

Vom Rückbau bis zur Schlüsselübergabe alles aus einer Hand

MIT LANGJÄHRIGER ERFAHRUNG, STARKEN PARTNERN UND TOP-PRODUKTEN IST DIE IN HEIMBERG ANSÄSSIGE HWB-FINGER AG FÜR IHRE KUNDEN UNTERWEGS. MITINHABER UND GESCHÄFTSFÜHRER ANDRÉ STERKI ERZÄHLT, WELCHE TRENDS HERRSCHEN UND WORAUF ER WERT LEGT.



Wann wurde das Unternehmen durch wen gegründet?

Die Firma wurde 2004 durch Hans Finger unter der Bezeichnung Finger Schreinerei Thun AG gegründet. 2013 übernahmen mein Geschäftspartner Roman Peter und ich das Unternehmen als HWB-Finger AG. Wir beide waren aber schon ab 2010 als HWB GmbH (= Handwerk und Bau) unterwegs. Roman Peter und ich sind zu gleichen Teilen Inhaber und ich bin als Geschäftsführer tätig.

Wieviele Mitarbeitende in welchen Berufen beschäftigen Sie?

Die HWB-Finger AG besteht aus acht Mitarbeitenden. Wir beschäftigen drei Schreiner, einen Maler, einen Gipser und eine Hilfskraft. Meine Frau arbeitet teilszeitlich im Büro. Selbst produzieren wir hier sehr wenig. Wir haben im Erdgeschoss eine Schreinerei, wo wir kleinere Arbeiten ausführen.

Sie haben einen Zweispartenbetrieb: Schreinerei und Innenausbau sowie Malerei und Gipserei. Welche Sparte überwiegt vom Auftragsvolumen her?

Das ist sehr schwankend, aber im Schnitt entfallen etwa 60 Prozent auf den Bereich Schreinerei/Innenausbau und 40 Prozent auf Malerei/Gipserei.

Welche Trends stellen Sie beim Innenausbau fest?

Bei der Materialwahl beim Massivholz fällt markant auf, dass heute fast nur noch Eichenholz bevorzugt wird, während die Kunden für Bodenbeläge oder Küchenfronten früher Buche und Ahorn wählten. Auch Altholz, welches irgendwo ausgebaut und wiederverwendet wird, erfreut sich steigender Beliebtheit.

Worauf führen Sie diesen Trend zurück?

Da spielen sicher die Architekt:innen eine wesentliche Rolle bei der Beratung des:r Endkund:in. Aber auch größere Möbelhäuser setzen gewisse Trends.

Wie ist es beispielsweise bei den Küchen?

Bei den Küchen sind Kunstharzfronten sehr im Trend, diese weisen das beste Preis-/Leistungsverhältnis auf

und sind pflegeleicht. Die Nachfrage nach knalligen Farben ist rückläufig. Ich bin ein Befürworter möglichst neutraler Farben, die man mit Farbakzenten bestücken kann, zum Beispiel bei der Rückwand. Man sieht sich buchstäblich satt, wenn zu auffällige Farben und Dekors gewählt werden. Eigenheimbesitzer:innen entscheiden sich seit einiger Zeit vermehrt für schwarze Küchenfronten und für Granit- oder Edelstahl-Abdeckungen. Da sich die meisten Küchen heute im Wohnraum befinden, kommen sie wie Möbel daher, zum Beispiel grifflos bei Schränken und Schubladen. Wir arbeiten mit Küchenherstellern aus der Schweiz und aus Deutschland zusammen.



André Sterki



Wie verhält es sich mit den Trends im Bereich Malerei/ Gipserei?

Dort sind es seit längerer Zeit weisse Abriebe. Dekorative Beschichtungen mit speziellen Spachteltechniken, welche besondere Effekte erzeugen, werden bei uns verstärkt nachgefragt. Tapeten hingegen sind rückläufig, weil sie sich mit der Zeit ablösen und nur begrenzt überstrichen werden können. Ein Deckputz hingegen kann unbegrenzt übermalt werden.

Wer ist Ihre Kundschaft

Sowohl Liegenschaftsverwaltungen – vor allem bei Schreinerarbeiten – als auch Privatkunden. Bei den Objekten sind es Ein- und Mehrfamilienhäuser, Ferienwohnungen und Hotels, und zwar grossmehrerheitlich nördlich von Bern und Berner Oberland. Unser Tätigkeitsschwerpunkt liegt bei Sanierungen, weil wir uns darauf spezialisiert haben, schöne und praktikable Lösungen zu finden. Unser Anliegen ist es, Bestehendes zu erhalten, auszubauen und zu verschönern, statt abzureissen!

Ist der Fachkräftemangel bei Ihnen ein Thema?

Wir sind schon mehrere Jahre mit den gleichen bewähr-

ten Mitarbeitenden unterwegs, sodass dieses Problem bei uns nicht virulent ist – zum Glück! Den letzten „neuen“ Mitarbeitenden haben wir 2019 eingestellt... Wir haben eine kleine, sehr familiäre Struktur und pflegen den Zusammenhalt unter anderem durch gesellige Events und Ausflüge.

Was macht die HWB-Finger AG einzigartig?

Eines unserer Alleinstellungsmerkmale besteht zweifellos darin, dass wir „alles aus einer Hand“ anbieten können, und zwar vom Rückbau bis zur Schlüsselübergabe. Nach einer Objektbesichtigung besuche ich zusammen mit der Kundschaft eine Küchenausstellung, um nur ein Beispiel zu nennen. Ich bin sozusagen ihr ständiger Begleiter und Berater in allen Belangen eines Umbaus. Auch übe ich eine Scharnierfunktion zwischen Kund:in, Architekt:in, Lieferant:in und Handwerker:in aus.

Was entpuppt sich zurzeit als grösste Herausforderung?

Zurzeit spüren wir, dass die Kundschaft ihre finanziellen Mittel in den Ersatz ihrer Öl- oder Gasheizung stecken und in Wärmepumpen, Photovoltaik und Gebäude-



dämmung investieren. So schieben sie die neue Küche, die Nasszelle oder den Bodenbelag noch etwas hinaus. Die Prioritäten werden zurzeit anders gelegt, was aber nachvollziehbar ist.

Haben Sie ein Leuchtturmprojekt, worauf Sie besonders stolz sind?

Ja, an der Lenk haben wir seit vielen Jahren ein Hotel- und Ferienwohnungsprojekt, das jeweils nach Saisonabschluss in möglichst kurzer Zeit realisiert werden muss, bevor die Gäste wieder einziehen. Es handelt sich um alte Gebäude, wofür rasch Ideen für gute Lösungen gefragt sind.

Begegnen Sie auch ausgefallenen Wünschen, die Sie nicht erfüllen können?

Es gibt eigentlich technisch nichts, was nicht realisiert werden kann. Letztlich hängt alles von der Zeit und vom Preis ab. Es handelt sich in der Praxis meist um kleinere Wünsche im Dekorationsbereich, die wir aber erfüllen können. Es gibt für jedes Problem mindestens zwei Lösungen: eine gute und eine schlechte!

Wie sieht die Inneneinrichtung bei Ihnen zuhause aus?

Wir leben in einem Haus, das 2018 erstellt wurde. Somit ist der Ausbau zwangsläufig neu. Ich habe es gerne schlicht und bin diesbezüglich genügsam: Keine farbigen Wände, Küche naturfarben mit schwarzer Abdeckung, im Küchen-/Essbereich sowie in den Nasszellen grosse graue Bodenplatten. In den Wohnräumen haben wir Eichenparkett gewählt.

Sie werden also nicht in fünf Jahren alles wieder ändern?

(Lacht) Nein, gerade weil ich Schlichtheit vorziehe, bin ich beständig und renne nicht immer dem neuesten Trend hinterher!

Text: Peter Widmer



SO VIELSEITIG WIE IHRE IDEEN!

Wir bieten Ihnen hohe Service- und Produktqualität sowie innovative und nachhaltige Lösungen im Innenausbau: Individuelle Beratung, alles aus einer Hand, ressourcenbewusstes Handeln, gutes Preis-/Leistungs-Verhältnis.

HWB-Finger AG

Schreinerei & Innenausbau mit Malerei & Gipserei
 Alte Aarestrasse 3a
 3627 Heimberg
 +41 (0)33 336 46 57
info@hwb-fingerag.ch
www.hwb-fingerag.ch



Dieser Beitrag ist in Kooperation mit unserem Werbekunden entstanden.