

## UNTERNEHMEN IM PORTRÄT

# Gründen, kaufen, weitergeben

**Sie sind unterschiedliche Persönlichkeiten in ganz verschiedenen Branchen: Roger Geiser, Walo Kamm und die Familie Hauser. Während der junge Geiser sein Unternehmen dem Gründer abgekauft hat, hat der Reisepionier Kamm seine Nachfolge bereits vor ein paar Jahren mittels Teilverkauf in die Wege geleitet. Und bei den Hausers: Da kommt es gerade zum Generationenwechsel.**

Text Michael Zollinger Fotos Gian Marco Castelberg

«Ich wollte schon immer Unternehmer werden.» Roger Geiser sitzt in seinem kleinen Chefbüro im luzernischen Adligenswil und sagt den Satz ruhig und mit bestimmtem Blick. Nachdem der Vater 2008 seine Anteile an einem in der Metallbearbeitungsbranche tätigen Unternehmen verkaufte, habe er seinen Weg völlig frei gestalten können, erzählt Geiser. Aufgewachsen in Roggwil bei Langenthal, lernt er Polymechnik und studiert in Burgdorf Maschinenbau. Während des Studiums veranstaltet er im Berner Bierhübeli Studentenpartys. Es sind erste unternehmerische Versuche, die ihm zeigen, dass er gerne gestaltet. Nach dem Studium arbeitet Geiser noch einige Zeit in der Textilbranche, beginnt aber bald, Firmen anzuschauen. Deren fünf nimmt er genauer unter die Lupe. Eine davon ist die Bösch Team AG (Bösch Parkette) in Adligenswil. Im Oktober 2012 kommt es zum ersten Kontakt. Die Chemie

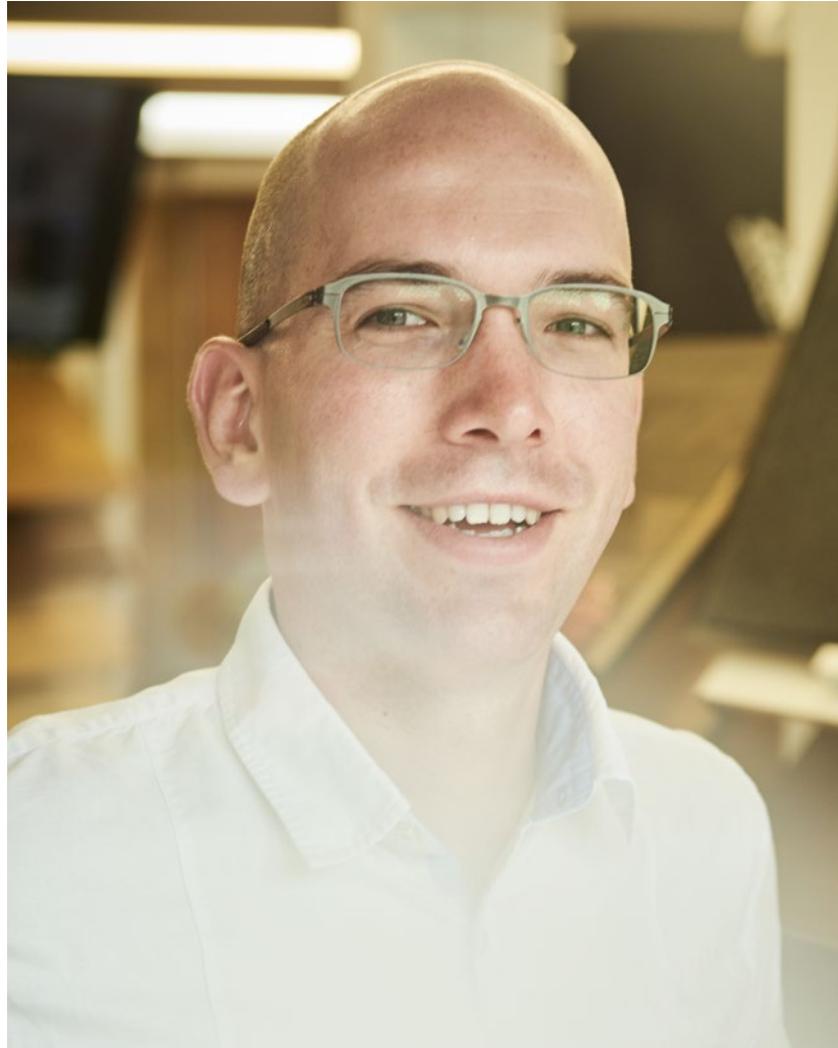
mit dem Firmengründer Werner Bösch stimmt sofort. «Ich spürte, dass das Unternehmen seriös geführt ist, und war überzeugt vom Handwerk und dass es dieses auch in ein paar Jahrzehnten noch braucht.» Am 21. Dezember, nachdem Geiser auch die Finanzierung unter Dach und Fach hat, sind die Verträge unterschrieben. Per 1. Januar 2013 – Geiser ist noch keine 30 Jahre alt – gehört das Unternehmen zu 100 Prozent ihm.

Werner Bösch bleibt noch ein halbes Jahr und unterstützt nach Kräften. Seither ist Geiser als Unternehmer gemeinsam mit dem langjährigen Kader und dem gesamten Team in der Pflicht. Es ist das, was er gesucht hat: Verantwortung, Eigenständigkeit, Unabhängigkeit, schnelle Entscheide. Die Firma verkauft und verlegt qualitativ hochwertige Parkettböden. Zu Spitzenzeiten – wenn zusätzliche Ver-

legerteams im Unterakkord tätig sind – beschäftigt Geiser gegen 40 Mitarbeitende. 35 Prozent des Umsatzes kommen von Privatkunden, 65 Prozent von Generalunternehmungen, Architekten und Verwaltungen. Nach anfänglicher Zurückhaltung beginnt Geiser zu justieren. Er gibt die Produktion ganz auf und bestückt heute vermehrt Grossprojekte mit dreissig oder mehr Eigentumswohnungen. «Ganz wichtig ist für uns der Einkauf. Ich muss von jedem Parkett, das wir verbauen, zu 100 Prozent überzeugt sein», sagt Geiser, weshalb man ausschliesslich qualitativ hochwertige und nachhaltige Produkte verkaufe. Unternehmergeist heisst für Geiser Teamarbeit. Mehrmals im Jahr finden Teamanlässe statt. Für die Mitarbeitenden aus Ex-Jugoslawien veranstaltet er Deutschkurse. Geiser sieht Fleiss und harte Arbeit als Schlüssel zum Erfolg. «70 Prozent sind Einsatz, 20 Prozent Cleverness, 10 Prozent sind Glück», so sein Credo. 33-jährig, nennt er als Ziel, die Firma weniger von sich abhängig zu machen. «Zurzeit akquiriere ich 60 Prozent des Umsatzes. Das muss sich ändern.»

**«70 Prozent sind Einsatz,  
20 Prozent Cleverness,  
10 Prozent Glück.»**

ROGER GEISER



### **Bösch Parkette**

Werner Bösch gründete die Firma 1995 in Adligenswil LU. Er führte zu Beginn auch Umbauarbeiten, Transporte und Möbelmontagen aus. Mit der Zeit folgten die Konzentration auf den Vertrieb und die Verlegung von hochwertigen Bodenbelägen, vorab Parkette. Seit 2013 ist Roger Geiser Inhaber und Geschäftsführer.