

Abstimmungen vom 27. November 2011, AGV-Parolen

Der Vorstand des Aargauischen Gewerbeverbands (AGV) hat folgende Parolen für die kantonalen Abstimmungen vom 27. November 2011 gefasst:

Verfassung des Kantons Aargau (Zusammenlegung der kantonalen Amts- und Rechnungsjahre auf den 1. Januar), Änderung vom 3. Mai 2011 **JA**

Gesetz über die Wahl des Grossen Rates (Grossratswahlgesetz), Änderung vom 7. Juni 2011 **JA**

Ständeratswahl vom 27. November 2011

(2. Wahlgang)

**Gewerbeverband unterstützt
Ulrich Giezendanner**

➤ Seite 17



Die erste Adresse für Immobilien-Know-how

Der Schweizerische Verband der Immobilienwirtschaft SVIT Schweiz ist ein nicht gewinnorientierter Wirtschaftsverband. Er vertritt die Interessen der Immobilienwirtschaft in allen Landesteilen der Schweiz und repräsentiert die professionellen Anbieter von Immobiliendienstleistungen, namentlich in den Bereichen Bewirtschaftung, Verkauf, Beratung, Entwicklung und Schätzung.

➤➤ SEITE 4

INSIDE



Die erste Adresse für Immobilien-Know-how

➤ Seite 4



Verantwortungsvoll Kredite vergeben

➤ Seite 6



Für jeden Betrieb die individuelle Versicherungslösung

➤ Seite 9


führend in
Business Software



Das Business-Programm
BusPro ist Kunden- und Lieferanteninfo, Auftrag, Lager, Buchhaltung, Lohn
www.buspro.ch

Für Ihre Drucksachen

Zofinger Tagblatt AG
Medien- und Printunternehmen
Zofinger Tagblatt AG
Henzmannstrasse 20
4800 Zofingen
Tel. 062 745 93 93
www.ztonline.ch

 **Ausgezeichnet**
Infos und Anmeldungen zum Aargauer Unternehmenspreis 2012:
www.akb.ch/unternehmenspreis
Das sichere Gefühl.  **Aargauische Kantonalbank**



Ausgezeichnet

Dr. Thomas Kirchhofer,
Kurzentrum Rheinfelden,
Gewinner des
4. Aargauer Unternehmenspreis.



**Infos und Anmeldungen
zum Aargauer
Unternehmenspreis 2012:
[www.akb.ch/
unternehmenspreis](http://www.akb.ch/unternehmenspreis)**

Das sichere Gefühl.



**Aargauische
Kantonalbank**

INHALT

10 Der Unterhalt von Betriebsliegenschaften



12 Ein sicheres Domizil festigt den Geschäftserfolg

13 Neue AGV-Geschäftsstelle in Aarau



18 Aussteller und Besucher sehr zufrieden

21 OK besucht Gastregion Laufenburg

22 Jugendausbildungstage 2011

**Thema im Dezember:**
Berufsverbände**Thema im Januar:**
Gesundheit

KENNEN SIE DEN MARKTWERT IHRER IMMOBILIE?

Nüchtern betrachtet besteht eine Immobilie aus einem Grundstück und einem darauf befindlichen Gebäude. Nicht mehr und nicht weniger. Immobilien haben in unserem Wirtschaftssystem jedoch einen gewichtigen Stellenwert mit vielen Facetten. Nicht selten bilden Immobilien das wertvolle «Tafelsilber» einer Unternehmung.

Immobilien und deren Bewirtschaftung sind für KMUs von grosser Bedeutung. Die Nutzungen sind vielfältig. Es gilt zu unterscheiden, ob eine Immobilie als Produktionsstandort, als Lager, als Wohnort des Inhabers, zur Sicherung der zukünftigen Unternehmensentwicklung, zur Sicherung eines Betriebskredits, als Kapitalanlage oder als stille Reserve genutzt wird. Eine langfristige Planung ist deshalb unabdingbar. Nicht ausser Acht gelassen werden darf, dass ein attraktiver Firmenstandort Imageträger ist und Kundenbindung fördert. Standorte sind oft aus der Firmengeschichte organisch gewachsen, entsprechen aber nicht mehr den zukunftsgerichteten Anforderungen an einen modernen Firmensitz. Auch hier gilt es die vielen Pro und Kontra sorgfältig abzuwägen und den richtigen Entscheid zu treffen.

Der Wert einer Immobilie definiert sich über den Markt. Entscheidend ist, dass der gewünschte Kaufpreis einen Käufer findet oder der kalkulierte Mietzins sich mit einer Vermietung realisieren lässt. Neben den Gebäudekosten beeinflussen der Standort und dessen Ausstrahlung den Wert einer Liegenschaft stark mit. Die bauliche Substanz ist ein weiterer Eckpfeiler für das Image der Liegenschaft. Die aktive Bewirtschaftung mit Unter-/Werterhalt und der dazugehörigen Rentabilitätsrechnung gehört deshalb zu einem umfassenden Immobilienmanagement. Es wird oft vernachlässigt und stiefmütterlich behandelt. Vielfach steuern Immobilienbesitzer ihre Liegenschaften nur über Kostenkriterien. Wertüberlegungen sollten neben den Kosten ebenfalls Bestandteil der Bewirtschaftung sein.



Lukas Keller
Vorstandsmitglied Aargauischer
Gewerbeverband

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg und Freude bei der Bewirtschaftung Ihres Immobilienportefeuilles.

► **BEILAGE «SOLIDAY STIFTUNG AARGAU»**

IMPRESSUM Mitteilungsblatt für die Mitglieder des Aargauischen Gewerbeverbands

Herausgeber AGV Aargauischer Gewerbeverband, Postfach 1555, 4800 Zofingen, Telefon 062 746 20 40, Fax 062 746 20 41, E-Mail info@agv.ch **Redaktion** Herbert H. Scholl, Geschäftsführer AGV, Kurt Schmid, Präsident AGV, Peter Fröhlich, Stv.-Geschäftsführer AGV, Andreas Wagner, Verbandssekretär AGV, Dr. phil. I Paul Ehinger, Publizist **Beiträge** Adrian Ackermann, Beat Bracher, Martin Egli, Hakan Erci, Gabriel Felley, Urs Graf, Monika Haller, Renate Kaufmann, Stefan Köchli, Lukas Keller, Angelo De Moliner, René Rohr, Niels Stokholm, Thomas Wehrli, Christina Wyss **AGV Aargauischer Gewerbeverband** Auflage 11800 Ex. Erscheinungsort: Zofingen, Erscheinungsweise: 12-mal pro Jahr, Nachdruck unter Quellenangabe gestattet, Belegexemplare erbeten **Herstellung** Zofinger Tagblatt AG, ZT Print, Henzmannstrasse 20, 4800 Zofingen, Telefon 062 745 93 93, Fax 062 745 93 49, www.ztonline.ch **Anzeigenverwaltung** Inweb AG, Postfach, 8153 Rümlang, Telefon 044 818 03 07, Fax 044 818 03 08 www.inwebag.ch **Inserateschluss** am 15. des Vormonats **Adressänderungen** bitte direkt an den Herausgeber **Besuchen Sie uns auf dem Internet:** www.agv.ch



SCHWEIZERISCHER VERBAND DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT SVIT

DIE ERSTE ADRESSE FÜR IMMOBILIEN-KNOW-HOW

Der Schweizerische Verband der Immobilienwirtschaft SVIT Schweiz ist ein nicht gewinnorientierter Wirtschaftsverband. Er vertritt die Interessen der Immobilienwirtschaft in allen Landesteilen der Schweiz und repräsentiert die professionellen Anbieter von Immobiliendienstleistungen, namentlich in den Bereichen Bewirtschaftung, Verkauf, Beratung, Entwicklung und Schätzung.



Berufsverband im Dienst der Immobilienwirtschaft

Zu den Aufgaben des SVIT Schweiz gehören unter anderem: politische und wirtschaftliche Interessenvertretung, Dienstleistungen für die Mitglieder sowie Aus- und Weiterbildung. Der Verband unterhält ein Schiedsgericht und engagiert sich in Fachgremien. Der SVIT Schweiz wurde 1933 gegründet und zählt heute landesweit über 2000 Firmenmitglieder. Deren 20 000 Mitarbeitende verpflichten sich zur Einhaltung hoher Qualitätsstandards und standesethischer Grundsätze. SVIT-Mitglieder sind darum die erste Adresse für Immobilien-Know-how.

Im Interesse des privaten Grundeigentums

Die Grundsätze und Zielsetzungen des SVIT Schweiz umfassen: Bekenntnis zur sozialen Marktwirtschaft und zu einer freiheitlichen Eigentumsordnung in Wahrnehmung der Verant-

wortung gegenüber Gesellschaft und Umwelt, Förderung des privaten Grundeigentums, Interessenvertretung der Eigentümer in Politik und Wirtschaft sowie Pflege der Beziehungen zu anderen schweizerischen und ausländischen Organisationen mit ähnlichen Zielsetzungen.

Swiss Real Estate School

Der schweizerische Verband der Immobilienwirtschaft SVIT hat die Zeichen der Zeit erkannt und mit der Gründung der Swiss Real Estate School auf die neuen Herausforderungen im Bereich der Aus- und Weiterbildung reagiert.

Als innovativer Berufsverband liegt ihm besonders daran, dass seine Mitglieder optimal ausgebildet sind und sich den ständig wandelnden Bedürfnissen des Marktes stellen können.

Dabei werden einerseits die Marktchancen der SVIT-Mitglieder erhöht, andererseits aber auch die Bedingungen dazu geschaffen, die Standesregeln des Verbandes zu erfüllen.

Die SVIT Swiss Real Estate School AG, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft des SVIT Schweiz, betreibt die Swiss Real Estate School. Qualifizierte Dozenten und ein breites Angebot an Seminaren und Lehrgängen von der Grundausbildung bis zum Hochschulstudium bieten Gewähr für fundiertes Fachwissen und machen den SVIT Schweiz zum Qua-

litätslabel der Immobilienwirtschaft.

Die Swiss Real Estate School AG bietet jedoch nicht nur seinen Mitgliedern Kurse und Lehrgänge an, sondern fördert durch seine Dienstleistungen alle im Immobilienbereich tätigen Personen.

10 Mitgliederorganisationen, 4 Fachkammern

Neben dem SVIT Schweiz gibt es 10 Mitgliederorganisationen, wobei der SVIT Aargau eine davon ist. Der SVIT Aargau zählt zurzeit etwa 130 Mitglieder.

SVIT Aargau

Die Mitglieder der Mitgliederorganisation Aargau des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft SVIT sind Partner und Berater in allen Immobilienfragen. Wenn es darum geht, eine Wohnung oder ein Haus zu kaufen oder zu verkaufen, zu mieten oder zu vermieten, zu bewirtschaften oder zu bewerten, sind Sie bei den Mitgliedern des SVIT an der richtigen Adresse.

Verhaltensgrundsätze und Standesregeln

Der SVIT stellt hohe fachliche und ethische Anforderungen an seine Mitglieder. SVIT-Mitglieder verpflichten sich, ihr Fachwissen und ihre Marktkenntnisse durch Aus- und Weiterbildung laufend auf dem neusten Stand zu halten. Diese Grundsätze

ze sowie klare Statuten und Standesregeln gewährleisten fachlich qualifizierte, transparente und korrekte Abwicklungen aller Immobilien-treuhandgeschäfte. Die Mitglieder des SVIT bekennen sich zu einer seriösen und kompetenten Berufsausübung, welche durch Verantwortungsbewusstsein gegenüber dem einzelnen Grundeigentümer, der Wirtschaft sowie der Gesellschaft geprägt ist. Die SVIT-Mitglieder verpflichten sich zu absoluter Diskretion gegenüber ihren Kunden.

Die Schweizerische Maklerkammer SMK

Die Schweizerische Maklerkammer SMK als Marke ist ein Qualitäts- und Gütesiegel in der Immobilienwirtschaft.

Um das Vertrauen der Kunden dauerhaft zu gewinnen, setzt sich die SMK für eine Professionalisierung des Maklergeschäfts in der schweizerischen Immobilienwirtschaft ein.

Die SMK orientiert sich an ethischen Geschäftspraktiken zur erhöhten Anerkennung des Berufsstandes der Immobilienmakler sowie des gesamten Wirtschaftszweiges.

Die Schweizerische Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT

Die 1986 gegründete Schweizerische Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT ist ein bedeutender Fachverband für unabhängige und geprüfte Immobilienbewertungsexperten in der Schweiz und hat rund 250 Mitglieder. Jedes Mitglied ist ein qualifizierter Bewertungsexperte, der neben einer umfassenden Bewertungspraxis auch über ein fundiertes Fachwissen verfügt. Die Qualität der Mitglieder wird durch ein Aufnahme-Assessment sichergestellt. Die Aufnahme-Assessments finden jeweils im Frühjahr und im Herbst statt. Die Mitgliedschaft in der Schweizerischen Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT stellt für einen Bewertungsexperten einen Mehrwert dar. Neben



Adrian Ackermann *

einem breiten Weiterbildungsangebot, welches teilweise nur für ihre Mitglieder besteht, ist innerhalb der Kammer ein intensiver Fachaustausch möglich. Die SEK/SVIT-Mitgliedschaft hat zudem in der Branche eine hohe Reputation. Viele Auftraggeber berücksichtigen bei der Vergabe von Bewertungsmandaten ausschliesslich oder bevorzugen Mitglieder der SEK/SVIT.

Kammer Unabhängiger Bauherrenberater KUB

Die Kammer Unabhängiger Bauherrenberater KUB vereint schweizweit die professionellen Anbieter von Beratungsdienstleistungen für Bauherren. Sie bürgt mit ihrem Namen für fachliche Kompetenz und ist das Gütesiegel für Qualität in der Bauherrenberatung. Als Mitgliederorganisation des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft SVIT achtet die Kammer auf die strengen Standesregeln der Berufsorganisation. Der KUB sind ausgewie-

sene Spezialisten aus dem Bereich der Bauherrenberatung angeschlossen. Voraussetzung für eine Aufnahme in die Kammer sind unter anderem eine ausreichende Ausbildung und eine langjährige Berufserfahrung im Spezialgebiet.

Die Kammer besteht seit 1986 und hiess zunächst Schweizerische Vereinigung Unabhängiger Bauherrenberater (SVUB). 1992 wurde sie als KUB in den SVIT integriert.

FM Kammer der Schweizer Immobilienwirtschaft

Die im Oktober 2007 gegründete FM Kammer der Schweizer Immobilienwirtschaft (SVIT FM Schweiz) widmet sich dem Bereich Facility Management. Ziel ist es, ein schweizweites Gütesiegel für die umfassende Bewirtschaftung von Immobilien über ihren gesamten Lebenszyklus zu etablieren.

SVIT FM Schweiz plant zu diesem Zweck die Schaffung von Richtlinien

und Standards, die Bereitstellung von Werkzeugen, die Entwicklung von Branchenkennzahlen, die Förderung des Wissensaustauschs unter Berufsfachleuten sowie Aus- und Weiterbildungsangebote.

Mit Hilfe von innovativen Dienstleistungen und Lösungen will die Fachkammer ihren Mitgliedern wirtschaftliche Mehrwerte ermöglichen und langfristig eine erfolgreiche Branchenentwicklung sicherstellen.

Als Schwerpunkte innerhalb des Facility Managements fokussiert SVIT FM Schweiz insbesondere auf folgende Aspekte:

- Potential- und Wertentwicklung von Immobilien über den gesamten Lebenszyklus
- Nutzungs- und Werterhaltungskosten
- umweltschonender und nachhaltiger Einsatz von Energien und Ressourcen
- Leistungserbringungsprozesse und ihre Steuer- und Messbarkeit

Die FM Kammer ergänzt die bereits bestehenden Fachkammern des SVIT Schweiz für Makler, Schätzungsexperten und Bauherrenberater.

Die Palette an Berufsfachleuten, die sich unter dem Dach des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft zusammengeschlossen haben, reicht damit von Verwaltung, Handel, Planung und Umsetzung von Bauvorhaben bis hin zur Optimierung von Immobilienprozessen und Lebenszyklen.

Wenn es um Immobilien geht – ein Mitglied des SVIT Aargau berät Sie gerne in allen Immobilienfragen!

* Adrian Ackermann, Präsident SVIT Aargau, Grossrat, Vizepräsident FDP Aargau, dipl. Immobilienreuhänder, Mitglied Schweizerische Maklerkammer SMK, Mitglied Schweizerische Schätzungsexpertenkammer SEK/SVIT, Inhaber abit Immobilien-Treuhand AG, Baden/Kaisten/Möhlin

Für jede Ladung. Und jedes Budget.

Der Ford Transit bietet neben seinem grossen und vielseitig nutzbaren Laderaum sensationell tiefe Betriebskosten. Bei Fr. 0.27/km all-inclusive, einem Serviceintervall von sagenhaften 50'000 km/2 Jahre und einem Verbrauch ab 6.5 l/100 km bietet der Transit Transportkapazitäten, von denen andere nur träumen können. Natürlich erfüllen alle Ford Transit Modelle die Euro-5-Abgasnorm und sind schnell verfügbar.

TRANSIT



TRANSIT START-UP

AB FR. **18'990.-¹** FR./KM **0.27²**



Ihr Fachmann
seit 1924.

Emil Frey AG, Autocenter Safenwil

Emil-Frey-Strasse, 5745 Safenwil, 062 788 88 88
www.emil-frey.ch/safenwil



Feel the difference



VERANTWORTUNGSVOLL KREDITE VERGEBEN

Es ist eine gute Nachricht: Der Schweizer Immobilienmarkt ist stabil und hat in der Krise Stärke bewiesen. Was die Schweiz von der Situation in den USA vor der Subprime-Krise unterscheidet, ist die sorgfältige Prüfung bei der Vergabe von Krediten. Dennoch zeigen sich Sorgenfalten auf den Gesichtern der Ökonomen von Nationalbank und Bankenaufsicht. Der Grund dafür sind die niedrigen Zinsen, die so manche Mieter zum Rechnen bringen. Derzeit sind Hypotheken zu sehr günstigen Konditionen zu bekommen. Da wird ein eigenes Heim schnell einmal zur günstigeren Variante als die Miete.

Doch die Kosten für ein Haus müssen auch langfristig tragbar sein. Die Zinsen sind zwar aktuell sehr niedrig, dürften aber in einiger Zeit auch wieder ansteigen. Die rasante Abwärtsbewegung der Zinsen zeigt, dass deren Entwicklung dynamischer geworden ist. Da ist es für Hausbesitzer besonders wichtig, dass die Finanzierung langfristig auf einem stabilen Fundament steht.

Langfristige Tragbarkeit

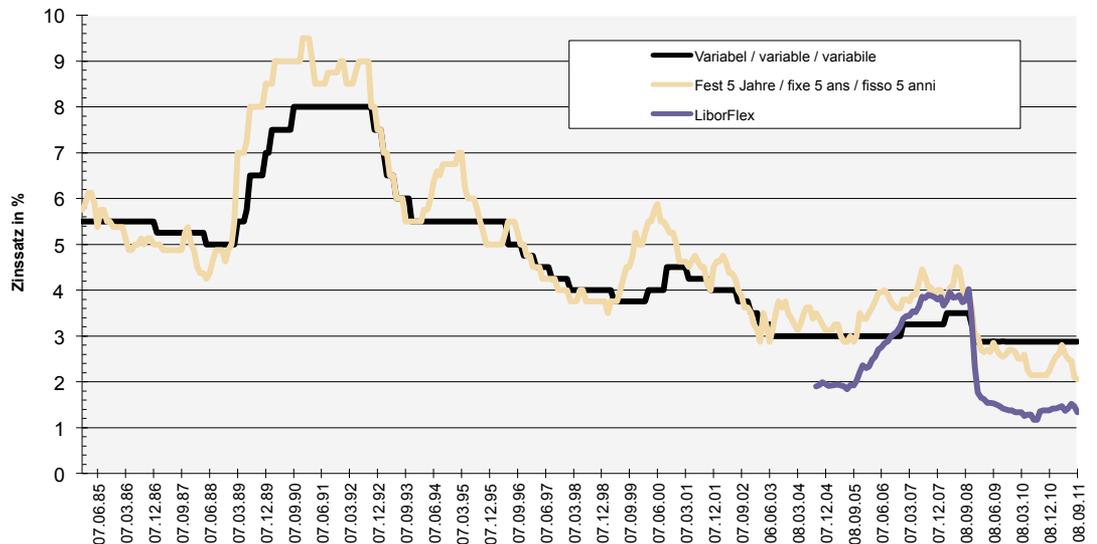
Grundsätzlich gilt: Die jährliche finanzielle Belastung zur Finanzierung des Eigenheims sollte weniger als einen Drittel des Jahreseinkommens ausmachen. Dabei geht man bei der



Stefan Köchli

Vorsitzender der Bankleitung der Raiffeisenbank Aare-Reuss

Variabler- Fest- und Liborhypothekensatz seit 1985 bzw. 2004



Tragbarkeitsberechnung nicht vom aktuellen Zinsniveau aus, sondern von sogenannten kalkulatorischen Zinssätzen in der Höhe von 4,5% für die erste und 5,5% für die zweite Hypothek. Sie berechnen sich aufgrund eines langfristigen Mittelwerts der Zinssätze. Das garantiert, dass auch langfristig die Tragbarkeit einer Finanzierung sichergestellt ist.

Die maximale Bankfinanzierung umfasst in der Regel 80 Prozent des Kaufpreises. Dieser Anteil kann sich erhöhen, falls Zusatzsicherheiten wie beispielsweise Bürgschaften, Depotverpfändungen oder Gelder der 2. resp. 3. Säule eingebracht werden. Neben dem vorhandenen Eigenkapital ist vor allem das jährliche Einkommen entscheidend, denn nur so kann die Tragbarkeit der zukünftigen finanziellen Aufwände des Eigenheims beurteilt werden. Die Belastungen setzen sich aus den Hypothekenzinsen und den Amortisationsraten zusammen. Ausserdem sind auch die anfallenden Neben- und Unterhaltskosten zu berücksichtigen.

Risiko verteilen

Gerade in Zeiten mit starken Zinsschwankungen schätzen es viele Hauseigentümer, ihre Ausgaben planen zu können. Mit Festhypotheken

besteht keine Gefahr, von Zinserhöhungen überrascht zu werden. Die aktuelle Wirtschaftslage deutet jedoch darauf hin, dass die Zinsen vorerst noch nicht so stark steigen werden. Auch davon kann man profitieren. Der richtige Mix macht es aus. Dieser hängt stark von der individuellen Risikobereitschaft, dem eigenen finanziellen Spielraum und den Lebensumständen ab.

Derzeit am günstigsten sind die Libor-Hypotheken. Sie reagieren allerdings auch am schnellsten auf Zinssteigerungen. Wählt man dieses

Modell, sollte man die Liborsätze stets gut im Auge behalten, um auf die Veränderungen des Zinssatzes seiner Hypothek gefasst zu sein und um die Möglichkeiten einer Libor-Hypothek optimal ausschöpfen zu können. Variable Zinsen sind etwas träger in ihrer Entwicklung, daher ist auch das Risiko von schnellen Kursprüngen nicht so gross. Wer allerdings Budgetsicherheit sucht, wählt eine Festhypothek.

RAIFFEISEN



JOST Elektroanlagen
Telematik
Automation

Hier sind Sie richtig verbunden:

Jost Aarau AG, Jost Brugg AG, Jost Wohlen AG,
Jost Baden AG, Jost Frick AG, www.jost.ch

JOST verbindet...

LIEGENSCHAFTENHANDEL

Die ständige Wohnbevölkerung der Schweiz hat seit 1950 um rund 66% zugenommen. Dieses Wachstum ergab zwangsläufig einen massiven Bedarf an Wohnraum. Parallel dazu musste die Infrastruktur angepasst und die verschiedensten Arten von Geschäfts-, Gewerbe- und Industriebauten erstellt werden.

Rund die Hälfte aller Wohnbauten heute sind jünger als 45 Jahre. Die Wohneigentumsquote stieg stetig an und liegt heute bei 40%, wobei dies sehr stark variiert, von 12,5% in Basel-Stadt bis 61,4% im Kanton Wallis.

Aus dieser Entwicklung heraus wurden Immobilien jeder Art zunehmend zu einem Handelsgut. Bis vor 10–12 Jahren wurde der **Immobilienhandel** von einer kompakten Branche mit mehrheitlich gut ausgebildetem Personal beherrscht. Der wachsende Markt weckte ausserhalb der gewachsenen Strukturen Gelüste und es entstanden Maklerverbände, die Quereinsteigern, ohne fundierte Immobilienausbildung, den Einstieg in das Immobilienbusiness ermöglichten.

Ein Eigentümer – männlich oder weiblich –, der seine Immobilie verkaufen will, steht erstens vor der Frage, ob er den Verkauf selber angehen oder sich einem Makler – männlich oder weiblich – anvertrauen soll. Wenn er sich für den Weg über den Makler ent-



Gewerbeliegenschaft in Appenzel

schieden hat, steht er vor der Wahl des Maklers. Entweder kennt er jemand, der sich in dieser Situation befand und ihm einen Makler empfehlen kann, mit dem er gute Erfahrungen machte. Wenn dies nicht der Fall ist, steht er vor der Qual der Wahl. Schlecht beraten ist, wer sich vom, auf den ersten Blick, billigsten Angebot leiten lässt.

Gut beraten ist, wer die Angebote auf die Faktoren Vertrauen, Dienstleistungsqualität, Ausbildung und Berufserfahrung prüft.

Vertrauen beschreibt die Erwartung an Bezugspersonen oder Organisationen, dass deren Wirken und Auftreten sich im Rahmen von gemeinsamen Werten oder moralischen Vorstellungen bewegen wird.

Dienstleistungsqualität bezeichnet den Weg, der zum Ziel des gemeinsam eingegangenen Engagements führt. Die objektive Dienstleistungsqualität ergibt sich aus dem

Ergebnis, das bei Abschluss des Verkaufsauftrages im Voraus definiert wurde. Die subjektive Dienstleistungsqualität ist die vom Auftraggeber empfundene Übereinstimmung des Arbeitsergebnisses mit dem gewünschten Nutzen.

Verschiedene Faktoren können dazu führen, dass das definierte Ergebnis nicht erreicht werden kann, z.B. zu hohe Verkaufspreis-Erwartungen des Eigentümers, das Verkaufsobjekt spricht nur einen kleinen Kreis von Interessenten an oder raumplanerische Vorgaben stehen der gewünschten Nutzung entgegen. Dann müssen die Ziele neu definiert werden.

Berufserfahrung ist Wissen, das sich aus einem Mix von Ausbildung, Lebenserfahrung und der über lange Zeit ausgeübten Tätigkeit ergibt.

Die vorgenannten Begriffe sind die Hauptkriterien zur Mitgliedschaft bei der Schweizerischen Maklerkammer SMK, einer Mitgliedorganisation des

Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft SVIT. Mitglieder dieser Organisationen verdienen Ihr Vertrauen.

Ein Makler mit Berufserfahrung kann Kauf- und Verkaufsinteressenten in den verschiedensten Bereichen beraten.

Käufer und Eigentümer von **Wohneigentum** – Ein-, Zwei- oder Mehrfamilienhäuser und Stockwerkeigentum – stellen andere Fragen als Käufer und Eigentümer von gewerblichen Immobilien.

Für den Kaufinteressenten von Wohneigentum stehen die persönlichen Bedürfnisse – Anzahl Zimmer, Komfort, Standard von Küche und Sanitärräumen, Nähe zu Schulen und öffentlichem Verkehr oder zum nächsten Autobahnanschluss, Steuerfuss etc. – und die zu erwartenden zusätzlichen Kosten, wie Grundbuch- und Notariatsgebühren, im Vordergrund.

Den Eigentümer interessieren der höchstmögliche Erlös aus dem Verkauf, die Gebühren, die Grundstücksgewinnsteuer und weitere steuerliche Aspekte.

Das **gewerbliche Objekt** wird nüchterner beurteilt, hier werden die Tauglichkeit zur geplanten Nutzung, die Verkehrsanbindung, eventuelle Umbaukosten, Erweiterungsmöglichkeiten, Steuern – MwSt., Liquidationsgewinnsteuer ect. –, die Rahmenbedingungen in der Gemeinde und der Region und vieles mehr in Erwägung gezogen.

Die Tragweite von Immobiliengeschäften ist zu umfassend, um auf Luftschlösser zu bauen.



Beat Bracher

dipl. Immobilienreuhänder
Geschäftsführer der ITZ Immobilien
Treuhand AG Zofingen
Mitglied der Schweiz. Maklerkammer SMK und des Schweiz. Verbandes der Immobilien-Wirtschaft SVIT



Fabrikgelände des 1991 geschlossenen Automobilwerkes Eisenach



Wenn Sie uns anrufen,
nehmen wir
das sehr persönlich.

Zum Glück gibt es eine Krankenversicherung für hohe Ansprüche. So können Sie sicher sein, dass Sie sich selbst am Telefon in die besten Hände begeben. Dank einem Expertenteam, das Ihre Bedürfnisse kennt und Ihnen so individuell und kompetent weiterhelfen kann. So streben wir nach Perfektion, wenn es um Ihre Gesundheit geht.

Wir beraten Sie gerne unter der Telefonnummer 0844 150 150.

sanitas
erstklassig versichert

FÜR JEDEN BETRIEB DIE INDIVIDUELLE VERSICHERUNGSLÖSUNG

Wer ein Unternehmen führt, übernimmt Verantwortung: gegenüber Mitarbeitenden und Kunden, gegenüber Banken und Lieferanten. Um dieser Verantwortung gerecht zu werden, ist ein umfassender Versicherungsschutz notwendig.

Im eigenen Betrieb gilt es, das Gefahrenpotenzial wo immer möglich zu verringern. Dazu gehört auch die mindestens jährliche Überprüfung der Versicherungssumme. Denn je nach Lagerbestand oder Anschaffungen kann die Versicherungssumme variieren – und Unterversicherung lohnt sich nicht. Dabei ist der Wiederbeschaffungswert entscheidend. Stellen Sie sich vor, Sie müssten nach einem Totalschaden durch Feuer oder Wasser die gesamte Infrastruktur neu aufbauen: alle Maschinen, Geräte, Apparaturen, Lagerbestände bis hin zum Brieföffner und Kugelschreiber müssten neu angeschafft werden.

Betriebsunterbruch – eine kostspielige Angelegenheit

Stellen Sie sich vor, ein Feuer, ein Hochwasser oder ein Blitzschlag setzt alle Datenverarbeitungs- und Kommunikationssysteme ausser Gefecht – Sie können Ihre Dienstleistung nicht mehr erbringen. Der Ausfall verursacht Kosten durch Arbeitsunterbruch, Produktionsausfall, Lieferverzögerung und Wiederherstellung der Daten. Der Schaden an den Geräten ist im Vergleich zum Betriebsunterbruch gering: Unter Um-



Wo gearbeitet wird, entstehen Risiken, welche es zu minimieren und abzusichern gilt.

ständen müssen Sie vorübergehend extern produzieren lassen, um den Kundenwünschen weiterhin gerecht zu werden. Das führt zu Mehrkosten – vor allem, wenn Sie Lohnzahlungen weiterführen müssen, obwohl die Arbeitskräfte vorübergehend nicht beschäftigt werden können. Sichern Sie sich deshalb ausreichend gegen das Risiko des Betriebsunterbruchs ab.

Vollwert-Versicherung

Die Vollwert-Versicherung ist dann sinnvoll, wenn der ganze Betrieb zerstört werden kann. Zum Beispiel erleiden Schreinereien bei einem Brand oft Totalschaden. Die Betriebsunterbruch-Versicherung übernimmt alle fixen und variablen Kosten, den Gewinnverlust und allfällige Mehrkosten. Diese entstehen, wenn Sie z. B. für Teile Ihrer Werkstatt ein Provisorium einrichten, sich bei einer anderen Schreinerei einmieten oder Ihre Aufträge zur Erledigung weitergeben.

Teilwert-Versicherung

Die Teilwert-Versicherung eignet sich, wenn Betriebe bei einem Ereignis

nur teilweise zum Stillstand kommen wie etwa bei einem Einbruch: Sie versichern dabei einen maximalen Betrag, der ausreicht, den entstandenen Schaden zu ersetzen.

Rückwirkungsschaden-Versicherung

Die Ertragsausfall-Versicherung bietet auch Schutz bei Rückwirkungsschäden: Wenn ein für Sie wichtiger Lieferant ein versichertes Ereignis erleidet und sein Betrieb deshalb ausfällt, kann dies auch für Ihr Unternehmen negative Folgen haben. Die meisten Betriebsunterbruch-Versicherungen decken solche Rückwirkungsschäden.

Denken Sie an den Maschinenpark

Auch Maschinen sind ein Engpassrisiko: Wenn Sie Ihre Maschinen nach einem Schaden nicht problemlos ersetzen können, steht die Produktion für einige Zeit still. Die Maschinen-Betriebsunterbruch-Versicherung ersetzt den finanziellen Schaden, wenn eine Maschine ihren Dienst verweigert.

Generalagentur ist auch ein KMU

Die Mobiliar ist die grösste Sachversicherung der Schweiz: Über 80 Generalagenturen garantieren Nähe zu den rund 1,5 Millionen Kundinnen und Kunden. «Unsere eigene Abschluss- und Schadenkompetenz ist einzigartig – gerade weil wir als selbstständiges KMU funktionieren, sind wir die richtigen Partner für Unternehmerinnen und Unternehmer», sagt Rolf Thumm, Generalagent Mobiliar Versicherungen im Freiamt.

Die Mobiliar Versicherungen & Vorsorge



Martin Egli *

* Martin Egli ist seit 16 Jahren Vertreter des Bezirks Muri im Aargauischen Gewerbeverband (AGV). Er vertritt den AGV bei der Schlichtungsstelle für Gleichstellungsfragen. Von 1984 bis 2009 leitete er die Generalagentur Freiamt. Mit seinem grossen Fachwissen berät er KMU rund um ihre Versicherungen und ihre Vorsorge.



DER UNTERHALT VON BETRIEBSLIEGENSCHAFTEN

Regelmässig und professionell durchgeführte Unterhaltsarbeiten sind in doppelter Hinsicht wichtig: Einerseits leisten sie einen zentralen Beitrag für den Werterhalt einer Liegenschaft und andererseits tragen sie dazu bei, dass am Arbeitsplatz effizient, effektiv und mit Freude gearbeitet werden kann. Für den professionellen Gebäudeunterhalt sind speziell ausgebildete und effizient geführte Reinigungsfachkräfte notwendig, wobei je nach Kundenbedürfnis und Auftragslage unterschiedliche Ressourcen und Konzepte eingesetzt werden.

Walterhalt von Liegenschaften dank fachgerechter Spezialreinigung

Im Geschäftsbereich Spezialreinigungen der Rohr AG werden Grundreinigungsaufträge, diverse Facharbeiten an Natur-, Kunststein- und weiteren Bodenbelägen (Parkett, Teppich, Laminat etc.) sowie Fassaden- und Fensterreinigungen geleistet. Diese Arbeiten werden i.d.R. jährlich, in seltenen Fällen auch monatlich, durchgeführt und erzeugen neben dem eigentlichen Reinigungseffekt immer auch eine werterhaltende Wirkung. Für die zahlreichen und unterschiedlichen Aufträge werden rund 80 Vollzeitangestellte (inkl. der jeweils notwendigen Maschinen) täglich neu zusammengestellt und so



René Rohr

Geschäftsleiter und Inhaber,
Rohr AG Reinigungen



Fenster- und Fassadenreinigung, Geschäftshaus Alfred Müller AG in Baar

disponiert, dass die richtigen Spezialisten zur richtigen Zeit am richtigen Ort sind. Für die Glas- und Fassadenreinigungen verfügt die Rohr AG Reinigungen über eigene Hubarbeitsbühnen (über 50 m Arbeitshöhe) und speziell für diese Arbeit ausgebildete Mitarbeiter. Diese leisten bei der Reinigung und Versiegelung von Aluminium-, Stein- und Glasfassaden minutiöse und teilweise mehrwöchige Handarbeit. Die Rohr AG Reinigungen ist eines von neun Unternehmen, welche das Gütezeichen der Schweizerischen Zentrale für Fenster und Fassaden (SZFF) führen dürfen.

Effiziente und effektive Leistungserbringung dank professioneller Unterhaltsreinigung

Saubere Sitzungszimmer für erfolgreiche Kundengespräche, fachgerecht gereinigte Böden in Produktionshallen sowie nach ISO-Norm gereinigte Reinnräume in der Lebensmittel-, Pharma- oder Medtech-Industrie sind Grundvoraussetzungen für die betriebliche Leistungserbringung. Der Bereich Unterhaltsreinigung der Rohr AG betreut rund 800 Kundenobjekte in den unterschiedlichsten Branchen. Teilweise mehrmals täglich sind die teilzeitangestellten Unterhaltsreiniger vor Ort beim Kunden im Einsatz. Ein massgeschneidertes Leistungs- und Arbeitsprogramm sowie hohe Flexibilität mit Arbeitszei-

ten während 24 Stunden am Tag und sieben Tage die Woche gehören zum Einsatzkonzept in der Unterhaltsreinigung. Jedes durch die Rohr AG betreute Kundenobjekt wird von einem Einsatzleiter (Kadermitarbeiter der Rohr AG) betreut. Dieser führt und schult die Reinigungsfachkräfte vor Ort. Gleichzeitig ist er direkter Ansprechpartner für den Kunden. Ein Einsatzleiter betreut i.d.R. ein Portfolio von 50 Kundenobjekten. Aufgrund der erforderlichen Multifunktionalität als Relationship Manager, Führungskraft und Budgetverantwortlicher kann er mit Recht als eigentlicher Kleinunternehmer bezeichnet werden.

Hauswartung, technischer Unterhalt und Gartenunterhalt – der dritte Pfeiler im Unterhalt betrieblicher Liegenschaften

Die Abteilung Hauswartung/Gartenunterhalt rundet das Dienstleistungsangebot der Rohr AG ab und stellt sicher, dass der laufende Unterhalt von Betriebsliegenschaften ganzheitlich und umfassend erfolgen kann. Spezialisten in den Bereichen Hauswartung und Haustechnik leisten Hauswartstellvertretungen, hauswartunterstützende Tätigkeiten sowie Erstinterventionen bei Störungssituationen. Mitarbeiter des Gartenunterhalts stellen mit Tätigkeiten wie Rasenpflege, Hecken- und Winterschnitt sicher, dass auch die Liegenschaftsumgebung sauber und gepflegt erscheint. Im Winter stellt die Abteilung Hauswartung/Gartenunterhalt sicher, dass mit entsprechenden Fahrzeugen, Gerätschaften und Streusalz/-kies zu jeder Tages- und Nachtzeit der Winterdienst geleistet wird.

Die Arbeit im Unterhalt betrieblicher Liegenschaften setzt ein hohes Mass an Eigenverantwortung voraus. Wer in diesem Bereich arbeiten will, muss flexibel sein und die berühmte «Extrameile» gehen. Mit ihren 800 motivierten Mitarbeitern setzt sich die Rohr AG dafür ein, dass das Leistungsversprechen garantiert sauber tagtäglich umgesetzt wird.



Tägliche Unterhaltsreinigung in einer Geschäftsliegenschaft

WENN SICH SOZIALE VERANTWORTUNG MIT LIBERALEM UNTERNEHMERTUM VERBINDET

Entwicklungshilfe bzw. politisch korrekt Entwicklungszusammenarbeit sind nicht gerade Begriffe, welche einen bürgerlich denkenden Menschen betören können. Und beim Wort Hilfswerk wächst geradezu die Skepsis. Doch da gibt es eine Kreation, die auf dem geistigen Boden einer durch und durch liberalen Persönlichkeit entstanden ist: Wir meinen die Stiftung Soliday (vgl. auch den dieser «Aargauer Wirtschaft» beigelegten Prospekt). Sie fördert die Betreuung, Bildung und Ausbildung von Kindern aus ökonomisch und sozial schwierigen Verhältnissen durch Kostengutsprachen für Kindertagesstätten- und Spielgruppenplätze, weil frühe Bildung und die integrativen Mechanismen, welche diese Institutionen vermitteln, Voraussetzung für intakte Bildungs- und Ausbildungschancen sind.

Es war eine kleine Sensation, als Samuel Wehrli am 29. November 2008 Soliday ins Leben rief. Ja, man orakelte, ob das bürgerliche Urgestein, das einige Monate zuvor vom Präsidium des AGV zurückgetreten war, unter die Missionare gegangen sei. Aber er war von seinem Vorhaben

von Beginn an fest überzeugt. Und nach drei Jahren kann er eine positive Bilanz ziehen. Das Werk hat sich etabliert. Ein grosser Vorteil: Soliday wurde im Aargau gegründet und hat auch nach drei Jahren seine Wurzeln in unserem Kanton, soll aber schon im nächsten Jahr gesamtschweizerisch lanciert werden.

Eine Gründung auf liberaler Basis – ein Gewinn für die Wirtschaft

Samuel Wehrli hat die Stiftung Soliday auf der Grundlage eines durch und durch liberalen Wertsystems gegründet und aufgebaut. Im Zentrum steht für ihn der mündige Mensch. Nur mit ihm können eine freie Gesellschaft und eine freie Wirtschaft gedeihen. Freilich erkennt Samuel Wehrli in gesellschaftlichen und ökonomischen Prozessen Ungleichzeitigkeiten, weshalb den Akteuren der Wirtschaft – und damit auch den KMUs – eine hohe Verantwortung gegenüber der Zivilgesellschaft zukommt. Speziell müssten die Kinder und die Jugendlichen auf ein sinnvolles Mitwirken in Staat und Wirtschaft vorbereitet werden. Denn für ihn sind Staat, Wirtschaft und Gesellschaft

auf aktive und mündige Bürger angewiesen. Und seine Schlussfolgerung: Der Wert der Solidarität ist für das Gedeihen einer Gesellschaft von zentraler Bedeutung.

Kampf gegen die «neue Armut»

Samuel Wehrli scheut sich in seinem Wertsystem nicht, den nicht unumstrittenen Begriff «neue Armut» zu gebrauchen. Es ist nicht selbstverständlich, dass auch ein Liberaler erkennt, dass es Menschen gibt, die ihre Existenz nicht autonom bewältigen können. Es wachsen halt Kinder – ob wir dies nun wahrhaben wollen oder nicht – unter schwierigen Bedingungen auf. Sie profitieren kaum von der Chancengleichheit. Samuel Wehrli hat in diesem Zusammenhang den Mut, vor der Schere zwischen arm und reich zu warnen. Denn wenn diese sich weiter öffnet, dann könnte nicht nur die Wirtschaft, sondern auch der soziale Frieden und damit die demokratische Ordnung bedroht werden. Staatliche Sozialpolitik ist gut, muss aber durch privates Engagement unterstützt werden. Dies möchte Samuel Wehrli mit seiner Stiftung fördern. Denn mit dem

Einstehen für die von der «neuen Armut» betroffenen Kinder werden den Unternehmen für die Zukunft mehr und besser ausgebildete Mitarbeitende zur Verfügung stehen.

Und so ist Soliday zu einem Bestandteil der Persönlichkeit Samuel Wehrli geworden. Er ist so quasi der «Mister Soliday», worauf auch der AGV stolz sein darf, ist doch die Stiftung nicht zuletzt auch auf seinem Boden gewachsen. Da paart sich soziale Verantwortung mit liberalem Unternehmertum. Etwas, was nicht selbstverständlich ist, aber umso beeindruckender!



Dr. Paul Ehinger
ehemaliger Chefredaktor
des «Zofinger Tagblatts»



Giezendanner in den Ständerat

Überzeugende Argumente:

1. Ueli Giezendanner sorgt für das Gleichgewicht und den Ausgleich:
a) politische Vertretung, b) regionale Vertretung, c) Mann/Frau,
d) Stadt/Land
2. Ueli Giezendanner ist als erfolgreicher Unternehmer und Macher der Mann für die Aargauer Wirtschaft und das Gewerbe
3. Ueli Giezendanner vertritt die grösste politische Wählerschaft

Überparteiliches Komitee



EIN SICHERES DOMIZIL FESTIGT DEN GESCHÄFTSERFOLG

Eine überschaubare Firmen-grösse kann den Nachteil haben, dass sich kritische Ereignisse folgenschwerer auswirken. Sicherheit sollte deshalb ein wichtiges Thema sein. Aufgrund einer fachlich fundierten Evaluation der Risiken lassen sich die Schutzbedürfnisse klar erkennen. Die daraus folgenden Dienstleistungen und/oder technischen Lösungen bieten dem Nutzer einer gewerblichen Liegenschaft bestmöglichen Schutz vor unliebsamen Überraschungen.

Bei der Sicherheit ihres Unternehmensgeländes vernachlässigen KMU oft entscheidende Schwachstellen. Einbrüche in Firmen geschehen häufig nachts. Darum müssen Schutzmassnahmen für Unternehmen anders angelegt sein als für den privaten Bereich. Firmeninhaber denken, bei ihnen gebe es nichts zu stehen, mögliche Täter wissen das aber schlichtweg nicht. Selbst wenn nicht wertvolle Gegenstände gestohlen werden, kann ein Einbruch Schaden verursachen, den Betriebsfluss massgeblich hindern und einen Vertrauensverlust auf Kunden- und Mitarbeiterseite nach sich ziehen.

Handlungsbedarf erörtern

Ein Spezialist der Securitas Gruppe kann bereits mit wenigen Fachfragen analysieren, wo die Schwachstellen liegen, sei dies im baulichen, techni-



Schnell vor Ort: die Sicherheitsspezialisten

schen, organisatorischen oder personellen Bereich. Danach kann entschieden werden, ob sich eine umfangreiche Risikoanalyse empfiehlt oder ob der kurze Sicherheitscheck bereits einen akuten Handlungsbedarf ergibt. Sofortige Massnahmen können neue Zutrittskontrollsysteme, Türschlösser, bauliche Massnahmen oder Sicherheitsanlagen sein.

Versäumnisse als Gefahrenherd

Grössere Unternehmen sind mehrheitlich durch umfangreiche Sicherheitslösungen geschützt, während die Mehrheit der KMU auf diesen Schutz verzichtet. Sie beachtet dabei nicht, dass viel verloren gehen kann – Mitarbeitende könnten beispielsweise wertvolle Daten aus dem Unternehmen tragen. Diese Gefahr besteht auch auf anderer Ebene: Ordner, Papiere, Akten, Pläne oder Informationen werden offen liegen gelassen, und alle, die Zutritt zum Unternehmen haben, können Einsicht nehmen. Oftmals fehlen verbindliche Vorgaben, vertrauliche Unterlagen unter Verschluss zu halten.

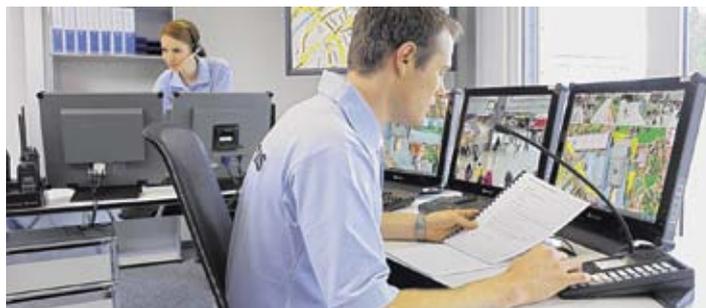
Sinnvolle Schutzmassnahmen

Viele KMU teilen ihre Geschäftshäuser mit mehreren Unternehmen. Sie gehen dabei gerne davon aus, dass die grösste Firma ohnehin einen Bewachungsdienst engagiert hat, und vergessen, dass nur diese Firma geschützt wird.

forderungen sorgen für viele ernstzunehmende Risiken. Deshalb sind ein reibungsloser Alltag und Betrieb noch erstrebenswerter und wertvoller. Ein professioneller Sicherheitspartner minimiert Risiken verlässlich und unterstützt dabei seine Kunden, damit diese sich voll auf ihre Kernziele konzentrieren können.

Chancen nutzen

Es entlastet den betrieblichen Alltag deutlich, wenn man für den Schutz vor Gefahren auf die modernen, integralen Sicherheitslösungen der Securitas Gruppe vertrauen kann. Das Unternehmen ist Ansprechpartner für alle Themen der Sicherheit. Erfahrene Fachspezialisten analysieren Risiken und zeigen Massnahmen auf, welche die Sicherheit markant verbessern. Securitas sorgt mit einer breiten Palette von Sicherheitsdienstleistungen für umfangreichen Schutz. Securiton bietet mit innovativen und bewährten Sicherheitslösungen massgeschneiderten, technischen Schutz und Contrafeu hat im Bereich Brandschutz die passende Lösung. Zahlreiche weitere Tochterfirmen ergänzen die integrale Sicherheit aus einer Hand.



Drehscheibe der Sicherheit: die Einsatzzentrale



Niels Stokholm

Abteilung Kommunikation,
Securitas Gruppe, www.securitas.ch



Schaut nach dem Rechten: die Revierbewachung

NEUE AGV-GESCHÄFTSSTELLE IN AARAU

Kaum hatten die Delegierten am 28. April 2011 den Liegenschafts Kauf für die Geschäftsstelle des AGV in Aarau beschlossen, wurden die Umbaupläne in Auftrag gegeben. Nicht zu früh, denn die terminlichen Vorgaben zwingen die Baukommission, die Architekten und Handwerker zu sehr schnellem Handeln.

PETER FRÖHLICH

Baukommission und Bauleitung

Die neuerworbene Liegenschaft an der Entfelderstrasse 19 in Aarau liegt an bester Lage für einen gewerbepolitisch aktiven Verband. Aber die vorangegangene langjährige Nutzung des Erdgeschosses als zahntechnisches Labor (Joho AG) kann nur nach einem Umbau als AGV-Geschäftsstelle benutzt werden. Die Geschäftsleitung des AGV ernannte die drei Herren Walter Häfeli, Vizepräsident, Christoph Vogel, Vorstandsmitglied, sowie Peter Fröhlich, Geschäftsführer-Stellvertreter, zu Mitgliedern der Baukommission. Diese arbeitet eng zusammen mit den beiden Architekten Hanspeter Leibundgut und Urs Meyer von der Buser + Partner AG, welche ihren Geschäftssitz im zweiten Stock der neuerworbenen Liegenschaft hat.



Aussenansicht der Liegenschaft

Das Architekturbüro Buser + Partner AG, Mitglied beim Gewerbeverband Aarau und Gewerbeverein Suhr und somit auch beim AGV, kennt die Liegenschaft nicht nur als langjähriger Mieter bestens, sondern auch dadurch, dass es diese bereits für deren Vorbesitzer sanieren (Fassade und Innenausbau) durfte. Die Mitgliedschaft bei einem dem AGV angeschlossenen Gewerbeverein oder Berufsverband ist auch für alle weiteren Auftragsvergaben zwingend. Die finanzielle Vorgabe, was die Umbaukosten anbelangt, zwingt dennoch

zu einer Beschränkung auf das Notwendige und auch zu harten Preisverhandlungen.

Vorgezogener Bezugsstermin und ungeplante Vermietung

Gemäss erster Planung sollte der Umbau bis Mitte April 2012 beendet sein und die Räumlichkeiten per Ende April 2012 bezogen werden können. Um einem interessierten Nachmieter der aktuellen Räumlichkeiten in Zofingen einen Umzug zu ermöglichen, sollte der AGV diese aber bis spätestens per Ende Januar 2012 verlassen können. Ein neuer Terminplan durch die Architekten Buser + Partner zeigte, dass die Liegenschaft bereits Ende Januar 2012 statt Ende April 2012 bezogen werden könnte – unter der Bedingung, dass alle Termine von allen Beteiligten strikt eingehalten werden. Die detaillierte Berechnung der optimalen Raumaufteilung hat im Weiteren ergeben, dass die Fläche einer von zwei Wohnungen im ersten Stock bis auf Weiteres nicht für Büroräume benötigt wird und somit vermietet werden kann. Die entsprechende Wohnung wurde ausgeschrieben und die neue Mieterin ist in der Zwischenzeit bereits eingezogen.

Nächste Schritte

Im Erdgeschoss sind nun alle vorgesehenen Räume, wie zum Beispiel der Empfang und das Sitzungszimmer, als solche erkennbar. Bis Ende Dezember 2011 sollen auch die geplanten Archivräume im Untergeschoss für einen Bezug zur Verfügung stehen. Neben den Architekten, der Baukommission, allen Handwerkern und Lieferanten sind auch alle Mitarbeitenden der AGV-Geschäftsstelle herausgefordert, damit der AGV ab Mittwoch, 1. Februar 2012, seinen Betrieb in Aarau aufnehmen kann.



Der Eingangsbereich mit dem Empfang rechts



Ein Wald von Stützen



AARGAUISCHE GEBÄUDEVERSICHERUNG

UNSER AUFTRAG: IHRE PARTNERIN FÜR IHRE SICHERHEIT

Die Aargauische Gebäudeversicherung besteht seit 1805 als selbständige, öffentlich-rechtliche Unternehmung. Sie versichert alle Gebäude im Kanton Aargau gegen Feuer-, Elementarschäden mit umfassenden Leistungen zu günstigen Prämien. Ebenfalls bietet sie die Gebäudewasserversicherung an und versichert Personen öffentlicher Institutionen gegen Betriebs- und Nichtbetriebsunfälle.

Die Aargauische Gebäudeversicherung ist aber nicht nur im Versicherungsgeschäft tätig. Sie organisiert und betreibt auch die Schadenverhütung und unterstützt die Feuerwehren massgebend bei der Ausrüstung, der Ausbildung und im Einsatz. Das Zusammenspiel von Versicherung, Schadenprävention und -bekämpfung hat sich bewährt. Im Feuerbereich ist dieses System über die Integration von vorbeugendem Brandschutz, Feuerbekämpfung und Neuwertversicherung seit Jahren durchgängig etabliert. Diese Form der solidarischen Organisation ist aber auch die beste Antwort auf die steigenden Risiken aus Naturgefahren. Naturgefahren weisen einige Besonderheiten auf, welche die Versicherung zu einem schwierigen Unterfangen machen. Zahlenmässig relativ geringes und unregelmässiges Auftreten, jedoch verbunden mit enorm hohen Schäden, führt zu starken Schwankungen im

Schadenverlauf. Elementarereignisse sind deshalb für die Versicherungswirtschaft ein schwer abzuschätzendes und entsprechend unattraktives Risiko. Elementarschäden sind in der Regel nicht versicherbar und wenn, dann nur zu hohen Prämien und unvorteilhaften Bedingungen, was ausserhalb der Schweiz meist der Fall ist.

Solidargemeinschaft

In der Schweiz wird die Privatassekuranz in den Kantonen ohne kantonale Gebäudeversicherung verpflichtet, die Elementarschadenversicherung in der Feuerversicherung einzuschliessen. Deckungsumfang und Versicherungsprämien werden durch den Bundesrat geregelt. Offensichtlich erfordert eine sinnvolle und vernünftige Elementarschadenversicherung staatliche Eingriffe, weil eine privatversicherungswirtschaftliche Lösung unter den freien Marktbedingungen nicht möglich ist. Auch in den Kantonen ohne staatliche Gebäudeversicherung besteht deshalb keine Konkurrenz in der Elementarschadenversicherung. Die Aargauische Gebäudeversicherung ihrerseits bildet mit ihrer umfassenden Solidargemeinschaft von Versicherten ein einzigartiges Sicherheitsnetz, das in der Lage ist,

Die Leistungen der Aargauischen Gebäudeversicherung:

- umfassende Versicherung gegen Feuer- und Elementarschäden
- Zusatzversicherungen: Umgebung, Aufräumkosten
- Bauversicherung (ab Baubeginn!)
- freiwillige Gebäudewasserversicherung, Zusatzversicherung Aqua Plus
- Beratungsdienstleistungen für Brandschutzbewilligungen im Rahmen von Baugesuchen
- Beratungen im Bereich der Naturgefahren für Schutzmassnahmen an Gebäuden (Objektschutzmassnahmen)
- finanzielle Unterstützung von bis zu 40 % an die Investitionskosten von freiwilligen Massnahmen im Bereich Brandschutz und Elementarschadenprävention an Gebäuden

Weiterführende Informationen: www.agv-ag.ch

wirkungsvoll und solidarisch Risiken zu bewältigen. Zusammen mit den anderen 18 kantonalen Gebäudeversicherungen stellt sie ein einmaliges und effizientes Beispiel in der Feuerversicherung und insbesondere in der Versicherbarkeit von Elementarschäden dar. Im Gegensatz zur Privatassekuranz macht die Aargauische Gebäudeversicherung ihre Geschäfte nicht mit den Kunden, sondern für die Kunden. Sie bietet im vorbeugenden Brandschutz und in der Elementarschadenprävention auch Beratungsdienstleistungen an. Ihre Dienstleistungen sind kostenlos.

Schadensprävention

Gerade Gewerbe und Industrie können von Schäden in ihrer Existenz substanzial betroffen sein. Meistens werden grosse Teile von Produktionsstätten zerstört, was oft zu mehrmonatigen Produktionsausfällen führt. Weil die Kundschaft regelmässig abwandert, sind die entstehenden Marktanteilsverluste schwer wettzumachen. Umso wichtiger ist es, dass Schäden erst gar nicht entstehen, und wenn, dann müssen finanzielle Mittel schnell und unbürokratisch den Unternehmungen zur Verfügung stehen. Dafür setzt sich die Aargauische Gebäudeversicherung ein.



Dr. Urs Graf

Vorsitzender der Geschäftsleitung
der Aargauischen Gebäude-
versicherung

**Ihr Herz glüht für Ihr
Lebenswerk, wir unterstützen Sie,
damit die Zukunft Ihres Unternehmens
nicht verglüht.**

Damit Schäden möglichst gar nicht erst entstehen, engagiert sich die AGV stark in der Prävention.

VORAVIS

AGV- NEUJAHRSPÉRO

Wir hoffen, dass Sie auch 2012 wieder dabei sind. Der ungezwungene Neujahrspéro eröffnet die wunderbare Gelegenheit, mit Unternehmerinnen und Unternehmern aus dem ganzen Kanton auf das neue Geschäftsjahr 2012 anzustossen. Reservieren Sie sich folgenden Termin:

Datum: Mittwoch, 4. Januar 2012

Ort: Kultur & Kongresshaus Aarau

Zeit: 18.00–20.00 Uhr

Detaillierte Einladung in der nächsten «Aargauer Wirtschaft».

INSERATE-TARIF 2012

Der neue Tarif 2012 ist ab sofort erhältlich oder kann Ihnen umgehend zugestellt werden.

Mit der «Aargauer Wirtschaft» erreichen Sie 11 800 Mitglieder des Aargauischen Gewerbeverbands AGV, welche jährlich über mehrere Tausend Millionen Investitionen entscheiden!

Mit einem Inserat, einer Publireportage oder einer Beilage sind Sie direkt beim Inhaber oder bei der Geschäftsführung!

Monatlich, adressiert sprechen Sie Ihr Zielpublikum an:
die **ENTSCHEIDUNGSTRÄGER!**

Unter info@inwebag.ch oder 044 818 03 07 nehmen wir Ihre Wünsche gerne entgegen.

Wir danken den aktuellen Inserenten für Ihr Vertrauen und freuen uns Neukunden überzeugen zu dürfen.

Inweb AG

Anzeigenverkauf
«Aargauer Wirtschaft»

Seit
20 Jahren
neu!

Räumlichkeiten für Ihren Anlass!?



Wir vermieten attraktive Lokalitäten für 8 bis 275 Personen. Zur Verfügung stehen ein PC-Kursraum, verschiedene Sitzungszimmer, Seminarräume, eine Aula und ein Panoramasaal mit Terrasse und Blick auf Schloss Lenzburg. Interessiert? Telefon: 062 885 39 30

RISIKOMANAGEMENT IM KMU

Seit 1. Januar 2008 gesetzlich vorgeschrieben.
Themen, Handlungsfelder, Werkzeuge
17. Januar 2012, CHF 410.–

KONFLIKTE SOUVERÄN MEISTERN

Lernen Sie Instrumente und Methoden für ein wirksames Konfliktmanagement kennen
14. & 28. Januar sowie 11. Februar 2012, CHF 825.–

SUPERBRAIN™

Erfahren Sie, wie leicht man sich Dinge merken kann und machen Sie Ihr Hirn zum SuperBRAIN
27. Februar & 5. März 2012 (abends), CHF 150.–

DAS 1X1 IM VERKAUF

Lernen Sie, wie man (noch) professioneller akquiriert und verkauft
16., 23. & 30. März sowie 6. April 2012, CHF 1'400.–

CHEF/-IN WERDEN – CHEF/-IN BLEIBEN

Info-Abend, 11. Januar 2012, 18.00 Uhr, Anmeldung erwünscht
In diesem Zertifikatslehrgang werden Sie fit für Ihren Führungsalltag
14. September 2012 bis 30. Mai 2013, CHF 7'350.–

Detaillierte Informationen erhalten Sie unter:
Tel. 062 885 39 02 / weiterbildung@wbzlenzburg.ch
www.wbzlenzburg.ch



GEWERBEVERBAND GRATULIERT SEINEN MITGLIEDERN ZUR WAHL UND EMPFIEHLT ULRICH GIEZENDANNER ALS STÄNDERAT

NATIONAL- UND STÄNDERATS- WAHLEN VOM 23. OKTOBER 2011

Der Vorstand des Aargauischen Gewerbeverbands unterstützte für die eidgenössischen Wahlen vom 23. Oktober 2011 exklusiv kandidierende Verbandsmitglieder aus den Reihen der CVP, FDP und SVP und gratuliert unten aufgeführten Damen und Herren zur Wahl in den Nationalrat. Im Weiteren empfiehlt er Ulrich Giezendanner als Ständerat (2. Wahlgang).

Herzliche Gratulation zur Wahl in den Nationalrat



Ulrich Giezendanner
SVP, Unternehmer, Rothrist,
bisher Nationalrat
www.giezi-in-den-staenderat.ch



Luzi Stamm
SVP, Rechtsanwalt,
Ökonom, Baden,
bisher
www.luzi-stamm.ch



Sylvia Flückiger-Bäni
SVP, Unternehmerin,
Vizepräsidentin Aarg.
Gewerbeverband, Schöftland,
bisher
www.politikerin.ch



Hans Killer
SVP, dipl. Maurermeister,
Untersiggenthal,
bisher
www.hanskiller.ch



Maximilian Reimann
SVP, Dr. iur., Finanzjurist,
Gipf-Oberfrick,
bisher Ständerat
www.maximilian-reimann.ch



Hansjörg Knecht
SVP, Müllerei-Unternehmer,
Präsident Hauseigentümer-
verband Aargau, Grossrat,
Leibstadt
www.hanjoerg-knecht.ch



Philipp Müller
FDP, Unternehmer,
Reinach, bisher
www.mueller-philipp.ch

STÄNDERATSWAHL VOM 27. NOVEMBER 2011

(2. WAHLGANG)

Gewerbeverband unterstützt Ulrich Giezendanner

AGV. Der Vorstand des Aargauischen Gewerbeverbands unterstützt auch im zweiten Wahlgang der Ständeratswahlen vom 27. November 2011 die Kandidatur von Ulrich Giezendanner, Rothrist. Ul-

rich Giezendanner hat in seiner bisherigen Tätigkeit im Nationalrat stets eine klar gewerbefreundliche Position eingenommen. Er wird sich auch im Ständerat für die KMU-Wirtschaft einsetzen, was in

der bevorstehenden Legislatur besonders wichtig sein wird. Es stehen in der Finanz- und Steuerpolitik, in der Verkehrspolitik, in der Raumplanung und in der Gesundheitspolitik bedeutende Weichen-

stellungen an, die die gewerbliche Wirtschaft direkt betreffen. Deshalb kann auf die Stimme von Ulrich Giezendanner im Ständerat nicht verzichtet werden.



Ulrich Giezendanner
SVP, Unternehmer, Rothrist,
bisher Nationalrat
www.giezi-in-den-staenderat.ch



AARGAUISCHE BERUFSSCHAU AB'11

AUSSTELLER UND BESUCHER SEHR ZUFRIEDEN

PETER FRÖHLICH

Die Organisatoren der ab'11 wollten «ungefiltert» von den ausstellenden Organisationen und den BesucherInnen wissen, was ihnen gefallen hat oder nicht an der ab'11. Zu diesem Zweck wurde eine unabhängige Treuhandfirma, die Blunshi Treuhand AG, Baden-Dättwil, mit einer Befragung und Auswertung beauftragt.

1. Besucherinnen

Es konnten 266 ausgefüllte Fragebogen von Schülern und 96 von Erwachsenen entgegengenommen werden. Für die Evaluation wurde jeweils jeder 2. Fragebogen verwendet. Hier ein paar ausgesuchte Auswertungen aus einem sehr umfangreichen Bericht:

Alter der jugendlichen BesucherInnen

62% der befragten Jugendlichen gaben an, 13- oder 14-jährig zu sein, und über 70%, dass sie noch keine Lehrstelle in Aussicht haben.

Die BezirksschülerInnen waren in der Regel ein Jahr älter als ihre Kameraden von der Real- und Sekundarschule.

85% kamen mit ihrer Lehrerin/ihrer Lehrerin und 12% mit den Eltern. Kommentar: Die ab'11 sprach somit das richtige Zielpublikum an.

Kommunikation mit den jugendlichen und erwachsenen BesucherInnen



Jeweils rund 80% der befragten Jugendlichen und Erwachsenen konnten durch die an alle Schulklassen und SchülerInnen zugestellte ab'11-Broschüre, mit der Sonderausgabe der «Aargauer Wirtschaft» und mit den ab'11-Internetseiten, erreicht werden. Im Weiteren wurde die Qualität dieser Informationen grossmehrheitlich als gut bis sehr gut bewertet. Kommentar: Kaum Beachtung gefunden haben die Radio-Spots und die Inserate in weiteren Printmedien.

Ausstellerbeurteilung durch die jugendlichen und erwachsenen BesucherInnen

98% der Jugendlichen und 94% der Erwachsenen beurteilten die Ausstellerstände als gut bis sehr gut.

90% der Jugendlichen und 77% der Erwachsenen beurteilten die Qualität der Gespräche (Auskünfte) als gut bis sehr gut.

94% der Jugendlichen und 86% der Erwachsenen beurteilten die Qualität des an den Ständen erhaltenen Informationsmaterials als gut bis sehr gut. Mit wenigen Ausnahmen wurde seitens der Jugendlichen und Erwachsenen nichts vermisst an der ab'11.

Kommentar: Die Aussteller haben sich primär und erfolgreich auf ein jugendliches Zielpublikum vorbereitet.

bei der Berufswahl durch die ab'11 mit den Noten von 5 bis 6.

Kommentar: Der grosse Nutzen der Berufsschau wird somit von den BesucherInnen direkt bestätigt.

2. Aussteller Beurteilung des Angebots und des Service durch das OK vor und während der ab'11

Die Aussteller vergaben einen Notendurchschnitt von 5,3.

Kommentar: Verschiedene neue ausstellerorientierte Massnahmen wurden geschätzt.

Beurteilung des Zweijahresrhythmus, des Zeitpunktes, der Dauer und der Öffnungszeiten der Berufsschau

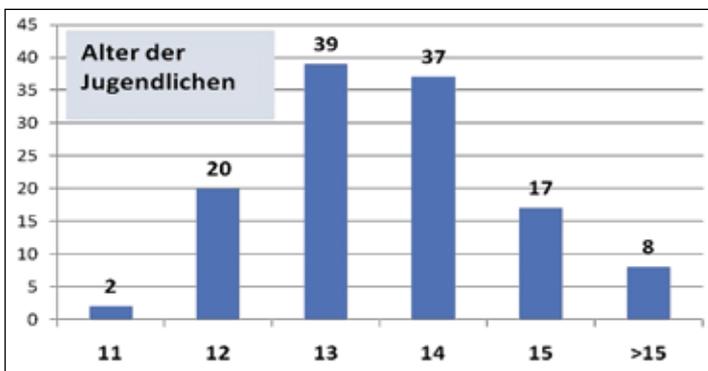
Mit einer Ausnahme bewerteten alle Aussteller den Zweijahresrhythmus als gerade richtig.

Mit einer Ausnahme bewerteten alle Aussteller Anfang September als gerade richtig.

60% bewerteten sechs Tage (Di-So) als richtig und 40% als einen Tag zu lang. Mit drei Ausnahmen bewerteten alle Aussteller die Öffnungszeiten (jeden

Von den jugendlichen und erwachsenen BesucherInnen gewünschte Häufigkeit der Berufsschau und ihr Nutzen

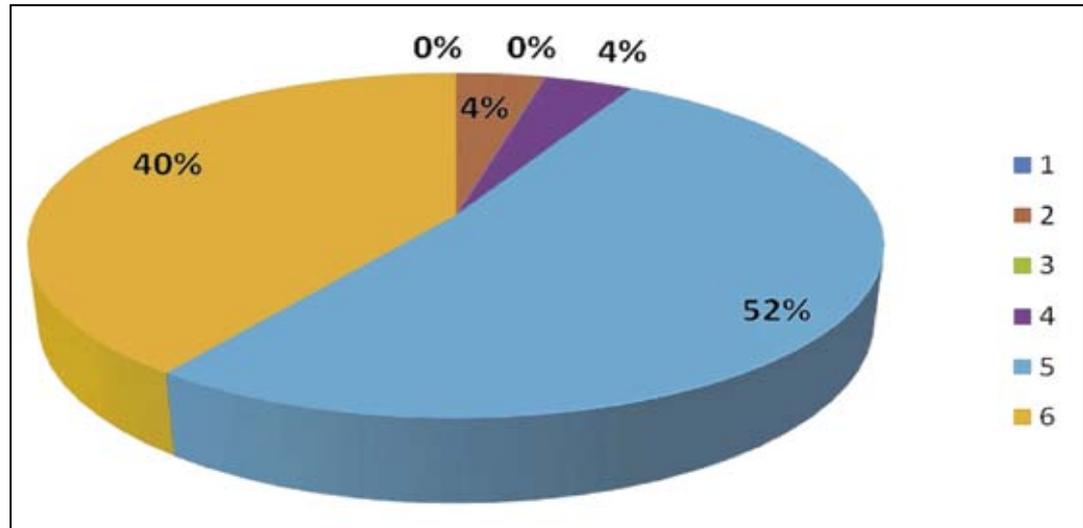
Rund 75% der Jugendlichen wünschten sich eine jährliche Veranstaltung. 52% der Erwachsenen fanden, alle zwei Jahre genügt, und 48% wünschten sich die Messe jedes Jahr. 96% der Erwachsenen bewerteten die Unterstützung der Jugendlichen



Tag, 9–16 Uhr) als gerade richtig. Die Nachmittage, insbesondere am Mittwoch, wurden durchwegs «relativ schwächer als die Vormittage besucht», wurden aber dennoch als «genügend bis gut besucht» beurteilt! Kommentar: Die Erfahrung früherer Veranstaltungen und anderer Veranstalter zeigt, dass bei einem Verzicht auf den Sonntag an mindestens ein bis zwei Tagen bis 18 Uhr oder sogar länger geöffnet sein müsste.

Beurteilung der Zielerreichung durch die Aussteller

92 % der Aussteller bewerteten ihre Zielerreichung mit der Note 5 bis 6.
100 % der befragten Aussteller gaben an, im Jahr 2013 wieder dabei zu sein!



Beurteilung der Zielerreichung durch die Aussteller

Kommentar: Die Aargauische Berufsschau ist eine erfolgreiche Veranstaltung des Aargauischen Gewerbeverbands (AGV) mit einer langen Tradition. Diese Idee wurde auch von vielen anderen Kantonen übernommen.

Die Aargauische Berufsschau dürfte sicherlich die grösste Veranstaltung dieser Art in der Nordwestschweiz sein und zu den grössten in der ganzen Schweiz zählen, was die Anzahl BesucherInnen und auch Aussteller

sowie Ausstellungsfläche anbelangt. Auch die letzte Umfrage bestätigt einmal mehr, dass die Aargauische Berufsschau sowohl für die BesucherInnen als auch für die Aussteller sehr hohen Nutzen bringt.

Publireportage

Immensys: Mit dem Internet durch die Luft verbunden

Wer schnelles Internet auf Business Level braucht, der kommt in Zukunft um immensys nicht herum: Die IBB-Tochter hat sich ganz auf die professionelle WLAN-Vernetzung für KMU spezialisiert. Wo herkömmlich noch Kabel verlegt werden, setzt sie auf die sichere und stabile Funktechnologie auf WLAN-Basis. Und leistet damit Pionierarbeit.

Kabelverbindungen haben ihre Nachteile: Zum einen sind sie auf asymmetrische Übertragungsraten begrenzt, das heisst, dass der Download und Upload nie gleich hoch sind. Zum anderen sind die Daten, die über Kabelverbindungen transportiert werden, normalerweise nicht verschlüsselt. Dass dies vor allem für Unternehmen ein zunehmendes Problem darstellt, hat immensys schon früh erkannt: Mit ihrem Breitband-Internet für KMU durch die Luft möchte sie den Unternehmen schneller, kostengünstiger und sicherer die benötigte Internetbandbreite zur Verfügung stellen – sowohl auf der letzten Meile als auch in Betriebsarealen oder Büros.

Dabei ergeben sich für Firmen nur Vorteile: Eine einmalige Antennenmontage ist nötig – die Verkabelung entfällt. Mit herkömmlicher Kupferanbindung unterversorgt,

können über Funktechnologie neu grosse Datenmengen versendet werden (bis zu 300 Mbit/s). Und der Wert der Investition in die WLAN-Infrastruktur bleibt vorhanden, auch wenn das Firmendomizil wechselt, denn die WLAN-Stationen können einfach abmontiert und neu installiert werden. Firmenstandorte werden so effizienter vernetzt, und Unternehmen profitieren vom schnelleren, kostengünstigeren und sicheren Internetzugriff über die Luft. Dies ganz nach dem Motto: «verbinden – nicht verkabeln».

Funknetz deckt über 1000m² ab

Kein Wunder, ist immensys bereits zwei Monate nach der Gründung zum Preisführer im Segment symmetrischer Internet-Bandbreiten avanciert. Bereits über 50 KMU im Aargau vertrauen ihre gesamte Bürokommunikation dem Funknetz von immensys



An der SCHEGA 2011: Geschäftsleiter Daniel Ducret erklärt die Antennenmontage.

an: Dieses deckt über 1000m² ab. Und das Glasfasernetz reicht von Baden bis nach Olten. Über Sicht-Verbindungen mit bis zu 20 Kilometer Entfernung werden die KMU Punkt-zu-Punkt symmetrisch an das Breitbandinternet angeschlossen: Ein grösseres, zusammenhängendes Richtfunknetz für KMU existiert in der Schweiz nicht!



MASSIVE PRÄMIENERHÖHUNGEN

GEWERBEVERBAND KRITISIERT GEBÄUDEVERSICHERUNG

AGV. Die Geschäftsleitung des Aargauischen Gewerbeverbands ist erstaunt über die massive Erhöhung der Prämien der Aargauischen Gebäudeversicherung.

Diese schlägt die obligatorischen Gebäudeversicherungsprämien um durchschnittlich einen Viertel auf, was nur einem Monopolbetrieb möglich ist. Wenn auch

diese Erhöhungen mit dem Schadenverlauf und insbesondere mit dem Rückgang der Wertschriftenerträge der Gebäudeversicherung begründet werden, bleibt der Eindruck, dass hier gut gerechnet worden ist.

Warum keine Etappierung?

Die Aargauische Gebäudeversicherung nützt ihre Monopolstellung aus und belastet die Prämienzahlenden von einem Jahr zum andern massiv

mehr. Insbesondere ist das Gastgewerbe weit stärker als von der durchschnittlichen Erhöhung um einen Viertel betroffen. Die AGV-Geschäftsleitung hätte vom Verwaltungsrat der Aargauischen Gebäudeversicherung, der für diese Prämienhöhung verantwortlich ist, eine Etappierung erwartet. Im gegenwärtigen schwierigen Umfeld hätte es den Verantwortlichen der Gebäudeversicherung gut angestanden,

notwendige Prämien erhöhungen wirtschaftsverträglich zu gestalten und nicht nur auf die eigenen Finanzen zu schauen. Jedenfalls bleibt bei dieser Belastung der obligatorisch Versicherten kein Raum mehr für eine Ablieferung an den Staat. Diese Prämien dürfen künftig nur noch für die Gebäudeversicherung und nicht für die Entlastung der Staatskasse in Millionenhöhe verwendet werden.

BERUFSBILDNERKURSE 2011/12 DES AARGAUISCHEN GEWERBEVERBANDS

Die Daten für die Berufsbildnerkurse 2011/12 des AGV finden Sie unter www.agv.ch. Basierend auf dem erfolgreichen Konzept können sich Interessierte auch in diesem Jahr an praxisorientierten Kursen des Aargauischen Gewerbeverbands zum Berufsbildner, zur Berufsbildnerin (früher Lehrmeister/-in) weiterbilden. Der Kursort ist an der Herzogstrasse 1 in Aarau (Nähe Bahnhof und Parkhäuser.)

Rückfragen und Anmeldung an:

Aargauischer Gewerbeverband, Frau Heidi Humbel, Untere Brühlstrasse 21, 4800 Zofingen, Telefon 062 746 20 40, E-Mail: h.humbel@agv.ch oder unter www.agv.ch

KURSDATEN

20. 2. 2012 – 28. 2. 2012	20. 8. 2012 – 28. 8. 2012
Berufsbildnerkurs BBK 1/2012	Berufsbildnerkurs BBK 4/2012
16. 4. 2012 – 24. 4. 2012	17. 9. 2012 – 25. 9. 2012
Berufsbildnerkurs BBK 2/2012	Berufsbildnerkurs BBK 5/2012
4. 6. 2012 – 12. 6. 2012	22. 10. 2012 – 30. 10. 2012
Berufsbildnerkurs BBK 3/2012	Berufsbildnerkurs BBK 6/2012
	19. 11. 2012 – 27. 11. 2012
	Berufsbildnerkurs BBK 7/2012

AGV-AGENDA / JAHRESPLANUNG

Wichtige Termine – bitte in Ihren Kalendern, Outlook etc. vormerken. Weitere Details (Einladungen) werden zur gegebenen Zeit auf www.agv.ch und in einer der nächsten Ausgaben der Mitgliederzeitung publiziert. Die Gewerbevereine und Berufsverbände werden gebeten, verschiedene Termine in ihre eigenen Jahresplanungen aufzunehmen und bei der Planung von eigenen Anlässen mitzubedenken.

JAHRESPLANUNG 2011

November

Sonntag 27.11. eidg./kant. Volksabstimmung

JAHRESPLANUNG 2012

Januar

Mittwoch 4.1. Neujahrsapéro

Februar

Mittwoch 21.2. Aargauer Berufsbildungstag

März

Mittwoch 11.3. eidg./kant. Volksabstimmung

April

Donnerstag 26.4. Aargauer Wirtschaftstag mit Unternehmenspreisverleihung

Donnerstag 26.4. Frühlings-Delegiertenversammlung

September

Donnerstag 13.9. Herbst-Delegiertenversammlung

OK BESUCHT GASTREGION LAUFENBURG

Die Einladung zur Altstadt-nachtführung kam vom Verkehrsbüro Laufenburg. Was muss man sich unter einer nächtlichen Stadtführung vorstellen? Laufenburg ist ja nun nicht gerade bekannt für sein aufregendes Nachtleben. Sich etwas vorzustellen ist die eine Seite, die Realität sieht meistens ganz anders aus!

MONIKA HALLER

Treffpunkt um 20.00 Uhr. Nach der Begrüssung übernimmt jeder Teilnehmer eine Laterne. Schon nach wenigen Schritten lässt der «Nachtwächter» Benjamin Schwitter die Besucher an seinem enormen geschichtlichen Wissen teilhaben. Zum Beispiel, dass Laufenburg von den Habsburgern gegründet wurde, dass in Laufenburg nachweislich die erste Brücke über den Rhein gebaut wurde (noch vor Basel!!), dass Laufenburg vor der Teilung durch Napoleon zu Österreich gehörte. Und dann kommt die Sprache auf Maria Theresia, die vom Volk sehr verehrt wurde. Man erfährt, dass die Kaiserin die Brandversicherung ins Leben gerufen hat (die noch heute fast unverändert besteht). Sie hat bestimmt, dass auch die Reichen Steuern bezahlen mussten, und sie war dafür verantwortlich, dass die Lehrer ein Seminar besuchen mussten.

Geschichten und Sagen

Benjamin Schwitter weiss aber auch viele Geschichten und Sagen zu erzählen. Gruselige Geschichten von der weissen Frau, deren Geist auf dem Schlossberg lebt, weil ihre Seele keine Ruhe findet. Romantische Geschichten über die Witwe, die in ihrer Verliebtheit einem italienischen ge-



Das OK der Gwärbi Zetzwil 2012 mit dem Laufenburger Stadtführer Benjamin Schwitter

fangenen Hauptmann zur Flucht verholfen hat. Grausige Geschichten über die brutalen Foltermethoden der Schweden während des 30-jährigen Krieges. Tragische Geschichten über den Grossbrand, der 150 Häuser zerstört hat. Geschichten zum Schmunzeln über den Laufengeiger oder den Lausbubenstreich, dessen Urheber sich erst im hohen Alter gemeldet hat.

Begeisternde Tour in die Vergangenheit

Man steigt hinunter in die Kasematten der Stadtmauer und lernt das alte Gefängnis von innen kennen. Viel Interessantes ist zu erfahren über einzelne Bauten, Gebäude und Baustile. Und das alles in einer einzigartigen Atmosphäre. Die OK-Mitglieder der Gwärbi 2012 waren begeistert vom Ausflug in die Vergangenheit. Wer immer sich interessiert für Kultur und Geschichte, dem sei diese Tour wärmstens empfohlen.

Gwärbi 2012
●●● die Ausstellung
in Zetzwil vom 12.–15. April 2012

Die **OPEL NUTZFAHRZEUGE**
UNIVERSALWERKZEUGE.
Individuelle Nutzfahrzeuge
zum individuellen Preis.

www.opel.ch Wir leben Autos.

AUTO GERMANN

5502 HUNZENSCHWIL
Tel. 062 889 22 22 • www.autogermann.ch

Das grösste Opel und Drive-In Center zwischen Zürich und Bern



JUGENDAUSBILDUNGSTAGE 2011

Auch dieses Jahr organisierte der «Gränicher Gwärb»-Verein in Zusammenarbeit mit der Schule Gränichen die beliebten Jugendausbildungstage. Den Schülerinnen und Schülern der 8. und 9. Klasse wurden am 22. und 23. September 2011 während jeweils zwei Stunden die Gelegenheit geboten, einen Beruf in einem Betrieb des Gränicher Gwärb kennenzulernen.

CHRISTINA WYSS

Um ein möglichst vielseitiges Angebot bieten zu können, rief der Verantwortliche René Fasler alle Mitglieder auf, mitzumachen. Auch Firmen, welche keine eigenen Lehrlinge ausbilden, jedoch einen Einblick in den Beruf geben können, wurden zum Mitmachen aufgerufen. Die Anzahl der Schüler und die Zeiten konnte jeder Betrieb nach seinen Möglichkeiten selbst festlegen. Im Gesamten standen den Schülern 14 Berufe zur Auswahl (vgl. Kasten). Nach der Durchsicht der Angebote meldete die Schule bei den Betrieben rund 70 Besuche an.

Schnuppermöglichkeit als Kaufmann/-frau Bank

Die einmalige Möglichkeit, in einer Bank zu schnuppern, bot am Donners-

Folgenden Betriebe machten bei den Jugendausbildungstagen 2011 mit:

Valiant Bank (Kaufmann/-frau), Drogerie Kaufmann (Drogist/in), Mazzei Malerarbeiten (Maler/in), Brechbühl Holzbau (Zimmermann), Wynamatic GmbH (Polymechniker), Fasler AG (Spengler), Fritz Graf Sportgarage (Automechaniker), Garage Graf (Automechaniker), Kuhn AG (Elektroinstallateur), Landi Gränichen (Detailhandelsfachmann/-frau), Widmer Bau AG (Maurer), Apotheke Gränichen (Pharma-Assistentin), Knechtli Gartenbau (Landschaftsgärtner) und Stiftung Lebensschritt (Arbeitsagoge/Sozialpädagoge).



Mirjam Müller erklärt den interessierten Jugendlichen die Abläufe in einer Bank.

tagmorgen von 10 bis 12 Uhr die Valiant Bank den anwesenden sieben Schülerinnen und Schülern. Einmalig deshalb, weil Banken keine Schnuppermöglichkeiten mehr bieten. Wenn man sich für eine Lehre als Kaufmann/-frau auf einer Bank interessiert, muss man sich selbst informieren und dann für eine Stelle frühzeitig bewerben. Begrüsst wurden die Schüler durch die Geschäftsstellenleiterin Yvonne Keller. Sie erzählte von ihrem beruflichen Werdegang und stellte danach ihre anwesenden Mitarbeiterinnen vor. Den weiteren Teil der Schnupperstunden übernahmen dann Mirjam Müller (Kundenberaterin) und Maya Levnajic (Auszubildende im 1. Lehrjahr). Frau Müller zeigte die Entwicklung der Valiant Bank auf, vom Gründungsjahr, den verschiedenen Firmenstationen bis zur heutigen Valiant Holding mit über 100 Geschäftsstellen, 1000 Mitarbeitern und 400 000 Kunden. Danach erklärte sie den Aufbau der Banklehre, dass nicht nur die Abschlussnoten massgebend sind, sondern auch verschiedene Tests und Bewertungen während der ganzen Lehrzeit zu den

Noten zählen. Die Lehre beinhaltet sehr viel theoretische Arbeit, z.B. Arbeits-/Lernsituationen-Tests, allgemeine und interne Bankenkurse. Maya Levnajic, welche erst Anfang August ihre Lehre begonnen hat, spricht über ihren Berufswunsch, ihre Bewerbungs- und Arbeitserfahrungen, mahnt die anwesenden Schüler bis zum Schluss in der Schule Gas zu geben und sich bei Interesse frühzei-

tig und professionell zu bewerben. Über die Valiant-Homepage kann man Vorlagen und Tipps holen. Nach dem theoretischen Teil folgte ein Rundgang durch die Bankräume und alle Arbeitsabläufe wurden genau erklärt. Frau Müller ging auch gerne auf die Fragen der Schüler ein. Ein Quiz und ein kleiner Apéro rundeten diesen Schnuppermorgen bei der Valiant Bank ab.

Profitipps für eine erfolgreiche Homepage

Brugg

5. Dez. 2011 17.00–19.00
11. Jan. 2012 15.00–17.00
21. Feb. 2012 13.30–15.30

Zürich

6. Dez. 2011 08.00–10.00
12. Jan. 2012 09.00–11.00
22. Feb. 2012 15.00–17.00

Kostenloses Seminar mit vielen nützlichen Informationen. Anmeldung: www.infofactory.ch/profitipps oder 058 200 66 00.

INFOFACTORY

Internetagentur Brugg & Zürich - Websites - Online Shops - Onlinemarketing

154 AUSSTELLER ZEIGTEN, DASS DAS WIRTSCHAFTSLEBEN IM FRICKTAL PULSIERT

«EIN STARKES ZEICHEN GESETZT»

Die «Expo 11» hat Frick drei Tage lang in die Welt der Gewerbewelten entführt. Die Gewerbeschau war ein voller Erfolg. Für die Firmen wie die rund 35 000 Besucher.

THOMAS WEHRLI,
NEUE FRICKTALER ZEITUNG

Die «Expo 11» war ein voller Erfolg und dies auf der ganzen Linie», blickt OK-Präsidentin Franziska Bircher am Montagmorgen auf die dreitägige Gewerbeschau zurück. Ein dreifach voller Erfolg, lässt sich bilanzieren. Erstens lockte die Expo mit «rund 35 000 Besuchern» so viele Leute wie noch nie ins Fricker Ebnet. Die Besucher waren, zweitens, mit dem Gezeigten hochzufrieden. Dies lag, drittens, nicht zuletzt am neuen Weltenkonzept: Statt in Einzelboxen präsentierten sich die 154 Aussteller in 28 durchwegs ideenreich und aufwändig gestalteten Welten.

«Wir haben mit dem neuen Konzept etwas gewagt», ist sich Franziska Bircher bewusst. «Es hat sich gelohnt.» Die «Expo 11», darin waren sich Aussteller wie Besucher einig, war die beste Fricker Expo aller Zeiten. Die OK-Präsidentin ist sich denn auch sicher: «Unser Konzept wird Nachahmer finden.» Als wichtigster «Nachahmer» wird dabei wohl das Gewerbe Region Frick selber fungieren. «Wir haben die Auswertung zwar noch nicht gemacht», hält Franziska Bircher gegenüber der NFZ fest. «Aber wir werden die nächste Expo vermutlich auf dem Weltenkonzept aufbauen.»

Nächste Expo 2014

Klar ist dabei schon dreierlei: Die nächste Expo wird, erstens, in drei Jahren, also 2014, stattfinden. Sie wird, zweitens, wohl wieder im Herbst und wieder auf dem Fricker Ebnet über die Bühne gehen. Das OK dürfte dabei, drittens, zum dritten Mal in Folge von Franziska Bircher präsiert werden. «Ich wurde noch nicht angefragt», meint die Expo-Macherin, die Gewerbevereinspräsi-



Bild: Thomas Wehrli

Eine Expo der Superlative: Bereits die Eröffnungsfeier erlebte einen Grosseaufmarsch.

dent Christoph Vogel an der Eröffnung als «Kopf, der vorne steht und vorgeht» bezeichnete, schmunzelnd. Wenn sie aber angefragt würde (was reine Formsache ist), «dann sage ich nicht Nein».

Wirtschaftsstandort oberes Fricktal lebt und pulsiert

Summa Expo-summarum: Mit der «Expo 11» setzte das regionale Gewerbe ein starkes und weithin beachtetes Zeichen, «ein richtiges Zeichen zur richtigen Zeit», wie es Regierungsrat Roland Brogli an der Eröffnung auf den Gewerpunkt brachte. Die Expo war ein dreitägiges Manifest dafür, «dass Frick und das obere Fricktal als Wirtschaftsstandort lebt und pulsiert». Die Expo lebte dabei von aussergewöhnlichen Ideen und dem Willen aller, diese gemeinsam umzusetzen. Die Ausstellung bestach gerade dadurch, dass das Gewerbe den Mut hatte, «neue Wege zu gehen und auch einmal etwas Unkonventionelles auszuprobieren» (Brogli). Oder wie es Gemeindeamman Anton Möschi an der Eröffnung treffend formulierte: «Drei Tage wird Frick zum Zentrum der Welt der Welten.» Es war eine faszinierende Welt.

Bei local.ch werden Sie zur ersten Wahl.



local Web Advantage

local Info + local Link = local Web Advantage

Das bietet local Web Advantage

- Sie erscheinen stets auf den obersten Plätzen der Resultatliste.
- Sie erreichen mehr potenzielle Kunden.
- Sie liefern wertvolle Zusatzinformationen.

75% der Suchen nach Branchen, Dienstleistungen oder Produkten führen zu einer Offertanfrage oder sogar zu einem Kauf.** Wer auf local.ch in den Resultaten auffällt, gewinnt also effektiv neue Kunden und steigert seinen Geschäftserfolg.

* NetMetric, Mai 2011

** Repräsentative Studie für die Schweiz, Herbst 2009, GfK Switzerland AG

Das bietet Ihnen local.ch

- local.ch wird von 3 Mio. Nutzern (Unique Clients) im Monat aktiv genutzt.*
- local.ch zählt zu den Top 3 der meistgenutzten Schweizer Websites.
- local.ch ist die Nummer 1 aller Online-Verzeichnisse.

local.ch einfach finden



NEUE MEISTER UND INGENIEURE IN DER GEBÄUDETECHNIK

Mitarbeiter mit höheren Fachprüfungen sind eine Stütze jedes Unternehmens und die Voraussetzung, einen eigenen Betrieb zu führen und Lernende auszubilden. Der Aargauische Haustechnik-Verband ehrte erfolgreiche Absolventen und überreichte ihnen die goldene AHTV-Balance.

RENATE KAUFMANN

Der Aargauische Haustechnik-Verband lud zusammen mit der RICHNER BR Bauhandel AG die aargauischen Absolventen von höheren Fachprüfungen zur Diplomfeier ein. In der Ausstellung Bäder der Firma empfingen der Geschäftsleiter Giuseppe Mele und der Verbandspräsident Beat Friedrich die zahlreichen Gäste. Ein Rundgang in den verschiedenen Themenbereichen wie Wellness, Design oder Lifestyle bot Einblick in die aktuellen Trends in der Badgestaltung.

Beim anschliessenden Abendessen überreichte Beat Friedrich, Präsident AHTV, in Anwesenheit des Vorstandes, der Obmänner und der Gastgeber den Kandidaten in Anerkennung ihres Prüfungserfolges die goldene «AHTV-Balance» mit Gravur. Ein



V. l. n. r.: Perica Sladoja, Fabian Käufeler, Gregor Benz, Renate Kaufmann, Raphael Willborn, Beat Friedrich, Flurim Aziri, Arnold Stanger, Patrick Häfeli, Giuseppe Mele, Peter Haefeli, René Fasler

wichtiger Baustein für den weiteren Verlauf der persönlichen Karriere ist gelegt und bildet das Rüstzeug, um führende Positionen zu übernehmen oder sich einen eigenen Betrieb aufzubauen. Dazu wünscht der AHTV allen Diplomanden viel Erfolg!

Die erfolgreichen Absolventen:

Aziri Flurim	Berikon	eidg. dipl. Spenglermeister
Käufeler Fabian	Fläsch	eidg. dipl. Sanitärplaner
Perica Sladoja	Reinach	Techniker HF
Willborn Raphael	Sarmenstorf	eidg. dipl. Spenglermeister

Die «Aargauer Wirtschaft» ist die einzige adressierte Unternehmerrzeitung im Kanton Aargau.

Inserate bei: Inweb AG, 044 818 03 07

GEWERBEAUSSTELLUNGEN

Freitag, 18. November 2011 bis Sonntag, 20. November 2011

Lenzburger Gewerbeausstellung LEGA 11

Freitag, 30. März 2012 bis Sonntag, 1. April 2012

steinermäss 2012

Donnerstag, 4. April 2012 bis Sonntag, 15. April 2012

Gwärbi 2012 in Zetzwil

Freitag, 4. Mai 2012 bis Sonntag, 6. Mai 2012

EXPO DUO'12 Sulz

Hinweise für unsere Mitglieder: Ist die Gewerbeausstellung Ihrer Organisation nicht aufgeführt? Dann melden Sie diese an unser Sekretariat (info@agv.ch) für kostenlose Einträge in der «Aargauer Wirtschaft» und im Internet. **Öffnungszeiten, Kontaktpersonen usw. unter www.agv.ch**

Gerne nimmt die Redaktion auch Berichte über Vorbereitungen und Durchführungen von Gewerbeausstellungen entgegen.

WIR SIND WEITER WELTSPITZE

Swiss-Skills. Die Schweiz bleibt beste europäische Nation an den WorldSkills Competitions. Mit 6 Gold-, 5 Silber-, 6 Bronzemedailen, 12 Diplomen und 6 Zertifikaten belegt die Schweiz an der Berufsweltmeisterschaft in London den 3. Gesamtplatz hinter Korea und Japan. Damit verteidigt die Schweiz ihre Spitzenposition, nachdem sie vor zwei Jahren in Kanada sogar 2. in der Nationenwertung geworden war.

ANDREAS WAGNER

Der Technische Delegierte Rico Cioccarelli zeigt sich hochzufrieden: «Dieses Resultat belegt einmal mehr, dass das Schweizer Berufsbildungssystem einfach spitze

ist und dass wir mit der Weltelite mithalten können», sagt Cioccarelli. Mit insgesamt 17 Medaillen hat knapp die Hälfte des 38-köpfigen Schweizer Teams in London Edelmetall geholt. «Wir alle haben gewonnen, insbesondere aber das duale Berufsbildungssystem», stellte Bundesrat Johann Schneider-Ammann fest, der es sich nicht nehmen liess, den erfolgreichen Wettkämpferinnen und Wettkämpfern bei deren Rückkehr persönlich zu ihrem Erfolg zu gratulieren.

Aargauer Landschaftsgärtner-Weltmeister

Mit Christoph Schweizer aus Rothrist hat es an den Berufsweltmeisterschaften, den sogenannten WorldSkills, in London erneut ein Aargauer ganz zuoberst aufs Podest geschafft. Zusammen mit Teamkollege Andreas Stadlin, Zug, holte er die Goldmedaille als



Andreas Stadlin und Christoph Schweizer bei der Siegerehrung

Landschaftsgärtner und darf sich nun Berufsweltmeister nennen.

«Ich habe da oben vor lauter Euphorie gar nichts mehr gespürt», beschreibt Stadlin den Moment, als er zuoberst aufs Treppchen gebeten und mit Teamkollege Christoph Schweizer von den rund 10000 Zuschauern in der

Londoner O2-Arena als neuer Landschaftsgärtner-Weltmeister bejubelt wurde. Auf Gold gehofft hatten die beiden schon, damit gerechnet jedoch ebenso wenig wie fünf weitere aus dem Schweizer Team, die mit dem Weltmeistertitel aus London nach Hause gekommen sind.

was immer sie vorhaben - wir bleiben an ihrer seite.

Wir organisieren Ihre Vorsorge genau nach Ihren Bedürfnissen – ausgewiesen kostengünstig, umfassend kompetent und langfristig sicher. Planen Sie mit uns, damit Sie sorgenfrei in die Zukunft blicken können. Verlangen Sie weitere Informationen!

ASGA Pensionskasse
Schaffhauserstrasse 358 | 8050 Zürich | T 044 317 60 50 | www.asga.ch

ASGA



SPANNENDE THEMEN AM INFORMATIONSANLASS FÜR BERUFSCHAUFFEURE

Um die 130 Berufschaffere begrüsst Ueli Gloor, Präsident ASTAG Aargau, am Samstag, 5. November 2011 im Sport- und Erholungszentrum Tägerhard, Wettingen. Sie waren gekommen, um sich vier Referate zu spannenden Themen anzuhören. In seinen einleitenden Worten sprach sich Ueli Gloor für mehr junge Chauffeure aus, da der Beruf im Allgemeinen an einer Überalterung leide. Er appellierte an alle Berufsleute, sich gegen «Elefantenrennen» einzusetzen. Und schliesslich lobte er die gute Partnerschaft zwischen ASTAG und Les Routiers Suisses.

PAUL EHINGER

Den Reigen der Referenten führte Pius Böni an, Leiter Fahrzeugtechnik der Firma Mobatime Swiss AG, Dübendorf, mit einem komplexen Fachthema zur «Einminutenregelung». Er erklärte die Entwicklung der Tachographen vom analogen zum digitalen Zeitalter. Im Mittelpunkt des Referats stand das neue Modell DTCO 1381 Re. 1.4, mit dem bei der Lenkzeit die Anzahl der täglichen Stopps erheblich verlängert werden kann. Denn die angefangenen Minuten werden bei diesem Tachographen erst ab 31 Sekunden als Lenkzeit gerechnet. Bis anhin war dies der Fall ab sechs Sekunden. Durch den intervallgesteuerten Datendownload werde aber auch die Archivierungspflicht gesetzeskonform und zuverlässig erfüllt. Auch können die Daten von jedem beliebigen Standort flexibel und sicher übertragen werden. Schliesslich hob Pius Böni auch die maximale Produktivität dieser neuen Tachographengeneration hervor.



Bilder: Paul Ehinger

Karin Bertschi erzählte über die Entstehung des «Recycling-Paradieses».

Jungunternehmerin aus einer Transporterfamilie

Sympathisch war der Auftritt der 21-jährigen Karin Bertschi, die von ihrem Leben erzählte, das in der Transporterfamilie Bertschi Mulden+Container Transport AG begann. Bekannt wurde sie als Kandidatin des NAB-Award Aargauer des Jahres 2011. Nach einer KV-Lehre mit Berufsmaturität und Militärdienst bei der Luftwaffe (!) realisierte sie aufgrund eigener Ideen in Reinach das «Recycling-Paradies», das wöchentlich etwa 2000 Leute besuchen. Sie steht diesem Unternehmen mit fünf Mitarbeitern als Geschäftsführerin vor. Stimmen für den NAB-Award dürften ihr aus diesem Kreis wohl sicher sein.

Teamwork bei der «Patrouille Suisse»

Nach einer Kaffeepause führte Hauptmann Gunnar Jansen in das «Teamwork bei Tempo 1000» ein. Der gelernte Polymechaniker und 28-jährige Berufspilot gehört zur militärischen Eliteeinheit «Patrouille Suisse», die er mit vielen Bildern und spannenden Filmen vorstellte. Ihre

Aufgabe ist die Motivierung des aviatischen Nachwuchses und die «Swissness» mit den Werten Dynamik, Präzision oder Pünktlichkeit. Die «Patrouille Suisse» hat jährlich etwa 15 Auftritte in der Schweiz und 3 bis 5 im Ausland. Gegründet wurde sie 1964 mit vier Hunter-Kampfflugzeugen. Heute fliegt sie mit sechs F-5E-Tiger-II-Flugzeugen. Den Verbandsflug praktiziert sie ohne technische Hilfsmittel; optische Merkmale geben jeweils die Position an – eine sehr anspruchsvolle Arbeit bei einer Geschwindigkeit von 250 bis 1100 km/h! Ein Verbandsflug dauert etwa 20 Minuten. Jansen unterstrich die Bedeutung des Teamworks der Sechsergruppe, die sich ihre Kollegen selber auswählen kann. Es gebe auch Rituale zur Stärkung der Zusammengehörigkeit.

Kritik an der Verkehrskommission

Zum Schluss wie immer der Auftritt von Nationalrat Ueli Giezendanner. Er sei im Ärger nach Wettingen gekommen, denn am Morgen hatte er vernommen, dass die AIHK seine Konkurrentin Christine Egerszegi zur

Wahl empfohlen habe. Gefreut habe ihn aber das beste Aargauer Resultat am 23. Oktober. Scharf kritisierte er die Arbeit der Verkehrskommission, der es nur um die Abschaffung des Verkehrs gehe. Dazu gehöre der stetige Ausbau der Kontrollen. Die Schweiz befinde sich auf dem besten Weg zum Überwachungsstaat. Was er aber begrüsse, sei der politische Kampf gegen die «Elefantenrennen». Kritik bekam auch das ASTRA ab, welches doch allen Ernstes die Einführung der 80 km/h-Geschwindigkeit auf Autobahnen erörtere. Zum Schluss lobte Giezendanner das gute Verhältnis zwischen ASTAG und Les Routiers Suisses. Ueli Gloor schloss die Veranstaltung, die früher unter dem Titel «Weiterbildungskurs» firmierte, mit dem Appell, am 27. November seinem Namensvetter die Stimme zu geben.



Hauptmann Gunnar Jansen bei seinem faszinierenden Vortrag über die «Patrouille Suisse».

BERUFSFELD ICT IM AUFWIND

Das Berufsfeld der ICT ist mit überdurchschnittlicher Produktivität und 5% Anteil am BIP unverzichtbar für die Schweizer Wirtschaft. Damit das so bleibt, müssen wir die Attraktivität der ICT-Berufe viel besser vermarkten und viel mehr junge Menschen für duale Berufsbildung in der ICT begeistern.

HAKAN ERCI

In der Schweiz haben wir hervorragende ICT-Spitzenkräfte und stehen im internationalen Vergleich – was Spitzentechnologie und Leistungsfähigkeit der Wirtschaft betrifft – gut da. Nur gibt es zu wenig ICT-Nachwuchskräfte, um den Bedarf jetzt und in nächster Zukunft sicherzustellen. Und dies in einem Berufsfeld, das schon heute mit rund 5% BIP-Anteil oder 25 Milliarden Schweizer Franken einen wichtigen Beitrag an die Wertschöpfung der Schweiz leistet.¹

Hohe Produktivität, stabiles Berufsfeld, attraktive Karrierechancen!

Im Bereich der ICT-Berufe zeichnet sich ein gravierender Fachkräftemangel ab: Studien berechnen bis 2017 einen zusätzlichen Ausbildungsbedarf von 32 000 ICT-Fachkräften auf allen Stufen, von der Lehre bis zum Hochschulabschluss. Das liegt unter anderem daran, dass in nächster Zeit die starken Jahrgänge ins Pensionsalter und gleichzeitig die geburten schwachen Jahrgänge ins Berufsbildungsalter kommen. Zudem beklagen auch andere Berufsfelder (Leh-

rer, Pflegeberufe, Naturwissenschaften etc.) das Fehlen von Fachkräften. Die Konkurrenz um die Besten verschärft das Problem.

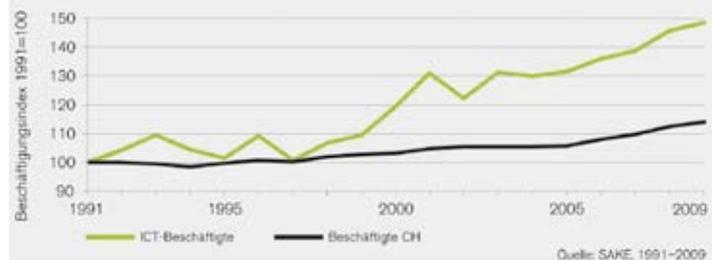
Auf der anderen Seite liegt z. B. die Produktivität der ICT-Beschäftigten mit rund 7% über dem Schweizer Durchschnitt². Und auch wenn gelegentliche Meldungen über den Abbau oder die Auslagerung von ICT-Stellen aufschrecken, steigt seit den 1990er Jahren die Anzahl der ICT-Beschäftigten im Vergleich zur Gesamtbevölkerung überproportional an und verdeutlicht nicht nur die wachsende Nachfrage nach ICT-Fachkräften, sondern vor allem auch die Stabilität des ICT-Berufsfeldes. Das schafft hervorragende Chancen für eine ICT-Karriere – und zwar für junge Frauen und Männer!

Investitionen in die ICT-Berufe lohnen sich!

Es ist klar: wir benötigen mehr ICT-Fachkräfte, und zwar aus der klassischen Berufslehre (beruflichen Grundbildung) und der zugehörigen Weiterbildung mit eidg. Fachausweis und eidg. Diplom (d. h. der höheren Berufsbildung) wie auch aus den Fachhochschulen und Universitäten. Zudem müssen wir die Lehrgänge auf allen Stufen immer wieder an die sich verändernden Anforderungen der Wirtschaft anpassen. Und nicht zuletzt brauchen wir mehr Lehrstellen und Praktikumsplätze. Denn eine von allen Unternehmen mitgetragene duale Berufsbildung trägt am besten dazu bei, die immer wieder geforderte Berufs- und Geschäftserfahrung von ICT-Fachkräften zu gewährleisten.

ICT-Berufsfeld im Verhältnis zur Gesamtbeschäftigung

Innerhalb von zwei Dekaden nahmen die ICT-Beschäftigten um ca. 50% zu. Die Zahl der ICT-Beschäftigten wächst mit 2.2% p.a. insgesamt 3x so stark, wie die Zahl der Beschäftigten aller Berufe (0.7% p.a.).



Wir brauchen Taten und Worte!

Die ICT bietet eine spannende Berufsrealität und hervorragende Karrierechancen. Noch tun wir aber zu wenig für den Nachwuchs und sprechen zu wenig über die Erfolge und Chancen der ICT-Berufe. Das mag u. a. daran liegen, dass zwei Drittel aller ICT-Beschäftigten ausserhalb der ICT-Branche arbeiten, also bei Finanzdienstleistern, im Detailhandel oder bei der Maschinenindustrie, und sich die Unternehmen nicht für die ICT verantwortlich fühlen. Die Fakten zeigen aber, dass alle Branchen und Unternehmen in der Schweiz von einer guten ICT-Berufsbildung profitieren und alle von Fachkräftemangel oder mangelndem Engagement bei dessen Behebung betroffen sind.

Es muss nicht betont werden, dass heute die meisten zentralen Prozesse elektronisch ablaufen. Wenn wir jedoch die Fachleute nicht haben, um sie zu pflegen und weiter zu entwickeln, bedeutet das schnell sinkende

Effizienz und Verlust von Marktattraktivität und Wettbewerbsfähigkeit. Engagieren wir uns deshalb alle für die ICT-Berufsbildung! Schaffen wir Ausbildungsplätze und motivieren wir junge Menschen für diese attraktiven und zukunftsfähigen Berufswege!

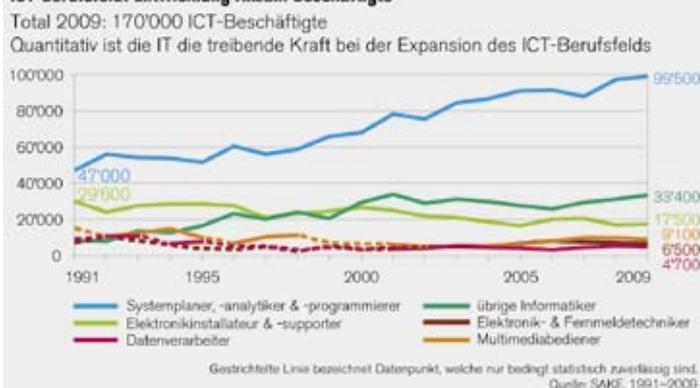
Weitere Informationen: Lehrmeistervereinigung AG-i, www.ag-ict.ch / ICT-Berufsbildung Schweiz, www.ict-berufsbildung.ch

ICT = information and communications technology – Informations- und Kommunikationstechnologie

¹ B.S.S. Volkswirtschaftliche Beratung (2010). ICT-Berufsbildung Schweiz – Quantitativer Bildungsbedarf. Bern: ICT-Berufsbildung Schweiz. Frey Akademie (2010). ICT-Berufsbildung Schweiz – Qualitative Berufsfeldanalyse. Bern: ICT-Berufsbildung Schweiz.

² Die Wertschöpfung pro Mitarbeiter (in Vollzeitäquivalenten) lag im Jahr 2008 bei 158 400 CHF und damit wie auch schon die Jahre davor rund 7% über dem Schweizer Durchschnitt (147 600 CHF).

ICT-Berufsfeld: Entwicklung Anzahl Beschäftigte



Bestens beraten auf allen Ebenen.

UTA GRUPPE

Treuhand
Revisionen
Immobilien
Gemeindeberatung
Berufliche Vorsorge

www.uta.ch

Mit Unternehmen in den Bereichen Treuhand, Revisionen, Immobilien, Gemeindeberatung und berufliche Vorsorge ist die UTA GRUPPE breit abgestützt und bestens aufgestellt. So erreichen unsere Dienstleistungen zielgerecht und vor Ort unsere Kunden.

DAS WORT DES PRÄSIDENTEN

REGIO FRICK IN EINER NEUEN WELT



Dieser Herbst war ein bunter Reigen von ausgezeichneten Gewerbeausstellungen. Die Unternehmen setzten sich vorteilhaft ins Bild. Die zahlreichen Besucherinnen und Besucher honorierten die Bemühungen. Jede Ausstellung war ein Magnet für die Bevölkerung. Für mich ist erneut bestätigt, mit einer Ausstellung kann ein Unternehmen viel positives Image gewinnen. Die grösste Aufmerksamkeit erreichten die Stände, die mit einer unternehmerischen Aktivität aufwarteten. So hatte beispielsweise Brittnau ein Handwerkerzelt, in welchem an

jedem Stand echt Hand angelegt wurde. Der Besucher konnte dem Handwerker förmlich auf die Finger schauen. Das begeisterte.

Regio Frick wagte eine neue Ausstellungsform. In 28 Themenwelten präsentierten sich über 150 Aussteller. Die Unternehmen fanden sich in Gruppen zu einem Ausstellerkreis zusammen und bildeten so ein eigenes Zelt – eine eigene Welt. Jede Welt trug einen Namen: Genuss + Technik, Markplatz, Himmel und Erde, Energie verbindet, Vollgas7, Stil und Design, usw. Einzelboxen gab es keine mehr. So war der Übergang von einer Unterneh-

mung zur anderen weich und kaum spürbar. Mit dieser Gestaltung bekamen insbesondere kleinere Unternehmen die Chance, wahrgenommen zu werden. Das neue Weltenkonzept lockte rund 35 000 Besucherinnen und Besucher an. Der OK-Präsidentin Franziska Bircher, dem Vereinspräsident Christoph Vogler und dem ganzen OK gebührt ein grosses Lob für ihren Mut nach einer neuen Ausstellungsform. Es wäre schön, wenn sich viele Nachahmer für diese neue Gestaltungsform finden liessen.

Kurt Schmid

BLITZLICHTER

- Ende Oktober hatte der Parlamentsdienst des Grossen Rats unter der Leitung von **Adrian Schmid** einen Grossversand zu organisieren. Gegen 500 Seiten Grossratspost zu Verfassungs- und Gesetzesänderungen sowie persönlichen Vorstössen hatten die Milizparlamentarierinnen und -parlamentarier entgegenzunehmen. Kaum war die Post geöffnet, traf per Mail bereits die erste Korrektur ein. Das Finanzdepartement hatte sich bei der Berechnung der Steuerermindererträge verrechnet und wies gegenüber den Parlamentsmitgliedern 8,7 Millionen Franken statt 84,7 Millionen Franken aus. Diese Korrektur steigert das Vertrauen in die Rechenkünste dieses Departements nicht unbedingt! Nachdenklicher stimmt allerdings die übertriebene Hektik im aargauischen Parlamentsbetrieb. Wenn schon das Milizparlament diese Papierflut kaum mehr zu bewältigen vermag, scheinen nun auch die gut bezahlten Profis in Regierung und Verwaltung diesem Tempo nicht mehr zu folgen. Korrekturmeldungen zu Grossratsvorlagen haben sich in letzter Zeit gehäuft. Mehr Ruhe und Übersicht führen!

- Interessant ist die von der Kommission für Aufgabenplanung und Finanzen (KAPF) veranlasste Überprüfung der Konti 3185 (Externe Gutachten und Dienstleistungsaufträge). Weitere Ergebnisse sickern durch. Der Leiter des Amts für Wirtschaft und Arbeit, **Thomas Buchmann**, hatte einzuräumen, dass er auf diesem Konto nicht nur Ausgaben für Marketingmassnahmen im nahen Deutschland, sondern auch im fernen Schweden gebucht hat. So wurden Marketingtexte ins Schwedische übersetzt, um Firmen aus dem Norden in den Aargau zu locken! Offenbar hängt dies lediglich mit einer im Kanton Aargau wohnhaften Person zusammen, die Beziehungen zu Schweden hat. Eine einzige Firmenansiedlung soll aus dieser Marketingoffensive entstanden sein! Es dürfte unbestritten sein, dass das AWA seine Steuermittel künftig gezielter und nicht nach zufälligen Bekanntschaften einzusetzen hat. Dies würde auch der Zielsetzung des Regierungsrats entsprechen, die Steuereingänge nicht giesskannenartig zu verteilen.



- Auf Ende Oktober hat der Zofinger Gerichtspräsident **Christian Sigg** sein Amt als Präsident der aargauischen Gerichtspräsidentenkonferenz an den Brugger Gerichtspräsidenten Hans-Rudolf Rohr abgegeben. Seine Amtszeit war von den beiden Einführungsgesetzen zur schweizerischen Strafprozessordnung und zur schweizerischen Zivilprozessordnung sowie der Revision des Einführungsgesetzes zum Zivilgesetzbuch für das neue Kindes- und Erwachsenenschutzrecht und der Totalrevision des Gerichtsorganisationsgesetzes geprägt. Diese vier Gesetze haben die aargauische Justiz grundlegend reformiert und auch zu einem grossen Personalausbau geführt. Die aargauischen Justizbehörden sind inzwischen ein Betrieb von rund 300 Mitarbeitenden geworden.

Observator



1907 + 3375 = 5282

Der Grosse Rat hat 2004 die Neukonzeption der 10. Schuljahre im Kanton Aargau beschlossen. Ein wegweisender Entscheid, den bis heute erst zwei weitere Kantone in der Schweiz geschafft haben. Seit dem Arbeitsjahr 2006/07 arbeitet die Kantonale Schule für Berufsbildung (ksb) nach neuem Auftrag. Mit den ausgewiesenen Resultaten belegt der Kanton Aargau schweizweit Spitzenplätze.

Zwei Jahre nach dem politischen Entscheid war der neue Auftrag umgesetzt: alle öffentlichen 10. Schuljahre an einer Schule, Sicherstellung der regionalen Verankerung mit vier Standorten, höchstmögliche Individualisierung mit gleichzeitiger Einforderung hoher Leistungsbereitschaft und Verbindlichkeit, eingebettet in eine Schulkultur, die sich



Angelo De Moliner
Rektor, Kantonale Schule
für Berufsbildung

an den Werten der Arbeitswelt orientiert.

Inzwischen arbeiten wir fünf Jahre mit dem neuen Auftrag. Zu diesem kleinen Jubiläum zwei Zahlen: Seit dem Abschluss des Arbeitsjahres 2006/07 haben 3375 Lernende nach der ksb eine Ausbildung auf der Sekundarstufe II begonnen. 1907 Angemeldete mussten die ksb gar nicht besuchen, weil sie im Abklärungs- und Aufnahmeverfahren eine Lehrstelle erhalten haben und direkt in die Berufsausbildung einsteigen konnten.

In diesen fünf Jahren hat die ksb erreicht, dass 5282 Jugendliche ohne Lehrstelle nach der Volksschule trotzdem ihren Weg in die Berufsbildung gefunden haben.

75% beginnen eine Berufsausbildung

Zuerst muss festgehalten werden: Im Kanton Aargau besuchen nur gerade 11% der VolksschulabgängerInnen ein Brückenangebot. Das ist die tiefste Rate zwischen Bern und St. Gallen. In den anderen Kantonen der Nordwestschweiz besuchen zwischen 25 und 45% der VolksschulabgängerInnen ein Brückenangebot. Im letzten Arbeitsjahr haben 75% unserer Lernenden eine Berufsausbildung begonnen. Das ist ebenfalls das beste Resultat zwischen Bern und St. Gallen. Andere Kantone berichten von Erfolgen, wenn sie 64% erreichen.



Damit leistet die ksb einen nennenswerten Beitrag, dass im Kanton Aargau bereits heute 90% der Jugendlichen einen Einstieg in die Sekundarstufe II schaffen.

Grosser volkswirtschaftlicher Nutzen

Die Neukonzeption hat sich für den Kanton Aargau gelohnt. Auch aus volkswirtschaftlicher Sicht. Eine Studie der ETH Zürich hat aufgezeigt, dass der volkswirtschaftliche Nutzen eines erfolgreichen Einstiegs in die Sekundarstufe II mit rund CHF 10 000 beziffert werden kann. Danach sind die Kosten pro Lernenden der ksb bereits zwei Jahre nach Abschluss der Berufsausbildung wieder eingespielt und für den Rest der Erwerbs-

dauer ergibt sich ein volkswirtschaftlicher Gewinn von jährlich CHF 10 000.

Davon profitiert auch die Arbeitswelt. In Zeiten rückläufiger Anzahl von VolksschulabgängerInnen wird die Rekrutierung geeigneter Fachpersonen schwieriger. Wenn gleichzeitig die Maturaquote steigt, fehlen zusätzlich Jugendliche in der Berufsbildung. Auch wenn wir in einem Jahr nicht zaubern können, so erreichen wir in den meisten Fällen, dass die Jugendlichen die Anforderungen an eine Berufsausbildung erfüllen. Wenn auch nicht immer in ihrem Traumberuf.

Vier Gründe für den Erfolg

Das Erfolgsrezept basiert auf vier Gründen: Die Volksschule Aargau erreicht sehr gute Resultate, der Grosse Rat hat 2004 mit der Neukonzeption der ksb Weitsicht bewiesen, die ksb hat ihren Auftrag umgesetzt und die Arbeitswelt arbeitet mit uns zusammen. Dank diesem Vertrauen erfahren wir, worauf es in der Arbeitswelt ankommt, und wir scheuen uns nicht, in unserer Arbeit mit den Jugendlichen verbindlich zu sein. Wir wollen die Jugendlichen fit machen für die Arbeitswelt. Das heisst für uns trainieren: sowohl im Deutsch und in der Mathematik wie auch im Arbeitsverhalten. Die gute Zusammenarbeit mit der Arbeitswelt gibt uns Sicherheit, diesen anspruchsvollen Auftrag zu erfüllen.

ENERGIEEFFIZIENZCHECK UND AEW NATURSTROM FÜR KMU

AEW. Neu bietet die AEW Energie AG ab 1. Oktober 2011 ihren Geschäftskunden einen Online-Energieeffizienzcheck und Naturstromzertifikate an.

Ab 1. Oktober bietet die AEW Energie AG ihren Kunden aus dem Bereich der kleinen

und mittleren Unternehmen (KMU) und ihren Grosskunden Naturstromzertifikate an. Diese basieren auf den neuen naturemade-zertifizierten AEW-Naturstromprodukten (www.aewplus.ch). Bereits 50 Gemeinden im Aargau, die AAR bus+bahn in Aarau, die Aargauische Kantonalbank, die Georg Utz AG in Brem-

garten, die Ernst Schweizer AG in Möhlin, weitere KMU und Industriekunden entschieden sich für die nächsten Jahre für den Kauf von AEW-Naturstromprodukten. Neu wird auf der AEW-Website (www.aew.ch/effizienz) für die kleinen und mittleren Unternehmen der Energieeffizienzcheck angeboten.

Mit wenigen Klicks können diese Unternehmen herausfinden, wo ihre Potentiale liegen, um elektrische Energie und somit Kosten zu sparen. Des Weiteren sind auch wertvolle Links zu Förderstellen, Behörden, Organisationen und Verbänden verfügbar.

12 FRAGEN AN FRANCO KÖNIG, Eidg. Dipl. Fernseh- und Radioelektroniker und Inhaber der Bolliger Hi-Fi Video AG, Zofingen

ALS FACHGESCHÄFT SICH MIT GRÖßEREM ENGAGEMENT ALS ÜBLICH VON DER MASSE ABHEBEN

PAUL EHINGER

Aargauer Wirtschaft: Herr König, wie kamen Sie zu Ihrem Beruf? War er Ihnen schon in die Wiege gelegt worden?

Franco König: Nein, meine Eltern hatten mit elektrischen Komponenten nichts zu tun. Sie waren allerdings erfreut, dass ihr Sohn bereits in der Schulzeit mit Radios und Verstärkern herumbastelte und experimentierte. Ich hatte dabei natürlich immer das Ziel, am Ende auch den bestmöglichen Sound in meinem Zimmer geniessen zu können, worüber dann nicht mehr alle Mitbewohner des Hauses gleichermassen begeistert waren (schmunzelt). Also suchte man eine Lehrstelle als Fernseh- und Radioelektroniker.

Gingen Sie gerne zur Schule? Mussten Sie auch einmal eine Strafaufgabe machen und warum?

Die Schule war für mich eine abwechslungsreiche und interessante Zeit. Neben verschiedenen lustigen und spannenden Bekanntschaften mit Menschen durfte ich natürlich auch die unterschiedlichsten Formen von Strafen und Strafaufgaben kennenlernen. Die zum Teil «handgefertigten» Strafen wie auch die Gründe dafür passen nicht mehr in die heutige Zeit und gehören zu meinen persönlichen Erlebnissen.

Welches war bis anhin der Höhepunkt Ihrer beruflichen Karriere?

Wenn ich so auf die vergangenen Jahre zurückblicke, gab es dabei eigentlich mehrere Highlights: Im Jahr 1987 durfte ich bereits im Alter von 25 Jahren die Geschäftsführung übernehmen, darauf folgte 1991 die Übernahme des gesamten Aktienkapitals der Firma Bolliger HiFi TV Video AG, Zofingen. Im Jahre 2002

wurde ich in den Verwaltungsrat der Interfunk AG Schweiz gewählt. Die Erfüllung all dieser Aufgaben ist eine grosse Herausforderung, welcher ich mich mit Hingabe stelle.

Worüber freuen Sie sich? Worüber ärgern Sie sich?

Ich freue mich über jedes Lächeln von positiv denkenden Menschen, welche mit Mut und Taten die Dinge anpacken. Ich ärgere mich dann aber entsprechend, wenn Worten keine Taten folgen und primär die eigenen Interessen im Zentrum des Handelns stehen.

Welches ist Ihr wichtigster Grundsatz bei der Führung Ihres Unternehmens?

Es ist mir ein Anliegen, als Vorgesetzter mit gutem Beispiel voranzugehen. Wir müssen uns als Fachgeschäft mit grösserem Engagement als üblich von der Masse abheben. Das ist mit überdurchschnittlichem Fachwissen, kompetentem Auftreten an der Verkaufs- und Beratungsfront und stetiger Entwicklung jedes Einzelnen verbunden. Als Vorbild ist es meine Aufgabe, meine Mitarbeiter zu fordern und mutige Schritte einzuleiten, um den Herausforderungen in unserer Branche der Unterhaltungselektronik gerecht zu werden. Dazu zählt die Aneignung eines breit gefächerten Know-hows, das über die bisherigen Berufskennnisse hinausgeht, sowie eine sinnvolle Zusammenarbeit mit Drittanbietern in den richtigen Bereichen.

Wie verbringen Sie Ihre Freizeit?

Die wenige freie Zeit genieße ich am liebsten im Kreise meiner Familie. Auf Wanderungen in den Bergen oder mit Freunden auf dem Mountainbike unterwegs zu sein, ist mir als Freizeitbeschäftigung ebenfalls sehr wichtig.

Welches ist der Verein oder der Club, in dem Sie am meisten Zeit verbringen?

Der «Ziischtigsclub» und der Rotary Club Zofingen. Bei jenem handelt es sich um einen Club bestehend aus elf Freunden, welche sich aus der Jugendzeit kennen, viele gemeinsame sportliche und sonstige Aktivitäten unternehmen und sich jeden Dienstagabend treffen.

Welches ist für Sie der beste Sportclub im Aargau?

Für mich gibt es keinen besten Sportclub im Aargau! Ich bin der Meinung, dass besonders Sportclubs in unserer Gesellschaft sehr wichtige Funktionen und Aufgaben erfüllen, demzufolge gehört das Prädikat «der beste Sportclub» allen Clubs mit ihren Verantwortlichen!

Welche Zeitungen lesen Sie und wie lange brauchen Sie für die Zeitungslektüre?

Mit dem «Zofinger Tagblatt» bin ich etwa 30 Minuten beschäftigt, zusätzlich beanspruchen viele Online-Informationen in fachlicher Richtung etwa 30 bis 60 Minuten.

Welches ist Ihr Aargauer Lieblingswein?

Der Lustgärtler Barrique 2009, ein Pinot noir von der Weinbaugenossenschaft Döttingen

Welches ist für Sie der schönste Ort im Kanton Aargau?

S'Känzeli auf dem Engelberg ob dem solothurnischen Walterswil, es befindet sich aber im Aargau und gehört zu Oftringen!

Was unternehmen Sie für das Gedeihen des Aargauer Gewerbes?

Der Markt und das Konsumverhalten hat sich in den letzten Jahren stark verändert und wird immer weniger durch lokale Gemeindegrenzen geprägt. Dieses grosse regionale Potenzial gilt es zu erschliessen und die sich daraus ergebenden Chancen müssen genutzt werden. Die Regiomesse ist eine ideale Plattform, um diese Chancen zu nutzen. Aus diesem Grund engagierte ich mich bei der Organisation der Zofinger Regiomesse, die am Wochenende vom 21. bis 23. Oktober stattfand. Ausserdem setze ich mich in verschiedenen Gewerbebereichen wie z. B. der Lehrlingsausbildung, den Prüfungskommissionen, den Branchenverbänden usw. mit viel Aufwand ein. Leider wird der direkte Nutzen für das Gewerbe kaum erkannt und eine gemeinsame Unterstützung für eine erfolgreiche Zukunft nur selten durch den «Gewerbler/Unternehmer» auch wirklich unterstützt.

Franco König, geboren 29. März 1962, ist seit 21 Jahren glücklich mit Gerda verheiratet; vier Kinder: Nadine 1991, Stephanie 1992, Fabienne und Michelle 1994; Abschluss als eidg. dipl. Fernseh- und Radioelektroniker; Militär: Oberleutnant / Reparatur Offizier; Inhaber der Bolliger Hi-Fi Video AG; Gründungsjahr 1923, Aktiengesellschaft 1978, Bezug eines Neubaus 1980, Übernahme durch Franco König 1991; Anzahl Mitarbeiter: 3 Lehrlinge Technik, 1 Lehrling Verkauf, 8 Mitarbeiter Technik, Verkauf, Administration





WAS HÄLT MEINE
PRODUKTION AM LAUFEN?

Wir lösen das. | nab.ch


NEUE AARGAUER BANK