

## **Interview zur Nachfolgeregelung der K. Schaffner AG**

In diesem Interview sprechen Karin Schaffner und Martin Hochuli über die Beweggründe für diesen Schritt, die Zukunft des Teams und die Vorteile für die Kundschaft. Ein persönliches Gespräch, das Einblicke in die Herausforderungen und Chancen einer Nachfolgeregelung bietet.

### **Martin, was hat dich dazu motiviert, die K. Schaffner AG zu übernehmen?**

Ich habe Karin schon vor Jahren gefragt, ob sie nicht bei uns arbeiten möchte. Karin ist eine tolle Handwerkerin und wir verstehen uns auch persönlich sehr gut. Solche Mitarbeiterinnen wünscht man sich im Team. Im Laufe der Zeit hat sich dann eine regelmässige Zusammenarbeit zwischen den Firmen ergeben und nun folgt der nächste Schritt.

### **Karin, nach 30 Jahren erfolgreicher Geschäftsführung, hast du die K. Schaffner AG an Martin verkauft. Was hat dich zu diesem Schritt bewogen?**

Nach 30 Jahren Selbständigkeit habe ich nach wie vor viel Freude an der handwerklichen Arbeit. Auf die administrativen Tätigkeiten habe ich aber immer weniger Lust und auch zeitlich möchte ich es etwas ruhiger nehmen. Mit der neuen Konstellation fällt für mich Druck weg und ich kann mich auf das konzentrieren, was mir liegt und mir Spass macht.

### **Du wirst dich also nicht auf eine einsame Insel zurückziehen?**

Nein, auf keinen Fall. Ich werde mit einem 80% Pensum weiterhin auf den Baustellen



*Karin Schaffner übergibt an Martin Hochuli – Geschäftsübergabe der K. Schaffner AG*

anzutreffen sein. Allerdings wechselt das ganze "Schaffner-Team" in die Hochuli Schlossrued AG und ich werde zukünftig dort angestellt sein. Die einsame Insel lockt mich nicht. Ich hoffe aber, dass ich mehr Freizeit habe und öfters mal ohne schlechtes Gewissen auf eine Bergtour kann.

### **Martin, wieso wird die K. Schaffner AG in die Hochuli Schlossrued AG eingegliedert?**

Es macht organisatorisch und betriebswirtschaftlich keinen Sinn, zwei Organisationen im Sanitär Bereich mit drei bzw. sechs Mitarbeitern parallel zu führen. Den Standort in Unterentfelden werden wir aber beibehalten, damit wir nach wie vor so nahe wie möglich bei der bestehenden "Schaffner-Kundschaft" sind. Für die Kunden ändert sich aus meiner Sicht nicht viel. Ausser, dass halt dann auf der Rechnung "Hochuli" statt "Schaffner" steht.

### **Siehst du das auch so, Karin?**

Ich glaube auch, dass sich für mich persönlich mehr ändert als für die bestehende Kundschaft. Wir hatten öfters die Herausforderung, dass wir wegen sehr guter Auslastung nicht mehr flexibel bei den Terminen waren. Durch die höhere Kapazität erhoffe ich mir, dass wir hier schlagkräftiger werden. Das wird sich aber natürlich in einer Übergangsphase einspielen müssen.

### **Gibt es einen Plan für diese Übergangsphase, Martin?**

Wir konnten uns natürlich schon ein paar Wochen auf den Übergang vorbereiten. Seit 6. Januar läuft es nun in der neuen Konstellation und wir arbeiten uns Tag für Tag an die optimale Organisation heran.

Ich bin hier auch froh für Rückmeldungen von Kunden, wenn sie das Gefühl haben, es läuft nicht so reibungslos wie vorher. Und ich bin sehr dankbar, wenn die langjährigen Schaffner-Kunden uns eine Chance in der neuen Konstellation geben.

### **Karin, wie fühlt es sich an, nach so langer Zeit die Verantwortung abzugeben?**

Natürlich sind verschiedene Emotionen im Spiel. Die Entscheidung ist über längere Zeit gereift und ich fühle mich sehr wohl damit. Wir haben schon länger auf Projektbasis zusammengearbeitet und deshalb ist viel gegenseitiger Respekt und Vertrauen vorhanden. Die Verantwortung gebe ich gerne ab. Im Vertrauen, dass es gut kommt.

### **Was löst die neue Situation bei dir aus, Martin?**

Als erstes fühle ich eine tiefe Freude auf die Zusammenarbeit, weil es mit Karin, Monika und Jetnor einfach Spass macht. Zum zweiten viel Zuversicht, dass uns die neue Konstellation stärker macht und wir einen noch besseren Service für unsere Kundschaft zwischen Unterentfelden und Schlossrued anbieten können. Und als drittes natürlich auch Respekt vor der Aufgabe, das Ganze nun rasch und gut zum Gelingen zu bringen. Freude und Zuversicht überwiegen aber deutlich!

Das Interview führte Jenny Ettle  
Verantwortliche Marketing  
Hochuli Schlossrued AG