AG) und David Inderkum (Vorstandsmitglied)

10 Susan (Vorstandsmitglied) und Victor Lustenberger-Lang

11 Manuel Horat (Horat & Partner GmbH) und Barbara Karner (Belorma GmbH)

12 Armin Hofer (Univers GmbH Werbetechnik) und Kurt Felder (Raiffeisenbank Luzern)

Persönlich für Sie da.

Berufliche Vorsorge ist unabdingbar. Allerdings braucht es Hilfe, um sich im Labyrinth des Vorsorgewesens zurechtzufinden. Da kommen die erfahrenen Mitarbeitenden der PKG Pensionskasse wie gerufen.

www.pkg.ch

PKG
PENSIONSKASSE FÜR KMU

...meine Weiterbildung
TEKO
www.teko.ch

Für Sie sind wir gerne im Druck.

wallimann DRUCK BEROMÜNSTER

Wallimann Druck und Verlag AG
Aargauerstr. 12 | 6215 Beromünster
041 932 40 50 | www.wallimann.ch

SKYWORKER®
Arbeitsbühnen-Vermietung

WS-Skyworker AG
Lindenstrasse 29a
6015 Luzern
Tel. 041 210 80 60

Arbeitsbühnen von 6m bis 54m

Mietservice schweizweit www.ws-skyworker.ch
Basel - Bern - Luzern - Zürich - Winterthur - Oensingen - Lausanne

malermichel
beraten
gestalten
innenrenovation
dekorative techniken
fassadensanierung
spritzlackieren
restaurieren
tapeten
telefon · 041-440 10 20
internet · www.maler-michel.ch

1 Michael Bucher (Gewerbeverein Emmen) und Marco Paternoster (Schärli Elektro.com)

2 Reto Benji Biesser (Asermo AG) und Mike Zopfi (GA Simon Mani)

3 Matthias Estermann (www.hallo.swiss GmbH), Kathrin Langer (Augenarzt Langer AG) und Ilona Kaufmann (Your Business Consulting GmbH)

4 Jürg Glanzmann und Martin Mendel (Egli Bestattungen AG)

GV Wirtschaftsverband Stadt Luzern

9. Mai 2019, Hotel Schweizerhof, Luzern

5 Beat Arnold (cpc argus international AG), Roland Brand (2F-Leuchten GmbH) und Peter Kaiser (Waldis Büro und Wohnen AG)

6 Markus Keiser (EKZ) und Martin Schlegel (Elektro Waser AG)

7 Peter With (Präsident KGL/With Metallbau AG) und Ivan Buck (Wirtschaftsförderung Luzern)

8 Olaf Stührk (Commerzbank AG) und Roland Zrotz (PricewaterhouseCoopers AG)

9 Martin Blum (Musegg Immobilien AG) und Herbert Lörch (InfoSoft Systems GmbH)

10 Franziska Bitzi Staub (Stadträtin) und Alexander Gonzalez (Präsident Wirtschaftsverband Stadt Luzern)

11 Werner Appetito (Miecar AG Autovermietung) und René Grüter (Grüter Koch AG Elektro Kommunikation)

12 Helen Iselin und Kathrin Moritz (TaFF Services GmbH)

Neuer Webshop für Drucksachen

Der Drache vom Pilatus faucht wieder

Ein neuer Kanal für Ihre Drucksachen

Mit dem neuen Webshop von Brunner Medien, haben Sie jetzt die Möglichkeit, für die Herstellung Ihrer Drucksachen einen alternativen Kanal zu nutzen. Er bietet eine breite Palette an Produkten für geschäftliche und private Anwendungen: Briefbogen, Flyer, Karten, Broschüren, Kalender, Mappen, Poster, Tischsets, Visitenkarten, Einzahlungsscheine und vieles mehr.

Drucksachen rund um die Uhr bestellen und flexibel managen.

druckdrache.ch
einfach. stark. von hier.

10 % Rabatt über alle Produkte bis 20.8.2019 Gutscheincode: AL19X1

FÜR KMU.
DIE AVIA KARTE.

MIT VORTEILHAFTEN RABATTEN AUF IHRE TREIBSTOFFBEZÜGE.

Kontaktieren Sie uns unter 041 368 60 60.

SCHÄTZLE
Mineralölprodukte | Tankstellen | Gebäudetechnik

AVIA

Luzerner Treuebon® Aktion
Mai – Juni 2019

Füfer ond s'Weggli

Gewinnen Sie
DVL-Geschenkgutscheine
im Gesamtwert von

Fr. 11'700.–

1 LUZERNER TREUEBON
KMU-Detaillisten Kanton Luzern Treuebon.ch

Treuebon.ch

Zwei Neue im Vorstand des AGVS

Der Zentralschweizer Autogewerbeverband (AGVS-ZS) wählte an seiner GV in Hergiswil den Hochdorfer Walter Pfyl und den Luzerner Jörg Merz neu in den Vorstand. Nach 16 Jahren ausgetreten ist dafür André Auf der Mauer. Peter Küng von der Dienststelle Berufs- und Weiterbildung Kanton Luzern kündigte das Luzerner Pilotprojekt «Portal Berufsbildung» an, das einen weiteren Schritt in die Digitalisierung darstellt. Damit können die Lernenden- und Lehrbetriebsdaten direkt im System mutiert, Lehrverträge erfasst und verwaltet sowie Dokumente herunter- und hinaufgeladen werden. Im Bild: Der Abtretende und die beiden Neuen im Vorstand: André Auf der Mauer, flankiert von Jörg Merz (links) und Walter Pfyl.

SVIT: Stabwechsel ist aufgegleist

Der SVIT Zentralschweiz, der Verband der Immobilienwirtschaft, wählte Deborah Stoll neu in den Vorstand. In einem Jahr soll sie die Nachfolge von Präsident Christian Marbet (im Bild) antreten. Marcel Hug, CEO SVIT Schweiz, forderte im Hinblick auf die National- und Ständeratswahlen alle auf, der Immobilienbranche nahestehende Personen zu wählen. Zu ihnen gehört zum Beispiel Peter Schilliger, nationaler Vertreter in der Immobilien-Kommission des SVIT Zentralschweiz. Er lancierte vor kurzem auf Bundesebene eine Interpellation mit dem Ziel, dass die Leerstandziffern für die beiden Teilsegmente Miete und Eigentum separat berechnet werden.

Stabwechsel bei den Kaminfegern

An der 120. GV der Luzerner Kaminfegermeister in Ohmstal trat Philipp Marbacher nach sechsjähriger Amtszeit als Präsident zurück. Zuvor war er bereits sieben Jahre in anderen Chargen im Vorstand tätig. Zu seinem Nachfolger wählte die Versammlung Aktuar Michael Grau. Den freien Sitz im Vorstand übernahm Andreas Kaufmann. Daneben wurde Markus Gabriel für sein Engagement in diversen Kommissionen und Arbeitsgruppen zum Ehrenmitglied gekürt. Ausserdem verabschiedete die Versammlung eine umfassende Statutenrevision, die aufgrund der am 1. Juli 2019 in Kraft tretenden Gesetzesänderung nötig wurde. Im Bild: Der Vorstand mit dem abtretenden Präsidenten Philipp Marbacher (Dritter von links) und seinem Nachfolger Michael Grau (Zweiter von rechts).

Haben Sie als Eigentümer Ihre «Haus-Aufgaben» gemacht?

Welchen Einfluss hat die Ortsplanung auf meine Liegenschaft? Wie wirkt sich das neue Energiegesetz auf meinen Heizungsersatz aus? Welche Unterhaltskosten kommen demnächst auf mich zu? Um unnötige Kosten zu vermeiden, empfiehlt sich der Beizug eines Fachmanns.

Der Ersatz einer alten Heizung sollte frühzeitig angegangen werden. Am besten mit Einbezug eines Spezialisten.

Adrian Mehr,
dipl. Architekt FH,
Leiter Fachteam Baumanagement,
Gewerbe-Treuhand AG

Nachdem das Luzerner Stimmvolk am 10. Juni 2018 das kantonale Energiegesetz angenommen hat, trat dieses am 1. Januar 2019 in Kraft. Die revidierte Energiegesetzgebung betrifft nicht nur Neubauten. Auch für Eigentümer einer bestehenden Gewerbeliegenschaft, eines Einfamilienhauses oder einer Eigentumswohnung gelten die Bestimmungen des neuen Energiegesetzes. Anders als im Vorfeld der Abstimmung teilweise behauptet, werden Öl- und Gasheizungen künftig nicht verboten. Es gibt aber Auflagen, die beim Heizungsersatz berücksichtigt werden müssen. Gebäude, die nach Minergie zertifiziert sind oder die Anforderungen der Energieeffizienzklasse D (Gebäudeenergieausweis der Kantone, GEAK) oder besser erreichen, müssen beim Heizungsersatz keine zusätzlichen Auflagen berücksichtigen. Für ältere Gebäude (Baujahr vor 1980) stehen elf Standardlösungen zur Verfügung. Von der Installation thermischer Sonnenkollektoren über Holzfeuerungen bis zur energetischen Verbesserung der Gebäudehülle mittels zusätzlicher Wärmedämmung oder dem Ersatz der alten Fenster. Als Speziallösung können im Kanton Luzern Biogaszertifikate erworben werden, um so den Einsatz der erneuerbaren Energie beim Heizungsersatz nachzuweisen.

FRÜHZEITIG PLANEN

Die Praxis zeigt, dass Heizungen meist zu einem unpassenden Zeitpunkt aussteigen. Beliebt sind die ersten kalten Tage im Herbst oder Mitte Dezember, kurz vor den Festtagen. Dann muss die Heizung möglichst rasch ersetzt werden und die Zeit für einen detaillierten Variantenvergleich fehlt. Die rechtzeitige Planung des Heizungsersatzes beugt möglichen Fehlinvestitionen vor. Mit der Unterstützung des Fachplaners können Machbarkeit, Wirtschaftlichkeit und Ökologie unterschiedlicher Varianten verglichen und eine für den Eigentümer optimale Lösung geplant werden. Der Beizug des Fachingenieurs lohnt sich ausserdem, weil die Energiegesetzgebung im Gebäudebereich kantonal geregelt ist und sich sowohl die Vorgaben wie auch der Zeitpunkt des Inkrafttretens des Energiegesetzes pro Kanton unterscheiden.

GESAMTHEITLICHER ANSATZ

Im Rahmen eines Heizungsersatzes lohnt es sich, Überlegungen zur künftigen Immobilienstrategie zu machen. Ziel ist es, alle Einflussfaktoren zu erfassen und deren Auswirkung auf die Immobilie zu beurteilen. Neben zukünftigen Instandhaltungs- und Sanierungskosten, gesellschaftlichem Wandel und damit einhergehenden veränderten Nutzerbedürfnissen gilt es auch, die aktuelle Raumplanung im Auge zu behalten. In vielen Gemeinden müssen die kommunalen Bau- und Zonenreglemente überarbeitet werden. Die mit dem eidgenössischen Raumplanungsgesetz gesetzten Ziele der Siedlungsentwicklung nach innen, dem haushälterischen Umgang mit dem Boden und dem Zersiedelungsstopp führen bei vielen bestehenden Liegenschaften zu einem zusätzlichen Nutzungspotenzial. Überlegungen, wann und wie eine allfällige Nutzungsreserve realisiert werden soll, sind ebenfalls Bestandteil einer umfassenden Immobilienstrategie. Kennt ein Eigentümer Stärken und Schwächen, Chancen und Risiken seiner Immobilie, können die finanziellen Mittel gezielt eingesetzt und die nachhaltige Nutzung der Liegenschaft langfristig gesichert werden. ■

SPRECHSTUNDE

PAUL-DANIEL ELSENER
LIC. IUR.
GEWERBE-TREUHAND AG

Willensvollstrecker Ja oder Nein?

Frage
Wie kann ich dafür sorgen, dass die Anordnungen in meinem Testament auch tatsächlich umgesetzt werden?

Antwort
Wenn Sie mehrere Erben haben oder mehrere Personen als Erben einsetzen wollen, stellt sich die Frage, wer dereinst für die Verwaltung und Teilung des Nachlassvermögens verantwortlich ist. Mit der Einsetzung eines Willensvollstreckers im Testament oder Erbvertrag wird diese Frage geklärt und dem «letzten Willen» mehr Beachtung verschafft. Der Willensvollstrecker sorgt dafür, dass die Anordnungen des Erblassers nach dessen Tod respektiert und umgesetzt werden. Es ist seine Aufgabe, die Erbteilung entsprechend vorzubereiten. Die Verwaltung des Nachlasses fällt ebenfalls in seine Kompetenz. Er bezahlt offene und anfallende Rechnungen, treibt Forderungen ein, schliesst Verträge ab oder löst solche auf. Er nimmt Kontakt mit Behörden, Banken und Versicherungen auf und achtet auf die Erhaltung der wirtschaftlichen Substanz des Erbes. Der Willensvollstrecker soll auch Ansprechpartner für die Erben sein, der ihnen bei Fragen weiterhilft, sie über ihre Rechte und Pflichten aufklären und bei allfälligen Streitigkeiten zu einer Einigung hinführen kann. Grundsätzlich kann jede volljährige und handlungsfähige Person als Willensvollstrecker eingesetzt werden. Es empfiehlt sich jedoch, eine unabhängige Person oder Institution zu wählen, die das notwendige Fachwissen und Erfahrung in erbrechtlichen Angelegenheiten mitbringt. Interessenskonflikte und langwierige Teilungsverfahren lassen sich so am ehesten vermeiden. Wenn eine einzige Person erben wird, drängt sich die Einsetzung eines Willensvollstreckers nicht auf, es sei denn, diese Person ist infolge ihres Gesundheitszustandes, ihres Alters oder aus anderen Gründen bei der Abwicklung der Nachlassangelegenheiten auf Hilfe angewiesen.

Branchenunabhängiger Abschluss
» Fachleute Unternehmensführung KMU mit eidg. FA

Betriebswirtschaftliches Knowhow für Ihr KMU - Informieren Sie sich an einem Infoabend über Ihren nächsten **Karriereschritt** und verwirklichen Sie Ihre **beruflichen Ziele.**

Nächster Informationsanlass in Luzern:
Donnerstag, 20. Juni 2019, 17.30 bis 18.30 Uhr

SIU KMU Unternehmerschule

www.siu.ch/kmu - 044 515 72 70

finanzen einfach gemacht. geschäftlich und privat.

Alles, was Sie benötigen: eine Bank, die Sie versteht,
berät und weiss, was Sie brauchen – privat und für Ihr Geschäft.

valiant.ch/kmu

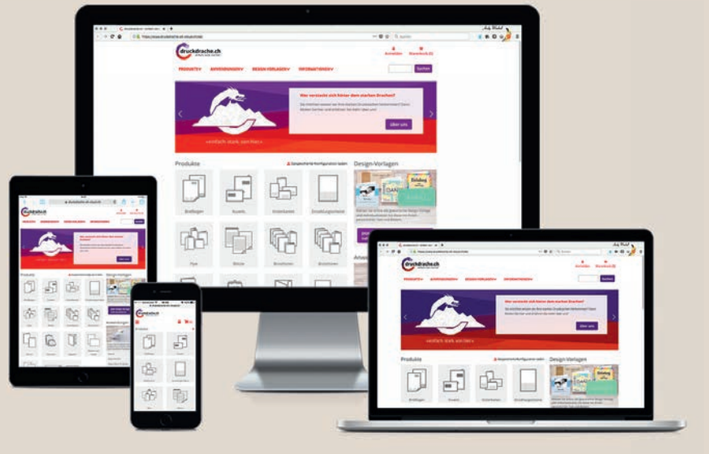
wir sind einfach bank.

valiant

Neuer Webshop in Ihrer Region

Drucksachen flexibel managen

Mit druckdrache.ch von Brunner Medien haben Sie die Möglichkeit, für die Herstellung Ihrer Geschäftsdrucksachen einen neuen Kanal zu nutzen. Der Webshop ist maximal einfach in der Anwendung und überaus stark im Angebot. Produziert wird in der Region.



Unser Druckdrache bietet eine breite Palette an Produkten für geschäftliche und private Anwendungen: Briefpapier, Kuverts, Flyer, Karten, Broschüren, Kalender, Mappen, Poster, Tischsets, Visitenkarten, Einzahlungsscheine, Hängekartons für die Werbung im öV und vieles mehr.

Profitieren Sie von den zahlreichen Vorzügen, die Ihnen Ihr regionaler Webshop für Drucksachen bietet:

- Sie konfigurieren und bestellen Ihre Druckprodukte selbstständig und flexibel.
- Sie managen Ihren Bedarf an Geschäftsdrucksachen punktgenau. Lagerbestände sind Geschichte, Ihre Unterlagen stets topaktuell.
- Sie haben keinen Zeitdruck, können clever vorausplanen und bestellen, wann immer Sie wollen.

«Wir produzieren in der Region und die Lieferwege sind kurz.»

- Sie wählen aus einem grossen Angebot aus. Wünschen Sie eine Beratung oder weitergehende Dienstleistungen, wechseln Sie unkompliziert ins Premium-Angebot.
- Sie fördern Regionalität und Nachhaltigkeit, weil wir in der Region produzieren und die Lieferwege kurz sind.

Der Drache vom Pilatus faucht wieder. Lernen Sie ihn kennen und schauen Sie rein in unseren Webshop für Drucksachen: www.druckdrache.ch.

Brunner Medien AG
Arsenalstrasse 24
6011 Kriens

Bezugsquellenverzeichnis

Abena Schaumstoff AG
Meierhofweg 3
CH-6032 Emmen
Telefon 041 269 88 99
info@abena.ch
www.abena.ch

Nutzfahrzeug AG Zentralschweiz
«Truck, bus and more»

Hasliring 18 6032 Emmen 041 269 00 00
Bahnhofstrasse 17 6056 Kägiswil/Sarnen 041 666 77 00

www.nufag-zs.ch info@nufag-zs.ch

Vita Bad AG
Ihr Stil. Ihr Pool.
6294 Ermensee LU
www.vitabad.ch

Habisreutinger Gebäudehülle GmbH
Luzernstrasse 14, 6144 Zell
Telefon 041 988 12 08
info@h-g.ch
www.h-g.ch

SEPHIR Skillport
Grossmatte-Ost 2
6014 Luzern
Telefon 041 259 60 39
info@sephir.ch
www.sephir.ch

WS-Skyworker AG
Lindenstrasse 29a
6015 Luzern
Telefon 041 210 80 60

Marti Nutzfahrzeuge AG
Bodenachermatte 8, 6260 Reiden
Tel. 062 749 00 49
info@martireiden.ch
www.martireiden.ch

Swisscom Platin Partner,
Telefonie & Netzwerk für KMU
In der Breiten 16, 6244 Nebikon
Telefon 062 756 26 91
info@tst-t.ch, www.tst-t.ch

Wallimann Druck und Verlag AG
Aargauerstrasse 12, 6215 Beromünster
Telefon 041 932 40 50
s.lang@wallimann.ch, www.wallimann.ch

Bezugsquellen-Verzeichnis

Jahresbeitrag (10 Ausgaben) pro Rubrik (Breite: 59 mm)

Grundpauschale	Fr.	150.–
pro mm Höhe	Fr.	19.50

Hier könnte Ihr Firmenlogo stehen

Für weitere Informationen melden Sie sich unter:

Wallimann Druck und Verlag AG
Telefon 041 932 40 50
s.lang@wallimann.ch, www.wallimann.ch

GEWERBEKALENDER

Gewerbeverband

Mi, 3. Juli 2019, 10 Uhr
Ehrenmitgliedertreffen

Mi, 11. September 2019, 10 Uhr
Präsidentenkonferenz
Gewerbevereine Regionen 2+5
Ristorante La Squadra, Neuenkirch

Do, 12. September 2019, 10 Uhr
Präsidentenkonferenz
Gewerbevereine Region 1
AAL, Luzern

Mi, 18. September 2019, 10 Uhr
Präsidentenkonferenz Berufsverbände
AAL, Luzern

Do, 19. September 2019, 10 Uhr
Präsidentenkonferenz
Gewerbevereine Regionen 3+4
Restaurant Rössli esskultur, Wolhusen

Do, 17. Oktober 2019, 17 Uhr
Luzerner Gewerbekammer

Diverses

Do-So, 7.-10. November 2019
Zentralschweizer Bildungsmesse Zebi
Messe Luzern

Do, 14. November 2019, 18.30 Uhr
LUZERN 20, Messe Luzern

Weitere Termine unter
www.kgl.ch

Herausgeber
KMU- und Gewerbeverband
Kanton Luzern
Eichwaldstrasse 15
6002 Luzern
Tel. 041 318 03 01
info@kgl.ch, www.kgl.ch

Auflage
8000 Exemplare
erscheint 10x jährlich
Texte und Bilder
apimedia ag, Gisikon
Layoutkonzept
aformat ag, Luzern

Produktion, Druck und Anzeigenverwaltung
Wallimann Druck und Verlag AG, Beromünster
Tel. 041 932 40 50
s.lang@wallimann.ch
Inserateschluss:
siehe unter www.wallimann.ch

Mehr zum Thema auf Seiten 22/23

Haben Sie Ihre HAUS-Aufgaben gemacht ...?!

Welchen Einfluss hat die neue Energiegesetzgebung auf den anstehenden Heizungsersatz? Was bedeutet die aktuelle Ortsplanrevision für eine Liegenschaft? Welche Unterhaltskosten kommen in den nächsten Jahren auf die Eigentümer zu? Die Fragen, die sich heute jeder Liegenschaftseigentümer stellen muss, werden zunehmend schwieriger und komplexer. Um unnötige Kosten zu vermeiden, empfehlen wir den frühzeitigen Beizug eines Fachmannes. Gerne sind wir für Sie da.

Adrian Mehr
Leiter Fachteam Baumanagement
Dipl. Architekt FH, CAS Grundlagen nachhaltiges Bauen
CAS Energieberatung, Immobilienbewerter mit eidg. Fachausweis
Telefon 041 319 93 78
adrian.mehr@gewerbe-treuhand.ch