

Neue Eigentümerschaft für Arlewo

Der Zentralschweizer Immobilienreuhänder hat einen neuen Hauptaktionär. Bestehende Führungskräfte übernehmen ebenfalls Anteile.

Maurizio Minetti

Im Herbst werden die ersten Stockwerkeigentümer ins höchste Hochhaus der Zentralschweiz einziehen: Der Pilatus Tower in Kriens steht kurz vor der Fertigstellung. Verwaltet wird der imposante Bau von Arlewo. Der Zentralschweizer Immobilienreuhänder hat sich den Auftrag kürzlich gesichert. «Wir bewirtschaften auch andere Hochhäuser, wie das Aalto im Luzerner Schönbühl-Quartier, sowie einige tausend weitere Objekte in der Zentralschweiz, zum Beispiel die Wohn- und Geschäftsgebäude der Suva», sagt Arlewo-Chef Thomas Peter im Gespräch.

Die grosse Abdeckung in der Region ist der Grund, warum Arlewo vielen Mieterinnen und Immobilieneigentümern ein Begriff ist. Die ursprünglich 1968 gegründete Gruppe mit einem geschätzten Umsatz im zweistelligen Millionenbereich beschäftigt mittlerweile 180 Angestellte, davon gut 120 am Hauptsitz in Luzern und je rund 20 in Stans, Zug und Schwyz.

Renaissance plant langfristiges Investment

Den letzten grossen Entwicklungsschritt vollbrachte Arlewo vor rund sechs Jahren im Zuge der Fusion mit einem Zentralschweizer Mitbewerber. Seit



Die bisherigen drei Arlewo-Inhaber mit Vertretern der neuen Ankeraktionärin Renaissance sowie einem Grossteil der 15 neuen Mitinhaberinnen und Mitinhaber. Bild: Micha Eichler

Anfang 2021 sind Thomas Peter, Thomas Winiger und Silvio Camenzind gleichberechtigte Mitinhaber.

Nun regeln die drei Inhaber die Nachfolge: Sie verkaufen ihre Anteile am Unternehmen per 1. Juli 2026 an die Schweizer Anlagestiftung Renaissance. «Wir agieren aus einer Position der Stärke», sagt Tho-

mas Peter. Arlewo habe sich in den letzten Jahren positiv entwickelt und sei «bestens für die Zukunft gerüstet».

Die Inhaber seien zum Schluss gekommen, dass jetzt der richtige Zeitpunkt für eine Übergabe sei. Thomas Winiger wird nächstes Jahr pensioniert, die anderen beiden haben noch einige Jahre bis zur Rente. «Sil-

vio Camenzind und ich haben vor, mindestens fünf Jahre im Verwaltungsrat zu bleiben, um einen geordneten Übergang zu ermöglichen», sagt Thomas Peter. Er wird von Thomas Winiger das Präsidium übernehmen. Dieser bleibt dem Unternehmen persönlich beratend für langjährige Privatkunden und Stiftungen erhalten.

«Silvio Camenzind und ich haben vor, mindestens fünf Jahre im Verwaltungsrat zu bleiben, um einen geordneten Übergang zu ermöglichen.»

Thomas Peter
Arlewo-Chef

Renaissance habe man aus einer Handvoll potenzieller Käufer ermittelt, erklärt Peter. Schnell habe sich herausgestellt, dass dies die beste Lösung für Kundschaft und Mitarbeitende sei. «Wir streben ein sehr langfristiges Engagement an», sagt Martin Herceg, Investment Director bei Renaissance.

Wer wird neuer Chef?

Zudem halten künftig Mitglieder der Geschäftsleitung sowie weitere Führungskräfte eine Aktienbeteiligung. «So sorgen wir für stabile Verhältnisse und insgesamt 15 langjährige, engagierte Fach- und Führungskräfte

te werden als Mitinhaber zu Unternehmern», sagt Herceg.

Renaissance, 1997 in Lausanne gegründet, gehört 45 Schweizer Pensionskassen und investiert in Schweizer Unternehmen. Früher wurden Beteiligungen meist nach fünf bis sieben Jahren wieder verkauft. «Die Pensionskassen äusserten aber den Wunsch, Beteiligungen langfristig zu halten, um so von stabilen Dividenden zu profitieren, statt immer den Verkauf zu suchen», erklärt Herceg. In der Folge habe Renaissance vor rund zehn Jahren die Strategie geändert und noch stärker auf die Langfristigkeit von Investments gesetzt.

Zurück zu Arlewo. Der nächste Schritt wird im Verlauf des Jahres die Wahl des Vorsitzenden der Geschäftsleitung sein. Abgesehen von Thomas Winiger, der bald pensioniert wird, verbleiben alle bisherigen Geschäftsleitungsmitglieder im Unternehmen. Thomas Peter und Silvio Camenzind wollen in rund einem Jahr die operative Verantwortung abgeben. Es ist anzunehmen, dass der künftige Geschäftsführer aus den eigenen Reihen rekrutiert wird. Abgesehen davon ändere sich für Kundschaft und Mitarbeitende nichts, sagt Thomas Peter: «Stabilität, Unabhängigkeit und eine langfristige Sicherheit bleiben gewährleistet.»

Mensch und Markt

Warum Selbstsicherheit oft klüger wirkt als Intelligenz

Manche Menschen wirken intelligent, noch bevor sie den Mund aufmachen, andere wirken intelligent, sobald sie ihn wieder schliessen. In Sitzungen gibt es oft eine Person, die nach drei Minuten sehr klug wirkt. Das ist allerdings nicht zwingend dieselbe Person, die nach drei Monaten die besten Entscheidungen trifft.

Wir glauben erstaunlich fest daran, Intelligenz erkennen zu können. Dabei erkennen wir oft vor allem eines: wie sehr jemand nach unserer Vorstellung von Klugheit aussieht. Grössere Menschen werden häufiger als intelligenter eingeschätzt, verdienen im Schnitt mehr und landen überdurchschnittlich oft in

Führungspositionen. Forschende vermuten dahinter mentale Abkürzungen, bei denen körperliche Präsenz unbewusst mit Autorität und Intelligenz verknüpft wird.

Aber nicht nur der Körper beeinflusst unseren Eindruck. Wer schnell spricht, komplizierte Wörter elegant in Sätze einbaut und dabei grosse Sicherheit ausstrahlt, bekommt in unseren Köpfen erstaunlich rasch das Etikett «klug». Die Psychologie nennt das die «Confidence Heuristic»: Wir schliessen von Selbstsicherheit auf Klugheit. Das Problem daran ist nur, dass Selbstvertrauen und tatsächliche Fähigkeiten deutlich loser zusammenhängen, als

uns lieb ist. Studien zeigen sogar, dass Menschen mit geringerem Wissen ihre Fähigkeiten häufig überschätzen, auch weil sie ihre eigenen Wissensgrenzen schlechter erkennen. Kompetentere Personen nehmen Unsicherheiten dagegen meist stärker wahr. Mit wachsender Expertise steigt die Selbstsicherheit oft wieder an, diesmal allerdings besser kalibriert. Bekannt wurde dieses Muster als «Dunning-Kruger-Effekt».

Aber wovon sprechen wir eigentlich, wenn wir von Intelligenz sprechen? Häufig wechseln wir sie mit Performanz. Intelligenz beschreibt vereinfacht die Fähigkeit, Probleme zu lösen, Muster zu

erkennen und sich an neue Situationen anzupassen. Performanz hingegen ist das, was in einem konkreten Moment sichtbar wird. Und diese hängt erstaunlich stark von Schlaf, Stress, Sprache, Nervosität oder schlicht davon ab, ob man gerade unterbrochen wurde, während man einen klugen Gedanken hatte.

Genau dort beginnt das Problem: Wir beurteilen Menschen meist aufgrund einzelner sichtbarer Momente und tun dabei so, als würden wir stabile Eigenschaften erkennen. Vielleicht erklärt das auch, weshalb manche Menschen unglaublich intelligent wirken, bis man sie bittet, ihre Idee etwas genauer zu erklä-

ren. Forschende nennen dies die «Illusion of Explanatory Depth». Menschen glauben häufig, Dinge viel besser zu verstehen, als sie es tatsächlich tun. Erst wenn sie etwas Schritt für Schritt erklären müssen, merken sie, dass zwischen «Ich verstehe das» und «Ich könnte das verständlich erklären» ungefähr dieselbe Distanz liegt wie zwischen Luzern und Chicago.

Vielleicht ist genau das die eigentliche Form von Klugheit: nicht möglichst schnell auf alles eine Antwort zu haben, sondern zu merken, wie komplex viele Dinge tatsächlich sind. Leider wirkt das sozial deutlich weniger beeindruckend. Wenn Sie also das

nächste Mal vor einer grossen und selbstsicheren Person stehen, lassen Sie sich nicht von ihrem Schatten blenden.



Moana Monnier
wirtschaft@luzernerzeitung.ch

Hinweis
Moana Monnier ist Dozentin für Wirtschaftspsychologie an der Hochschule Luzern. Sie forscht und lehrt zu Future Skills und Human Factors mit Fokus auf sozial-emotionale Kompetenzen.

Anlagefonds

ANZEIGE

Konditionen bei der Ausgabe von Anteilen:

- keine Ausgabekommission und/oder Gebühren zugunsten des Fonds (Ausgabe erfolgt zum Inventarwert),
- Ausgabe kommission zugunsten der Fondsleitung und/oder des Vertriebssträgers (kann bei gleichem Fonds je nach Vertriebskanal unterschiedlich sein),
- Transaktionsgebühr zugunsten des Fonds (Beitrag zur Deckung der Spesen bei der Anlage neu zufließender Mittel),
- Kombination von 2) und 3),
- Besondere Bedingungen bei der Ausgabe von Anteilen.

Die zweite, kursiv gedruckte Ziffer verweist auf die Konditionen bei der Rücknahme von Anteilen:

- Keine Rücknahme kommission und/oder Gebühren zugunsten des Fonds (Rücknahme erfolgt zum Inventarwert),
- Rücknahme kommission zugunsten der Fondsleitung und/oder des Vertriebssträgers (kann bei gleichem Fonds je nach Vertriebskanal unterschiedlich sein),
- Transaktionsgebühr zugunsten des Fonds (Beitrag zur Deckung der Spesen beim Verkauf von Anlagen),
- Kombination von 2) und 3),
- Bes. Bedingungen bei der Rücknahme von Anteilen.

Besonderheiten:

- wöchentliche Bewertung, b) monatliche Bewertung, c) quartalsweise Bewertung, d) keine regelmässige Ausgabe und Rücknahme von Anteilen, e) Vortagespreis, f) frühere Bewertung, g) Ausgabe von Anteilen vorübergehend eingestellt, h) Ausgabe und Rücknahme von Anteilen vorübergehend eingestellt, i) Preisindikation, j) in Liquidation, x) nach Ertrags- und/oder Kursgewinnausschüttung

Fondseinträge können bei CH Regionalmedien AG, 041 429 52 52 oder inserate-lzmedia@chmedia.ch disponiert werden.

Sponsor SIX SWISS EXCHANGE
www.six-swiss-exchange.com

Kursquelle Infront
Kurse ohne Gewähr

Bezeichnung	Währung	Ind.	Wert	±
				2026
Luzerner Kantonalbank		0844 822 811		www.lukb.ch
Strategiefonds				
LUKB Expert-Ertrag	CHF	2/1 e	161.50	17
LUKB Expert-Zuwachs	CHF	2/1 e	235.70	4.0
LUKB Expert-Wachstum	CHF	2/1 e	133.40	6.3
Aktienfonds				
LUKB Expert-TopGlobal	CHF	2/1 e	341.70	12.1
LUKB Expert-TopSwiss -P-	CHF	2/1 e	199.30	3.1
LUKB Expert-Aktien Schweiz -P-	CHF	2/1 e	154.50	5.5
LUKB Expert-Teil	CHF	2/1 e	132.60	4.0
LUKB Expert-Aktien Euroland -P-	EUR	2/1 e	166.40	10.2
LUKB Expert-Aktien Euroland S/M	EUR	2/1 e	164.40	9.3
LUKB Expert-Aktien Nordamerika -P-	USD	2/1 e	273.60	8.6
LUKB Expert-Aktien Ausland -P-	CHF	2/1 e	150.70	11.2

Vorsorgefonds				
LUKB Expert-Vorsorge 25-E-	CHF	2/1 e	119.80	2.4
LUKB Expert-Vorsorge 45-E-	CHF	2/1 e	197.80	4.2
LUKB Expert-Vorsorge 75-E-	CHF	2/1 e	166.60	6.9
LUKB Expert-Vorsorge 100-E-	CHF	2/1 e	132.10	9.2
Obligationenfonds				
LUKB Expert-Obligationen CHF -P-	CHF	2/1 e	98.20	-0.2
Zuger Kantonalbank				
			041 709 11 11	www.zugerkb.ch
Aktienfonds				
ZugerkB Aktien ESG Schweiz (CHF) A	CHF	2/1 e	160.30	4.2
ZugerkB Aktien ESG Europa (EUR) A	EUR	2/1 e	173.94	8.2
ZugerkB Aktien ESG USA (USD) A	USD	2/1 e	270.79	7.7
Anlagestrategiefonds				
ZugerkB Str ESG Ausgewogen (CHF) B	CHF	2/1 e	131.24	2.6
ZugerkB Str ESG Dynamisch (CHF) B	CHF	2/1 e	134.51	3.9
ZugerkB Str ESG Konservativ (CHF) B	CHF	2/1 e	108.94	1.3

Vorsorgefonds				
ZugerkB Aktien ESG Schweiz (CHF) BV	CHF	2/1 e	106.26	-4.2
ZugerkB Obligationen ESG (CHF) BV	CHF	2/1 e	102.49	-0.3
ZugerkB Str ESG Ausgewogen (CHF) BV	CHF	2/1 e	123.84	2.5
ZugerkB Str ESG Dynamisch (CHF) BV	CHF	2/1 e	139.74	3.9
ZugerkB Str ESG Konservativ (CHF) BV	CHF	2/1 e	108.05	1.3
Obligationenfonds				
ZugerkB Obligationen ESG (CHF) A	CHF	2/1 e	107.23	
ZugerkB Obligationen ESG (CHF) B	CHF	2/1 e	107.85	
Schwyzer Kantonalbank				
			www.szkbc.ch/fonds	
Strategiefonds				
SZKB Strategiefonds Zinsertrag Plus A	CHF	2/1 e	105.56	0.5
SZKB Strategiefonds Einkommen A	CHF	2/1 e	113.32	1.5
SZKB Strategiefonds Ausgewogen A	CHF	2/1 e	136.72	2.9
SZKB Strategiefonds Wachstum A	CHF	2/1 e	163.38	4.6

Strategiefonds ESG				
SZKB Strat. ESG Einkommen A	CHF	2/1 f	103.89	0.0
SZKB Strat. ESG Ausgewogen A	CHF	2/1 f	105.51	0.8
SZKB Strat. ESG Wachstum A	CHF	2/1 f	109.56	2.2
SZKB Strat. ESG Kapitalgewinn A	CHF	2/1 f	111.60	3.5
Ethikfonds				
SZKB Ethikfonds Einkommen A	CHF	2/1 e	106.69	1.1
SZKB Ethikfonds Ausgewogen A	CHF	2/1 e	123.85	2.1
SZKB Ethikfonds Wachstum A	CHF	2/1 e	105.56	3.4
SZKB Ethikfonds Kapitalgewinn A	CHF	2/1 e	143.65	5.1
Obligationenfonds				
SZKB Obligationenfonds CHF ESG A	CHF	2/1 e	98.57	0.1
Aktien- und Dividendenfonds				
SZKB Aktienfonds Schweiz ESG A	CHF	2/1 e	133.09	2.4
SZKB Dividendenfonds CH Plus ESG A	CHF	2/1 e	100.41	1.3
Indexanlagen				
SZKB Indexanlagen Ausgewogen A	CHF	2/1 f	110.41	2.9
SZKB Indexanlagen Wachstum A	CHF	2/1 f	111.69	5.2
SZKB Indexanlagen Kapitalgewinn A	CHF	2/1 f	149.06	7.5