

Aargauer Wirtschaft

Zeitschrift des Aargauischen Gewerbeverbands Nr. 2 / 19. Februar 2014



AZB
CH-4800 Zofingen
PP / Journal
Postcode 1

NUTZEN DER GEWERBE-ORGANISATIONEN FÜR NACHFOLGEREGELUNGEN UND JUNGUNTERNEHMER

Sowohl UnternehmerInnen vor einem Unternehmensverkauf als auch Berufsleute vor einem Unternehmenskauf profitieren von guten Rahmenbedingungen, einem guten Berufsbildungssystem sowie einem guten KMU-Netzwerk, für welche sich die schweizerischen Gewerbeorganisationen erfolgreich engagieren.

> Seite 14

4. AARGAUER BERUFSBILDUNGSTAG

Neben dem Thema «Rollenverteilung in der Berufsgrund- und -weiterbildung» des 4. Berufsbildungstages ging es auch um prinzipielle Fragen der schweizerischen, aber auch der kantonalen Bildungspolitik.

> Seite 16

GEWERBEVERBAND UNTERSTÜTZT LEISTUNGSANALYSE, VERLANGT ABER ÄNDERUNGEN

> Seite 20



Expedition Nachfolge

Innerhalb der nächsten fünf Jahre befinden sich knapp 71 000 KMU in der Schweiz auf der Suche nach neuen Vorreitern. Das ist für viele keine leichte Aufgabe, und mancher Unternehmer lässt sich dazu verleiten, sie in der Hektik des Tagesgeschäfts auf die lange Bank zu schieben.

>> SEITE 4

INSIDE



Expedition Nachfolge
> Seite 4



KMU Next: Die Stiftung für KMU-Nachfolge
> Seite 12



Finanzkompetenz statt Schulden
> Seite 26

ABACUS Business Software goes mobile

BusPro ist Kunden- und Lieferanteninfo, Auftrag, Lager, Buchhaltung, Lohn

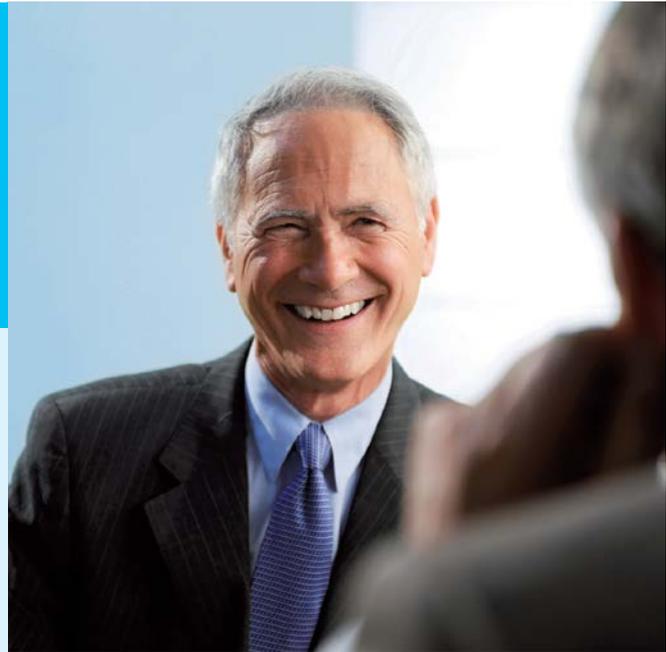
Wir übernehmen Verantwortung und drucken klimaneutral

Höchstleistungen

W W W . A G V . C H

«Nachfolge-Sprechstunde 2014»

Kostenlose Kurzdiagnose Ihrer Firma



Jede Nachfolgeregelung ist einmalig, obwohl vieles im Ablauf ähnlich ist. Steuern, Unternehmensbewertung, Fristen in der Altersvorsorge bleiben sich mehrheitlich gleich, zumindest in deren Auswirkungen auf die Firmenübergabe. Trotzdem gibt es Unterschiede in der Branche, der Firmenstruktur, dem Verkaufszeitpunkt sowie bei den weiteren Rahmenbedingungen mit entsprechenden Einflüssen. Für Firmeninhaber ist es deshalb nicht leicht, auf Anhieb den richtigen Anfang einer erfolgreichen Nachfolgeregelung zu finden.

Die Aargauische Kantonalbank leistet mit ihren «Nachfolge-Sprechstunden» einen Beitrag zur friktionsfreieren Nachfolgeregelung und damit zur Sicherung der einzelnen Wirtschaftsregionen und deren Unternehmungen. Alle Firmeninhaber sind ab April 2014 dazu eingeladen, in einem 45-minütigen Gespräch mit unseren Nachfolgespezialisten erste Hinweise und Handlungsmöglichkeiten aufgezeigt zu erhalten, die es erleichtern, die eigene Firmenübergabe erfolgreich zu tätigen.

Jetzt anrufen und Termin vereinbaren

Inhalt

Diagnose des eigenen Standortes und jenes der Firma sowie Aufzeigen von daraus sich ergebenden alternativen Möglichkeiten zur Firmenübergabe.

Ziel

Besserer Gesamtüberblick über den Nachfolgeprozess, erste Handlungsanweisungen, sicheres Gefühl für vorhandene Möglichkeiten, Aufzeigen von Fristen und alternativen Verkaufsmöglichkeiten, Faktoren der internen Nachfolge etc.

Termine

AKB Brugg	09. April 2014
AKB Rheinfelden	14. Mai 2014
AKB Aarau	11. Juni 2014
AKB Baden	13. August 2014
AKB Olten	10. September 2014
AKB Wohlen	16. Oktober 2014
AKB Zofingen	12. November 2014

Die Sprechstunden finden von 9.00–11.45 Uhr sowie 13.30–16.15 Uhr auf den regionalen Sitzen der Aargauischen Kantonalbank statt (jeweils 45 Minuten pro Unternehmung).

Eine Anmeldung ist obligatorisch.

Der Besuch der «Nachfolge-Sprechstunden» ist kostenlos und steht allen Firmenkunden sowie an der Übernahme interessierten potenziellen Käufern im Geschäftsgebiet der Aargauischen Kantonalbank zur Verfügung.

Termine können direkt über die Telefonnummer 062 835 77 77 oder über jede Geschäftsstelle der Aargauischen Kantonalbank vereinbart werden.

Für Fragen zur Nachfolgeregelung bei Firmen steht Ihnen André Kühni (Telefon 062 835 75 92; andre.kuehni@akb.ch), auch unabhängig von den Terminen, gerne zur Verfügung.

INHALT

- 4 Expedition Nachfolge
- 6 Aufgeschoben ist nicht aufgehoben
- 7 Fit für die Nachfolge? – Wir lösen das
- 8 Gesunde Unternehmen finden bessere Nachfolger
- 10 Wenn die Nachfolge vor der Türe steht
- 11 Kommentar
- 12 KMU Next: Die Stiftung für KMU-Nachfolge
- 13 Jungunternehmer – auf was kommt es an?
- 14 Nutzen der Gewerbeorganisationen für Nachfolgeregelungen und Jungunternehmer
- 16 Rückblick Aargauer Berufsbildungstag



- 21 Verbände
- 25 Besonderes
- 30 Top-Adressen
- 31 Interview

NACHFOLGE FRÜHZEITIG REGELN

2013 zählte der Kanton Aargau annähernd 32 000 Betriebe. Aktuell und in den nächsten Jahren stehen laut einer von Credit Suisse und der Universität St. Gallen durchgeführten Studie bei ca. 7000 Aargauer Betrieben Stabsübergaben an.

Typische KMU-Führungsstruktur erschwert Nachfolge

Das Szenario ist bekannt: Ein Unternehmer gründet mit viel persönlichem, finanziellem und zeitlichem Engagement das eigene Unternehmen und baut es über Jahre mit Herzblut auf. Dafür investiert er viel Zeit und Geld in seine Firma, belässt die Gewinne darin, übt verschiedenste Funktionen in Personalunion aus etc. Das Know-how und die Abläufe sind häufig nur auf den Gründer konzentriert, was dieser bei der Unternehmensbewertung jedoch gerne ausblendet. Eine Unternehmensnachfolge wird zusätzlich erschwert durch die aufgebauten finanziellen Reserven, was das Unternehmen für einen Nachfolger praktisch unbezahlbar macht.

Nachfolge frühzeitig regeln – Zukunft des Unternehmens sichern

Gute, nachhaltige und für den Nachfolger zahlbare Lösungen erfordern Zeit und meist eine mehrjährige Umsetzung. Es müssen vor allem strategische, organisatorische, personelle, rechtliche, finanzielle und steuerliche Aspekte geprüft und entsprechende Vorkehrungen getroffen werden. Für diese wichtige Übergangsphase sollte ein neutraler Sparringpartner ins Vertrauen gezogen werden, welcher den Nachfolgeprozess begleitet.

Damit die Nachfolgeregelung gelingt, ist es wichtig, dass der Unternehmer seine Firma mental und emotional loslässt und seinem Nachfolger Vertrauen schenkt. Vom Nachfolger darf erwartet werden, dass er dem Werk seines Vorgängers Sorge trägt und dieses umsichtig führt. Idealerweise unterstützt der Unternehmer seinen Nachfolger während einer vereinbarten Zeit mit seinem Branchen-Know-how und den Kundenbeziehungen.

Eine gute Nachfolgeregelung braucht Zeit, man sollte sich deshalb möglichst früh damit auseinandersetzen. Beginnen Sie jetzt mit Ihrer Nachfolgeplanung!



Flavio De Nando
Vorstandsmitglied AGV
Inhaber Aviando Professionals AG

► BEILAGE «ENERGIE-GIPFEL»

IMPRESSUM Mitteilungsblatt für die Mitglieder des Aargauischen Gewerbeverbands

Herausgeber AGV Aargauischer Gewerbeverband, Gewerbehaus, Entfelderstrasse 19, Postfach, 5001 Aarau, 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** Heinz Brändli, Flavio De Nando, Thomas Eichenberger, Maria-Monika Ender, Josef Füglistaller, Lieni Füglistaller, André Kühni, Patrick Küng, Dr. Corinne Mühlebach, Hans Rechsteiner, Thomas Sommerhalder, Klaus Tepper, Verena von den Brandt, Dino Zavatta, Barbara Zobrist Weber **AGV Aargauischer**

Gewerbeverband Auflage 11000 Ex. Erscheinungsort: Zofingen, Erscheinungsweise: 12-mal pro Jahr, Nachdruck unter Quellenangabe gestattet, Belegexemplare erbeten

Herstellung Zofinger Tagblatt AG, 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 20. des Vormonats **Adressänderungen** bitte direkt an den Herausgeber **Besuchen Sie uns auf dem Internet:** www.agv.ch



EXPEDITION NACHFOLGE

Innerhalb der nächsten fünf Jahre befinden sich knapp 71 000 KMU in der Schweiz auf der Suche nach neuen Vorreitern. Das ist für viele keine leichte Aufgabe, und mancher Unternehmer lässt sich dazu verleiten, sie in der Hektik des Tagesgeschäfts auf die lange Bank zu schieben.

Dabei stehen die Chancen gut: 70% aller Unternehmen werden erfolgreich weitergegeben. Potenzielle Unternehmer und Unternehmerinnen sollten die Option Betriebsübernahme ernsthaft prüfen. Existiert nach fünf Jahren noch die Hälfte aller Neugründungen, liegt die Überlebensrate von übertragenen Unternehmen im selben Zeitraum bei 95%. Schwierig ist die Situation vor allem für die Inhaber und Inhaberinnen von Kleinstunternehmen. Sie entscheiden sich mangels Alternativen am häufigsten für die Betriebsaufgabe. Unabhängig von der Ausgangslage lassen sich die Aussichten, die Unternehmensübergabe erfolgreich zu bewältigen, deutlich steigern, wenn zentrale Erfolgsfaktoren rechtzeitig und systematisch berücksichtigt werden.

Etappenziele definieren

Als Sinnbild für die erfolgreiche Unternehmensnachfolge wird oft die Übergabe des Staffelstabes verwendet. In der Realität gleicht der Nachfolgeprozess eher einer Expedition in unbekanntes und manchmal unwegsames Gelände als der 4x100-m-Staffel. Die Lösung der Nachfolge ist ein zeitintensiver Prozess. Im Schnitt



Dr. Corinne Mühlebach *



vergehen vier Jahre vom ersten Kontakt zwischen Übergeber und Übernehmer bis zur vollständigen Übertragung der Verantwortung. In den Schweizer KMU wird mittlerweile weniger als die Hälfte der Nachfolger aus der eigenen Familie rekrutiert. Die Gestaltungsoptionen der Nachfolge sind auch in KMU vielfältiger und unübersichtlicher geworden. Geht das Unternehmen an einen oder mehrere Nachfolger? Bleiben Kapital und Führung in einer Hand? Zu Beginn des Prozesses ist oft ungewiss, an wen der Stab einst übergeben werden soll, welche Route ans Ziel führen und wie viel Zeit und Kraft sie kosten wird. Anstatt sich von der Grösse der Aufgabe einschüchtern zu lassen, sind Unternehmer besser beraten, die Route zu etappieren. Sie sollten sich überlegen, wie mögliche Zwischenziele aussehen könnten und an welchen Weggabelungen richtungsweisende Entscheide gefällt werden müssen. Die Komplexität lässt sich auf diese

Weise Schritt für Schritt bewältigen. Denn oft kristallisiert sich erst mit der Zeit heraus, welches Lösungsszenario das passendste ist.

Beispiel familieninterne Nachfolge:

Im Rahmen eines Aktionärsbindungsvertrags einigen sich die ältere und jüngere Generation auf einen Fahrplan für die Nachfolge. Zu diesem Zeitpunkt ist offen, ob eine oder zwei der Töchter in die operative Leitung eintreten werden. Der Vertrag sieht deshalb verschiedene Szenarien vor. Er setzt klare Meilensteine, bis wann die Nachfolgerinnen sich für eine Option entscheiden müssen. Weitere Meilensteine betreffen den Zeitpunkt des Mehrheitswechsels und der Übertragung der Führungsverantwortung sowie des Rückzugs der älteren Generation. Die Familienaktionäre gehen die moralische Verpflichtung ein, den Vertrag mit Erreichen jedes Meilensteins kritisch zu überprüfen und sich wo nötig auf Anpassungen für die nächste Etappe zu einigen. Das führt dazu, dass zum Zeitpunkt des Machtwechsels im Vertragswerk Änderungen zugunsten der Nachfolgenergeneration vorgenommen werden.

Kondition stärken

Den grössten Stresstest für ein Unternehmen bedeutet es, wenn zum Wechsel in Eigentum und Führung ein wirtschaftlicher Turnaround hinzukommt. Was für Sportler gilt, gilt auch für Unternehmen, es braucht Kondition. Je wettbewerbsfähiger ein Unternehmen ist, desto besser sind die Voraussetzungen für die erfolgreiche Bewältigung der Nachfolge. Das eigene Unternehmen zur Nachfolgefähigkeit zu führen, seine Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten und zu stärken, ist die vorrangige Aufgabe von Unternehmern und Unternehmerinnen, unabhängig von ihrem Lebensalter. Besteht im Unternehmen Klarheit über die Strategie? Ist sie schriftlich festgelegt und wird der Fortschritt regelmässig überprüft? Gibt es auf allen Ebenen inklusive Geschäftsleitung klare Stellvertreterregelungen? Könnte das Unternehmen im Notfall einige Wochen oder sogar Monate ohne den Unternehmer, die Unternehmerin auskommen? Ein Unternehmen nachfolgefähig zu machen heisst, es unabhängiger zu machen von der Person an der Spitze. Je eigenständiger die Leistungsträger in einer Firma Entscheidungen treffen können und dür-

* Dr. Corinne Mühlebach ist Dozentin an der Hochschule für Wirtschaft der Fachhochschule Nordwestschweiz und Geschäftsführerin der Mühlebach AG, Mühle, Würenlingen.

fen, desto besser ist diese gewappnet bei einem unerwarteten Ausfall der obersten Führungsperson. Gleichzeitig wird sie auch attraktiver für Nachwuchsführungskräfte. Letzteres ist kaum zu unterschätzen, kommt doch bereits jeder fünfte Nachfolger in Schweizer KMU aus dem eigenen Management. Geht es nach dem Willen und den Plänen der Unternehmer, wird diese Quote in Zukunft weiter steigen.

Beispiel Management-Buy-out:

Eine Unternehmerin will die operative Führung ihres Betriebes innerhalb der nächsten zwei oder drei Jahre an zwei erfahrene Führungskräfte übergeben und sich auf das Verwaltungsratspräsidium zurückziehen. Die Führungskräfte sollen sukzessive die Mehrheit am Aktienkapital übernehmen. Als erste Massnahme wird im Unternehmen ein Strategieprozess eingeleitet. Das Management erarbeitet gemeinsam einen Business-Plan für die nächsten fünf Jahre. Diese

Arbeit setzt eine wertvolle Diskussion darüber in Gang, welche Investitionen und Innovationsschritte in naher Zukunft notwendig werden. Die Unternehmerin entschliesst sich daraufhin ausserdem, die Kompetenzen im Verwaltungsrat zu stärken und das Gremium zu verjüngen, um auch auf dieser Ebene optimale Voraussetzungen für die Zukunft zu schaffen.

Kommunikation pflegen

Im Gegensatz zum Staffelläufer befindet sich der Unternehmer nicht alleine auf seiner Bahn. Er führt ein Team von Mitarbeitenden und Führungskräften und ist Ansprechpartner für Kunden, Lieferanten, Kreditgeber, aber auch die eigene Familie. Nicht nur beim Unternehmer, auch bei Mitarbeitenden, Kunden und der Familie ist die Nachfolge verknüpft mit Erwartungen und Sorgen. Das Thema zu vermeiden oder gar zu tabuisieren hilft nicht weiter. Die Gefahr besteht, dass spätestens ab einem gewissen Alter des Unternehmers Spekulationen

um sich greifen und sich Mitarbeitende im schlimmsten Fall nach einem vermeintlich sichereren Arbeitsplatz umschauen. Unternehmer sind in der Pflicht, die Nachfolge zum Thema zu machen. Sie sollten sich überlegen, wen sie in diesen Prozess einbeziehen wollen und müssen. Sich externen Rat zu holen ist kein Zeichen von Schwäche, sondern von Verantwortungsbewusstsein. Das gilt für Fachfragen in Sachen Recht, Steuern und Finanzen genauso wie für die Begleitung des Nachfolgeprozesses durch einen Coach oder eine Mediatorin. Wer sich auf eine Hochgebirgs-Expedition begibt, heuert schliesslich auch einen erfahrenen Bergführer oder Sherpa an.

Unternehmen brauchen Vorreiter

Die erfolgreichsten Unternehmer bewegen sich abseits der ausgetretenen Pfade. Sie erschliessen neue Märkte und Kundensegmente und etablieren neue Produkte, Prozesse und Ge-

schäftsmodelle. Wer sein Unternehmen weitergeben will, muss Raum schaffen für Neues und Veränderungen zulassen. Einen geeigneten Nachfolger zu finden, der Bewährtes erfolgreich weiterführt, ist nicht einfach. Einen Vorreiter zu finden, der andere Menschen für seine Vision zu begeistern und das Bewährte mit der Innovation zu verbinden vermag, ist eine echte Herausforderung. Doch wer rechtzeitig aufbricht und den Weg sinnvoll etappiert, dabei auch auf den Rat von Aussenstehenden hört und die Kommunikation mit allen Anspruchsgruppen kontinuierlich pflegt, hat die besten Voraussetzungen, die Expedition Nachfolge erfolgreich zum Ziel zu führen. Unterwegs auch andere mal ein Stück weit vorangehen zu lassen, ist dabei nur von Vorteil.

Sämtliche Zahlenangaben sind der Credit-Suisse-Studie «Erfolgsfaktoren für Schweizer KMU: Unternehmensnachfolge in der Praxis», publiziert im Juni 2013, entnommen.



Fachhochschule Nordwestschweiz
Hochschule für Wirtschaft

Praxisorientierte Weiterbildung an zentraler Lage

Sie möchten sich für Ihre aktuelle oder zukünftige Arbeit weiter qualifizieren?

Eine Weiterbildung an der Hochschule für Wirtschaft FHNW fördert Ihre Karriere. Wir bieten 80 massgeschneiderte Diplomlehrgänge (MAS, EMBA, DAS, CAS) im Bereich Wirtschaft an. Unsere bestens qualifizierten Dozierenden aus Praxis und Wissenschaft legen das Hauptgewicht auf den Transfer des Gelehrten in den Arbeitsalltag der Studierenden, innovative Lehrmethoden und moderne Inhalte. Und falls Sie im Anschluss an unsere Masterprogramme ein Doktorat ins Auge fassen, bieten wir Ihnen Brückenangebote zu Doktoratsprogrammen internationaler Partner an (PhD oder DBA). Als erfolgreiches Traditionsunternehmen im Bereich Aus- und Weiterbildung offerieren wir einen Begegnungsort, an dem sich Experten treffen und austauschen.

Sie sind sich nicht sicher, welches Angebot Ihr Bedürfnis am besten erfüllt?

An unseren Standorten Basel, Windisch und Olten, jeweils in unmittelbarer Nähe des Bahnhofs, finden regelmässig unverbindliche Infoanlässe statt. Oder wir helfen Ihnen, die geeignetste Weiterbildung im persönlichen Gespräch zu finden. Wir freuen uns Sie weiter zu bilden!

Ihr Karriereziel

- Management und Führung
- Banking, Finance und Controlling
- Human Resource Management
- Nonprofit- und Public Management
- Unternehmenskommunikation und Marketing
- Online- und Mobile Marketing
- Beratung und Coaching
- Wirtschaftsinformatik und E-Business

www.fhnw.ch/wirtschaft/weiterbildung

T +41 (0)848 821 011, info.wirtschaft@fhnw.ch

Standorte

Olten, Riggbachstrasse 16
Basel, Peter Merian-Strasse 86
Windisch, Bahnhofstrasse 6





AUFGESCHOBEN IST NICHT AUFGEHOBEN

Den richtigen Zeitpunkt für eine Nachfolgeregelung zu definieren, ist schwierig. Trotzdem sollte jeder Unternehmer einen «Plan B» fertig zur Hand haben. Die Aargauische Kantonalbank bietet 2014 zwei spezielle Angebote im Bereich der Firmenübertragung an.

Menschen sind verschieden. So unterscheiden sich die Energieressourcen der Unternehmer stark. Es ist deshalb schwierig, die Nachfolgeregelung mit einem bestimmten Alter in Verbin-



André Kühni

Leiter KMU Services /
Kompetenzcenter Markt
Mitglied der Direktion
Aargauische Kantonalbank

derung zu setzen. Es gibt Firmenneugründer, die mit 65 noch fit sind und eine Firma eröffnen, die sie dann mit 75 erfolgreich für mehrere Millionen Schweizer Franken verkaufen. Auf der anderen Seite gibt es jene, welche mit 50 Jahren bereits müde sind und damit den täglichen Anforderungen des ständigen Wettbewerbs kaum noch entsprechen. Der richtige Termin für eine Nachfolgeregelung ist somit individuell zu setzen.

Es ist sinnvoll, wenn sich jeder Firmeninhaber Gedanken darüber macht, was mit seinem Betrieb ohne ihn passiert. Wichtig ist, dabei aufrichtig zu sein! Es gibt viele Beispiele, wo sich Unternehmer in dieser Hinsicht viel zu sicher waren.

Von der Kunst, Verantwortung zu übergeben und zu übernehmen

Im März organisiert die AKB drei Workshops, die sich umfassend mit allen Faktoren und Problemstellungen einer erfolgreichen Firmenübergabe befassen.

Der erste Workshop (5. März 2014, 13.00 bis 18.30 Uhr; KV Lenzburg) setzt sich mit der persönlichen Standortbestimmung des Unternehmers auseinander. Es werden persönliche Ziele gesetzt, eigene Wünsche arti-

1 KLÄREN

Wohin will ich?
Wo stehe ich?

1.1 Visionen, Wünsche, Ziele formulieren

Wo steht das Unternehmen?
Wohin wollen und wo stehen andere am Prozess Beteiligte?

1.2 Situation Unternehmen sowie Wünsche und Interessen beschreiben

Wie stellt sich die Ausgangslage dar?

1.3 Ausgangskonstellation analysieren

2 PLANEN

Was ist mein/unser Ziel?
Was ist zu tun?

2.1 Realistische Ziele setzen
2.2 Themenfelder auswählen

5 KONTROLLIEREN

Bin ich/sind wir auf Zielkurs?

5.1 Soll-Ist-Kontrolle betreffend Zeit, Resultate, Budget

3 GESTALTEN

Welche Lösung ist sinnvoll?

3.1 Bewertung
3.2 Unternehmensdokumentation
3.3 Vermögensgestaltung
3.4 Finanzierung, Kapitalgeber
3.5 Strategie
3.6 Führung
3.7 Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten

4 HANDELN

Bis wann muss was erledigt sein?

Wen beauftrage ich womit?
4.1 Meilensteine bestimmen sowie interne und externe Aufträge festlegen

Nachfolge-Sprechstunde 2014

Als zweites Angebot zur Klärung der eigenen Betriebsübergabe bietet die Aargauische Kantonalbank in allen regionalen Sitzen der AKB eine Nachfolge-Sprechstunde an.

Inhalt: Diagnose des eigenen Standortes und jenes der Firma sowie Aufzeigen von daraus sich ergebenden alternativen Möglichkeiten zur Firmenübergabe.

Ziel: Besserer Gesamtüberblick über den Nachfolgeprozess, erste Handlungsanweisungen, sicheres Gefühl für vorhandene Möglichkeiten, Aufzeigen von Fristen und alternativen Verkaufsmöglichkeiten, Faktoren der internen Nachfolge etc.

Termine: AKB Brugg, 9. April 2014 – AKB Rheinfelden, 14. Mai 2014 – AKB Aarau, 11. Juni 2014 – AKB Baden, 13. August 2014 – AKB Olten, 10. September 2014 – AKB Wohlen, 16. Oktober 2014 – AKB Zofingen, 12. November 2014

Die Teilnahme ist für alle Unternehmen kostenlos.

Die Anmeldung ist obligatorisch über Tel. 062 835 77 77.

Weitere Infos: www.akb.ch/nachfolgesprechstunden.

kuliert sowie die Bedürfnisse der Familie und des Unternehmens geklärt. Der zweite Workshop (12. März 2014, 7.30 bis 13.00 Uhr; KV Lenzburg) geht stark auf die Prozesse einer Nachfolgeregelung ein. Die Teilnehmenden erfahren, wie eine Unternehmensbewertung gemacht wird, welche Arten es gibt und wozu sie verwendet wird. Vorgestellt wird, worauf die Käufer achten und wie die zum Verkauf stehende Firma geprüft wird (Due Diligence). Weiter werden Aspekte der Vermögensverwaltung, der Altersvorsorge, der Absicherung des Ehepartners wie auch der Kinder sowie Erbschafts- und Steuerfragen behandelt. Nicht zu kurz kommen interne und externe Kommunikationsstrategien.

Der dritte Workshop (26. März 2014, 8.00 bis 16.00 Uhr; Widemoos Resort, Reitnau) setzt das in den beiden vorherigen Workshops

erarbeitete Wissen konkret für den Einzelfall um. Nach Vermittlung des restlichen theoretischen Wissens (Punkt 4 «Handeln» und Punkt 5 «Kontrollieren» in der Grafik) erhalten die Teilnehmenden die Gelegenheit, während des restlichen Tages mit verschiedenen erfahrenen Experten je 45 Minuten privat über spezifische Probleme bei den Steuern, der Finanzierung, der Altersabsicherung usw. zu diskutieren. Die Teilnehmenden erhalten so konkrete Handlungsanweisungen für die eigene Umsetzung. Wertvoll ist zudem der Austausch untereinander.

Flyer zu den Workshops erhalten Sie bei jeder Geschäftsstelle der Aargauischen Kantonalbank oder direkt über Telefon 062 835 77 77.

Weitere Infos: www.akb.ch/nachfolgeworkshops

FIT FÜR DIE NACHFOLGE? – WIR LÖSEN DAS

Jedes vierte Unternehmen steht in den nächsten fünf Jahren vor einer Nachfolgeregelung. Im Aargau betrifft dies etwa 1000 Unternehmen mit rund 6500 Arbeitsplätzen. Während früher die Weitergabe der Firma innerhalb der Familie im Vordergrund stand, hat dieser «Idealfall» seither deutlich an Bedeutung eingebüsst.

Wenn die Nachkommen nicht mehr «nachkommen»

Heute werden nur noch 40 Prozent der Nachfolgen familienintern realisiert. Ein Grund ist sozialer Natur, da sich die heutigen Nachkommen weniger verpflichtet fühlen, in die Fussstapfen der Eltern zu treten. Der andere Grund ist die demografische Entwicklung. Diese Veränderungen

stellen die Unternehmer vor grosse Herausforderungen, und Fitness und Marktfähigkeit des Unternehmens rücken in den Vordergrund.

Wir wissen, wo unsere Kunden bezüglich Nachfolge stehen

Wir betreuen 11 000 Unternehmen, die alle im Verlauf des Unternehmenszyklus ihre Nachfolge regeln müssen. Damit wir unsere Kunden optimal unterstützen können, wollen wir wissen, in welcher Phase ein Unternehmer in Bezug auf seine Nachfolgeregelung steht. Deshalb befragen wir unsere Kunden regelmässig nach dem Stand ihrer Nachfolge.

Herausforderung wird immer grösser

Bei den über sechzigjährigen Unternehmern geben 64 Prozent an, ihre Nachfolge noch nicht geplant zu haben! Das sind 50 Prozent aller Unternehmer. 10 Prozent dieser Unternehmer sind sogar über siebzig. Aufgrund der demografischen Entwicklung werden die Herausforderungen immer grösser.

Der NAB-Nachfolgekongress gibt Impulse

Wir wollen das rasche Umdenken fördern und den Unternehmern helfen, diese zentrale Frage erfolgreich zu lösen. Darum führen wir am 18. März 2014 den ersten NAB-Nachfolgekongress durch. Unter dem Titel «Fit für die Nachfolge?» beleuchten ausgewiesene Experten der Fachhochschule Nordwestschweiz, von Schärer Rechtsanwälte, der BDO AG und der NAB die wichtigsten Themen in kompakten Impulsreferaten. Im Anschluss stehen sie den Teilnehmern Rede und Antwort.

Kompetenzzentrum Nachfolge der NAB

In einem massgeschneiderten Beratungsprozess begleitet unser Kompetenzzentrum Nachfolge die Unternehmer in jeder Phase. Wir beraten nicht nur Verkäufer, sondern auch Käufer. Jede Nachfolgefiananzierung wird individuell für die unterschiedlichsten Bedürfnisse ausgearbeitet. Da sich diese Spezialisten ausschliesslich mit Nachfolgeregelungen befassen, profitieren Kunden vom Fachwissen und von der grossen Erfahrung für ihre erfolgreiche Stabübergabe.

www.nab.ch/nachfolge

Externe Nachfolgeregelungen sind aufwändiger

Stabwechsel auf dem «Markt» sind aufwändig. Ein Weg ist ein Management-Buy-out (MBO), bei dem bestehende Mitarbeiter zu Inhabern werden. Immer häufiger werden Unternehmen am «öffentlichen Markt» auf Firmenbörsen angeboten. Beide Varianten sind komplexer als die Übergabe an die Nachkommen. Nötig werden viele zusätzliche Abklärungen und Massnahmen wie die Bestimmung des Wertes, die Optimierung der Marktfähigkeit respektive der Verkäuflichkeit des Unternehmens.

Die Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Nachfolgeregelung

Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung kennen wir die Erfolgsfaktoren für eine erfolgreiche Stabübergabe.

Nachfolge als wichtiges Projekt angehen

Es ist selten zu früh, aber oft zu spät, die Stabübergabe anzugehen. Erschwerend wirkt, dass die involvierten Parteien wie Familie, Mitarbeitende, Kunden oder Lieferanten unterschiedliche Interessen haben. Die Nachfolgeplanung als Projekt mit ei-

ner klaren Prozessoptik zu betrachten, hat sich bewährt. Damit stellen wir sicher, dass alle Aspekte inklusive der privaten Vorsorge und der Optimierung der Finanzierungsstruktur für die Übergabe vorbereitet sind. Für die Klärung der relevanten Fachfragen vermitteln wir erfahrene externe Spezialisten wie Steuerexperten, Juristen, Treuhänder, Notare und Immobilienexperten.

Den Unternehmenswert ermitteln

Für den Übergeber wie auch den Nachfolger ist es zentral, sich mit dem Wert des Unternehmens auseinanderzusetzen. Für die Ermittlung finden verschiedene Methoden Anwendung, deren Werte stark voneinander abweichen können. Wir verschaffen Ihnen Zugang zu anerkannten Spezialisten für Ihre passende Unternehmensbewertung.

Faktoren für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge

1. Beginnen Sie frühzeitig mit der Planung.
2. Betrachten Sie die Unternehmensnachfolge als wichtigstes Projekt in der Schlussphase Ihrer Karriere.
3. Analysieren, planen und regeln Sie Ihre private Vorsorge.
4. Machen Sie Ihr Unternehmen fit für die Nachfolge.
5. Ziehen Sie gezielt Spezialisten für komplexe Rechts-, Steuer- und Finanzfragen bei.
6. Evaluieren Sie den Wert Ihrer Unternehmung.
7. Wählen Sie den richtigen Bankpartner.

Der Aargauische Gewerbeverband kämpft für bessere Rahmenbedingungen.



Patrick Küng

Leiter Ressort Firmenkunden
Mitglied der Geschäftsleitung
NEUE AARGAUER BANK AG



GESUNDE UNTERNEHMEN FINDEN BESSERE NACHFOLGER

Rund 12 000 Schweizer Klein- und Mittelunternehmen (KMU) suchen derzeit eine Nachfolgelösung. Um diese Firmen in Form zu bringen, spielen auch soziale und ökologische Themen eine wesentliche Rolle.

Es gal, ob man ein Unternehmen übergeben oder übernehmen will: Gesellschaftliche und ökologische Aspekte beeinflussen neben den rein finanziellen Daten den Wert.

Attraktiv für Fachkräfte

Wer ein Unternehmen kaufen möchte, muss wissen, ob es für qualifizierte Fachkräfte attraktiv ist. Gibt es Arbeitsmodelle wie Home Office, Telearbeit oder Teilzeitanstellung? Zeitgemässe Betriebe achten auf eine Personalstruktur, in der Männer und Frauen, verschiedene Generationen und Kulturen ausgewogen vertreten sind. Sie investieren zudem in die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeitenden.

Zeitgemässe Unternehmensführung

Eine andere wichtige Frage: Wie steht es um die Corporate Governance? Arbeiten die aktuellen Inhaber nach modernen Leitlinien oder eher mit einem informell wuchernenden System? Wie steht es um die gesellschaftliche Akzeptanz der Produkte sowie um Prozesse, Lieferanten oder Materialien zur Herstellung?



Heinz Brändli
Regionalzentrum
Firmenkunden Aargau
Raiffeisen Schweiz Genossenschaft

Raiffeisen Nachfolge
Der Nachfolgeprozess ist in vier Schritte gegliedert



Umwelt als Kostenfaktor

Ebenso relevant ist die Ökologie. Die Katastrophen mit Atomkraftwerken und Ölplattformen haben Öffentlichkeit und Politik sensibilisiert. Das führt zu Regulierungen und damit zu Einschränkungen des Handlungsspielraums. Gut aufgestellte Unternehmen gehen damit deutlich besser um.

Bei einer Firmenübernahme ist besonders auf folgende Punkte zu achten: Altlastenabklärung bei Liegenschaften und Grundstücken, Analyse des ökologischen Fussabdrucks und bewusster Umgang mit Ressourcen, Energieverbrauch von Gebäuden und Technologien. Weiter zählen die Verkehreanbindung und die ökologische Effizienz der Lieferkette.

Für abtretende Unternehmer, die an Topleute übergeben und einen guten Preis erzielen wollen, sind auch gesellschaftliche Faktoren von Bedeutung. Wer hier punktet, verfügt im Rennen um die beste Nachfolge über gute Trümpfe.

Haben Sie Ihre Nachfolge im Griff?

Verschaffen Sie sich Klarheit mit dem Raiffeisen-online-Nachfolge-Check. Den Zugang dazu erhalten Sie von Ihrem Raiffeisen-Firmenkundenberater. www.raiffeisen.ch/nachfolge

Die 3 ersten Schritte zu einer erfolgreichen Nachfolge

Je nach Situation lohnt es sich, mindestens 5 oder sogar 10 Jahre vor der geplanten Übergabe Ihres Unternehmens an einen Nachfolger eine professionelle Beratung in Anspruch zu nehmen.

Ihr Raiffeisen-Kundenberater kann Sie darin unterstützen, eine sinnvolle Nachfolgelösung zu finden: mit wertvollen Ratschlägen, Checklisten oder Kontakten aus dem Raiffeisen-Expertennetzwerk.

1. In einem ersten Gespräch mit dem Raiffeisen-Firmenkundenberater können Sie Ihre Anliegen, Wünsche und Erwartungen an eine sinnvolle Nachfolgelösung besprechen. Wahrscheinlich haben Sie sich bereits Gedanken gemacht. Gemeinsam mit Ihrer Vertrauensperson definieren Sie das weitere Vorgehen. Auf Wunsch erhalten Sie einen Login für den Raiffeisen Nachfolge-Check, den Sie zu Hause in Ruhe ausfüllen können.
2. Sobald Sie den kostenlosen Nachfolge-Check bearbeitet und somit eine persönliche Standortbestimmung gemacht haben, erhalten Sie einen Kurzreport. Dieser zeigt Ihnen auf, wie «fit» Sie beim Thema Nachfolge bereits sind und zu welchen Fragen Sie wahrscheinlich professionelle Hilfe in Anspruch nehmen sollten.
3. Nun ist es an der Zeit, sich intensiv mit den Details auseinanderzusetzen. In einem vertrauensvollen Nachfolge-Dialog besprechen Sie mit Ihrem Raiffeisen-Firmenkundenberater das weitere Vorgehen. Dabei kann er oder sie Ihnen Partner aus dem Netzwerk vermitteln, die sich mit Steuern, Erbschaft, Bewertungen oder Ähnlichem auskennen.

Gratulation! Nun haben Sie bereits die Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Nachfolgelösung geschaffen.

Raiffeisen-Nachfolge-Check Online-Fragebogen zur Selbstbeurteilung





Setzen Sie neue Prioritäten. Raiffeisen Nachfolgeplanung

Jede Unternehmensnachfolge bedarf einer individuellen Lösung. Wir begleiten Sie während des gesamten Nachfolgeprozesses. Dabei bieten wir Ihnen nicht nur spezialisiertes Know-how aus dem Bankgeschäft, sondern unterstützen Sie auch mit einem qualifizierten Netzwerk von Experten aus Ihrer Region. Planen Sie Ihre Nachfolge rechtzeitig. Sprechen Sie mit dem Berater Ihrer Raiffeisenbank.
www.raiffeisen.ch/nachfolge

Wir machen den Weg frei

RAIFFEISEN



WENN DIE NACHFOLGE VOR DER TÜR STEHT

Bei der Nachfolgeregelung von KMU spielen Emotionen häufig eine entscheidende Rolle. Das ist zwar verständlich, führt aber nicht in allen Fällen zur besten Lösung. Damit die Weichen frühzeitig richtig gestellt werden und die Übergabe zur Zufriedenheit aller Beteiligten gelingt, bieten Spezialisten der UBS den KMU umfassende Beratung und gezielte Unterstützung.

Die Firma Polytronic International in Muri AG entwickelt und produziert Trefferanzeigen- und Trainingssysteme für Schützen und Schiessanlagen. Zwar begann Henry Schweizer, seit 1998 Eigentümer des KMU mit rund 50 Beschäftigten, sich frühzeitig mit seiner Nachfolgeregelung zu befassen, wie er im Podiumsgespräch am Wirtschaftssymposium in Aarau erzählte. Bald zeigte sich aber, dass die Kinder kein Interesse hatten. Also erwog Schweizer den Verkauf an einen deutschen Konzern. Allerdings hatte er dabei seine Bedenken. Der Führungsstil eines Grossunternehmens schien nicht wirklich der Mentalität seiner familiär geführten Firma zu entsprechen. Die Tür zu einem überzeugenderen Entscheid öffnete sich im Gespräch zwischen Schweizer und seinem bisherigen Marketingchef Christoph Koch.



Thomas Sommerhalder
Managing Director
UBS

Entscheidender Beitrag

Am 21. Juni 2013 ging die offizielle Firmenübergabe feierlich über die Bühne. Koch ist seither nicht nur der neue Besitzer. Er ist als CEO auch für die operationelle Führung der Firma verantwortlich. Einen entscheidenden Beitrag zum Gelingen des Geschäftes leisteten die Berater der UBS. «Dank ihrer Hilfe haben wir Mittel und Wege zur optimalen Lösung gefunden», erklärte Koch am Wirtschaftssymposium. Und er machte vor versammeltem Publikum kein Geheimnis daraus, dass er die Übernahme nicht ohne Unterstützung der Bank hätte finanzieren können. Glücklich und zufrieden mit der gefundenen Lösung ist auch Schweizer: «Kontinuität ist mir wichtig, für die Firma und die Belegschaft», beteuerte er. Trotz oder gerade wegen der Emotionen, die in diesem Fall mitspielten, ist er heute überzeugt, dass sein Nachfolger die Polytronic International in eine erfolgreiche Zukunft führen wird. Schweizer selbst stellt der Firma, die ihm nun nicht mehr gehört, seine Kompetenz und Erfahrung weiterhin in beratender Funktion zur Verfügung.

Dass sich Eigentümer von KMU mit der Unternehmensnachfolge oft schwertun, ist nicht weiter verwunderlich. Schliesslich bedeutet es fast immer die Trennung von einem Lebenswerk, das sie mit viel Herzblut aufgebaut haben. Folglich schiebt so mancher Patron eine solch schwierige Entscheidung auf. «Spätestens ab dem fünfzigsten Lebensjahr sollte sich aber einer mit der Nachfolgeregelung allmählich befassen», betont Thomas Sommerhalder, Regionaldirektor UBS Aargau/Solothurn. Ideal für eine optimale und nicht etwa überstürzte Lösung wäre ein Planungshorizont von fünf bis sieben Jahren.

Die Nachfolgeregelung erfolgt im Rahmen eines mehrstufigen und komplexen Prozesses. Schon in einer frühen Phase ist es wichtig, die firmeninternen Strukturen zu überprüfen, allfällige Anpassungen vorzunehmen und

Seminar zur Nachfolgeregelung

Um das für die Nachfolgeplanung notwendige Wissen zu vertiefen, bietet UBS zusammen mit der FHNW Olten ein eintägiges, für die Teilnehmenden kostenloses Seminar zum Thema Unternehmensnachfolge an. Am Beispiel einer Fallstudie können sich die Tagungsgäste mit den verschiedenen Aspekten der Unternehmensnachfolge vertraut machen und lernen, Kriterien für eine bewusste Strategiewahl zu identifizieren. Weitere Schwerpunkte sind die finanziellen und rechtlichen Aspekte der Nachfolgeregelung.

Ort/Datum: **24. Juni 2014, 8–19 Uhr, FHNW Olten.**

Detaillierte Informationen zum Programm erhalten Sie bei:
dana.hintermann@ubs.com.

das Unternehmen gezielt für die Übergabe fit zu machen. Eine weitere Hausaufgabe ist die Entflechtung von privaten und geschäftlichen Vermögenswerten.

Sachlichkeit und Emotionen

Bei der strategischen Nachfolgeplanung ist eine objektive Aussensicht oft hilfreicher als eine emotional gefärbte Innensicht. Die Frage stellt sich, ob die Kandidaten in der Familie oder innerhalb der Firma, die als eigentliche Wunschlösung des Patrons im Vordergrund stehen, wirklich geeignet sind. Zeichnet sich familienintern keine geeignete Lösung ab, bietet sich der Verkauf an das Management, an eine andere Firma oder – bei KMU eher selten – ein Börsengang an. Welche Variante im konkreten Fall optimal ist, sollte erst nach nüchterner Prüfung sämtlicher

Handlungsoptionen entschieden werden.

Dies wie auch die allfällige Käufersuche erfolgt am besten unter Einbezug eines Bank-Experten. Diese stehen dem Unternehmer im Rahmen eines strukturierten Prozesses zur Seite. UBS als erfahrener Partner bietet den KMU für sämtliche Fragen zur Nachfolgeregelung umfassende Beratung und Unterstützung an. Spezialisten aus verschiedenen Bereichen der Bank begleiten den Prozess und sorgen für einen koordinierten Ablauf. Mit deren Know-how kann der Unternehmer sein eigenes Wissen ergänzen und komplettieren. «Der Vorteil der Spezialisten der Bank ist es ausserdem, dass sie den schwierigen Prozess schon mehrmals durchgemacht haben», so Sommerhalder. Von dieser Erfahrung können Unternehmer nur profitieren.

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

Inserate bei: Inweb AG, 044 818 03 07

GEGEN EINE AUSHÖHLUNG DER INITIATIVE

In den letzten Monaten wird in der Schweiz zunehmend über die Initiativen-Flut geklagt. Schaut man sich die Statistik an, so ist diese Klage nicht ganz unberechtigt. Im ersten Dezennium nach der Einführung dieses Volksrechtes 1891 waren es gerade einmal fünf Volksinitiativen. In den Jahrzehnten der beiden Weltkriege waren es acht bzw. elf. Aber dann nahmen sie rasch zu: 1971–1980 40, 1981–1990 45 und 1991–2000 gar 57! Aber schon im Dezennium darauf kamen nur noch 42 vor den Souverän.

Und ab 2011? Da setzt nun das grosse Wehklagen ein. Bis am 9. Februar 2014 sind zehn Volksinitiativen zustande gekommen. Werden wir somit im Zeitraum 2011–2020 einen neuen Rekord erleben? Parallel zu dieser Zunahme, Kritiker sprechen gar schon von einer «Initiativen-Inflation», ist dieses Volksrecht erfolgreicher denn je. Von 1891 bis 1949 wurden lediglich sieben Volksbegehren angenommen, 1982–2013 deren 15, inklusive Masseneinwanderungsinitiative.

Initiative als legitimes Instrument

Eine wichtige Ursache für die Initiativenflut wird von den Argwöhnigen darin gesehen, dass dieses Volksrecht zur Mobilisierung der politischen Akteure degeneriert sei. Das mag hin und wieder zutreffen, ist aber nichts Neues. Schon immer haben Parteien oder Verbände mit ihren Initiativen nicht nur staatsbürgerliche Ziele verfolgt, sondern sich ihrer oft als Instrument zur Durchsetzung ihrer eigenen Ideologien bedient, sei dies nun die Absinth- oder die 1:12-Initiative (1908 bzw. 2013). Diese Strategie ist in einer direkten Demokratie durchaus legitim.

Gegen zu viele Initiativen wird auch angeführt, sie würden kaum mehr «als elementarer Bestandteil der Konkordanz empfunden». (NZZ) Das sind sie auch nie gewesen. Die Initiativen sind immer auch ein Ausdruck von Problemlagen, welche die Parlamente zu wenig erkannt haben und

sie dazu zwingen, sich damit zu befassen. Mit der Initiative möchte der Akteur ferner sein Anliegen im Volk artikulieren. Da kann es passieren, dass über Vorlagen abgestimmt wird, die eigentlich gar nicht auf diese Ebene gehören, man denke etwa an die Minarettverbotsinitiative. Da kann es halt hin und wieder auch vorkommen, dass es um eine symbolische Frage geht – aber auch das ist legitim.

Unterschriftenzahl erhöhen

Ein Unbehagen bleibt. Wie wäre es, wenn man auf Bundesebene die Unterschriftenzahl erhöhen würde? Das wäre eigentlich logisch. Bei der Einführung 1891 mussten für die 50 000 Unterschriften 7,6% der stimmberechtigten Männer ihren Namen hergeben. 1977 betrug dieses Quorum noch 1,3%, weshalb die Anzahl der Unterschriften auf 100 000 verdoppelt wurde und das Quorum damit auf 2,6% anstieg. Heute dürfte dieses Quorum bei etwa 5,2 Millionen Stimmberechtigten auf unter 2% gesunken sein. Das sind fast vier Mal weniger als 1891!

Der Politologe Bruno Hofer hat einen bestechenden Vorschlag erarbeitet. Er tritt für einen Automatismus ein. Einen solchen hat der Kanton Genf eingeführt. Dort müssen 4% der Stimmberechtigten eine Initiative unterschreiben, damit sie zur Abstimmung gelangt. Würde man dieses Quorum auf Bundesebene auf 2,5% fixieren, dann würde dies rund 129 000 Unterschriften entsprechen. Das wäre immer noch ein tiefer Ansatz.

Eine andere Variante zur Reform der Volksinitiative wäre eine Verkürzung der Sammelfrist von 18 auf 12 oder 9 Monate. Mit den heutigen Kommunikationsmitteln wäre auch diese Zeitreduktion u. E. tragbar.

Lieber keine «Verwesung»

Wie man sieht: Es gäbe durchaus Möglichkeiten, die Volksinitiative ohne inhaltliche Reduktionen zu «verwesentlichen». Die Zahl der Initiativen hat ohne Zweifel stark zugenom-

men. Dies ist der Preis der direkten Demokratie. Doch bei der gegenwärtigen Diskussion stossen wir auf ein beunruhigendes Phänomen. Die Regierungen und die Parlamente in diesem Land empfinden mehr und mehr das Volk als ein lästiges Hindernis für ihre politischen Pläne.

Keine «Verwesung» des Initiativrechts

Es ist Mode geworden, nicht mehr vom Volk zu sprechen, sondern von der Bevölkerung. Und so beobachten wir mit Sorge, wie dieses Volksrecht ausgehöhlt wird. Etwa mit Gegenvorschlägen, mit angeblichen Völkerrechtsnormen oder mit dem autonomen Nachvollzug von EU-Recht. Hoffen wir, dass es nicht so weit

kommen wird, wie Max Frenkel befürchtet: «Die angebliche Verwesentlichung führt bald einmal zur Verwesung der Volksrechte.»



Dr. Paul Ehinger
ehemaliger Chefredaktor
des «Zofinger Tagblatts»

Ihr neues leistungsorientiertes Geschäftsmodell.

Mit serienmässigem 6-Gang-Getriebe, drehmomentstarkem Dieselmotor und Laderaum für 3 Europaletten hintereinander ist der Ford Transit Custom einzigartig in seiner Klasse – und ein leistungsstarker Mitarbeiter für Ihr Unternehmen.

TRANSIT CUSTOM

FR. **19'990.-**
ab
FR./KM 0.28.-²

INTERNATIONAL VAN OF THE YEAR 2013

50 Jahre
1964 - 2014

Ford
ford.ch

H.R. Moor AG
Sennhofgarage 4852 Rothrist

1) Transit Custom Van 250 L1H1 Ambiente 2.2 TDCi 100PS (exkl. MWST, nur für Firmen mit HR-Eintrag)
2) Angebot durch Business Partner Ford



KMU NEXT: DIE STIFTUNG FÜR KMU-NACHFOLGE

Die Regelung der Unternehmensnachfolge gestaltet sich sowohl als emotionaler als auch als wirtschaftlicher Prozess. Zahlreiche Einflussfaktoren gilt es zu bedenken und zu berücksichtigen. Die rechtzeitige und sorgfältige Planung der eigenen Nachfolge ist deshalb das A & O für eine erfolgreiche Unternehmensweitergabe.

Die kleinen und mittelgrossen Unternehmen (KMU) bilden das Rückgrat der schweizerischen Wirtschaft heute und in Zukunft. Damit die Wettbewerbsfähigkeit und der Wohlstand der Schweiz auch in Zukunft erhalten bleiben, ist unsere Volkswirtschaft auf eine gesunde und stabile KMU-Landschaft angewiesen. Der demografische Wandel bringt es mit sich, dass bei sehr vielen KMU in der Schweiz zum gleichen Zeitpunkt die Nachfolgefrage aktuell wird: Jedes fünfte KMU muss sich in den nächsten fünf Jahren mit der Nachfolge befassen. Tatsache ist jedoch, dass der kontinuierliche Dialog zum Thema und handfeste Lösungsansätze für den KMU-Unternehmer nach wie vor ungenügend sind. 30% von den 12000 KMU, welche jährlich mit der Nachfolge konfrontiert sind, finden keine Nachfolgeregelung.

Stiftung KMU Next

Hier positioniert sich die neutrale und unabhängige Stiftung KMU Next. Sie wurde vor rund zwei Jahren von den zwei Grossbanken Raiffeisen und

UBS AG gegründet, welche ein Zeichen für ihre volkswirtschaftliche Verantwortung setzen wollten. Als gemeinnützige Organisation bezweckt die Stiftung die Förderung eines verantwortungsvollen und nachhaltigen Unternehmertums in der Schweiz und setzt sich für die Fortführung der Unternehmertradition ein. KMU Next verfolgt das Ziel, als schweizweites Netzwerk Lösungsressourcen für die KMU-Nachfolgethematik in der Schweiz bereitzustellen. Die Stiftung bietet eine unabhängige Plattform, wo sich Übergeber, Übernehmer und Dienstleister zum Nachfolgethema treffen, organisiert Veranstaltungen zur Sensibilisierung und leistet gezielte Medien- und Informationsarbeit.

KMU Next ist bestrebt, das Thema «Nachfolgeplanung und -regelung» mit entsprechenden Massnahmen zu enttabuisieren. Dabei ist sie nicht nur auf entsprechende finanzielle Mittel, sondern auch auf ideelle Unterstützung angewiesen.

Kostenloses Erstgespräch

KMU Next ist Anlauf- und Beratungsstelle für Einzelpersonen, Partner, Familien, Teams etc., die sich kurz- oder mittelfristig mit der Thematik Nachfolge auseinandersetzen. In einem kostenlosen und vertraulichen Erstgespräch werden sowohl für Übergeber als auch für Übernehmer die Eckdaten sowie die situativen Bedürfnisse aufgenommen und mögliche Vorgehensweisen und Schritte für die Nachfolgeplanung aufgezeigt. Mit dem Expertenpool verfügt die



Next Check – das KMU Nachfolgetool – www.nextcheck.ch

Stiftung über ein grosses und breit abgestütztes Netzwerk von Fachpersonen, welches sowohl potentiellen Übergebern als auch Übernehmern eine auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene, professionelle und kostengünstige Unterstützung vor, während und nach dem Übergabeprozess anbietet.

Next Check – ein Instrument für Unternehmer:

www.nextcheck.ch

Mit dem onlinebasierten Selbstevaluationstool, welches KMU Next explizit für Kleinunternehmer entwickelt hat, werden unterschiedliche Themenfelder der Nachfolgeplanung aufgegriffen (z.B. Familie, persönliche Zielsetzungen, Unternehmensorganisation, Management und Personal, Vorsorgeplanung, Steuern, Finanzierung). Das Ergebnis zeigt an-

hand eines Kurzreports mögliche Handlungsfelder oder kann als persönliche Standortbestimmung in der Initiierungsphase der Nachfolgeplanung gewertet werden. Das Instrument Next Check ist eine kostenlose Dienstleistung der Stiftung; der Aufwand für die Bewältigung der ca. 120 Fragen beträgt 90 bis max. 120 Minuten.

«Die rechtzeitige Planung und Umsetzung der eigenen Unternehmensnachfolge ist die nobelste, anspruchsvollste und wichtigste Führungsaufgabe einer Unternehmerin, eines Unternehmers.»

Stiftung KMU Next



Lieni Füglistaller
Geschäftsführer KMU Next

Die «Aargauer Wirtschaft» ist nah am Puls.

Profitieren Sie mit einem Inserat. 044 818 03 07.

JUNGUNTERNEHMER – AUF WAS KOMMT ES AN?

Wille, Mut, Ausdauer, Transparenz und Leidenschaft. Das sind die wesentlichen fünf Elemente, die man jeden Tag als Jungunternehmer mitbringen soll. Ist diese Balance gegeben, so steht dem eigenen Erfolg nichts im Wege.

Ein Start-up ist nicht mit dem Kampf ums Überleben gleichzustellen. Es ist der mutige Versuch, die eigene Welt zu schaffen, dort, wo man örtlich und zeitlich frei arbeiten kann.

Die Selbständigkeit als Start-up bedeutet fordert lange Arbeitstage, Stress, Unsicherheit bei erst mal wenig Lohn. Es lohnt sich: das Leben verändert sich, man wächst über sich hinaus und es macht Spass. Dieser Versuch darf auch scheitern, das Gelernte hilft so oder so bei der persönlichen Entwicklung und beim persönlichen Wachstum weiter.

Wille – das Interesse an Neuem

Die Aufbauphase eines Unternehmens fordert, dass man sich mit sämtlichen Themen wie Business-Plan, Firmenorganisation, Finanzen, Marketing, Behörden, rechtlichen Spielregeln etc. parallel auseinandersetzt. Die Rolle als Allrounder ist in

dieser Phase zentral um das gesamte Bild und die Positionierung des eigenen Unternehmens zu verstehen und auch um das nötige Know-How aufzubauen. Auch nach der Start-up Phase ist es wichtig diese Gewohnheit «informiert bleiben» zu pflegen. Denn Wissen bedeutet neue Möglichkeiten zwischen den Zeilen lesen zu können und somit für die Unternehmung zu stärken.

Mut, Transparenz und Leidenschaft

3,2,1, los: Warte nicht, bis alles ins letzte Detail organisiert ist. Starte mit einfachen Mitteln dein Abenteuer. Eine saubere Kundensegmentierung hilft den ersten Kunden zu finden und direkt anzugehen. Mit der heutigen Vielfalt an Kommunikationsmitteln kann man viele potentielle Kunden kontaktieren und sich über den Markt informieren.

Dennoch bewährt sich die Methode «face to the customer» am Besten. Der häufige und persönliche Kontakt mit den ersten Kunden bringt direktes Feedback und zeigt, ob man grundsätzlich Erfolg haben kann oder nicht. Zudem gewinnt man in dieser Zeit neue Informationen, welche hilfreich für die Realisierung der eigenen Business-Strategie sind.

Es kommt auf die kleinen Schritte und kleinen Erfolgserlebnisse an. Die ersten Erfolge oder auch Misserfolge nähren so die eigene Leidenschaft für die Aktivität und der zweite und dritte Schritt können leichter erfolgen. Bleibe authentisch und transparent, das ist die Basis für eine ehrliche, vertrauensvolle und langfristige Zusammenarbeit.

Ausdauer – mit Geduld, Gelassenheit und Vertrauen

Einen Ausgleich zum neuen Geschäftsleben zu finden ist schwierig, ist man doch in so vielen Themen aktiv involviert. Soll das Unternehmen langfristig existieren und vor allem über die Anfangsphase hinauswachsen, ist Ausdauer von wesentlicher Wichtigkeit. Die Konzentration auf das Wesentliche nach der 80:20-Regel (20 % der Energie für 80 % des Ertrages investieren) und Zeit gewinnen für einen regulären Ausgleich hilft nötige Energie und Gelassenheit zu schöpfen für die alltäglichen Herausforderungen. Diese Balance hilft so automatisch auch die Gewohnheiten Wille, Mut und Leidenschaft zu stärken.

Auslagern oder selbst machen

Vor dieser Entscheidung steht man als Jungunternehmer immer wieder.

Soll ich alles selber machen, Geld sparen oder lieber die Dienstleistung einkaufen?

Meine Erfahrung zeigt, dass es sich lohnt, alle Prozesse in erster Linie selber zu verstehen und eine Zeitlang auszuführen. Dieses Know-how hilft, klarer und gezielter die Entscheidung zu treffen. Hier stellt sich immer wieder die Frage, welche Kernkompetenzen und welcher Fokus im Unternehmen bleiben sollen und welche Prozesse in der Wertschöpfung lieber dem externen Profi übergeben werden.

Persönlich konnte ich von hilfreichen Inputs zu diesem Thema im start-net-Kurs «Ich mache mich selbstständig» profitieren und arbeite erfolgreich mit Start-up-Partnern zusammen.



Dino Zavatta

novagrid ag in Wettingen
(Bereich Erneuerbare Energien)

Voravis



Donnerstag, 24. April 2014
Sport- und Erholungszentrum Tägerhard
Wettingen



NUTZEN DER GEWERBEORGANISATIONEN FÜR NACHFOLGEREGELUNGEN UND JUNGUNTERNEHMER

Sowohl UnternehmerInnen vor einem Unternehmensverkauf als auch Berufsleute vor einem Unternehmensverkauf profitieren von guten Rahmenbedingungen, einem guten Berufsbildungssystem sowie einem guten KMU-Netzwerk, für welche sich die schweizerischen Gewerbeorganisationen erfolgreich engagieren.

Gute Rahmenbedingungen

Plant ein Unternehmer eine Nachfolgeregelung, so sind die Rahmenbedingungen matchentscheidend. Denn nur genügend attraktive Perspektiven, um einerseits einen der Investition und dem Aufwand angemessenen Gewinn und andererseits ein zufriedenstellendes Berufs- und Privatleben erzielen zu können, motivieren geeignete Personen ihre gutbezahlten und risikolosen Jobs aufzugeben und zu investieren. Leistung, dazu zählen auch Verzicht und Risiko, muss sich rentieren, wobei der gesuchte Unternehmerlohn sich nicht nur aus einem materiellen (Umsatz, Marge, Rendite etc.), sondern auch aus einem immateriellen (Zufriedenheit, Unabhängigkeit, Leistungserbringung etc.) Teil zusammensetzt. Der Schweizerische Gewerbeverband (sgv) mit seinen kantonalen Sektionen, wie dem Aargauischen Gewerbeverband (AGV), und Berufs-/Branchenverbänden setzen sich dafür ein, dass der



Peter Fröhlich
Geschäftsführer-Stv.
Aargauischer Gewerbeverband

Staat unsere Unternehmen international konkurrenzfähig hält. Sei es durch unternehmerfreundliche Rahmenbedingungen wie Rechtssicherheit, gute Infrastrukturen, gutes Schul-/Ausbildungssystem, aber auch mit tiefstmöglichen finanziellen und administrativen (Regulierungen usw.) Belastungen.

Gutes berufliches Grund- und Weiterbildungssystem

Eine den Anforderungen der realen Welt angepasste Schul-/Berufsbildung ist der Garant für hohe Innovationskraft, Produktivität, Beschäftigungsquote, hohe Löhne und somit sozialen Frieden – aber auch für viele kompetente Berufsleute, welche sich wiederum als Kader und «Nachfolgelösungen» eignen. Insbesondere die Berufsverbände sichern die Qualität der beruflichen Grund- und Weiterbildung sowie den Fachkräftenachwuchs. In den meisten Ländern zählen die Anzahl Schuljahre sowie Abschlüsse mehr als der echte Nutzen. Es gilt nun in der Schweiz trotz Wohlstand unser bewährtes duales Berufsbildungssystem zu stärken, so dass auch weiter genügend leistungsstärkere Jugendliche sich für eine Berufslehre entscheiden. Die schweizerischen Gewerbeorganisationen wissen aus Erfahrung, dass nebst den leistungsstärkeren Jugendlichen auch geeignete Betriebe mit ihren Mitarbeitenden vom Nutzen der Berufsbildung überzeugt bleiben müssen. Die Herausforderung lautet deshalb, die berufliche Grund- und Weiterbildung weiterzuentwickeln aber gleichzeitig vor zu starken staatlichen Eingriffen sowie Einmischungen seitens Dritter zu bewahren. Damit Jungunternehmer nebst dem Fachwissen auch das unternehmerische Rüstzeug erhalten, beteiligt sich der Aargauische Gewerbeverband (AGV) auch an der Kursreihe «Wie mache ich mich selbständig». Das von den schweizerischen Gewerbeorganisationen gegründete SIU/Schweizerische Institut für Unternehmensführung bietet für

KMU massgeschneiderte Kurse an. AGV-Mitglieder erhalten auf verschiedenen Lehrgängen einen Rabatt.

Gutes Netzwerk

Wenn man erfolgreiche Jungunternehmer nach ihrem Erfolgsgeheimnis fragt, kommt als erste Antwort meist «das Netzwerk». Denn der Zugang zu Informationen ist von sehr hohem Wert. So erhalten Mitglieder von lokalen Gewerbevereinen aus erster Hand legales Insiderwissen, was generell in der Region KMU-relevantes passieren wird oder spezifisch wer was sucht (Nachfolge, Lernende, Mitarbeitende, Liegenschaft etc.) oder auch nur wer seine Rechnungen nicht

mehr bezahlt. Die Berufsverbandsmitglieder sind bestens vernetzt und somit immer informiert über Branchenneuheiten wie Technik, Gesetze, Lernendenausbildung usw., aber auch Angebote und Bedürfnisse ihrer Kollegen (Nachfolge, Lernende, Mitarbeitende etc.).

Der Aargauische Gewerbeverband (AGV) ist mit rund 12 000 Mitgliedern das grösste für alle Mitglieder nutzbare Unternehmer-Netzwerk und vermittelt diesen bei Bedarf auch Kontakte zu Politik und Verwaltung. Alle Gewerbeorganisationen bieten auf allen Stufen äusserst preisgünstige Netzwerkgelegenheiten mit unschlagbarem Nutzungspotential.



STEUER | VORTEIL

UNSERE STEUER- EXPERTEN WISSEN, AUF WAS SIE ACHTEN MÜSSEN.



www.treuhanduisse-zh.ch
Schweizerischer Treuhänderverband
Sektion Zürich



BERUFSBILDNER(INNEN)-KURSE 2014 DES AARGAUISCHEN GEWERBEVERBANDS

Die Daten für die Berufsbildner(innen)-Kurse 2014 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, Gewerbehaus, Entfelderstrasse 19, Postfach, 5001 Aarau, Telefon 062 746 20 40, E-Mail: h.humbel@agv.ch oder unter www.agv.ch



Kurskosten gesenkt!
Neu: CHF 590.-
+ Rabatt von CHF 100.-
für Mitglieder des
Aargauischen Gewerbeverbands

KURSDATEN 2014

17. 02. 2014 – 25. 02. 2014 Berufsbildnerkurs BBK 1/2014	15. 09. 2014 – 23. 09. 2014 Berufsbildnerkurs BBK 4/2014
26. 05. 2014 – 04. 06. 2014 Berufsbildnerkurs BBK 2/2014	20. 10. 2014 – 28. 10. 2014 Berufsbildnerkurs BBK 5/2014
18. 08. 2014 – 28. 08. 2014 Berufsbildnerkurs BBK 3/2014	24. 11. 2014 – 02. 12. 2014 Berufsbildnerkurs BBK 6/2014

DER NEUE LAND CRUISER. 4x4 IKONE JETZT AB FR. 37'950.-*



TOYOTA

ALWAYS A
BETTER WAY



TOYOTA
VOLLGARANTIE
3 JAHRE/100'000 KM

4x4

Der Land Cruiser ab Fr. 37'950.-
oder mit 4,9% Leasing: Fr. 416.- pro Monat.* Jetzt Probe fahren!

toyota.ch



Ihr Fachmann
seit 1924.

Emil Frey AG, Autocenter Safenwil

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



*Empfohlener Netto-Verkaufspreis nach Abzug des Cash Bonus, inkl. MwSt. **Land Cruiser** Profi 3,0 D-4D 4WD, 140 kW (190 PS), 3-Türer, 6-Gang-Getriebe manuell, Fr. 39'950.- abzgl. Cash Bonus von Fr. 2'000.- = Fr. 37'950.-, mtl. Leasingzins Fr. 416.35, Ø Verbrauch 8,1l/100 km, Benzinäquivalent 9,1l/100 km, Ø CO₂-Emission 214 g/km, Energieeffizienz-Kategorie F. Ø CO₂-Emission aller in der Schweiz immatrikulierten Fahrzeugmodelle: 148 g/km. Abgebildetes Fahrzeug: **Land Cruiser** Sol 3,0 D-4D 4WD, 140 kW (190 PS), 5-Türer, 6-Gang-Getriebe manuell, Fr. 66'950.- abzgl. Cash Bonus von Fr. 2'000.- = Fr. 64'950.-, mtl. Leasingzins Fr. 712.60. **Leasingkonditionen:** eff. Jahreszins 5,01%, Vollkaskoversicherung obligatorisch, Sonderzahlung 20%, Kautions vom Finanzierungsbetrag 5% (mindestens Fr. 1'000.-), Laufzeit 48 Monate und 10'000 km/Jahr. Eine Leasingvergabe wird nicht gewährt, falls sie zur Überschuldung führt. Die Verkaufsaktionen sind gültig für Vertragsabschlüsse ab 2. Januar 2014 mit Inverkehrsetzung bis 30. Mai 2014 oder bis auf Widerruf. Inserat zeigt aufpreispflichtige Optionen.



4. AARGAUER BERUFSBILDUNGSTAG IN BUCHS VOM 11. FEBRUAR 2014

DIE WERTSCHÄTZUNG DER BERUFSBILDUNG ERHÖHEN

Neben dem Thema «Rollenverteilung in der Berufsgrund- und -weiterbildung» des 4. Berufsbildungstages ging es auch um prinzipielle Fragen der schweizerischen, aber auch der kantonalen Bildungspolitik. Der gemeinsame Nenner des hochkarätigen «Seminars» im Buchser Gemeindesaal: Die Wertschätzung der Berufsbildung muss verbessert werden.

PAUL EHINGER

Kaum eine kantonale Organisation befasst sich so intensiv mit der Bildungspolitik wie der Aargauische Gewerbeverband. Es war deshalb nicht ungewöhnlich, dass zum 4. Berufsbildungstag des AGV sich 114 Personen angemeldet hatten. Sie hatten ihr Kommen nicht zu bereuen, denn sie erlebten einen äusserst interessanten und lehrreichen Abend. Nach der Begrüssung durch AGV-Präsident Kurt Schmid

gab Herbert H. Scholl, Geschäftsführer des AGV, einen informativen Überblick zum Thema und stellte die drei Teilnehmer an der Podiumsdiskussion vor: Josef Widmer, stv. Direktor SBFI Direktionsbereichsleiter Berufsbildung und allgemeine Bildung, Hans-Ulrich Bigler, Direktor SGV, und Kathrin Hunziker, Abteilungsleiterin Berufsbildung und Mittelschule BKS Kanton Aargau.

Der souveräne Gesprächsleiter teilte den Abend in drei Kapitel ein: Regeln und Beiträge, Anliegen und Wünsche und künftige Entwicklungen. Alle drei Podiumsteilnehmer lobten einleitend die weltweit einzigartige Arbeitsmarktorientierung des schweizerischen Berufsbildungssystems. Direktor Bigler formulierte es überspitzt: «Die Berufsbildung ist das Fleisch, alles andere ist Beigabe». Er betonte die Bedeutung der Berufsverbände, die vom Bund und von den Kantonen möglichst in Ruhe gelassen werden sollten. Josef Widmer und Kathrin Hunziker anerkannten ebenfalls deren Bedeutung. Doch viel

Geld fliesse aus den Kassen des Bundes und der Kantone.

Anliegen und Wünsche

Josef Widmer thematisierte die Zahl von 230 Berufen (in Deutschland sogar 350). Ob da eine Reduktion erwünscht wäre? Wenn schon, seien da die Berufsverbände gefordert. Er wünschte sich eine bessere Koordination bei der Umsetzung der Erlasse des Bundes. Hin und wieder befänden sich halt auch die Verbandsfunktionäre in abgehobenen Stellungen. Mit Sorge beobachtet Kathrin Hunziker die Komplexität, etwa bei der Spezialisierung der Berufsfelder. Dies wiederum führe zuweilen zu einer Schere zwischen dem Arbeits- und Lehrstellenmarkt.

Hans-Ulrich Bigler anerkannte das funktionale Zusammenspiel im Dreieck Bund-Kantone-Berufsverbände, kritisierte aber die immer noch anzutreffende Skepsis von Lehrmeistern bei der Berufsmatura. Andererseits hinterfragte er das zuweilen zu hohe Niveau sowie die Überladung des

Stoffes bei der Grundlehre. Hier schoss er eine Breitseite gegen den überbordenden «Lehrplan 21» ab. Der Lehrmeister wolle vor allem, dass seine Lehrlinge lesen, schreiben und rechnen können. Ein Dorn im Auge ist ihm etwa die Kompetenz, «Formen der Beeinflussung von Kaufentscheidungen» zu erkennen. Daran hätten die Konsumentenorganisationen Freude. Wichtig wäre doch, dass dem Schüler das Funktionieren der Wirtschaft gelehrt werde.

Wie geht es weiter?

Eine weitere Frage betraf die Finanzierungsbotschaft für Bildung und Forschung. Josef Widmer wies auf den Bericht hin, der im Sommer 2014 an den Bundesrat gehen werde. Die zusätzlichen Bundesmittel werden vermutlich in dreistelliger Millionenhöhe ausfallen. Dies sei, so Kathrin Hunziker, eine erfreuliche Nachricht: «Wir sind noch nie so nahe an einer guten Lösung gewesen.» Die Kantone allein könnten diese Aufgabe nicht lösen. 2012 habe der Aargau 32 Mio. Fran-



Die Teilnehmer am Podium (v. l.): Grossrat und Geschäftsführer AGV Herbert H. Scholl (Einführung und Moderation), Josef Widmer, stv. Direktor SBFI Direktionsbereichsleiter Berufsbildung und allgemeine Bildung, Hans-Ulrich Bigler, Direktor SGV, und Kathrin Hunziker, Abteilungsleiterin Berufsbildung und Mittelschule BKS Kanton Aargau

Bilder: Trudy Müller



Die Podiumsteilnehmer nach «geschlagener Schlacht», flankiert von AGV-Präsident Kurt Schmid und AGV-Geschäftsführer Herbert H. Scholl

ken für die Berufsbildung ausgegeben. Für den Kurs eines technischen Kaufmanns rechne man bis zu 7000 Franken. Ein Studierender koste aber den Kanton um die 20 000 Franken. Bigler ergänzte: 6,4 Mrd. für Hochschule inklusive Forschung, 200 Mio. für die berufliche Weiterbildung.

Professional bachelor und professional master

Hans-Ulrich Bigler erinnerte daran, dass der SGV vor 20 Jahren die Gleichstellung der akademischen und der höheren Berufsbildung gefordert habe, 2006 die Gleichwertigkeit, und 2014 diskutiere man immer noch darüber. Man habe die Schaffung eines kohärenten Systems «verschlampert». Ein weiteres noch ungelöstes Problem schnitt er mit der Titelfrage an. Der SGV trete für die Titel «professional bachelor» und «professional master» ein. Diese Titel würden sich ja auf das Gewerbe beziehen, heisse bachelor doch Geselle und master Meister. Sofort sei aber der Widerstand der akademischen Kreise erwacht.

Für Josef Widmer ist die Titelfrage aber nicht so einfach. Er warf dem SGV eine Akademisierung vor, ausgerechnet er, der sonst nicht müde werde, davor zu warnen. Er verwies auf den europäischen Qualifikationsrahmen, der die nun einmal nicht abzustreitende Unterscheidung wolle. Bigler replizierte: «Das

ist ein schlechter Scherz.» Richtig sei doch eine Definition der Titelfrage in der Schweiz; da brauche man doch nicht auf das Ausland Rücksicht zu nehmen. Wenn er, Widmer, sich für die gesellschaftliche Wertschätzung der dualen Berufsbildung einsetze, so auch für eine adäquate Titulatur.

Weniger Beiträge wegen Sparprogramm?

Herbert H. Scholl rief in Erinnerung, dass der AGV jahrelang für die verstärkte Erhöhung der Beiträge an die höhere Berufsbildung gekämpft und endlich erreicht habe, dass der Beitrag von 750 auf 2000 Franken erhöht wurde. Und was macht der Regierungsrat? Er klettert im Rahmen des Sparprogramms wieder zurück. Ja, so Kathrin Hunziker, wo eben keine Vorschriften bestünden, dann werde eben dort gespart, und sie betonte, der Aargau wolle den hohen Anteil der Berufsbildung beibehalten und nicht unbedingt höhere Maturitätsquoten. Abschliessend hielt sie fest, dass noch mehr Gewicht auf die Berufsmatura gelegt werden müsse.

Es waren intensive eineinhalb Stunden. Da hatte sich das Auditorium fürwahr einen Apéro riche verdient, der von der Aargauischen Gebäudeversicherung (AGV) gesponsert wurde, und zwar – so Herbert H. Scholl – hoffentlich bis zu ihrer Namensänderung ...



Toni Möckel: «Was passiert mit den Schwachen?»



Ueli Meyer wehrt sich gegen «Falschmeldung».



Kantonalisierung oder nicht?

Auf das Stichwort von Herbert H. Scholl betreffend die 14 Berufsschulen im Aargau war es in der Fragerunde fast zu erwarten, dass nach den beiden Interviews in der AZ Ueli Meyer, Rektor der Berufsschule Aarau, sich zu Wort melden würde. Er verwehrte sich gegen die Behauptung, er habe eine Falschmeldung verbreitet. Er bekräftigte, dass die Kantonalisierung der falsche Weg sei. Grossrätin Renate Gautschi sekundierte ihm. Mit der dezentralen Struktur hätten die Gemeinden gute Erfahrungen gemacht. Kathrin Hunziker stellte aber klar, dass es lediglich um die Verteilung der öffentlichen Gelder durch den Kanton an die Berufsfachschulen gehe. Alfons P. Kaufmann, Präsident des Schweizerischen Maler- und Gipsermeisterverbandes, und Thomas Keller, Präsident des VAEI, verteidigten das bisherige Modell, da die Berufsverbände Rückstellungen für Infrastrukturen zu tätigen hätten.



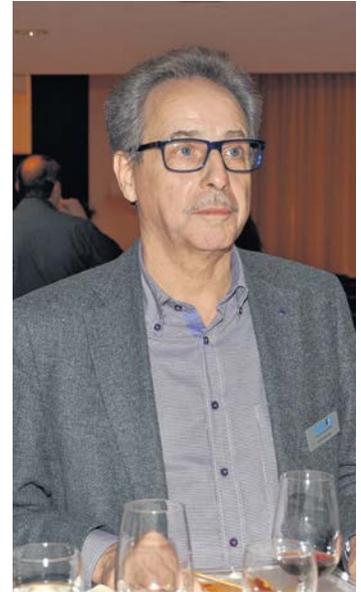
Grossrätin Renate Gautschi



Alfons Kaufmann



Claudia Hoffmann



Erich Renfer



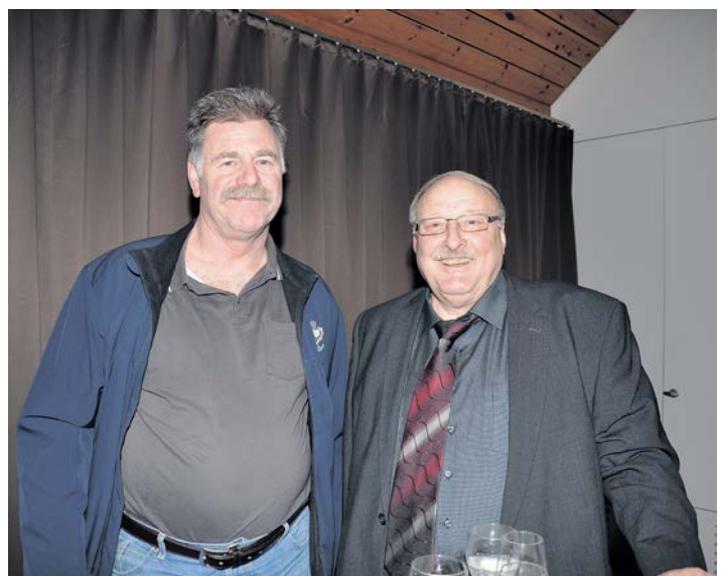
Alfons Kaufmann, Manuel Eichenberger und Josef Widmer



Aurel Hunziker, Erina Guzzi, Renate Gautschi und Josef Bütler



Martin Sollberger, Urs Knoblauch und Vito Lupali



Hans Hochstrasser und Hans Pauli



Patrick Burkhard und Bruno Stocker



Beat Jaisli, Sepp Füglistaller, Barbara Richner, Frank Ammann und Lukas Hürlimann



Richard Schmid, Marco Porta, Marita Ebnetter und Stefan Haas



Peter Fröhlich, Hans Rudolf Woodtli und Markus Kohler





LEISTUNGSANALYSE UND AUFGABENÜBERPRÜFUNG

GEWERBEVERBAND UNTERSTÜTZT LEISTUNGSANALYSE, VERLANGT ABER ÄNDERUNGEN

AGV. Der Vorstand des Aargauischen Gewerbeverbands unterstützt das Einsparungsziel der Leistungsanalyse und Aufgabenüberprüfung von 120 Millionen Franken pro Jahr vollumfänglich. Die strukturell bedingten Defizite in den nächsten Jahren sind zu vermeiden. Steuererhöhungen, sei es durch die Erhöhung des Steuerfusses, sei es durch Änderungen des Steuergesetzes, werden konsequent abgelehnt. Das Wachstum der Steuereinnahmen ist bereits jetzt sehr beachtlich.

Mit den vorgeschlagenen Massnahmen wird der Stellenplan kaum berührt. Insbesondere in den stark gestiegenen Etats des Bildungs- und Innendepartements sind Kürzungen vorzunehmen. Zudem sind die Stäbe aller Departemente zu verkleinern. Sorgen bereitet auch das scheinbar ungebremste Wachstum der Spitzkosten. Dazu erwartet der AGV-Vorstand Begrenzungsmaßnahmen in der Botschaft an den Grossen Rat.

Keine Benachteiligung der Berufsbildung

Die Absicht, die vom Grossen Rat am 3. Juli 2012 erhöhten Beiträge an die erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen von eidgenössischen Berufsprüfungen wieder zu

kürzen, lehnt der AGV-Vorstand ab. Nachdem der Kanton für die Hochschulstudentinnen und -studenten jährlich rund Fr. 20 000.– ausgibt, benachteiligt diese Massnahme die Berufsbildung direkt. Im Volksschulbereich sollen die bewährten Einschulungsklassen beibehalten, hingegen die Integrative Schulung abgeschafft werden. Sie hemmt den Schulbetrieb, verzögert leistungstärkere Schülerinnen und Schüler und bringt für Lehrpersonen, Heilpädagogen und Schulpsychologen einen unverhältnismässig höheren Aufwand mit sich.

Keine Gebührenerhöhungen

Die zahlreichen vom Regierungsrat vorgeschlagenen Gebührenerhöhungen sowie die Halbierung der

Vergütungszinsen für die Vorauszahlung von Steuern und die Erhöhung der Verzugszinssätze für Steuern werden vom AGV-Vorstand abgelehnt. Einsparungsmöglichkeiten sieht der AGV-Vorstand beim Projekt Hightech Aargau, bei der Neuen Regionalpolitik (NRP), beim internationalen Standortmarketing, bei der Verlängerung der Intervalle der externen Schulevaluation, bei der Einführung des Frühfranzösisch in der Primarschule, bei der Einführung des Lehrplans 21, beim Verzicht auf den Tarifverbund Nordwestschweiz und bei der Eliminierung von Überschneidungen in den Bereichen Berufsberatung, Arbeitsvermittlung und Invalidenversicherung zwischen dem Bildungs-, Innen- und Gesundheitsdepartement.

GEWERBEAUSSTELLUNGEN

Freitag, 4. April 2014 bis Sonntag, 6. April 2014

Gewerbeausstellung Beinwil am See GAB14

Donnerstag, 10. April 2014 bis Sonntag, 13. April 2014

W13 – Regionalmesse in Oberkulm

Donnerstag, 10. April 2014 bis Sonntag, 13. April 2014

Gewerbeausstellung mega14, Berikon

Freitag, 25. April 2014 bis Sonntag, 27. April 2014

Gewerbeausstellung 2014, Möriken-Wildegg

Freitag, 23. Mai 2014 bis Sonntag, 25. Mai 2014

Gewerbearena Herznach 2014

Donnerstag, 25. September 2014 bis Sonntag, 28. September 2014

MAG – Markt Aarauer Gewerbetreibender

Freitag, 3. Oktober 2014 bis Sonntag, 5. Oktober 2014

SIGA – Sinsler Gewerbeausstellung 2014

Freitag, 3. Oktober 2014 bis Sonntag, 5. Oktober 2014

ROGA 2014 Rothrist

Freitag, 3. Oktober 2014 bis Sonntag, 5. Oktober 2014

EXPO14 – Gewerbe Region Frick-Laufenburg

Donnerstag, 9. Oktober 2014 bis Sonntag, 12. Oktober 2014

Gewerbeausstellung REGA 2014, Kleindöttingen

Freitag, 10. Oktober 2014 bis Sonntag, 12. Oktober 2014

Eigenschau – die Gewerbeschau im Eigenamt

Freitag, 10. Oktober 2014 bis Sonntag, 12. Oktober 2014

hela-Herbstmesse, Laufenburg

Freitag, 24. Oktober 2014 bis Sonntag, 26. Oktober 2014

Gewerbeausstellung LEGA 14, Lenzburg

Freitag, 14. November 2014 bis Sonntag, 16. November 2014

Gewerbeausstellung «Gwärbi Gränichen»

Freitag, 10. April 2015 bis Sonntag, 12. April 2015

Gewerbeausstellung MUGA 2015 – Murgenthal und Umgebung

Donnerstag, 30. April 2015 bis Sonntag, 3. Mai 2015

comexpo – GWERBI BADEN WETTINGEN, Trafo Baden

Donnerstag, 1. Oktober 2015 bis Sonntag, 4. Oktober 2015

Gewerbeausstellung 2015, Fislisbach

Öffnungszeiten, Kontaktpersonen usw. unter www.agv.ch

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.

Gerne nimmt die Redaktion auch Berichte über Vorbereitung und Durchführung von Gewerbeausstellungen entgegen.

LANDAMMANN ROLAND BROGLI BESUCHT 2014 SECHS AARGAUER STAMMTISCHE

STAMMTISCH-GESPRÄCHE MIT ROLAND BROGLI

Während seines Amtsjahres als Landammann lädt Roland Brogli zusammen mit GastroAargau zum traditionellen Landammann-Stammtisch in sechs verschiedenen Bezirken des Kantons ein. Der erste Stammtisch findet am 12. März 2014 in Lenzburg statt.

JOSEF FÜGLISTALLER

Der Landammann-Stammtisch wurde 2011 in Zusammenarbeit mit GastroAargau, dem Arbeitgeberverband für Restauration und Hotellerie, ins Leben gerufen. Das Miteinander-Reden in ungezwungener Atmosphäre steht im Zentrum dieser Veranstaltungen. Auch Landammann Roland Brogli will an der beliebten Tradition festhalten und wird während seines Amtsjahres rund alle zwei Monate einen Stammtisch in sechs verschiedenen Bezirken des Kantons besuchen. «Ich freue mich auf interessante Begegnungen und Gespräche über politische und andere Themen», so Landammann und Finanzminister Roland Brogli.

Sechs Daten, sechs Gasthäuser in sechs verschiedenen Bezirken

Der erste Landammann-Stammtisch mit Roland Brogli findet am 12. März,

von 19 bis 22 Uhr im Restaurant Ochsen in Lenzburg statt. Zu dieser Veranstaltung ist die Bevölkerung herzlich eingeladen. Die weiteren Stammtisch-Runden finden an folgenden Daten und Orten statt:

- Donnerstag, 3. April, 19–22 Uhr, Restaurant zur Mühle, Rekingen
- Freitag, 9. Mai, 19–22 Uhr, Restaurant Ochsen, Muri
- Mittwoch, 2. Juli, 19–22 Uhr, Restaurant Dietiker, Suhr
- Donnerstag, 11. September, 19–22 Uhr, Gasthaus Rössli, Eiken
- Dienstag, 4. November, 19–22 Uhr, Gasthof Linde, Mühlethal

GastroAargau offeriert den Gästen die Konsumation sowie einen kleinen Imbiss. Die sechs Stammtisch-Gastgeber, GastroAargau und Landammann Roland Brogli freuen sich auf interessante Stammtisch-Runden mit vielen Gästen.



GASTROAARGAU

Bestens beraten auf allen Ebenen.

UTA GRUPPE

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

www.uta.ch

UTA TREUHAND

UTA REVISIONEN

UTA IMMOBILIEN

UTA COMUNOVA

UTA SAMMELSTIFTUNG



EINLADUNG

Landammann-Stammtisch 2014 mit Roland Brogli

Mittwoch, 12. März
19.00 – 22.00 Uhr
RESTAURANT OCHSEN
LENZBURG

Donnerstag, 3. April
19.00 – 22.00 Uhr
RESTAURANT ZUR MÜHLE
REKINGEN

Freitag, 9. Mai
19.00 – 22.00 Uhr
RESTAURANT OCHSEN
MURI

Mittwoch, 2. Juli
19.00 – 22.00 Uhr
RESTAURANT DIETIKER
SUHR

Donnerstag, 11. September
19.00 – 22.00 Uhr
GASTHAUS RÖSSLI
EIKEN

Dienstag, 4. November
19.00 – 22.00 Uhr
GASTHOF LINDE
MÜHLETHAL

Die sechs Stammtischgastgeber und Landammann Roland Brogli freuen sich auf interessante Stammtischrunden mit vielen Gästen.








DEN BERUFSWETTBEWERB FÜR AARGAUER GASTROLERNENDE GIBT ES NUR ALLE ZWEI JAHRE

FÜÜR+FLAMME FÜR DIE GASTROBERUFE

Es wird jeweils ein grosser – aber anstrengender – Tag für die Gastrolernenden. Im Berufsbildungszentrum in Unterentfelden stellen sie sich mit ihren kalten Platten einer gestrengen Fachjury. Abendlicher Höhepunkt ist ein mehrgängiges Bankett für 400 Gäste, die an individuell dekorierten Thementischen geniessen dürfen.

HANS RECHSTEINER, EGGENWIL

Der Trend zu Gastronomieberufen hält unvermindert an. Denn sie öffnen den jungen Leuten die ganze weite Welt. Wie hochstehend die Anforderungen schon in der Ausbildung sind, zeigen jeweils die Qualifikationsverfahren zum Lehrabschluss. Bei GastroAargau und bei der für die Ausbildung zuständigen Hotel&GastroFormation gibt es alle zwei Jahre eine zusätzliche ganz besondere Herausfor-

derung: den Berufswettbewerb für Gastrolernende.

Am Samstag, 18. Januar fand der interessante Anlass zum achten Mal statt. Die 400 Gäste, die nach der Bewertung und Degustation der kalten Platten durch die Fachexperten um Jurypräsident Werner Schumacher am späteren Nachmittag die Kunstwerke der 100 jungen Leute bewundern durften, konnten nur knapp erahnen, wie viel Vorarbeit über Wochen aufgewendet wurde und welche Hektik am Tag des Wettbewerbes geherrscht haben dürfte.

«Kochen ist eine hohe Kunst»

Bruno Lustenberger – Präsident der Hotel&GastroFormation – freute sich «branchenmässig» über den Umstand, dass es im Aargau jedes Jahr 200 neue Lehrverhältnisse im Gastgewerbe gibt. Blühender Nachwuchs. Dabei hätten sich die Berufsbilder Restauration und Koch stark modernisiert. «Junge Köche, zumal in der Schweiz ausgebildet, sind heute in-

ternationale Stars», freut sich der aktive Gastwirt von der «Krone» Aarburg.

Der amtierende Landammann des Standes Aargau, Regierungsrat Roland Brogli, konnte sich kaum halten vor Begeisterung, als er sich an die Lernenden wandte. «Was gäbe es denn Schöneres, als sich als Gast an eine herrliche Tafel zu setzen, sich charmant und gastfreundlich bedienen zu lassen, ein köstliches Festmahl für Auge und Magen zu geniessen?», so lobte er die angehenden Gastronomie-Fachleute. Um dann selbstkritisch fortzufahren: «Nicht immer ist das, was wir Politiker anrichten, so schmackhaft, so freudvoll präsentiert und in Geselligkeit und Gastfreundschaft genossen. Ihnen steht die Welt offen!», rief er den jungen Leuten zu.

Thierry Burkart, der vergleichsweise junge Präsident des Aargauer Grossen Rates, fand den Draht zu den jungen Berufsleuten ebenfalls sehr gut. Grossartig und grandios sei ihre

Leistung. «Sie haben den richtigen Beruf gewählt. Denn mit dem, was Sie machen, machen Sie anderen Freude. Und Sie haben eine Lehre gewählt – bravo.» Er sei neidisch «auf das, was Sie können». «Lassen Sie sich nie entmutigen, bleiben Sie selbstbewusst, auch wenn in der Gastronomie mit den Füssen abgestimmt wird. Sie sind Werbeträger für den Kanton Aargau.» Als Thierry Burkart die politischen Gruppierungen ironisch bildlich auf die Positionen in einer Profiküche verteilte, kugelte sich der Saal vor Lachen. Ja, und der Siegerehrung folgte der fulminante Auftritt der Michelle Rysler, einer beeindruckenden 22-jährigen Frohnatur – gesangliches Kraftwerk, Volksmusik- und Countrylady. Durch den Abend führte als Moderatorin Nicole Reisinger.

Ranglisten und Benotungen unter www.gastroaargau.ch



Die Bestgekörtete: Bigna Maissen (Kochlernende im 3. Lehrjahr), Kantons-
spital Baden



Aargauer Landammann Roland Brogli, Grossratspräsident Thierry Burkart,
GastroAargau-Präsident Josef Fuglistaller

Die «Aargauer Wirtschaft» ist nah am Puls.

Profitieren Sie mit einem Inserat. 044 818 03 07.

ADRIAN HERZOG RETTET KONKURRENZUNTERNEHMEN

DIE ASTAG AARGAU GRATULIERT IHREM «HELDEN DES ALLTAGS»

Im Juli 2012 erfährt Transportunternehmer Adrian Herzog aus Wölflinswil, dass sein Freund und Mitbewerber Marcel Basler (Chef der R. Basler Transport AG, Küttingen) eine Hirnblutung erlitten hat und länger ausfällt. Adrian Herzog überlegt nicht lange und springt ein. Er übernimmt unkompliziert und hilfsbereit die Disposition der LKWs und sogar die interimistische Geschäftsleitung. Bis heute führt er somit zwei Transportfirmen.

ANDREAS WAGNER

Für diese wertvolle Unterstützung hat Maja Basler, Ehefrau des erkrankten Firmeninhabers, Adrian Herzog als «Held oder die Heldin des Alltags 2013» bei Mediengigant SRF angemeldet. Dieses Format rückt stille Schaffer und un-

entgeltliche Nächstenliebe ins Zentrum und in den Fokus der Öffentlichkeit.

Zwei Unternehmen und 30 Lernende

Adrian Herzog führt nicht nur zwei Unternehmen. Als Bildungsobmann der ASTAG Sektion Aargau setzt er sich seit Jahren für den Berufsnachwuchs im Strassentransport ein. Vor allem ihm ist es zu verdanken, dass 2013 zum ersten Mal 30 Lernende im Kanton Aargau eine Ausbildung zum spannenden, selbständigen und abwechslungsreichen Beruf der/des Strassentransportfachfrau/-manns EFZ in Angriff genommen haben. Adrian Herzog wird auch künftig dafür sorgen, dass noch mehr junge Menschen den Einstieg in diesen Beruf finden und somit Freiheit spüren und gleichzeitig Verantwortung übernehmen und dazu stets die beste Aussicht aus dem Cockpit der modernen Trucks geniessen können.



Hauchdünne Entscheidung

An der Publikumswahl vom 1. Februar wurde Adrian Herzog mit 38,7% knapp auf Platz 2 gewählt. Gewonnen hat mit 40,8% Kerstin Birkeland Ackermann aus Dielsdorf, welche professionelle Fotoshootings für Familien mit schwerkranken Kindern organisiert. Die ASTAG Aargau gratuliert ihr zu diesem Erfolg. Dritter wurde Amandus Meichtry aus Gam-

pel, welcher mit seinem Verein «Tandem91» alten und behinderten Mitmenschen Velo-Ausfahrten ermöglicht. Alle drei hätten den Sieg verdient und sind somit «Helden des Alltags». Wie sie, gibt es noch unzählige stille Schaffer, welche unseren Respekt verdienen und deren Leistung zur Nachahmung anregen sollte.

LAUFENDE VERNEHMLASSUNG

Der Aargauische Gewerbeverband wurde eingeladen, sich an folgender Vernehmlassung zu beteiligen:

Hinweis: Möglichkeit der Mitwirkung der Mitglieder

Die Gewerbevereine und Berufsverbände sowie ihre Mitglieder werden gebeten, ihre Stellungnahmen zu der laufenden Vernehmlassung bis zu den angegebenen Fristen dem AGV-Sekretariat zuzustellen, damit sie mitberücksichtigt werden können.

TEILREVISION DES GESUNDHEITSGESETZES (GESG) VOM 20. JANUAR 2009 (NOTFALL / SPITALSELSORGE / AUSBILDUNGSVERPFLICHTUNG / OBDUKTIONSBERICHTE / FORSCHUNG); ANHÖRUNGSVERFAHREN

Departement: Departement Gesundheit und Soziales

Verfahrenseröffnung: 10. 1. 2014

Frist für Gewerbevereine und Berufsverbände: 20. 3. 2014

Behandlung in der Geschäftsleitung: 24. 3. 2014

Einreichungsfrist: 9. 4. 2014

Kurzbeschreibung: Der vorliegende Entwurf einer Teilrevision des Gesundheitsgesetzes sieht Anpassungen in fünf verschiedenen Themenbereichen vor. Es sind dies: Präzisierung der gesetzlichen Grundlagen zur Erhebung einer Ersatzabgabe bei Medizinalpersonen (Ärzte, Apotheker, Zahnärzte), die von der Leistung des Notfalldienstes befreit sind, sowie Klarstellung der Pflicht der Medizinalpersonen zur Teilnahme an den in ihrer Region bestehenden Notfalldienstorganisationen gemäss den Vorgaben des entsprechenden Berufsverbands. Umsetzung der Motion (12.44) betreffend ausreichende rechtliche Grundlage für die Spitalseelsorge. Einführung des sog. Widerspruchsprinzips für die Bekanntgabe von Namen und Adresse an Spitalpfarrdienste und Gemeindepfarrämter der anerkannten Landeskirchen. Präzisierung der gesetzlichen Grundlagen im Bereich der Ausbildungsverpflichtung von Leistungserbringern im Gesundheitswesen (Spitäler, Pflegeeinrichtungen, Spitex) und Schaffung der gesetzlichen Grundlagen zur Erhebung von Ersatzabgaben (Malus) inkl. Einführung einer Spezialfinanzierung zur Bewirtschaftung eines Bonus-Malus-Systems. Schaffung einer gesetzlichen Grundlage, damit die Staatsanwaltschaft den Amtsärztinnen und Amtsärzten die jeweiligen Obduktionsgutachten der von diesen durchgeführten Leichenschauen zum Zweck der Qualitätskontrolle und Qualitätssicherung herausgeben kann. Aufhebung von § 30 GesG als Folge des neuen Bundesgesetzes über die Forschung am Menschen (Humanforschungsgesetz, HFG).



GEWERBE KULM

STARK IN DER REGION KULM VERANKERT

Wenn die KMU das Rückgrat der schweizerischen Wirtschaft sind, so ist das vor allem auch ein Verdienst initiativer Gewerbevereine. Ein gutes Beispiel ist «Gewerbe Kulm». Eine neue zeitgemässe Bezeichnung, die aus dem früheren Handwerker- und Gewerbeverein Kulm und Umgebung (HaGeKu) hervorgegangen ist.

KLAUS TEPPER

Das neue Logo ist einfach und vor allem selbsterklärend, verzichtet also auf umständliche Wortspielereien. «Gewerbe Kulm» ist gleichbedeutend mit aktiven und initiativen Mitgliedern. Vereinspräsident Kurt Hintermann: «Für uns Gewerbetreibende ist es Ehrensache dabei zu sein und sich immer wieder neue Ziele zu setzen.» Wie gut das

in den vergangenen Zeiten gelungen ist, zeigt der Blick in die heutigen Werte von «Gewerbe Kulm».

Über 100 Mitglieder

«Gewerbe Kulm» verfügt bei über 100 Mitgliedsunternehmen in den Gemeinden Unterkulm, Oberkulm und Teufenthal über einen starken Rückhalt in der Region Kulm. In «Gewerbe Kulm» sind über 40 Branchen vertreten, die sich hauptsächlich in die Bereiche Ladengeschäfte, KMU Handwerk und KMU Industrie aufgliedern. Vorstandsmitglied Emil Brändli, selbst mit der Poesia Holding AG Inhaber eines bedeutenden Industriebetriebes in Unterkulm, meint dazu: «Es ist uns gelungen, gemeinsame Stärke zu entwickeln, die unserer Region und damit aargauSüd gute Entwicklungsmöglichkeiten bietet und die den Zusammenhalt unter den Mitgliedern fördert und harmonisiert.» Das ist zweifellos gelungen,

denn «Gewerbe Kulm» ist zu einer Benchmark geworden, die Vertrauen und Zuverlässigkeit ausstrahlt.

Einige regelmässige Aktivitäten

«Gewerbe Kulm» zeigt sich aber auch im Jahresablauf von vorbildlich initiativen Seiten. So werden zum Erfahrungsaustausch jährliche Treffen mit den Gemeinderäten vereinbart, in der wirtschaftliche und politische Interessen diskutiert und oft auch aufeinander abgestimmt werden. «Gewerbe Kulm» geht auf Wunsch aber auch in die Schulklassen und stellt Berufsbilder vor, die von Schulabgängern erlernt werden können. Dabei ist eine mehrtägige «Schnupperlehre» im letzten Schuljahr sogar besonders erwünscht. So können Einblicke in die Geschäfte und Betriebe gewonnen werden, die keinesfalls selbstverständlich sind. «Gewerbe Kulm» führt eine wegwei-

Sie wollen mehr wissen?

«Gewerbe Kulm» erreichen Sie auf der neu gestalteten Website www.gewerbekulm.ch. Aktuelle Meldungen über die «Regionalmesse W13» finden Sie unter dem Link: messekulm.ch.

sende aktuelle Liste mit allen Betrieben, die Lehrstellen oder eine «Schnupperlehre» anbieten. Zusätzlich werden auf Wunsch regelmässig neu zugezogene Bürgerinnen und Bürger in den drei Gemeinden über die Leistungsbereitschaft und die Vorzüge einheimischer Betriebe informiert. Ein nicht zu unterschätzender Vorteil in der gelebten Arbeitswelt.

«Regionalmesse W13» vom 10. bis 13. April 2014 in Oberkulm

Mit der Regionalmesse steht ein besonderes Ereignis bevor, das alle drei Jahre von «Gewerbe Kulm» ausgerichtet wird. Besucherinnen und Besucher finden im Oberkulmer Dorfzentrum über 70 Aussteller in einem 100 Meter langen Zelt unter einem Dach. Dazu gibt es zahlreiche Attraktionen in der unmittelbaren Umgebung der Neudorfturnhalle, die den Besuch der «W13» zu einem echten Erlebnis machen. Es erwartet alle eine überzeugende und sehenswerte Palette toller Produkte und Angebote. Da kann es nur heissen: «Geniessen Sie den unbeschwerteten Rundgang durch diese Leistungsschau des regionalen Gewerbes!» Gastregion ist Blatten-Belalp VS.



Ein 100 Meter langes Zelt für die «Regionalmesse W13» im Oberkulmer Dorfzentrum

GEWERBE  KULM

W13

REGIONALMESSE
10.-13. APRIL 2014
IN OBERKULM

ASK! – BERATUNGSDIENSTE FÜR AUSBILDUNG UND BERUF AARGAU ZIEHEN BILANZ

DAS BEDÜRFNIS NACH BERATUNG STEIGT

Der Geschäftsführer von ask!, Thomas Eichenberger, legt die Zahlen von 2013 vor. Zusammenfassend lässt sich sagen: Die Beratungsdienste erfüllten oder übertrafen die Ziele des Leistungsauftrags sowohl qualitativ als auch quantitativ. Information, Beratung und Umsetzungsunterstützung in Fragen zu Ausbildung, Beruf und Arbeit ist im Kanton Aargau ein wachsendes Bedürfnis.

THOMAS EICHENBERGER

Welche Ausbildungen gibt es überhaupt? Wie kann ich entscheiden? Soll ich meine Lehre hinschmeissen? Habe ich mit 55 noch eine Chance auf eine berufliche Neupositionierung? Wie bereite ich mich bereits während des Studiums auf einen karrierewirksamen Einstieg in die Arbeitswelt vor? Unser Sohn hat eine Essstörung und Probleme in der Berufsfach- oder Mittelschule, was können wir Eltern tun? Als Lehrperson macht mir die zunehmende Gewalt unter den Schülern zu schaffen, wie kann ich dieser Entwicklung entgegenwirken? Ich fühle mich ausgebrannt, wage aber nicht, den Arbeitgeber zu informieren? Mit solchen und vielen anderen Fragestellungen beschäftigen sich die Beraterinnen und Berater von ask!

Kurzberatungen sind gefragt

Unter dem Dach von ask! arbeiten rund 100 bestausgebildete Fachpersonen in den Beratungsteams Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung, Jugendpsychologischer Dienst und Lehrpersonenberatung sowie in den Informationszentren an sechs Standorten im Kanton. In über 22000 Beratungssitzungen wurden fast 12000 Personen beraten. Das heisst, von tausend Aargauern nahmen dieses Jahr 18 die Beratungsdienste von ask! für ein oder mehrere persönliche Gespräche in An-

spruch, 61 von Tausend erhielten zudem individuelle Auskünfte oder eine Kurzberatung in einem der sechs Informationszentren. Kurzberatungen und die fast 1000 von ask! organisierten Veranstaltungen zeigten 2013 einen markanten Zuwachs. Mit knapp 40000 Besuchern ist in den Informationszentren ein leichter Rückgang feststellbar, was vor allem auf die intensivere Nutzung der online verfügbaren Information zurückzuführen ist.

Berufs-, Studien und Laufbahnberatung nicht nur für Jugendliche

Die Leistungen von ask! im Bereich der ersten Berufswahl beinhalten Einzelberatungen und Angebote für Schulklassen, Lehrpersonen und Eltern, die optimal genutzt werden. Mit Angeboten unter dem Label ask!+ werden junge Menschen beim Übergang von der Schule ins Erwerbsleben unterstützt: «Junior Mentoring», «rent-a-stift», «Lehrstelle JETZT», «Erfolgreich unterwegs in die Lehre» und «gemeinsam unterwegs». Der Altersdurchschnitt zeigt, dass vermehrt auch ältere Erwerbstätige Unterstützung in Fragen zu Ausbildung, Beruf und Arbeit suchen. Rund die Hälfte der beratenen Personen in der Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung sind Jugendliche bis 19 Jahre, knapp ein Viertel junge Menschen zwischen 20 und 24 und gut ein Viertel, Tendenz steigend, sind Personen über 25 Jahre.

Jugendpsychologischer Dienst JPD und Lehrpersonenberatung

Zunehmend komplexere Ausgangslagen mit Mehrfachproblematiken und daraus resultierender Gefährdung des Ausbildungserfolgs in Berufslehre oder Mittelschule führten beim Jugendpsychologischen Dienst zu steigender Nachfrage und längeren Beratungssequenzen. Auch die Lehrpersonenberatung verzeichnet einen markanten Anstieg der Einzelberatungen. Vor allem die Thematik 6/3

liess die Nachfrage nach Unterstützung wie erwartet ansteigen. Psychosoziale Belastungssituationen und psychische Erschöpfung waren weitere Hauptthemen.

Gute Wirkung

Generell zeigt sich qualitativ sowohl von den Kunden als auch von den Mitarbeitenden eine Zufriedenheit von rund 95 Prozent. Thomas Eichenberger sieht die Aufgaben der ask! – Beratungsdienste für Ausbildung und Beruf einerseits darin, Menschen primär dabei zu begleiten und zu unterstützen, die aktuellen wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und politischen Herausforderungen gut zu bewältigen, aber als Kompetenzzentrum auch zu Fragen und Entwicklungen in den Bereichen Gesellschaft, Bildung und Arbeitswelt klar Stellung zu beziehen. Er betont: «Unterstützungsleistungen von ask! tragen bei zu erhöhter individueller Zufriedenheit in Ausbildung und Beruf, zu verbesserter sozialer, berufli-

cher und arbeitsmarktlicher Integration, zu erhöhter Beteiligung an Aus- und Weiterbildung sowie zu mehr und höheren Bildungsabschlüssen.»

Informationen zu ask! – Beratungsdienste für Ausbildung und Beruf Aargau

ask! begleitet Menschen von 15 bis 65 Jahren persönlich durch Veränderungsprozesse auf dem Weg zu motivierenden Zukunftsperspektiven und bietet den Kundinnen und Kunden in allen Fragen zu Ausbildung, Beruf und Arbeit eine einzigartige Dienstleistungskette mit Information, Beratung, Behandlung, Umsetzungsunterstützung und Ausbildung/Wissens-transfer aus einer Hand. Anderen Organisationen steht ask! als Expertenteam beratend zur Verfügung. ask! ist ein privatrechtlicher, nicht gewinnorientierter Verein. An sechs Standorten im Aargau beschäftigt ask! über 100 qualifizierte und motivierte Mitarbeitende. www.beratungsdienste-aargau.ch




PRÄVENTION NÜTZT BETRIEBEN

FINANZKOMPETENZ STATT SCHULDEN

Personal- und Führungsverantwortliche merken häufig als Erste, wenn das Budget der Mitarbeitenden aus dem Ruder läuft.

Die Betroffenen suchen nach Geld, eine nachhaltige Lösung würde aber häufig in einer seriösen Budgetplanung und einer Beratung liegen. Welches sind die wichtigsten Rechnungen, wie kann mit Gläubigern verhandelt werden, wie bringt man das Budget wieder ins Lot? Beratung in einer frühen Verschuldungsphase kann langjährige Verschuldung vermeiden.



Barbara Zobrist Weber

Stellenleitung

Schuldenberatung Aargau – Solothurn

Info-Veranstaltung für Arbeitgebende

An dieser Veranstaltung der Schuldenberatung Aargau – Solothurn erfahren Sie, wie Sie als Arbeitgebende Ihre Mitarbeitenden in solchen Situationen unterstützen und mit Beratungsstellen gewinnbringend zusammenarbeiten können und wie Sie präventiv die Mitarbeitenden mit Aus- und Weiterbildung unterstützen können.

Die Veranstaltung «Mitarbeitende mit Geldproblemen – Was tun?» wurde von der Schuldenberatung Aargau – Solothurn 2013 in einer Pilotreihe getestet und dank ausgezeichneten Rückmeldungen der Teilnehmenden nun ins Jahresprogramm aufgenommen.

Gerne suchen wir mit Ihnen auch nach massgeschneiderten Lösungen für Ihren Betrieb. Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme.

Weitere Informationen auf <http://www.schulden-ag-so.ch> > «Prävention» > «Betriebe»

 **Schuldenberatung**
Aargau – Solothurn

Information – Prävention – Beratung

Überschuldung entsteht meist aus einem Zusammenspiel von Fehleinschätzung der finanziellen Möglichkeiten und Risiken, veränderten Lebenssituationen, Kaufkontrollproblemen und gesellschaftlichem Konsumdruck.

Die Schuldenberatung Aargau – Solothurn bietet Ihnen Dienstleistungen und Angebote an, die dazu beitragen Überschuldung zu verstehen, zu stabilisieren, zu beheben oder präventiv zu verhindern.

Mitarbeitende mit Geldproblemen – Was tun?

Wo können Betriebe ansetzen, wenn Mitarbeitende in finanziellen Schwierigkeiten stecken, Lohnvorschusswünsche, Beteiligungen oder Lohnpfändungen haben? Wieso lohnt es sich für den Betrieb, in solchen Situationen aktiv zu werden? Und wie kann die Budgetkompetenz von Mitarbeitenden erhöht werden?

Aarau: 4.3. **Solothurn:** 8.5. **Baden:** 16.9. **Zofingen:** 6.11.
jeweils 17.00 bis 18.30 Uhr, inkl. Apéro
Anmeldung bis 1 Woche vor der Veranstaltung

 **Schuldenberatung**
Aargau – Solothurn

Schuldenberatung Aargau – Solothurn, www.schulden-ag-so.ch
T 062 822 82 11 (8.30–12.30 Uhr), F 062 822 82 20, ag-so@schulden.ch

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 eigene Jahresplanung aufzunehmen und bei der Planung von eigenen Anlässen mitzuberücksichtigen.

JAHRESPLANUNG 2014

April

Donnerstag 24. 4. Frühlings-Delegiertenversammlung
Wirtschaftstag/Unternehmenspreisverleihung

Mai

Mittwoch 14. 5. KMU-Anlass

Sonntag 18. 5. Eidg./kantonale Volksabstimmung

Juni

Dienstag 24. 6. Jahresthema-Event

September

Sonntag 21. 9. Eidg./kantonale Volksabstimmung

Oktober

Donnerstag 16. 10. Herbst-Delegiertenversammlung

November

Sonntag 30. 11. Eidg./kantonale Volksabstimmung

SEXUALISIERTE GEWALT AM ARBEITSPLATZ – EIN UNTERSCHÄTZTES PROBLEM MIT GRAVIERENDEN FOLGEN

Sexualisierte Gewalt in Betrieben und Institutionen ist ein Problem von grosser Tragweite, das von allen Beteiligten meistens totgeschwiegen wird. Die in jüngster Zeit zunehmende Anzahl publik gewordener Fälle zeigt aber eindrücklich, dass sie weit verbreitet ist.

Gemäss den Untersuchungen des Staatssekretariats für Wirtschaft (SECO) 2013 erleben 28% der Frauen und 10% der Männer sexualisierte Gewalt am Arbeitsplatz.

Neben dem persönlichen Leid, welches solche Übergriffe bei den Opfern bewirken, schädigen sie die betroffenen Betriebe und Institutionen massiv. Die Bewältigung eines Missbrauchsfalles bindet viel Kapazität, stört die Betriebsabläufe nachhaltig, verunsichert die Mitarbeitenden und verursacht typischerweise Fallkosten von 50 000.– bis 100 000.– Franken, in Extremfällen sogar bis 500 000.– Franken. Dazu kommt allenfalls der Reputationsschaden, den ein Betrieb erleidet, wenn ein Übergriff publik wird.

Die gesetzlichen Bestimmungen sind klar: Verwaltungsrat und Geschäftsführung sind verantwortlich für den

Schutz der physischen und psychischen Integrität der Arbeitnehmenden. Damit sind sie auch verpflichtet, die notwendigen Schutzmassnahmen zu ergreifen. Unterlassen sie das, sind sie sogar persönlich haftbar. Dieser Umstand ist vielen Führungskräften zu wenig bewusst. Das hat vor allem mit dem fehlenden Wissen über das wirkliche Risiko zu tun.

Schutz vor sexualisierter Gewalt sollte somit nicht länger ein Tabuthema bleiben. Was es braucht, ist ein auf den Betrieb abgestimmtes Präventionssystem mit klaren Strukturen, Verhaltensregeln und entsprechender Schulung der Mitarbeitenden. Die Überwachung der Wirksamkeit dieser Präventionsmassnahmen gehört ebenso in das interne Kontrollsystem (IKS) wie alle anderen Massnahmen zur Gefahrenabwehr.

Die Stiftung Linda hat sich darauf spezialisiert, Betriebe und Institutionen bei der Einführung solcher Präventionssysteme zu beraten und sie bei der Umsetzung zu unterstützen. Als Berater und Beraterinnen kommen erfahrene, in der Thematik geschulte Spezialisten zum Einsatz. Diese sensibilisieren die Führungskräfte für die Missbrauchsproblematik und ihre gesetzlich verankerten Pflichten, erarbeiten eine Risikoanalyse und zeigen auf, wo gehandelt werden muss.

Aufgrund des definierten Bedarfs wird ein Präventionskonzept entwickelt, das alle notwendigen Instrumente zur Prävention und Intervention festlegt.

Die Umsetzung der Massnahmen wird begleitet und die nötigen Schulungen werden durchgeführt. Falls gewünscht, wird das Präventionskonzept regelmässig auf seine Wirksamkeit überprüft und wo nötig, Anpassungen und entsprechende Massnahmen vorgeschlagen.

Für dieses Präventionsangebot sind je nach Grösse des Betriebes und der bereits etablierten Massnahmen im Mittel etwa 15 000 Franken zu budgetieren – viel auf den ersten Blick, aber doch nur ein Bruchteil der im Ernstfall benötigten Summe.

Die Anpassung des Konzepts auf die individuellen Gegebenheiten eines Betriebs soll den grösstmöglichen Schutz bieten im Wissen, dass sexualisierte Gewalt überall vorkommen kann.



Verena von den Brandt
Stiftung Linda

Sexualisierte Gewalt ist ein Sammelbegriff für sexuelle Belästigung, sexuelle Übergriffe und sexuellen Missbrauch. Gemeint ist jeder ungewollte Eingriff mit sexuellem Hintergrund in die physische und psychische Integrität eines Menschen unter Ausnutzung eines Machtgefälles. Dieses kann entstehen durch: physische oder psychische Überlegenheit, Autorität, Expertise oder Abhängigkeit.

KANTON AARGAU
Menschen machen Zukunft

Rosa, 26
Jahre Berufserfahrung

Die Qualifikation zählt, nicht das Alter.
Arbeitnehmer über 50 bringen nicht nur viel Erfahrung mit, sie geben diese auch an die Jungen weiter. Auf diese Weise sichern sie die Zukunft der Aargauer Unternehmen. Was Rosa und viele weitere ausgezeichnete Stellensuchende zu bieten haben, erfahren Sie unter **0800 49 50 51** oder auf **potenzial50plus.ch**

Kooperationspartner: **askt** Beratungsdienste für Ausbildung und Beruf Aargau **Travail.Suisse aargau**

AGB Aargauer Gewerkeverband **AGV** Aargauischer Gewerbeverband **AIHK** Aargauische Industrie- und Handelskammer **ARBEIT GESTALTEN** V A A



BEI SCHNEESTURM SCHLECHTWETTERENTSCHEIDUNG

Alles ist gefroren, es schneit oder regnet in Strömen. An Arbeiten auf der Baustelle ist nicht zu denken. In solchen Fällen kann ein Unternehmen Schlechtwetterentschädigung beantragen.

MARIA-MONIKA ENDER,
AMT FÜR WIRTSCHAFT UND ARBEIT

Die Arbeit ist zwar vorhanden, die Mitarbeitenden können sie aber wegen schlechtem Wetter nicht ausführen. Trotz genügender Schutzvorkehrungen ist das Arbeiten technisch nicht möglich, wirtschaftlich nicht vertretbar oder für die Arbeitnehmenden unzumutbar. In solchen Fällen können Unternehmen Schlechtwetterentschädigung beantragen. Der Arbeitsausfall muss mindestens einen halben oder ganzen Arbeitstag dauern. Innerhalb der zweijährigen Rahmenfrist kann dem Betrieb während längstens sechs Abrechnungsperioden Schlechtwetterentschädigung ausbezahlt werden. Dabei beträgt die Schlechtwetterentschädigung 80 Prozent der anrechenbaren Lohnkosten.

«Am häufigsten Schlechtwetterentschädigung beantragen Betriebe aus dem Hoch- und Tiefbau, aus dem Landschaftsgartenbau und dem Transportgewerbe», erklärt Marianne Stoll, die die Gesuche in der Amtsstelle Arbeitslosenversicherung des Amtes für Wirtschaft und Arbeit prüft. Für das Auszahlen der Beiträge ist die von der Unternehmung gewählte Arbeitslosenkasse verantwortlich.

Generell können Unternehmen aus folgenden Branchen Schlechtwetterentschädigung beantragen:

- Hoch- und Tiefbau, Zimmerei-, Steinhauer- und Steinbruchgewerbe
- Sand- und Kiesgewinnung
- Geleise- und Freileitungsbau
- Landschaftsgartenbau
- Waldwirtschaft, Baumschule und Torfabbau, soweit es sich nicht um



Das Wetter ist so schlecht, dass an Arbeiten auf der Baustelle nicht zu denken ist.

Copyright: © Andreas Stix / pixelio.de

den Nebenzweig eines landwirtschaftlichen Betriebs handelt

- Ausbeutung von Lehmgruben sowie Ziegelei
- Berufsfischerei
- Transportgewerbe, soweit Fahrzeuge ausschliesslich für den Transport von Aushub oder Baumaterial von und zu Baustellen oder für den Abtransport von Sand oder Kies von Abbaustellen verwendet werden
- Sägereien
- Reine Reb-, Pflanzen-, Obst- und Gemüsebaubetriebe, wenn die normalerweise anfallenden Arbeiten wegen aussergewöhnlicher Trockenheit oder Nässe nicht ausgeführt werden können

Eine betriebliche Arbeitszeitkontrolle in Form von Stempelkarten oder Stundenrapporten ist Voraussetzung für die Schlechtwetterentschädigung. «In einem nasskalten Monat wie im

letzten Februar meldeten sich 250 Unternehmen bei uns, die für rund 480 Baustellen Schlechtwetterentschädigung beantragt haben», sagt Marianne Stoll. Wenn ihr Informationen zu einer Voranmeldung fehlen, kontaktiert sie das jeweilige Unternehmen. Sie sagt: «Meist sind die

Verantwortlichen froh um die Rückmeldung und die Zusammenarbeit verläuft gut.»

Mehr Infos auf www.ag.ch; im Suchfeld «Schlechtwetterentschädigung» eingeben.



Marianne Stoll prüft Gesuche für Schlechtwetterentschädigung.

DAS WORT DES PRÄSIDENTEN

NICHT JAMMERN, LÖSUNGEN FINDEN



Gemäss unserer letzten Wirtschaftsumfrage beklagen zwei Drittel der Aargauer KMU den fehlenden Lehrlingsnachwuchs. Noch vor fünf Jahren mussten wir mit vereinten Kräften die Unternehmen auffordern, das

Angebot der Lehrstellen zu erhöhen. Viele Schulabgängerinnen und Schulabgänger fanden keine Lehrstelle. Innert nur fünf Jahren hat sich das Blatt gewendet. Die Erhaltung und Förderung des Berufsnachwuchses ist die Hauptaufgabe für die Berufs- und Branchenverbände wie auch für die Wirtschaftsverbände.

Der AGV will sich ständig verändernde Situationen wahr- und aufnehmen. Zu diesem Zweck machen wir halbjährlich die Wirtschaftsumfrage, die die aktuelle Lehrstellensituation abbildet, und jährlich den Berufsbildungstag, der die Thematik erörtert und Lösungen aufzeichnet, welche angegangen werden. Zunehmend werden Gewerbevereine in den Regi-

onen aktiv. Sie führen beispielsweise die Lehrpersonen der Abschlussklassen mit Unternehmern zusammen. Sie ermöglichen den Abschlussklassen Betriebsbesuche. Sie motivieren die Schulleitungen für den Besuch der Berufsschau. Sie geben den Lernenden an der Gewerbeschau eine zentrale Plattform. Sie ehren erfolgreiche Lernende usw. Von all diesen Projekten höre ich aus den Regionen nur ein positives Feedback. Der Schweizerische Gewerbeverband setzt im Herbst einen besonderen Höhepunkt. Die Schweizer Berufsmeisterschaften (SwissSkills) finden diesen Herbst erstmals zentral in Bern statt. Rund 1000 Wettkämpferinnen und Wettkämpfer aus über hundert Berufen ringen während ei-

ner Woche um einen Spitzenplatz. Dieser Anlass wird zu einem kräftigen Imagegewinn für die duale Berufsbildung.

Parallel ringen wir als Kantonalverband um gute Rahmenbedingungen. Im Lehrplan 21 setzen wir uns dafür ein, dass die klassischen und handwerklichen Fächer nicht unterdrückt werden. Wir wehren uns gegen die geplante Kürzung der Beiträge an die Absolvierenden von eidgenössischen Berufsprüfungen. Der kantonale, verwaltungsorientierte Einfluss auf die bewährten Berufsschulen darf nicht überhandnehmen. Ich bin überzeugt, dass wir mit vereinten Kräften Lösungen finden.

Kurt Schmid

BLITZLICHTER



- Vor einer grossen Aufgabe steht die Projektleiterin der regierungsrätlichen Leistungsanalyse, **Yvonne Kaufmann**. Sie hat die zahlreichen kontroversen Vernehmlassungen auszuwerten und zu eruieren, welche Massnahmenvorschläge im Grossen Rat mehrheitsfähig sein könnten. Dazu gehören nicht nur die 39 konkret gestellten Fragen, sondern insbesondere auch die Beurteilung der schriftlich eingereichten weitem Massnahmen und weitem Bemerkungen. Unter diesen Rubriken hat allein der Aargauische Gewerbeverband 28 zusätzliche Vorschläge unterbreitet! Bei andern Verbänden und Parteien dürfte sich dies etwa gleich verhalten. Auf die konkreten regierungsrätlichen Anträge, die nach Zeitplan Anfang April 2014 erfolgen sollen, darf man gespannt sein.
- Kämpferisch gibt sich der Präsident des Aargauischen Lehrerinnen- und Lehrer-Verbands, **Niklaus Stöckli**. Mit einer Grossdemonstration am 6. Mai 2014 vor dem Grossratsgebäude will er die meisten Sparvorschläge des Regierungsrats im Bildungsbereich bodigen. Gleichzeitig unterbreitet er Ersatzlösungen, deren finanzielle Auswirkungen noch etwas ungewiss sind. In einzelnen Bereichen decken sich die Ansichten des Aargauischen Gewerbeverbands und des Aargauischen Lehrerinnen- und Lehrer-Verbands. Beide sind an einer starken Volksschule interessiert, die optimal auf die anschliessenden Berufslehren vorbereitet. Die beiden Verbandsleitungen haben deshalb bereits weitere Gespräche vereinbart. Es ist zu hoffen, dass die Grossdemonstration kein Geschirr zerschlägt, wie dies leider bei früheren Personaldemonstrationen der Fall gewesen war. Es wäre schade um die erst begonnenen Gespräche!
- Interessante Informationen vermittelte am 4. Aargauischen Bildungstag die Leiterin der Abteilung Berufsbildung und Mittelschule, **Kathrin Hunziker**. So bezahle der Bund rund 25 % und der Kanton und die Gemeinden rund 75 % an die öffentlichen Aufwendungen für die Berufsbildung. Dazu kommen die Beiträge der Lehrbetriebe und Berufsverbände. Eine weitere Kantonalisierung bei den Aargauischen Berufsfachschulen sei nicht vorgesehen, versicherte sie auf eine Frage aus dem Publikum. Hingegen sei geplant, die Verbundaufgabe zwischen Kanton und Gemeinden in der Berufsbildung aufzugeben und die Berufsbildung vollständig in die Kompetenz des Kantons zu überführen. Ihr deziderter Auftritt wurde von ihrem Outfit noch überstrahlt: rotes Kleid, rote Schuhe und rote Tasche! Ihre Farbwahl habe aber nichts mit den Finanzen des Kantons zu tun, zerstreute sie entsprechende Bemerkungen im Anschluss an ihre Ausführungen.

Observator

TOP-ADRESSEN

Bekleidung für Firmen/Vereine

MARKA DIETIKON AG

www.marka.ch, Tel. 044 741 49 56
Alles mit Ihrem Logo veredelt

Beratung / Information

ask! – Beratungsdienste Aargau

Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung
Jugendpsych. Dienst für Berufslernende
Info-Zentren, Online-Information
www.beratungsdienste-aargau.ch

Blachen, Hüllen, Zelt- Zubehörvermietung

Blacho-Tex AG

5607 Hägglingen
Tel. 056 624 15 55, Fax 056 624 15 59
www.blacho-tex.ch, info@blacho-tex.ch

Catering

Metzgerei – Partyservice

V. Lupoli AG
Hch.-Wehrlistrasse 8, 5033 Buchs AG
www.metzgerei-lupoli.ch

Druckerei / grafisches Unternehmen

egloff druck ag

Bifangstrasse 5, 5430 Wettingen
info@egloff-druck.ch
Tel. 056 438 09 90

Oeschger Druck

Ocostrasse 20, 5330 Bad Zurzach
Tel. 056 249 12 22
oeschgerdruck@swissonline.ch
oeschgerdruck.ch

Erwachsenenbildung

Berufs- und Weiterbildungszentrum Brugg

Informatik, Sprachen, Wirtschaft,
Prüfungsvorbereitung, Persönlichkeit
Industriestrasse 19, 5200 Brugg
Tel. 056 460 24 24, kursadmin@bwzbrugg.ch
www.bwzbrugg.ch

Informatik / EDV / Sicherheit

GIS Global IT Service GmbH

Seetalstrasse 2, 5703 Seon
Tel. 062 775 44 11, Fax 062 775 44 12
info@gisgmbh.ch, www.gisgmbh.ch

Ingenieurbüro Haustechnik

Haustechnik – Planungsbüro USIC

Sanitär – Heizung – Lüftung
Beat Friedrich, www.friedri.ch
Mattenweg 9, 8905 Islisberg
Grabenstrasse 5, 8952 Schlieren

Inserate – Werbung – Beratung

Inweb AG

Postfach, 8153 Rümlang
Tel. 044 818 03 07, Fax 044 818 03 08
info@inwebag.ch, www.inwebag.ch

Kaufmännische Unterstützung

Antonio Giampà

Management Support
Administration, Organisation, Projekte
Wiesenweg 15, 5524 Niederwil AG

Räumungen / Entsorgung / Abfall

Obrist Transport + Recycling AG, Neuenhof

Estrich, Keller, Gewerberäume, ganze Häuser
Wir räumen und entsorgen effizient und sauber
www.obrist-transporte.ch, Tel. 056 416 03 00

Reisebüro Weltweit

Ozeania Reisen AG

Träumen – Reisen – Erleben
Badenerstrasse 12
5442 Fislisbach/Baden
Tel. 056 484 20 20, www.ozeania.ch

Schreinerei – Innenausbau

F. & U. Wirz AG – Schreinerei – Küchenbau

Küchen, Bad und Böden
5504 Othmarsingen, Tel. 062 896 20 20

Treuhand

Geissmann Treuhand GmbH

Treuhand, Steuern, Buchhaltungen
Sonnenweg 8, 5607 Hägglingen
Tel. 056 610 18 20, treuhand@geissmann.info
www.geissmann.info

Versicherungen / Berufliche Vorsorge

INSURA Consulting Urech & Partner AG

Versicherungsbroker und Vorsorgeberatung
Kasinostrasse 15, 5001 Aarau
www.insura.ch, Tel. 062 836 88 66

Wasserenthärtung / Schwimmbadbau

CWT Culligan Wassertechnik AG

Ihre Experten für Kalkprobleme im
Haushalt und alles rund ums Schwimmbad
Bruneggerstrasse 45, 5103 Möriken AG
www.watercompany.ch, Tel. 062 893 44 44

Weiterbildung / Kaderausbildung

Handelsschule KV Aarau

Erwachsenenbildung/Führungsakademie
Bahnhofstrasse 46, 5001 Aarau
Tel. 062 837 97 24, Fax 062 837 97 29
b.schwab@hkvaarau.ch, www.hkvaarau.ch

zB. Zentrum Bildung – Wirtschaftsschule KV Baden

Kreuzlibergstrasse 10, 5400 Baden
www.zentrumbildung.ch

Werbung – Drucksachen – Internet

Othmar Gübeli

visuelle Kommunikation
5512 Wohlenschwil
mail@oguebeli.ch
www.oguebeli.ch

TOP-ADRESSEN

Telefon 044 818 03 07, info@inwebag.ch

(Zeile Fr. 35.– / Rubrik gratis!)

12 FRAGEN AN KURT RÜEGGER, TEILINHABER DER RÜEGGER TRANSPORTE AG IN ROTHRIST

SCHON SEIN VATER WAR TRANSPÖRTLER

PAUL EHINGER

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

Quasi schon. Ich bin im Transportgewerbe aufgewachsen, da schon mein Vater Transpörtler war.

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

Jein. Schon immer arbeitete ich lieber mit den Händen und war lieber mit meinem Vater unterwegs. Strafaufgaben: Oh ja, solche gab es auch manchmal, etwa 50 Mal ein Wörtli schreiben.

Welches war bis anhin der Höhepunkt Ihrer beruflichen Karriere?

Das ist nicht so eine leichte Frage (überlegt). Ja doch, ein Höhepunkt war für mich 1992 die Erstellung einer eigenen Liegenschaft mit der Unterstützung durch meinen Götti Ernst Hallwyl.

Worüber freuen Sie sich? Worüber ärgern Sie sich?

Ich freue mich, wenn es in der Bude rund läuft. Ärger bereitet es mir so-

mit, wenn es nicht so rund läuft, vor allem wenn jemand bei einem Termin zu spät kommt.

Welches sind Ihre wichtigsten Grundsätze bei der Führung Ihres Unternehmens?

Ein wichtiger Grundsatz ist, wie eben angetönt, Pünktlichkeit. Auch sollte ein Chef stets eine Vorbildfunktion einnehmen. Und er sollte – bei allen Problemen, die auftauchen können – positiv denken.

Wie verbringen Sie Ihre Freizeit?

Davon habe ich nicht allzu viel. Früher war ich oft mit dem Töff unterwegs. Heute fahre ich gerne mit meinem Cabriolet.

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

Das ist der Rotary Club Zofingen, den ich 2008/09 präsidierte. Ansonsten bin ich in keinem Verein dabei.

Welches ist für Sie der beste Sportclub?

Ich bin nicht der Sporttyp und somit auch in keinem Sportverein aktiv. Nennen würde ich allenfalls noch den FC Aarau. Nein, sonst habe ich keine Vorlieben.

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

Das «Zofinger Tagblatt» und zwar als Frühaufsteher schon um Viertel nach fünf Uhr in der Früh. Dann auch den «Blick» sowie zwangsläufig Fachzeitschriften, darunter auch die «Aargauer Wirtschaft». Alles in allem durchschnittlich etwa eine halbe Stunde pro Tag.

Welches ist Ihr Aargauer Lieblingswein?

Den gibt es nicht. Die Aargauer Weinkultur hat zwar enorme Fortschritte gemacht, aber ich bevorzuge italienischen Rotwein.

Welches ist für Sie der schönste Ort im Kanton Aargau?

Rothrist! Da bin ich aufgewachsen, das ist mein Bürgerort, das ist meine Heimat.

Was unternehmen Sie für das Gedeihen des Aargauer Gewerbes?

Während meinen 20 Jahren im Grossen Rat habe ich mich immer für die gewerblichen Belange eingesetzt. Ich bin Mitglied des Gewerbevereins Rothrist sowie im VRU, dem Verein Rothristischer Unternehmen. Schliesslich arbeitete ich bis vor einem Jahr einige Amtsperioden im Vorstand des ASTAG Sektion Aargau, mit.

Kurt Rügger, geboren am 3. August 1953, verheiratet mit Heidi, ist zusammen mit seinen Brüdern Paul und René Inhaber der Rügger Transport AG, abgekürzt rt AG, in Rothrist. Diese Firma wurde von seinem Vater Paul Rügger 1947 mit dem Erwerb eines Occasions-LKW, Marke Chevrolet, Jahrgang 1934, gegründet. 1982 wurde das KMU in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Zurzeit umfasst es eine Flotte von 31 Fahrzeugen mit 45 Mitarbeitern. Kurt Rügger absolvierte eine Lehre als kaufmännischer Angestellter.

Die rt AG ist nach eigenen Worten ein unternehmergeführtes, mittelständisches Familienunternehmen, spezialisiert auf Transporte und Logistik. Ziel ihrer Bemühungen ist es, flexibel und schnell auf die speziellen Wünsche ihrer Kunden reagieren zu können. Dank der überschaubaren Grösse und der flachen Firmenhierarchie ist es dem KMU jederzeit möglich, optimal auf alle Bedürfnisse einzugehen.



Elektroanlagen
Voice & IT
Automation

Mit neuer Energie.
Brugg · Baden · Frick · Möriken Wildegg · Olten · Lenzburg

JOST
Elektro AG

JOST Elektro AG
Wildschachenstr. 36
5201 Brugg
Tel. 058 123 89 89
Fax 058 123 89 90
Pikett 058 123 88 88
brugg@josteletro.ch
www.josteletro.ch

IST IHR KMU FIT FÜR DIE ZUKUNFT?



Save the Date
10. KMU-Anlass
Mittwoch, 14. Mai 2014
ab 18.00 Uhr
Tägerhard, Wettingen
Weitere Informationen finden Sie
unter www.nab.ch/kmu-anlass.
Wir freuen uns auf Sie!

Wir lösen das. | nab.ch


NEUE AARGAUER BANK

