

Aargauer Wirtschaft



Zeitschrift des Aargauischen Gewerbeverbands Nr. 10 / 15. Oktober 2015

Rückblick ab'15 Eindrückliche Berufswelt

Vom 8. bis 13. September 2015 fand erstmals im Wettinger Tägerhard die Aargauische Berufsschau ab'15 statt. Aussteller, Besucher und OK sind gleichermaßen zufrieden und überwältigt von der Vielfalt der gezeigten Berufe.

➤ Seite 13

Gewerbeverband unterstützt eigene Verbandsmitglieder National- und Ständeratswahlen vom 18. Oktober 2015

Der Vorstand des Aargauischen Gewerbeverbands unterstützt für die eidgenössischen Wahlen vom 18. Oktober 2015 die kandidierenden Verbandsmitglieder aus den Reihen der CVP, FDP, SVP, BDP, glp und EDU. Diese setzen sich öffentlich und vielfach seit Jahren für gute Produktions- und Dienstleistungsbedingungen für die gewerbliche KMU-Wirtschaft ein.

➤ Seite 19



Die Bedeutung von Gewerbeausstellungen für Gewerbevereine

Gewerbeausstellungen sind nicht nur die grössten Veranstaltungen von Gewerbevereinen, sondern auch von grossem gesellschaftlichem Wert, dies bestätigen die aktuelle Umfrage des Aargauischen Gewerbeverbands (AGV) und die kürzlich durchgeführte Erfahrungsaustauschsitzung mit verschiedenen Verantwortlichen.

➤➤ SEITE 4

INSIDE



Erfolgsrezepte einer Gewerbeausstellung
➤ Seite 6



Weiterentwicklung und Innovationen bei Gewerbeausstellungen
➤ Seite 10



Sind Gewerbeausstellungen noch zeitgemäss?
➤ Seite 12

ABACUS Business Software goes mobile

ABACUS
business software

BusPro
Das Business-Programm

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

www.buspro.ch

SuterKeller Druck AG
Medien- und Printunternehmen

Wir übernehmen Verantwortung und drucken klimaneutral

myclimate
neutral Drucksache

© myclimate – The Climate Protection Partnership

Höchstleistungen

rohr ag
Reinigung Hauswartung Unterhalt

Rohr AG Reinigungen, 5212 Hausen AG
Tel. 056 460 60 40, www.rohrag.ch

Ein Kontopaket, das zu meinen Plänen passt? Wir lösen das.



NAB KMU-Profit | nab.ch


NEUE AARGAUER BANK

INHALT

- 8 ab'15 – Entsprungen aus einer Gewerbeausstellung
 - 9 Kommentar
 - 16 Den besten Stand an der ab'15 präsentierte der Baumeisterverband Aargau
- 
- 18 KMU-Wirtschaft pflegen
 - 24 Der Spezialist für Trinkkultur
 - 28 Von den Verbänden
 - 35 Valiant lanciert digitales Finanzportal für KMU
 - 36 Zertifikatslehrgang «CAS Unternehmensführung KMU»
 - 39 Interview

Thema im November:
Digitale Welt

Thema im Dezember:
Geldanlagen

Thema im Januar:
Wirtschaftslage

LIEBE LESERINNEN UND LESER

Es herbstet langsam, aber sicher. Die Natur befindet sich im Übergang, bereitet sich auf den Winter vor. Der Alltag wird sich in den nächsten Monaten eher im Haus abspielen.

Auch Ausstellungen und Messen haben in dieser Jahreszeit wieder Hochkonjunktur. Vielerorts stellen die Veranstalter von Gewerbeausstellungen fest, dass es immer schwieriger wird, die Standplätze an eigene Mitglieder zu vergeben. Oftmals werden Fremdaussteller integriert, um ein genügend breites Angebot präsentieren zu können und eine für das Publikum attraktive Mindestgrösse zu erreichen. Der Kostendruck aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen lastet schwer auf den Unternehmen. Die Teilnahme an einer lokalen Ausstellung bindet Finanzkapital, Humanressourcen und Zeit. Dass ein Geschäftsführer in unsicheren Zeiten seine Aktivitäten noch kritischer hinterfragt, ist nachvollziehbar und natürlich notwendig.

Die Bedeutung einer lokalen Gewerbeausstellung ist jedoch indiskutabel. Für die ansässigen Gewerbetreibenden, für die Bevölkerung, für die Gemeinden selbst. Auch für die Gewerbevereine ist sie wie eine Existenzgrundlage, ein gemeinsamer Nenner. In Zukunft auf derartige Events zu verzichten, ist deshalb meiner Meinung nach keine Option. Vielmehr müssen Konzepte hinterfragt und neue Trends aufgegriffen werden. Wir müssen Wege finden, die Attraktivität sowohl für Aussteller wie auch für das Publikum zu erhalten und auszubauen.

Den Aspekt der Kundennähe sollten wir wertschätzen und fördern. Globalisierung und Digitalisierung haben ihre Spuren hinterlassen, der persönliche Kontakt ist ein Gut, welches wieder mehr in den Fokus der Käuferschaft rückt. Denken wir längerfristig, und stärken wir die Beziehung zu unseren Kunden. Regionale Messen bieten hierfür ideale Gelegenheiten. Im Umkehrschluss profitieren wir von einem breiten Ausstellungsangebot auch als private Besucher.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viele spannende Begegnungen auf den Herbstmessen.



Paul Stalder
Vorstandsmitglied AGV,
Geschäftsführer Stiebel Eltron AG

IMPRESSUM Mitteilungsblatt für die Mitglieder des Aargauischen Gewerbeverbands, 11. Jahrgang

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 Peter Fröhlich, Geschäftsleiter AGV, Andreas Wagner, Geschäftsleiter-Stv. AGV, Kurt Schmid, Präsident AGV, Renate Kaufmann, Mitglied GL AGV, Dr. phil. I Paul Ehinger, Publizist **Beiträge** Marc Andrey, Sara Berner, Franziska Bircher, Reto Blum, Flavio De Nando, Marco Emmenegger, Layla Hasler, Roland Kuster, Tanja Lenzian, Corinne Remund, Erich Renfer, Erich Thalmann **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

printed in
switzerland



DIE BEDEUTUNG VON GEWERBEAUSSTELLUNGEN FÜR GEWERBEVEREINE

Gewerbeausstellungen sind nicht nur die grössten Veranstaltungen von Gewerbevereinen, sondern auch von grossem gesellschaftlichem Wert, dies bestätigen die aktuelle Umfrage des Aargauischen Gewerbeverbands (AGV) und die kürzlich durchgeführte Erfahrungsaustauschsitzung mit verschiedenen Verantwortlichen.

Die Vorstandsmitglieder des AGV werden freundlicherweise sehr häufig zu den Eröffnungen verschiedener Gewerbeausstellungen im ganzen Kanton Aargau eingeladen. Rückblickend kann festgestellt werden, dass diese Anlässe über die letzten Jahre nicht gleichmässig verteilt stattfanden, aber nun wieder erfreulicherweise zugenommen haben.

Die Durchführungsdaten werden jeweils in der «Aargauer Wirtschaft», siehe Seite 35 und auf der entsprechenden Website unter www.agv.ch publiziert.

Der Vorstand des AGV stellte sich auch die Frage, wie die Organisationskomitees (OK) auf den gesellschaftlichen Wandel mit Veränderungen im Konsumverhalten im Allgemeinen und in der heutigen Zeit der Euro-Schwäche im Speziellen reagieren können und wie ggf. der AGV die OK bei ihrer Arbeit unterstützen kann.



Peter Fröhlich
Geschäftsführer AGV

«Was macht heute und morgen eine Gewerbeausstellung (GA) erfolgreich?»

Um die Umfrage auszuwerten wurden die interessierten OK zu einem Erfahrungsaustausch auf Mittwoch, den 23. September 2015, eingeladen. Die Teilnehmenden waren sich einig, dass eine für Aussteller und Besucher/innen genügend attraktive Gewerbeausstellung zu planen und durchzuführen nicht schwieriger geworden ist wegen der Veränderung des Kundenverhaltens, denn **alle OK melden stabile oder sogar zunehmende Besucherfrequenzen.**

Viele OK «kämpfen» stattdessen gegen eine abnehmende Teilnahmebereitschaft seitens eigener Mitglieder als Aussteller und/oder OK-Mitglied. Dies trotz obenerwähnter stabiler bis zunehmender Besucherfrequenzen und steigenden Interesses «auswärtiger» kommerzieller Anbieter. Die Vertreter/innen der Organisationskomitees (OK), welche sich an der ERFA-Sitzung beteiligten, meistern diese neue Herausforderung dank «persönlicher Überzeugungskraft». Obwohl die Zelte und Hallen von Gewerbeausstellungen schnell mit auswärtigen «Lädern» gefüllt werden könnten, sollen doch zuerst die eigenen Gewerbevereinsmitglieder diese einmalige Chance nutzen können. Auch wenn der Aufwand gross ist, eine Teilnahme rechnet sich meist mittel- bis langfristig. Einzelne OK verzichten bewusst auf die Komplettierung ihres Angebotsmix mit auswärtigen Anbietern, um ihren eigenen Betrieben eine exklusive Plattform anbieten zu können.

Bei den Rahmenprogrammen sind die grössten Unterschiede feststellbar, welche sich durch die geografische Lage bzw. Konkurrenzierung durch andere Ausstellungen erklären lassen. Eine Gastregion gehört aber schon beinahe zum Pflichtprogramm. Ein spezielles Gesprächsthema bildete das Sponsoring. Die Gewerbe-



schaun finanzieren sich in der Regel über Standmieten der Aussteller, Unterstützung von Gemeinden und Gewerbevereinen, den Messebetrieb und immer mehr über Sponsoring. Wobei aber finanzielles, materielles (Warenwerte) und immaterielles (geldwertige Dienstleistungen) Sponsoring als gleichwertig bewertet werden.

Fazit

Die Teilnehmenden begrüsst einstimmig die Initiative des AGV. Sie machten beliebt, dass der AGV weitere Umfragen zum Thema Gewerbeausstellungen lanciert und die OK regelmässig zu einer ERFA-Sitzung einlädt. Im Weiteren soll der AGV das Image der Gewerbeausstellungen weiter durch Berichterstattungen fördern und seine Bezirksvertreter/innen die Durchführungstermine durch Koordination optimieren, um gegenseitige Konkurrenzierung zu vermeiden.

Die Nachfrage seitens der Bevölkerung und somit das Potential an Besucherinnen und Besuchern für Gewerbeausstellungen ist immer noch riesig. Dazu beitragen dürfte auch der Wunsch nach lokalen Produkten und Dienstleistungen sowie nach einem aktiven Gemeindeleben. Viele Einwohner/innen zeigen Stolz auf die Leistungen «ihrer» örtlichen Betriebe und alle Aussteller locken dank ihren



persönlichen Beziehungen (Kunden, Lieferanten, Verwandte und Bekannte) unzählige interessierte Besucher/innen bzw. potentielle Kunden an. Aber auch die Aussteller haben erkannt, dass trotz grossem Aufwand kein anderer Anlass bessere Gelegenheiten bietet, um die Vorteile ihrer eigenen Produkte in guter Atmosphäre vorstellen zu können. Aus diesem Grund zeigen immer mehr auswärtige Anbieter ihr Interesse an einem Standplatz, doch Organisatoren wollen wenn immer möglich ihre eigenen Unternehmen in den Mittelpunkt stellen.

Der gesellschaftliche Wert einer Gewerbeausstellung ist auch in der heutigen Zeit ungebrochen gross. Der Erfolg einer GA basiert, wie bei erfolgreichen Gewerbevereinen, auf einem kompetenten, motivierten Führungsteam und einer Strategie.

Sind Gewerbeausstellungen noch zeitgemäss?

Um diese und andere Fragen beantworten zu können, wurden 41 Organisationskomitees (OK) von Gewerbeausstellungen (GA) eingeladen, sich an der Umfrage «Was macht heute und morgen eine Gewerbeausstellung erfolgreich?» zu beteiligen.

Rund die Hälfte bzw. 21 GA-Organisatoren haben an der Umfrage teilgenommen. Diese grosse Beteiligung garantiert nebst einer aktuellen auch eine sehr repräsentative Auswertung.

Teil «Marketing»

Herausforderungen

Zu den grössten Herausforderungen zählen:

- 48 % abnehmendes Interesse eigener Mitglieder als Aussteller
- 33 % abnehmendes Interesse eigener Mitglieder als Helfer (OK-Mitglied)
- 24 % Konkurrenzierung durch andere GA
- 19 % Auslandeinkäufe (Euroschwäche)
- 19 % Internet-/Onlineeinkäufe
- 14 % Shopping-Center
- 10 % andere (professionelle) Verkaufsmessen

Erfolgsfaktoren

Zu den grössten Erfolgsfaktoren zählen:

- 100 % Ambiance
- 95 % kompetentes und motiviertes OK mit führungsstarkem Präsidium
- 95 % Konzept (Idee, Strategie etc.)
- 76 % Angebotsmix inkl. Komplettierung mit Nichtmitgliedern
- 57 % Einbindung der Gemeinde

Kostenpflicht

Mit je einer Ausnahme melden alle (95 %) der OK

- Gratisentrtritt
- Gratisparking

Teil «Organisation»

Dauer der Gewerbeausstellung

- 62 % dauern 3 Tage
- 33 % dauern 4 Tage
- 5 % dauern 5 Tage

Turnus/Rhythmus

- a) 76 % haben einen regelmässigen Turnus
wovon
- 50 % einen 3-jährigen
 - 38 % einen 4-jährigen
 - und je 6 % einen 2- bzw. 5-jährigen
- b) 24 % haben einen unregelmässigen Turnus
- mit Abständen zwischen 2 bis 8 Jahren

Saison

Mit einer Ausnahme finden alle GA (95 %) immer zur gleichen Jahreszeit bzw. während den

- Frühlings- oder Herbst-Schulferien statt (Verfügbarkeit Schulanlagen).

Entwicklung der Ausstellerbeteiligung und Besuchsfrequenzen

- a) Aussteller (Stände)
- OK melden zu
 - 62 % stabile
 - 33 % zunehmende
 - 5 % leicht abnehmende Beteiligungen
- b) Besucher
- OK melden zu
 - 62 % zunehmende
 - 38 % stabile Besuchsfrequenzen

Charakterbeschreibung

Zu 100 % beschreiben alle OK ihre GA als «Leistungsshow der örtlichen/regionalen Unternehmen» und als «wichtigen Bestandteil des Dorflebens»

Zukünftige Gewerbeausstellungen

Zu 100 % planen alle OK bereits wieder ihre nächste GA





ERFOLGSREZEPTE EINER GEWERBEAUSSTELLUNG

Eine Gewerbeausstellung auf die Beine zu stellen zeugt von Stärke, Zuversicht und Solidarität eines Wirtschaftszweiges, dessen Vertreter sich vielfach eher etwas schwertun, die gemeinsamen Interessen unter einen Hut zu bringen.

Gewerbeausstellungen sind auch weiterhin sehr beliebt bei der Bevölkerung, dadurch sind die Herausforderungen und die Qualitätsansprüche an die Organisatoren weiter gestiegen.

Damit nun eine Gewerbeausstellung auch den gewünschten Erfolg hat, muss sie verschiedene Kriterien erfüllen. Ein gutes OK ist sicherlich ein Garant dafür, dass innovative Ideen und eine gute Strategie entstehen können, damit auch alles zu einer festen Grösse heranwachsen kann. Somit ist auch garantiert, dass alles professionell aufgebaut daher kommt, was den ersten Eindruck der Besucher positiv beeinflusst.

Attraktivität steigern

Auf den Punkt gebracht sollte eine Gewerbeausstellung mit einem einheitlichen Gestaltungsbild daher kommen, einheitlicher Teppich, einheitliche Standbeschriftungen, kurz und bündig, sie muss ansprechend auf den Besucher wirken und vor allen Dingen muss sie behindertengerecht zugänglich sein.



Erich Renfer

Vorstandsmitglied AGV,
Präsident Gewerbeverein Lenzburg
und Umgebung

Eine Gewerbeausstellung sollte aber auch ein Spiegelbild der örtlichen und überregionalen Unternehmen den Besucherinnen und Besuchern weitergeben, denn nur ein breit abgestütztes Angebot an Ausstellern garantiert eine dementsprechende Vielfältigkeit. Somit bietet sich die Möglichkeit, neben dem Kennenlernen der Produkte und Dienstleistungen auch die Menschen der verschiedenen Betriebe aus der unmittelbaren Umgebung persönlich kennen zu lernen. Daraus entsteht eine sogenannte Win-win-Situation ebenso für den Aussteller wie für die Besucher.

Tue Gutes und sprich darüber

Aber mit einem guten Produkt allein ist es nicht getan, wir müssen es auch verkaufen.

Ein weiterer und nicht zu unterschätzender Erfolgsfaktor ist sicher auch dann gegeben, wenn die Gemeinde in der Ausstellung vertreten ist und dafür auch aktiv die Werbetrommel rührt. Dass ein Vertreter des Stadt- oder Gemeinderates dann auch bei der Eröffnung eine Rede hält, scheint auf den ersten Blick selbstverständ-

Checkliste

Die 10 Punkte für eine erfolgreiche Gewerbeausstellung:

- Einbindung der eigenen Gemeinde
- Terminkoordination mit anderen Veranstaltungen
- Komplettierung mit auswärtigen Teilnehmenden
- freier Eintritt
- attraktives Veranstaltungs- und Showprogramm
- spezielles Programm für Kinder
- Einladen einer Gastregion
- einheitliches Erscheinungsbild der Stände
- frühzeitiges Informieren durch die örtlichen Presse
- kompetentes und gut motiviertes OK



Einheitliche Standbeschriftung, einheitlicher Teppichbelag, welcher durch die gesamte Ausstellung durchgezogen wird.



lich zu sein, bei näherem Hinschauen fällt aber plötzlich auf, keiner ist da, es wurde vergessen eine Einladung zu machen. Der Erfolg einer Gewerbeausstellung kommt nicht von ungefähr, denn nicht ausser Acht gelassen werden darf auch die Tatsache, dass gerade eine Gewerbeausstellung für

Neuzuzüger interessant sein kann. Damit diese wissen, was für ein leistungsfähiges und innovatives Gewerbe in ihrem Lebensraum tätig ist. Wo sonst kann man auf so kleinem Raum sehen, dass das Gute so nahe liegt?



Vertrauen verbindet. www.hbl.ch

Einladung zum KMU-Apéro

Netzwerk-Kriminalität - Wie schütze ich mein KMU vor den Schattenseiten des Internets?

Dienstag, 10. November 2015, 19.00 Uhr,
Aula der Berufsschule Lenzburg, mit anschliessendem Apéro riche.

Weitere Informationen unter www.hbl.ch/veranstaltungen.

Anmeldung



Teilnahme ist kostenlos. **Anmeldung bis 3.11.2015 per E-Mail an anmeldung@hbl.ch oder noch schneller mittels QR-Code.** Die Teilnehmerzahl ist limitiert. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt und bestätigt.



Hypothekarbank
Lenzburg



PLANUNG UND DURCHFÜHRUNG DER AARGAUISCHEN BERUFSSCHAU AB'15

ab'15 – ENTSPRUNGEN AUS EINER GEWERBEAUSSTELLUNG

Bereits zum 14. Mal fand kürzlich die Aargauische Berufsschau, mit rund 35 000 Besuchern und 70 Ausstellern der grösste Anlass des Aargauischen Gewerbeverbands, statt. Doch die Berufsschau hatte nicht immer diese Dimensionen. Vor 34 Jahren begann sie als kleine Side-Show einer Gewerbeausstellung.

Die allererste Aargauische Berufsschau war noch keine reine Berufsschau, wie wir sie heute kennen. Vielmehr war sie Teil der Aargauischen Berufs- und Gewerbeausstellung 1981. Zweifellos ist die Berufsbildung untrennbar mit dem Gewerbe verbunden, ja sogar aus diesem mit seiner Zunftordnung hervorgegangen. Eine gemeinsame Präsentation machte und macht also durchaus Sinn. Gewerbeausstellungen dienen auch in der heutigen Zeit als ideale Plattform zur Bewerbung der beruflichen Ausbildungsgänge wie auch von Lehrstellen im eigenen Betrieb. Ebenso legt die Aargauische Berufsschau Wert darauf, nebst dem Berufsbildungssystem auch die Branchen in ein gutes Licht zu rücken.

Klare Ziele

Allgemein ist bei der Planung einer Ausstellung darauf zu achten, klare Ziele festzulegen. Die Aargauische Berufsschau verfolgt primär deren drei:

1. fundierte Berufswahl für Jugendliche. Die Aargauische Berufsschau soll für jeden und jede Aargauer Oberstu-



Mit einer klaren Struktur und viel Herzblut hat das OK der ab'15 die Ziele erfolgreich umgesetzt (auf dem Bild: fünf von acht OK-Mitgliedern).

fenschüler/in ein wichtiger Wegweiser auf dem Weg zur ersten Ausbildung sein. Nur wer die unzähligen Ausbildungsmöglichkeiten mit Kopf, Herz und Hand kennt, kann sich auch bewusst und fundiert entscheiden.

2. Sicherung des Berufsnachwuchses für Gewerbe und Wirtschaft. Ebenso soll die Aargauische Berufsschau unseren Mitgliedsverbänden und -firmen als Plattform dienen, die Jugendlichen von den eigenen Berufen zu überzeugen. Nur wem es gelingt, genügend Nachwuchs für die Branche zu rekrutieren, wird künftig auch dem Fachkräftemangel begegnen können.

Diese beiden Ziele führen zu einer Win-win-win-Situation. Nebst zufriedenen Berufsleuten und Unternehmen profitiert von einer erfolgreichen Berufswahl auch die Volkswirtschaft, unter anderem über eine tiefe (Jugend-)Arbeitslosigkeit.

3. Fokus auf die Ausstellungsstände. Der Star ist der Aussteller, die Aargauische Berufsschau ist nur die Bühne. Die Aufgabe des ab-OKs besteht darin, möglichst gute Rahmenbedingungen anzubieten, damit sich die Aussteller berufsnah entfalten können.

Struktur

Die Organisation der Aargauischen Berufsschau ist eine grosse Aufgabe. Von der Miete des Veranstaltungsortes über die Akquisition der Aussteller, die Sicherstellung von Finanzierung, Versicherung, interner und ex-

terner Kommunikation, Sicherheit, Infrastruktur, Verpflegung und Entsorgung bis hin zu Eröffnung und zum Abschluss einer solchen Messe sind unzählige kleine und grosse Aufgaben zu planen, zu erfüllen und vor allem zu bedenken.

Brauchen wir Feuerlöscher, und wer organisiert diese? Woher erhalten wir die Adressen der Anbieter von Brückenangeboten? Wo parkieren Fahrräder? Woher erhalten wir die aktuellen Partnerlogos? Wer lädt den Regierungsrat zur Eröffnung ein? ... Damit diese und weitere Fragen nicht

Herzblut

Dieser Austausch, sei es im OK oder mit anderen der Ausstellung nahestehenden Personen, dient auch einem anderen Zweck, der Inspiration. Gute Ideen werden oft im Kollektiv geboren, dies vor allem, wenn die Beteiligten mit Herzblut bei der Sache sind und sich den definierten Zielen voll und ganz verschrieben haben. Mit Leidenschaft für die Sache lässt sich überdies vieles geradebiegen, was nicht ganz optimal aufgegleist ist. Ausserdem führt eine gute Planung erst mit Herzblut ausgeführt zu einem begeisternden Ergebnis.



Wegmarkierungen, Besucherinformation, Verpflegungsangebot, Abfallentsorgung und die Organisation des Samariterdienstes sind nur einige der Aufgaben einer Ausstellungsorganisation.



Im Zentrum des Besucherinteresses sollen aber die Ausstellungsstände stehen.



Andreas Wagner
Geschäftsleiter-Stv. AGV

URSACHEN DES VERDINGKINDER-PROBLEMS

Am 19. Dezember 2014 wurde die eidgenössische Volksinitiative «Wiedergutmachung für Verdingkinder und Opfer fürsorgerischer Zwangsmassnahmen», die sog. Wiedergutmachungsinitiative, mit knapp 109'000 gültigen Unterschriften eingereicht. Die Bundesverfassung soll wie folgt geändert werden: «Bund und Kantone sorgen für die Wiedergutmachung des Unrechts, das insbesondere Heimkinder, Verdingkinder, administrativ versorgte, zwangssterilisierte oder zwangsadoptierte Personen sowie Fahrende aufgrund fürsorgerischer Zwangsmassnahmen oder Fremdplatzierungen erlitten haben.»

Was beim bis anhin hochemotional geführten Diskurs auffällt, ist die fehlende Ursachenforschung. Wie kam es zum Problem der Verdingkinder? Waren die Akteure, welche solche aufnahmen, alle sadistische Ausbeuter? War es Unrecht, dass viele Kinder an Bauernhöfe, seltener an Gewerbebetriebe, verdingt oder womöglich zwangssterilisiert wurden. Waren Arbeitsscheu, lasterhafter Lebenswandel oder Liederlichkeit wirklich so obsolet?

Eine Folge der Armut

Ein Blick in die Vergangenheit zeigt, dass es dem so nicht war. Gehen wir zurück in die 40er und 50er Jahre des 19. Jahrhunderts. Damals herrschte in der Schweiz eine für die meisten

Zeitgenossen unvorstellbare Armut infolge klimatischer Bedingungen, die Getreideknappheit oder die Kartoffelkrankheit verursachten. Es war vor allem die Unterschicht, welche unter den Missernten litt.

Man lese – gerade auch als Aargauer – die vor zwei Jahren erschienene Biographie des Brittnauer Pfarrers Johann Jakob Baumann (1824–1889; von Max Baumann, Verlag Hier+Jetzt, Baden), dann wird einem bewusst, welche Misere damals herrschte. Gerade die aktuelle Diskussion erscheint angesichts seiner Bemühungen in einem anderen Licht. Die Unterbringung der Pflegekinder war für ihn ein Akt der Nächstenliebe, er wollte sie aus der Verelendung herausführen. Schon 1866 gründete er in Brittnau eine Fortbildungsschule und er gehörte zu den Gründern des Bezirksspitals Zofingen. Geleitet wurden diese Aktionen durch ein stark christlich geprägtes Wertesystem, in welchem Sittlichkeit, Genügsamkeit, Sparsamkeit, Sauberkeit oder Disziplin tragende Säulen waren. Baumann etwa bekämpfte vehement den grassierenden Alkoholismus oder die Zerrüttung moralischer Normen.

Hilfs- und Armenvereine

Eine Massnahme zur Behebung der sozialen Frage war die Gründung von Hilfs- oder Armenvereinen. Durch sie sollten u.a. die armen Familien unterstützt, der Bettel bekämpft,

Pflanzblätze angeboten werden. Ein Hauptaugenmerk richteten sie auf die Unterstützung der Jugendlichen. Ein weiteres Mittel zur Armutsbekämpfung war die Förderung der Auswanderung. Die Migranten erhielten einen Beitrag, mussten dann aber im Ausland für sich selber sorgen. Dies, nebenbei bemerkt, im Gegensatz zur Migration der Gegenwart, wo die Immigranten meistens durch Sozialhilfe oder Integrationsmassnahmen mehr oder weniger Sicherheit erhalten. Schliesslich ging es den Helfenden darum, die Armen zu vollwertigen Bürgern zu erziehen.

Das waren die Ursachen für die Entstehung des Problems der Verdingkinder, und die Versuche, sie zu beheben. Die anfänglich getroffenen Regelungen wurden von privaten Vereinen getragen, zumal die Liberalen sozialpolitischen Eingriffen des Staates gegenüber skeptisch eingestellt waren. Für sie war das Prinzip der individuellen Mündigkeit in Selbstverantwortung wegleitend. Erst nach und nach begann auch der Staat mitzuhelfen, wobei mehr und mehr auch die Freisinnigen sich davon überzeugen liessen. In der Aargauer Verfassung von 1852 wurden dem Kanton die Oberaufsicht über das Armenwesen und die Fürsorge gemeinsam den Heimatgemeinden übertragen. Ihre Aufgaben waren u.a.: Verpflegung hilfloser Erwachsener, zweckmässige Erziehung armer Kinder, Zwangsarbeitsanstalten für arbeitsfähige, aber arbeitsscheue Eltern, Bekämpfung der Ursachen der Verarmung. Es war der Versuch zur Fürsorge als Überbrückungshilfe zur Bewahrung vor dem sozialen Absturz.

Ausbau des Sozialstaates

Damit begann die staatliche Sozialpolitik, mit der dann im Verlauf der Jahrzehnte das gesamte Armutsproblem sukzessiv zum Verschwinden gebracht werden konnte. Aber erst durch die Hochkonjunktur ab den 60er Jahren wurde der Sozialstaat in seiner heutigen Form geschaffen, so dass genügend finan-

zielle Mittel in die Sozialwerke flossen. Eigentlich erst zu diesem Zeitpunkt wurde das Verdingkinderwesen auch als Problem erkannt. Bezeichnenderweise wurde erst 1981 die Praxis der administrativen Zwangsversorgung gestoppt. Nun hatte man Gott sei Dank die materielle Basis zur Behebung des Problems. Parallel zum Ausbau des Sozialstaates und zu einer psychiatrisierten, auf Nullrisiko ausgerichteten Justiz setzte die Entwicklung hin zur offen-permissiven, d.h. frei gewährenden lassenden, weitgehend bindungslosen, hedonistischen und egalitaristischen Gesellschaft ein. Da hatte das Verdingkinder-System endgültig keinen Platz mehr.

Man verstehe uns recht: Wir sind nicht gegen eine Entschädigung der Verdingkinder und anderer Opfer staatlicher Zwangsmassnahmen. Sie sollen für ihr Leid entschädigt werden. Interessant wäre es nachzuweisen, wie viele Kinder betroffen waren. Es gibt ja auch positive Beispiele. Doch plädieren wir für mehr Verständnis für die Ursachen des Problems. Es ist zu hoffen, dass die hier angetönten Perspektiven bei der «unabhängigen wissenschaftlichen Aufarbeitung», wie sie in Alinea 2 des Initiativtextes gefordert wird, auch berücksichtigt werden. Sie müsste zum Ergebnis gelangen, dass bei allen Fehlentwicklungen und Missständen letztlich durchaus philanthropisch-humanitäre Aspekte eine nicht zu unterschätzende Rolle gespielt haben.



Dr. Paul Ehinger
ehemaliger Chefredaktor
des «Zofinger Tagblatts»

Aviando 10 JAHRE
Professionals zu jeder Zeit

Kaderselektion
Management auf Zeit
Unternehmensführung

www.aviando.ch Troubleshooter



WEITERENTWICKLUNG UND INNOVATIONEN BEI GEWERBEAUSSTELLUNGEN

Welches sind Erfolgsfaktoren, um weiterhin erfolgreiche Gewerbeausstellungen durchführen zu können? Das Gewerbe Region Frick-Laufenburg nahm die Herausforderung an, ein neues Konzept zu prüfen und zu realisieren.

Immer wieder geraten die Gewerbeausstellungen, aber auch grosse etablierte Messen, in die negativen Schlagzeilen – rückläufige Teilnehmerzahlen, negative Abschlüsse, keine Durchführung mangels OK etc. Es sind diverse Faktoren, welche optimal zusammengefügt werden müssen, um eine Gewerbeausstellung erfolgreich durchführen zu können.

Faktor OK-Team

Grundlage für eine erfolgreiche Organisation von einer Gewerbeausstellung ist das OK-Team – denn ohne OK keine Gewerbeausstellung. Leider scheitern viele Gewerbevereine schon bei der Zusammenstellung des OK. Nicht jeder ist bereit, sich aktiv über zwei Jahre zu engagieren. Um immer wieder OK- aber auch Vorstandsmitglieder für solche zusätzlichen Engagements zu gewinnen, muss das führende Gremium harmonisch funktionieren. Beim OK der EXPO in Frick hat jedes OK-Mitglied die Pflicht, seinen Rücktritt frühzeitig bekannt zu geben und Vorschläge für seine Nachfolge zu unterbreiten. Bei einer solchen



Franziska Bircher
OK-Präsidentin EXPO14



Das Weltenkonzept begeistert

«Nachfolgeregelung» wirkt der Durchführungsrhythmus von drei Jahren unterstützend mit. Optimal ist es, wenn das abtretende OK-Mitglied und das neue OK-Mitglied zusammen eine Expo mitgestalten.

Faktor Konzept

Um längerfristig eine Gewerbeausstellung erfolgreich durchzuführen, braucht es auch mal Konzeptänderungen. Damit eine Konzeptänderung erfolgreich durchgezogen werden kann, muss diese professionell und frühzeitig aufgegleist werden. Idealerweise gründet man eine Projektgruppe, welche alle Faktoren vom Standort bis zum Durchführungsdatum und eben das Konzept hinterfragt.

Der Zeitfaktor für solche Hinterfragungen und daraus resultierende Änderungen darf nicht unterschätzt werden. Die Idee aus dem OK – ein Weltenkonzept – begeisterte das Projektteam und dieses konnte dann die entsprechenden Grundlagen dazu erarbeiten.

Was bedeutet ein Weltenkonzept? Wir alle kennen die Gänge bei den Ausstellungen, links und rechts davon präsentieren sich die Firmen. Einige Stände sind kreativ, andere bestehen aus Standardboxen, die von den jeweiligen Konzernen zur Verfügung gestellt werden. Die Attraktivität der Gewerbeausstellung resp. der

Firmenpräsentationen zu steigern, dazu trägt das Weltenkonzept bei. Es schliessen sich diverse Firmen, sei es aus ähnlichen Branchen oder ganz unterschiedlichen, zu einer «Welt» zusammen. Diese idealerweise 5–8 Firmen gestalten zusammen einen gemeinsamen Stand in der Grösse von ca. 80–200 m².

Wenn die Aussteller die Aufgabe optimal lösen, gibt es nicht mehr die klassischen roten Gänge, sondern man taucht in eine Welt von verschiedenen ineinanderfliessenden Firmenpräsentationen ein. Es ist für die Besucher ein Highlight und weniger ermüdend, so von Welt zu Welt zu schlendern, wie wir aus den Umfragen entnehmen konnten. Die Themenwelten laden zum Verweilen ein

und steigern so die Qualität der Besucher, was für den Aussteller einen Mehrwert generiert.

Die Zusammenarbeit der verschiedenen Firmen in einer Welt kann zudem das persönliche und berufliche Netzwerk stärken.

Weitere Faktoren für eine erfolgreiche Gewerbeausstellung

Rahmenprogramme:

In Frick haben wir uns für eine reine Gewerbeausstellung entschieden – bei uns steht der Unternehmer resp. die Firmenpräsentation im Mittelpunkt. Wir bieten keine ablenkenden Rahmenprogramme wie Showbühne, Tombola, Lunapark etc. an.

Gastort:

Früher suchten wir die Zusammenarbeit mit Gastorten, meist Tourismusorten der Schweiz, welche sich in das Weltenkonzept prima einfügen konnten. Bei der EXPO14 nahmen wir das Thema des Gesamtvereins und des AGV auf – die Berufslehre. Indem wir die Berufsbildung auch an der EXPO zum Thema machen, wirken wir als Verein authentisch.

Fazit: Auch Gewerbeausstellungen müssen innovativ und aktiv sein, genauso wie die Unternehmen im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld.





BERUFSBILDNER(INNEN)-KURSE 2015

DES AARGAUISCHEN GEWERBEVERBANDS

Die Daten für die Berufsbildner(innen)-Kurse 2015 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 2015

19. 10. 2015 – 27. 10. 2015

Berufsbildnerkurs BBK 4/2015

30. 11. 2015 – 08. 12. 2015

Berufsbildnerkurs BBK 5/2015

**Wo KMU
einfach
ins Geschäft
kommen.**

Wir sind einfach Bank.

VALIANT

WERTE, DIE SIE WEITERBRINGEN





SIND GEWERBEAUSSTELLUNGEN NOCH ZEITGEMÄSS?

Auf der Geschäftsstelle des Aargauischen Gewerbevereines (AGV) sind über 40 Adressen von OKs von lokalen oder regionalen Gewerbeausstellungen bekannt. Weitere Recherchen ergeben, dass im Aargau im Zeitraum von 3–5 Jahren landauf, landab über 30 Gewerbeausstellungen stattfinden. Dabei liegen die Budgets in der Regel zwischen CHF 100 000.– und 500 000.–. Rechnen wir die primären Kosten der Aussteller und die Besucherumsätze dazu, ist unschwer zu erkennen, dass Gewerbeausstellungen einen wesentlichen Wirtschaftsfaktor darstellen.

Sind sie im Digitalzeitalter mit 24-h-Internetshopping noch attraktiv? Gemessen an den vielerorts rückläufigen Besucherzahlen ist die Frage nach dem «Warum noch Gewerbeausstellungen?» berechtigt. Grosse Messen, wie etwa die Olma in St. Gallen, klagen seit den Besucherrekorden der 80er Jahre mit über 450 000 Besuchern zunehmend über rückläufige Zahlen (2010: 370 000 Eintritte). Die Züspa besuchten 2014 noch rund 97 000 Besucher. Lokale Ausstellungen, wie beispielsweise die comexpo (Baden-Wettingen), bringen es auf 30 000–40 000 Messebesucher.



Roland Kuster

Vorstandsmitglied AGV,
Präsident Verein comexpo
(regionale Gewerbeausstellung
Baden-Wettingen)

Was macht erfolgreiche Gewerbeausstellungen erfolgreich?

Erfolgreiche Ausstellungen kommen in der Regel dann zu Stande, wenn Ausstellende und Ausstellungsmacher gemeinsam Ideen entwickeln, Themenwelten entwerfen und eine gemeinsame Vision entwickeln. Dies getreu nach dem Motto der comexpo «heute sehen, was morgen bewegt!». Gerade in der heutigen Zeit mit währungsbedingten Tiefpreisangeboten im Ausland sind Innovation und bedingungslose Fokussierung auf das heimische Qualitätsschaffen mehr denn je gefragt. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor sind lokale Produkte und Services. Identifikation schafft Vertrauen! Präsenz und aktives Kommunizieren zwischen Anbietendem und Nachfragendem sind unabdingbare Voraussetzungen für einen erfolgreichen Markt. Die Gewerbeausstellung schafft den äusseren Rahmen und damit den «Marktplatz». Bietet dieser zudem ein attraktives Ganzes und etwas für alle Marktteilnehmer, ist die notwendige Begegnungszone geschaffen!

Ausstellungen dürfen keinem Selbstzweck folgen, sondern müssen für Besucher und Aussteller gleichermaßen attraktiv sein. Allseits bekannt ist die Tatsache, dass nicht die Menge des Besucherstroms und die Anzahl der Aussteller entscheidend sind, sondern das Ambiente und die Gemütlichkeit. Dafür braucht es den bedingungslosen Einsatz von Ausstellern und Ausstellungsmachern.

Richtig angegangen, mit einer abgestimmten Ausrichtung, der richtigen Fokussierung auf aktuelle Themen und der Liebe zum gepflegten Detail, sind Gewerbeausstellungen durchaus keine Auslaufmodelle.

Welchen Nutzen bringen Gewerbeausstellungen?

Gut gestaltete Gewerbeausstellungen bringen in relativ kurzer Zeit eine starke Besucherfrequenz. Besucherinnen und Besucher stammen in der Regel aus der Marktreion, dies er-



gibt die Möglichkeit, gleichzeitig bestehende Kunden effizient zu pflegen und neue Kundenkontakte auf ungezwungene Weise zu knüpfen. Neuheiten können präsentiert werden. Imagepflege treiben und Solidarität mit dem lokalen Gewerbe bezeugen

sind nicht zu unterschätzende Hygienefaktoren in der Beziehungspflege unter Gewerbetreibenden. Nicht zuletzt bietet sich die einfache Möglichkeit, Mitbewerber zu beobachten.

Wie schaffe ich Nutzen als Aussteller

Leitsatz 1: Schaffe Qualität für attraktive und lustvolle Begegnungen!

Wer kennt sie nicht, die weissen Dreiseitenwand-Stände mit dem barriereartigen Tresen an der Frontseite! Der Besucherstrom wird unauffällig an den Marktständen vorbeigeführt, ohne Halt, beinahe ähnlich einer eintönigen Zugfahrt. Es besteht kaum die Möglichkeit, sich in ein Gespräch zu vertiefen, passiert dies dennoch aus Zufall, sind sofort Gänge und Zirkulationswege verstopft.

Interessant, dass sich zunehmend die Erkenntnis durchsetzt, Erlebniswelten und/oder Themenwelten zu schaffen. Fließende Übergänge zwischen Ausstellern, welche sich vorteilhaft gar in einem gemeinsamen Ausstellungsthema ergänzen, verbunden mit grosszügigen Zirkulationswegen, sorgen für ein behagliches Messegefühl und laden zum Verweilen ein. Ziel erreicht!

Leitsatz 2: Betrachte deine Firmenpräsentation aus der Sicht des Besuchers!

Der potentielle Besucher muss bereits zu Hause «abgeholt und eingestimmt» werden. Er muss zum Marktplatz kommen wollen und würde bei Fernbleiben eine einmalige Chance verpassen. Gewerbeausstellungen tragen zum regionalen «Wir-Gefühl» bei: Wir sind stolz auf unser Gewerbe, unseren Ladenmix und unser Dienstleistungsangebot! Unsere Unternehmen schaffen Arbeitsplätze und generieren Steuersubstrat.

Präsentieren Sie Neuigkeiten und Innovationen, führen Sie den Besucher spielerisch an Ihr Produkt heran. Zeigen Sie Ihre Kompetenz, Freude und den Stolz aufs eigene Werk!

Schaffen Sie Begegnungszonen für alle Besuchergruppen! Besucher kommen in aller Regel mehrere Male an die Ausstellung. Dies erfordert einen gleichbleibenden Qualitätsstandard über die gesamte Ausstellungsdauer!

RÜCKBLICK ab'15

EINDRÜCKLICHE BERUFSWELT

Vom 8. bis 13. September 2015 fand erstmals im Wettinger Tägerhard die Aargauische Berufsschau ab'15 statt. Aussteller, Besucher und OK sind gleichermaßen zufrieden und überwältigt von der Vielfalt der gezeigten Berufe.

Der Ortswechsel nach Wettlingen stellte das OK vor zusätzliche Herausforderungen, bot aber auch neue Chancen. So konnte die Berufswelt an der ab'15 noch kompakter und dennoch grosszügig präsentiert werden. So konnten die Ausstellungshallen durch Aussenstände und Aufenthaltsbereiche nahtlos aneinandergereiht werden. Dies wurde von den rund 35 000 Besuchern sehr geschätzt.

Austausch pflegen

Viele Jugendliche besuchten die Berufsschau am Wochenende mit den Eltern ein zweites Mal, nachdem sie unter der Woche bereits mit der Schulklasse da waren. Sie nutzten die Plattform, um sich bei nur wenig älteren Lernenden aus erster Hand über den Alltag ihrer Wunschberufe zu informieren, während sich die Eltern bei den erwachsenen Standbetreuern nach Weiterbildungsmöglichkeiten erkundigten.

Auch viele Lehrpersonen nutzen die Gelegenheit, um sich von gestandenen Berufsleuten praxisnah über die Anforderungen der Berufswelt informiert zu lassen, konnten aber auch gleichzeitig die Herausforderungen beim Berufswahlunterricht deponieren. Dieser Austausch fand nicht nur an den Ständen, sondern auch im

Teachers Corner statt und soll auf regionaler Ebene möglichst weitergeführt werden.

Engagierte Aussteller

Die Aussteller zeigten sich von ihrer besten und kreativsten Seite. An jedem Stand konnte man sich betätigen, etwas herstellen, eine Aufgabe oder ein Quiz lösen und vieles praktisch ausprobieren. Auch waren die Stände sehr ansprechend und übersichtlich gestaltet. Informationen zu Einstiegsanforderungen wie auch Weiterbildungsmöglichkeiten – denn Berufswahl schafft Perspektiven – waren ebenso vorhanden wie graphische Elemente, um Aufmerksamkeit zu erregen oder Emotionen anzusprechen. Kopf, Herz und Hand wurden gleichermaßen angesprochen. Die monatelange Planungsarbeit hat sich gelohnt.

Fazit

Ein grosses Kompliment an die Aussteller, welche die Berufsschau erst zu dem gemacht haben, was sie war, eine eindrückliche Leistungsschau unseres Berufsbildungssystems und hoffentlich ein unvergessliches Highlight für jeden einzelnen Besucher.



Andreas Wagner
Geschäftsführer ab'15





Bei der **ASTAG Aargau** durften selbst Oberstufenschüler/-innen ans LKW-Steuer. In der benachbarten Kiesgrube konnten sie mit den tonnen-schweren Fahrzeugen eine Runde drehen und so einen realitätsnahen Einblick in den Beruf Strassentransportfachmann/-frau EFZ erhalten.

Der **AGVS Autogewerbeverband Sektion Aargau** baute mit den Lernenden Automobilmechatronikern/-innen EFZ, -Fachleuten EFZ und -Assistenten/-innen EBA an seinem Stand während der ab'15 ein Auto zusammen. Am letzten Ausstellungstag fuhr der AGVS damit über das Messegelände.





An der während der ab'15 durchgeführten Sektionsmeisterschaft des **VSSM Aargau** konnten die Besucher die jungen Schreiner EFZ beim Ausüben ihres Handwerks unter Wettkampfbedingungen erleben.

Die Sektionsmeisterschaft ist der erste Schritt zur Schweizer- oder gar zur Weltmeisterschaft (World Skills).



aargauische
berufsschau

Die nächste Aargauische Berufsschau findet aller Voraussicht nach vom

**Dienstag, 5. September bis
Sonntag, 10. September 2017**

wiederum im Tägi Wettingen statt.

Reservieren Sie sich dieses Datum bereits heute. Die Ausstelleraus-schreibung folgt im Sommer 2016.



DEN BESTEN STAND AN DER ab'15 PRÄSENTIERTE DER BAUMEISTERVERBAND AARGAU

An einem gemütlichen Anlass am Abend des dritten Tages der Aargauischen Berufsschau kamen die Aussteller zu Speis und Trank zusammen. Im Mittelpunkt stand die Prämierung der besten Aussteller. Der Stand des Baumeisterverbandes Aargau holte sich dabei den ersten Preis.

PAUL EHINGER

Um die 70 Frauen und Männer kamen zum «Rangverlesen», das von AGV-Geschäftsleiter Peter Fröhlich geleitet wurde. In seiner Begrüssung freute er sich über die zahlreichen Komplimente und anerkannte lobend den riesigen Aufwand, den die Aussteller für die Gestaltung ihrer Stände aufbrachten, und dankte ihnen für ihre Arbeit. AGV-Präsident Kurt Schmid zeigte sich stolz über die aargauischen Berufs- und Branchenverbände. Er sprach dem OK-Präsidenten Peter Fröhlich seinen Dank aus und dieser



Bilder: Paul Ehinger

Die drei Dirndl vom AGV: Nicole Schöpf, Silvia Läuchli und Renate Kaufmann, und zwischendurch Kurt Schmid und Peter Fröhlich.

gab den Dank weiter an das OK, indem er alle namentlich aufführte und diese stehend die verdiente Anerkennung erhielten: Marc Aurel Hunziker (Vertretung Bund und Kanton), Roland Kuster (Gemeinderat Wettlingen), Andreas Wagner (Geschäftsführung) und Martin Ziltener (didaktische Beratung).

Dazu gehörten auch Renate Kauf-

mann (Verpflegung), Silvia Läuchli (Administration, Ausstellerwettbewerb) und Nicole Schöpf (Grafik und Design), welche drei mit der Dirndl-Tracht den Abend verschönerten. Dieser stand unter dem Motto Österreich. Peter Fröhlich bemerkte augenzwinkernd, dass er allerdings auf die Lederhose verzichtet habe. Das Team des Österreichers Franz Meier servier-

te nicht nur ein hervorragendes Menu, sondern dazu auch ausgezeichnete Weine, die dieses Land, wie der Aargau, auch produziert.

Schwierige Suche nach dem Sieger

Peter Fröhlich kommentierte die Rangierungen mit der Bemerkung, dass es vor vielen Jahren noch Stände mit einem alten Mann hinter einem alten Tisch gegeben habe. Die entsprechenden Branchen konnten aber überzeugt werden, dass das Lehrstellenmarketing für alle wichtig sei. Dies habe dazu geführt, dass die Berufsschau nicht nur höchst informativ ausgefallen sei, sondern Dank den Anstrengungen der Aussteller auch höchst attraktiv.

Die Aufgabe der Jury unter der Leitung von Silvia Läuchli sei dadurch höchst schwierig geworden. Deshalb seien die ersten zehn sehr nahe beieinander, meistens sogar nur durch einen Viertelpunkt voneinander getrennt. Die Gewinner würden deshalb, so Peter Fröhlich, auch alle anderen Aussteller repräsentieren.



Die Sieger vom Rang ① bis zum Rang ⑩: Urs Keusch und Ronni Brunner, Oliver Frey, Urs Kohler, Andrea Traber, Rahel Brönnimann, Cyrill Lampart, René Fasler, Erich Reimann, Barbara Richner und Markus Schnyder



Der Aargauer Baumeisterverband (Pascal Johner, Ronni Brunner und Urs Keusch) hatte grosse Freude am ersten Platz, im Hintergrund sein prämierter Stand.

Mit musikalischem Tusch

Dann der Höhepunkt, bei dem das Conférencier-Talent des AGV-Geschäftsleiters voll zum Tragen kam. Die Rangierten wurden mit einem Tusch der Kapelle «Wirbelwind» geehrt. Die Präsentation der Baumeis-

ter zeichnete sich durch eine klare Führung, ja Entführung, in die Bauwelt aus, die als «Erlebniswelt pur» die Baustelle zeigte. Ihre Informationen und Filme verdienten das Prädikat «Top-Qualität» und so erhielten sie den Check in der Höhe von 1000 Franken. Den zweiten Rang belegte der Aargauische Försterverband. Seinen Auftritt beurteilte die Jury als «top», als «deutlich und verständlich». Es gelang ihm den Wald ins Tägi zu holen. Er erhielt 700 Franken. Hotel&Gastro formation Aargau konnte sich über den dritten Platz und 500 Franken freuen. Dieser Berufsverband zeigte alle Berufe und die Arbeitsplätze separat und bestach dennoch durch Einheitlichkeit. Die weiteren Rangierungen erhielten je 200 Franken (vgl. Kasten). Mit einer Einlage der «Wirbelwinde», dem Kafi und dem Dessert schloss der gelungene Anlass.

Die Sieger des Ausstellerwettbewerbs:

- ① baumeisterverband aargau
- ② Aargauischer Försterverband
- ③ Hotel & Gastro formation Aargau
- ④ OdA GS Aargau
- ⑤ Berufsbildung Post
- ⑥ JardinSuisse Aargau
- ⑦ Suissetec Aargau
- ⑧ FocusMEM.ch Aargau
- ⑨ Aargauer Bäcker- und Confiseurmeisterverband
- ⑩ Aargauer Metzgermeister- und Fleischfachverband



Die drei Siegerstände erwarten den Besucheransturm



Die Arbeit ist getan: Es herrschte am Ausstellerabend eine gute, ja zuweilen geradezu ausgelassene Stimmung.



WAHLEN 2015

KMU-WIRTSCHAFT PFLEGEN

Die Aargauer SVP-Nationalrätin Sylvia Flückiger will sich in einer dritten Amtsperiode neben einer vernünftigen Verkehrspolitik für weniger «Staat» und mehr Wirtschaft einsetzen und damit KMU und Gewerbe stärken.

CORINNE REMUND

Die Schöffler Unternehmerin Sylvia Flückiger hat sich in den letzten zwei Amtsperioden als Aargauer Nationalrätin immer wieder für die Anliegen des Gewerbes und der KMU eingesetzt. Dies hat sie sich auch für vier weitere Jahre im Parlament auf die Fahne geschrieben: «Ich setze mich dafür ein, dass unsere Schweiz für uns und unsere Nachkommen auch in Zukunft noch ein Zuhause ist. Dazu gehört die Stärkung des Mittelstandes, der KMU und des Gewerbes, damit Arbeitsplätze erhalten bleiben.» Anlässlich eines Besuches der Firma Bachmann Transport AG aus dem aargauischen Kölliken demonstriert die engagierte SVP-Frau aus der Nachbargemeinde Schöffland, wo Handlungsbedarf an der Basis ist. Ein grosses Thema für den Familienbetrieb sind staatliche Auflagen und Reglementierung sowie neue Abgaben und Steuern. «Nebst dem Tagesgeschäft ist die administrative Belastung gross. Wir verbringen weit über 200 Stunden damit», erklärt Philipp Bachmann, Inhaber der Bachmann Transport AG. Es gäbe immer mehr Auflagen. Er hoffe, dass das Parlament respektive der Bundesrat endlich ein offenes Ohr dafür habe und auf eine nicht notwendige Bürokratie verzichte. «Es liegen viele parlamentarische Vorstösse der bürgerlichen Parteien dazu vor. Leider geht es kaum vorwärts», bemerkt Flückiger. Das sgv-Vorstandsmitglied will in Bundesbern vehement gegen das Bürokratiemonster sowie neue Abgaben vorgehen. «Die KMU können keine neuen Steuern und Abgaben mehr tragen. Sie müssen diese finanziellen Belastungen weitergeben, die



Unterwegs für die KMU-Wirtschaft: Unternehmer Philipp Bachmann schätzt den Einsatz der Aargauer SVP-Nationalrätin Sylvia Flückiger für das Gewerbe in Bundesbern sehr.

Folgen davon sind negative Auswirkungen für den gesamten Wirtschaftsstandort Schweiz», bringt es Flückiger auf den Punkt.

International unter starkem Konkurrenzdruck

Im Zusammenhang mit dem Frankreichschock sei bei etlichen KMU nun das Mass voll. Dies bestätigt auch Bachmann, der zu 30 Prozent im internationalen Transportgeschäft tätig ist. «Gerade in diesem Geschäftsbereich stehen wir unter enormem Konkurrenzdruck ausländischer Mitbewerber. Wir mussten die Transportpreise deshalb neu verhandeln und anpassen. Dies hatte zum Teil einen Rückgang des Auftragsvolumens in diesem Bereich zur Folge», betont der Fuhrhalter. «Das Gewerbe erwartet hier zu Recht, dass der Bund reagiert und die Betriebe durch die öffentliche Hand entlastet werden. Ansonsten verlieren wir zu viele Aufträge ins Ausland», so Flückiger. Für heisse Köpfe sorgt in der Transportbranche auch der zunehmend stockende Verkehr. Gerade im Hinblick auf die Milchkuh-Initiative meint Bachmann: «Wir bezahlen jährlich rund 1,7 Millionen Franken LSVA-Abgabe, dies nebst vielen weiteren steuerlichen Belastungen. Es darf und kann nicht sein, dass diese Einnahmen zweckentfremdet und anderweitig eingesetzt werden.» Und Flückiger doppelt nach: «Wollen wir

berücksichtigt werden», so der Patron und Flückiger ergänzt: «Ein Kostenfaktor, welcher für den Wirtschaftsstandort Schweiz negative Folgen hat.» Beide sind sich einig, dass der Bau einer 2. Gotthard-Röhre unabdingbar ist, «wenn wir auch in Zukunft eine nachhaltig sichere Verbindung in den Süden wollen».

Energie in gutem Preis-Leistungs-Verhältnis

Ein wichtiges Schlagwort der KMU-Wirtschaft ist auch die Energie. Gemäss Bachmann würde sein Unternehmen neue Treibstoffabgaben mit den jetzigen Margen kaum verkraften. «Wir würden die Aufschläge an die Kunden weitergeben. Daraus ergibt sich ein allgemeiner Rückgang des Transportvolumens mit negativen Auswirkungen für das heimische Transport- und Logistikgewerbe», so Bachmann. «Viele KMU würde es so ergehen. Sie müssten sich allenfalls sogar überlegen, ihren Standort ins Ausland zu verlegen», gibt Flückiger zu bedenken.

auch in Zukunft eine funktionierende Wirtschaft, so müssen diese Einnahmen zu 100 Prozent für den Unterhalt und den Ausbau des Strassenetzes eingesetzt werden.» Der Verkehr hätte in den letzten Jahren überproportional zugelegt und ein Mass angenommen, welches die Fahrzeiten fast nicht mehr berechenbar mache. «Stauzeiten müssen bei der Tourenplanung einkalkuliert und

Im Gewerbe stark verwurzelt

Sylvia Flückiger ist Mitinhaberin der Flückiger Holz AG in Schöffland. Sie führt den Betrieb zusammen mit ihrem Mann. Als Vizepräsidentin des Aargauischen Gewerbeverbandes, sgv-Vorstandsmitglied und Vorstandsmitglied SWISS LABEL ist sie fest im Gewerbe verwurzelt. Die Mutter von zwei erwachsenen Söhnen hat als ehemalige Aargauer Grossrätin und seit 2007 Nationalrätin bereits viel Erfahrung im Schweizer Polithaushalt gesammelt. Als Präsidentin von Lignum ist sie auch der Holzbranche sehr verbunden.

www.politikerin.ch

Partner für Schüttgutlogistik

Seit über 40 Jahren ist die Bachmann Kölliken AG national und international auf den Transport von hochwertigem Schüttgut spezialisiert. Zu 80 Prozent werden Lebensmittelrohstoffe für die Getränke- und Nahrungsmittelindustrie und zu 20 Prozent andere Produkte transportiert. Philipp Bachmann führt das KMU in der 3. Generation. Sein Fahrzeugpark umfasst 34 Zugfahrzeuge und 50 Auflieger. Das Unternehmen beschäftigt 50 Mitarbeiter und bildet drei Lernende aus. An verkehrstechnisch bester Lage wurde gerade eben der Neubau im Kölliker Hardfeld eröffnet. Dabei wurden rund 15 Millionen Franken in die moderne, effiziente Infrastruktur investiert.

www.bachmann-transporte.ch

Gewerbeverband unterstützt eigene Verbandsmitglieder

NATIONAL- UND STÄNDERATS- WAHLEN VOM 18. OKTOBER 2015

Der Vorstand des Aargauischen Gewerbeverbands unterstützt für die eidgenössischen Wahlen vom 18. Oktober 2015 die kandidierenden Verbandsmitglieder aus den Reihen der CVP, FDP, SVP, BDP, glp und EDU. Diese setzen sich öffentlich und vielfach seit Jahren für gute Produktions- und Dienstleistungsbedingungen für die gewerbliche KMU-Wirtschaft ein.

Der AGV-Vorstand ist überzeugt, dass in den kommenden schwierigen Jahren vor allem eine starke mittelständische Wirtschaft den Wohlstand und die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz sichern kann. Dafür hat das eidgenössische Parlament die Voraussetzungen zu schaffen. Einengende Vorschriften bestehen genug – jetzt sind bessere Entwicklungsmöglichkeiten für die KMU-Wirtschaft zu realisieren. Deshalb empfiehlt der AGV-Vorstand Kandidatinnen und Kandidaten zur Wahl, die einem Gewerbeverein oder einem Berufsverband angehören, die dem Aargauischen Gewerbeverband angeschlossen sind.

Namentlich werden folgende Kandidierende unterstützt:

Letzter Aufruf:
Unternehmer an die Urne!

Ständerat



Hansjörg Knecht
Müllerei-Unternehmer
Nationalrat
Leibstadt
www.hansjoerg-knecht.ch



Philipp Müller
Generalbauunternehmer
Präsident FDP.Die Liberalen Schweiz
Reinach
www.mueller-philipp.ch



Nationalrat



Marianne Binder-Keller
Kommunikationsberaterin
Grossrätin
Mitglied Präsidium CVP Schweiz
Baden
www.mariannebinder.ch



René Bossard
Geschäftsführer
Schafisheim



Thomas Burgherr
eidg. dipl. Zimmermeister;
Geschäftsführer und Unternehmer
Präsident SVP Aargau, Grossrat
Wiliberg
www.thomasburgherr.ch



Ulrich Bürgi
Dr. med. Facharzt
Grossrat, Mitglied GL Aarg. Ärzteverband
Aarau



Thierry Burkart
lic. iur., LL.M., Rechtsanwalt/Partner
Grossrat (Grossratspräsident 2014),
Präsident TCS Aargau, Vorstand AGV
Baden
www.thierry-burkart.ch



Benjamin Eisenring
Wirtschaftsstudent
Fischbach-Gössikon



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



Sabina Freiermuth-Salz
Dir.-Sek. NSH
Grossrätin, Fraktionsvizepräsidentin
Zofingen
www.sabina-freiermuth.ch



Pascal Furer
Essigmacher und Parteisekretär
Grossrat, Präsident Kommission für Aufgaben-
planung und Finanzen (KAPF) und Finanz-
kontrolldelegation, Gemeinderat, Staufen
www.pascal-furer.ch



FDP
Die Liberalen

Renate Gautschy

Kauffrau, Gemeindeammann, Grossrätin,
Präsidentin Gemeindeammännervereinigung,
Mitglied Vorstand Schweiz. Gemeindeverband,
Präsidentin Grossratskommission Umwelt, Bau,
Verkehr und Energie, Gontenschwil



SCHWEIZER
QUALITÄT
SVP
Die Partei des Mittelstandes

Ulrich Giezendanner

Unternehmer
Rothrist
bisher
www.gjezi-rothrist.ch



SCHWEIZER
QUALITÄT
SVP
Die Partei des Mittelstandes

Andreas Glarner

Unternehmer
Grossrat, Fraktionspräsident, Gemeindeammann
Oberwil-Lieli
www.andreas-glarner.ch



EDU+UDF
Eidgenössisch-Demokratische Union
Union Démocratique Fédérale
Unione Democratica Federale

Roland Haldimann

Geschäftsführer
Präsident EDU Aargau
Oberentfelden



SCHWEIZER
QUALITÄT
SVP
Die Partei des Mittelstandes

Stefanie Heimgartner

Kauffrau, eidg. dipl. Betriebsleiterin
Strassentransport
Grossrätin, Vizepräsidentin Einwohnerrat Baden
Präsidentin SVP Frauen AG, Baden
www.stefanie-heimgartner.ch



SCHWEIZER
QUALITÄT
SVP
Die Partei des Mittelstandes

Clemens Hochreuter

Ökonom/Firmenkundenberater
Grossrat und Vizepräsident SVP Aargau
Aarau
www.clemenshochreuter.ch



CVP

Reto Huber

dipl. Chem., Unternehmer
Baden



FDP
Die Liberalen

Matthias Samuel Jauslin

eidg. dipl. El'installateur, Unternehmer,
Geschäftsführer eigener Firma
Präsident FDP Aargau, Grossrat
Wohlen
www.jauslin-nach-bern.ch



SCHWEIZER
QUALITÄT
SVP
Die Partei des Mittelstandes

Martin Keller

Geschäftsführer
Grossrat
Nussbaumen bei Baden
www.keller-martin.ch



Nationalrat



Hansjörg Knecht
Müllerei-Unternehmer
Leibstadt
bisher
www.hansjoerg-knecht.ch



René Leuenberger
Landschaftsarchitekt HTL/HSR
Geschäftsführer
Vorstand FDP Ortspartei
Mitglied Baukommission
Laufenburg



Andreas Meier
Weinbauing. HTL
Klingnau
www.andreas-meier-in-den-nationalrat.ch



Adrian Meier
Versicherungs- und Vorsorgeberater
Grossrat, Präsident HAGO Handwerker- und
Gewerbeverein Oberwytental
Reinach
www.adrian-meier.ch



Michael Merkli
eidg. dipl. Finanzplanungs-Experte
Treuhandler mit Fachausweis, Geschäftsführer
Einwohnerrat
Wettingen
www.MichaelMerkli.ch



Philipp Müller
Generalbauunternehmer
Präsident FDP.Die Liberalen Schweiz
Reinach
bisher
www.mueller-philipp.ch



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



Dominik Riner
Dipl. Techniker HF, Niederlassungsleiter
Präsident SVP Bezirk Brugg
Schinznach
www.dominik-riner.ch



Maja Riniker-Baumann
Betriebsökonomin FH
Grossrätin
Suhr
www.maja-riniker.ch



Annelise Schnyder
Selbständigerwerbende
Gränichen



Adrian Schoop
Dr. iur., Geschäftsführer
Gemeinderat
Turgi
www.adrianschoop.ch



Marcel Signer
Kaufmann
Würenlingen



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



Bernhard Stöckli
dipl. Ing. Landschaftsarchitekt FH BSLA
Geschäftsführer
Vizepräsident glp Bezirk Laufenburg
Frick



Gérald Strub
Unternehmer
Gemeindeammann
Boniswil am Hallwilersee
www.geraldstrub.ch



Sabine Sutter-Suter
MSc Business Administration HSLU/FHZ
Unternehmerin
Präsidentin CVP Frauen Aargau, Wohnerrätin
Lenzburg
www.sabine-sutter.ch



Gian von Planta
Tech. Leiter Energie- und Wasserversorgung
dipl. Ing. ETH
Baden
www.gianvonplanta.ch



Lukas Wopmann
Dipl. Hotelier/Restaurateur HF
Betriebsökonom FH
Alt Grossrat, Gemeinderat
Würenlos
www.bdp.info/lukas-wopmann



EINIGE FRAGEN AN ADRIAN SCHÜRMMANN, MITINHABER UND LEITER MARKETING & INFORMATIK
DER SCHÜWO TRINK-KULTUR WOHLN

DER SPEZIALIST FÜR TRINK-KULTUR

Am KMU-Wettbewerb 2015 des AGV und der AKB gewann in der Kategorie Dienstleistungs- und Handelsunternehmen bis 250 Mitarbeiter das Wohler Getränkeunternehmen SCHÜWO Trink-Kultur den ersten Preis. Adrian Schürmann, einer der drei Inhaber des grössten unabhängigen Getränkehändlers der Deutschschweiz mit dem grössten Gesamtortiment der Schweiz, stellt sich den Fragen der AGWI.

PAUL EHINGER

Aargauer Wirtschaft: Haben Sie damit gerechnet oder kam diese hohe Auszeichnung für Sie am 30. April in Wettingen überraschend?

Adrian Schürmann: Da wir eine Rundumerneuerung unserer Unternehmung während den letzten Jahren vorangetrieben und abgeschlossen haben, waren wir der Überzeugung, dass jetzt der richtige Zeitpunkt für eine Teilnahme an diesem Wettbewerb gekommen ist. Natürlich haben wir uns Chancen ausgerechnet, aber der erste Platz war dann doch eine grosse Überraschung.

Auf welche Faktoren führen Sie denn Ihre hervorragende Rangierung zurück?

Sortiment, Dienstleistung, Bekanntheitsgrad und inhabergeführtes Familienunternehmen in der dritten Generation haben sicherlich geholfen.

Was hat Sie dabei am meisten gefreut?

Sehr oft wurden wir in den Wochen nach der Preisverleihung von Kunden und Lieferanten auf diesen Gewinn angesprochen und nicht wenige meinten, dass der Gewinn verdient sei.

Hervorgehoben wurde in Wettingen, dass es sich bei Ihrer Firma um ein bald 70-jähriges



Die Geschäftsleitung der SCHÜWO Trink-Kultur: Christoph, Urs und Adrian Schürmann als stolze Gewinner des Aargauer Unternehmenspreises 2015

Familienunternehmen handelt. Würden Sie uns bitte einige Eckdaten dieser Geschichte geben?

1946 gründete unser Grossvater Peter Schürmann sen. in Wohlen eine Mosterei. Das Sortiment wurde laufend erweitert und den veränderten Kundenwünschen angepasst. 1952 wurde der erste Erweiterungsbau für

« Der grösste Wein- und Getränkefachmarkt der Deutschschweiz »

eine automatische Abfüllanlage in Angriff genommen. In den siebziger Jahren standen erstmals Weine im Angebot. 1987 wurde der Neubau im Rigacker in Wohlen bezogen. Unser Vater Peter Schürmann hat diesen mit grosser unternehmerischer Weitsicht und viel Mut in Angriff genommen. Das war der wichtigste Meilenstein in unserer Firmengeschichte. Im September 2011 fand der Spatenstich für eine zusätzliche Lagerhalle statt. In Rekordzeit von neun Monaten wurde der Anbau re-

alisiert. Die Lagerkapazität wurde um 4500 Quadratmeter erhöht und Ende Mai 2012 wurde das neue Lager mit dem Weinkeller in Betrieb genommen. Im November 2014 wurde der grösste Wein- & Getränkefachmarkt der Deutschschweiz in Betrieb genommen. Der Laden wurde komplett erneuert und die Fläche fast verdoppelt.

Eine Erfolgsgeschichte, und Ihre Firma hat ja auch schon expandiert?

Bereits 1982 liess sich unser Unternehmen mit seiner ersten Filiale in Hünenberg See nieder. 1995 wurde die Filiale im Migros Center Arena in Wohlen eröffnet. Im 2008 haben wir die Filiale Berikon eröffnet. Im Onlinebereich haben wir früh angefangen. Die erste Website hatten wir bereits 1999, den ersten Onlineshop seit 2001 und der zweite Onlineshop kam 2013 dazu.

Aufgefallen ist in Wettingen, dass Sie und Ihre zwei Brüder gemeinsam die Auszeichnung entgegengenommen haben. Wann übernahmen sie die Führung und wie sind die Aufgaben verteilt? Gibt es da nicht Konflikte?

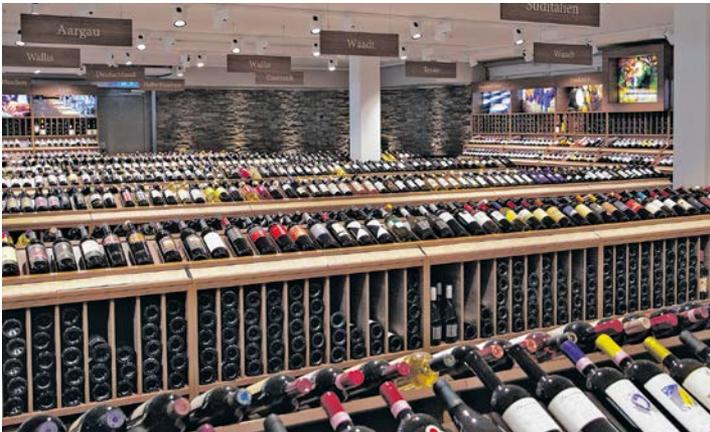
Bereits seit 1997 arbeiten wir in der heute noch aktuellen Zusammensetzung der Geschäftsleitung. Im 2007 haben unsere Eltern das Geschäft offiziell an uns übergeben. Das Unternehmen ist gross genug, so dass jeder seinen eigenen Bereich führen kann. Urs führt als Geschäftsleiter die Bereiche Personal, Finanzen sowie strategischer Einkauf. Christoph ist verantwortlich für die Logistik und ich leite das Marketing sowie die Informatik.

Der Name Ihres KMU zeigt an, mit was Sie geschäftlich. Geben Sie uns einige Daten.

Unsere Firma führt das grösste Gesamtsortiment der Schweiz mit rund 2300 Weinen, 1300 Spirituosen, 500 Bieren und unzähligen Softdrinks und beliefert damit vor allem die Gastronomie, Privatkunden und Events.

Da braucht es vermutlich eine ziemlich aufwendige Logistik.

Ja, wir beliefern mit 25 Fahrzeugen einen Rayon von ca. 6500 km². Damit werden fast drei Millionen Einwohner erreicht! Für Grosskunden fahren wir auch relativ grosse Distanzen bis St. Gallen und Freiburg.



Die Weinabteilung des neuen Wein- & Getränkefachmarktes am Schützenmattweg 32 in Wohlen



Der Hauptsitz des Wohler Getränkeunternehmens SCHÜWO Trink-Kultur mit Solaranlage auf dem Dach

In Wettingen wurde auch betont, dass Sie Grossanlässe mit Ihren Produkten beliefern.

SCHÜWO Trink-Kultur ist auch bekannt für seinen leistungsfähigen Eventservice, der grosse Feste wie das Argovia Fäscht oder die Street Parade seit Jahren exklusiv beliefert.

Da müssen Sie ja viele Leute angestellt haben. Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie? Welches ist die wichtigste Abteilung mit wie vielen Personen?

Wir beschäftigen heute über 85 Mitarbeitende inklusive sechs Lernenden. Die Logistik mit rund 40 Personen bildet die grösste Abteilung.

Ihre Unternehmensphilosophie ist eigentlich in Ihrem Firmen-Namen «Trink-Kultur» enthalten. Stimmt meine Annahme und was verstehen Sie darunter?

Früher firmierten wir unter SCHÜWO Getränke. Wenn man Getränke hört,

denkt man primär an Softdrinks. Da wir die Weine jedoch seit bald 30 Jahren im Fokus haben, hat dies nicht mehr gepasst. Trink-Kultur ist da offener mit leichtem Hang zu Weinen und Spirituosen. Wir fördern den genuss- und massvollen Umgang mit flüssigen Preziosen aus aller Welt.

« Gefördert wird der genuss- und massvolle Umgang mit flüssigen Preziosen. »

Dazu passt auch Ihre «Wein-schule»?

Tatsächlich kann man in unserer 2012 gegründeten Weinschule erfahren, was Trink-Kultur heisst. Dabei handelt es sich um eigentliche Seminare für Weinliebhaber. Die Teil-

nehmer lernen Wissenswertes rund um Wein, Winzer, Rebsorten und Weingüter, auch über Geschichte, Kultur und Wissenschaft des Weins und den Charakter von Terroir und Rebe.

Wie muss man sich ein solches Seminar vorstellen? Wo finden sie statt?

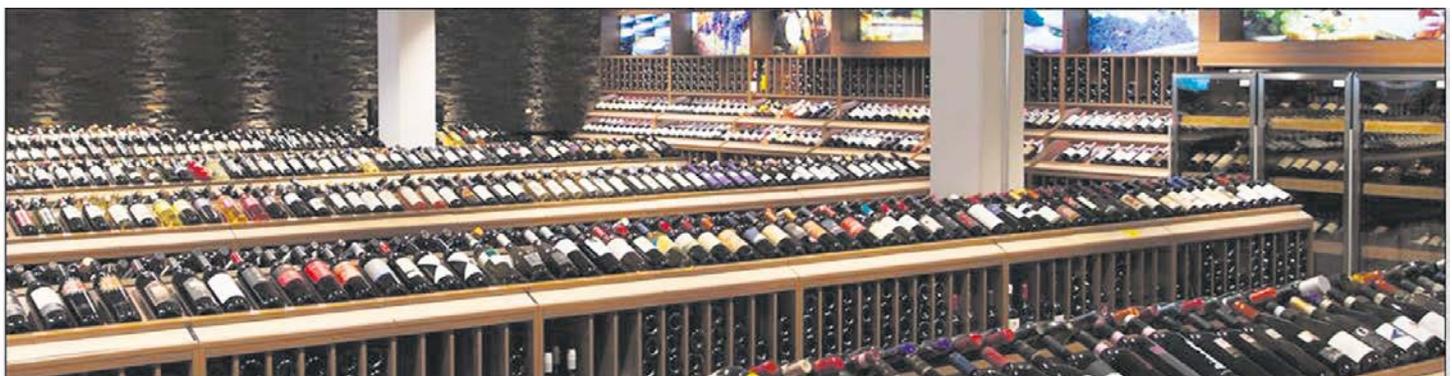
Wichtig ist für uns, dass bei diesen Seminaren die Gemütlichkeit nicht zu kurz kommt und stets genug Raum bleibt, um individuelle Fragen zu beantworten. Deshalb wird die Weinschule in kleinen Gruppen mit 12 bis 18 Personen abgehalten. Im Verlauf eines Abends werden acht Weine degustiert, dazu reichen wir Häppchen, die an den Geschmack der Weine angepasst sind. Für uns gehört beim Wein viel mehr als nur das Rot oder Weiss im Glas: Mit uns erlebt man Weine völlig neu und taucht in die faszinierende Welt des Weins ein. Die Kurse finden in unseren top-modernen Schulungsräumen am Hauptsitz in Wohlen statt.

Wie sieht die Zukunft Ihres Unternehmens aus?

SCHÜWO Trink-Kultur ist gut aufgestellt. Durch die Sortiments- und Kundenvielfalt werden negative Einflussfaktoren gut abgefangen. Es ist jedoch eine tägliche Herausforderung gegen die teilweise übermächtige Konkurrenz zu bestehen. Das ist uns bisher sehr gut gelungen. Wir bleiben dran.

Zum Schluss noch eine persönliche Frage: Welches ist Ihr Lieblingsgetränk?

Eine schwierige Frage, wenn man 5300 Produkte im Sortiment hat, das zudem mit über 600 Neuheiten jährlich aufgefrischt wird! Zu einem feinen Essen gefällt mir aktuell der hervorragende MB Martin Berdugo aus dem Ribera del Duero, im Fussballstadion dann lieber ein Bier und bei den eigenen sportlichen Aktivitäten darf es gerne ein isotonisches Getränk sein.



SCHÜWO Wein- & Getränkefachmarkt
2000 Weine, 1000 Spirituosen, 600 Softdrinks,
500 Biere und viele schöne Geschenke!
Täglich freie Degustation von 16 Weinen.



SCHÜWO
Trink-Kultur

SCHÜWO Trink-Kultur
Schützenmattweg 32
5610 Wohlen AG
www.schuewo.ch



KLARE REGELN FÜR SOZIALHILFEBEZÜGER

AGV UNTERSTÜTZT DIE VORGESCHLAGENE ÄNDERUNG DES SOZIALHILFE- UND PRÄVENTIONSGESETZES

AGV. Wenn Sozialhilfebezüger wiederholt gegen Auflagen und Weisungen der Behörden verstossen, müssen ihnen die Sozialhilfeleistungen gekürzt oder weggenommen werden.

Der Aargauische Gewerbeverband (AGV) unterstützt daher die Stossrichtung der Gesetzesrevision. Allerdings ist der AGV der Auffassung, dass bei Missachtung von Auflagen und Weisungen eine verpflichtende

Kürzung der Leistungen vorgesehen werden sollte. Eine «Kann»-Formulierung fördert bloss die Bürokratie, da der Vollzugsaufwand ansteigt. Die Politik sollte den Vollzugsbehörden eindeutige Rahmenbedingungen

und klare gesetzliche Grundlagen vorgeben.

GESUNDHEITSPOLITISCHE GESAMTPLANUNG VERMAG WEDER ZEITLICH NOCH INHALTLICH ZU ÜBERZEUGEN

AGV FORDERT EINEN VERZICHT AUF EINE NEUE GESAMTPLANUNG

AGV. Die vorgelegte Gesundheitspolitische Gesamtplanung (GGpl) vermag nicht zu überzeugen. Das zugrunde gelegte Datenmaterial ist äusserst dürftig und nicht Aargau-spezifisch, weshalb daraus keine seriösen Schlussfolgerungen gezogen werden können. Zum jetzigen Zeitpunkt macht eine neue Gesamtplanung keinen Sinn.

Zuerst müssen die Erfahrungen mit der neuen Spitalfinanzierung über eine längere Zeitdauer als drei Jahre gemacht werden. Die Umstellung auf die neue Spitalfinanzierung bedarf noch einiger Anpassungen, welche die Spitäler und weitere Beteiligte derzeit am vornehmen sind.

Der gesamten Vorlage liegt der Geist der staatlichen Intervention zugrun-

de. Ohne Not soll auch in Bereichen, in denen der Markt funktioniert, staatlich gesteuert werden (z. B. ambulante Versorgung). Der AGV lehnt die noch stärkere staatliche Steuerung im Gesundheitswesen ab. Gefragt wäre das Gegenteil: mehr Markt.

Da die GGpl weder aufgrund ihrer Entscheidungsgrundlage, des Zeit-

punkts noch inhaltlich überzeugt, ist der AGV der Auffassung, dass die GGpl umfassend überarbeitet und erst in ein paar Jahren wieder vorgelegt werden sollte.

Felder
EVENTS mit FELDER

Tribünen, Bühnen, Zelthallen, Mobiliar
Felder AG Hauptstrasse 10 6286 Altwis Tel. 041 917 14 06 Fax. 041 917 34 06 info@felder-ag.ch

Gewerbeausstellungen
Temporäre Lager- und Arbeitshallen.

VORLAGE GENÜGT NICHT ALS ENTSCHEIDUNGSGRUNDLAGE

AGV FORDERT NEUE VORLAGE ZUM STANDORT- UND RAUMKONZEPT SEKUNDARSTUFE II

AGV. Der Aargauische Gewerbeverband (AGV) ist der Auffassung, dass die Zielsetzungen des Standort- und Raumkonzepts Sekundarstufe II grundsätzlich richtig sind. Angesichts finanzieller Überlegungen sowie der Entwicklung von verschiedenen Berufsbildern dürfte das vollumfängliche Festhalten am Status Quo nicht zielführend sein.

Für den AGV gilt seit jeher der Grundsatz: «Qualität vor Regionali-

tät». Daher fehlt die wichtigste Zielsetzung in der Vorlage: Erhalt bzw. Verbesserung der Ausbildungsqualität. Jede Reorganisation der Standorte der Sekundarstufe II muss unter dieser Prämisse beurteilt werden. Diese Betrachtung fehlt in der Anhörung weitestgehend und ist auch nicht Gegenstand bei der Nutzwertanalyse. Zudem ist unklar, wie die ausgewiesenen Einsparungen berechnet werden. Solange die finanziellen Folgen aber nicht transparen-

ter hergeleitet werden und aufgezeigt werden kann, in welchen Varianten eine Verbesserung der Ausbildungsqualität erreicht wird, kann der AGV zu den einzelnen Varianten keine Stellung nehmen.

Ein wichtiges Kriterium für die Standortwahl ist überdies die Berücksichtigung der Standorte der Betriebe der entsprechenden Branchen. Auch sie fehlt.

Der AGV empfiehlt, dass künftig die Schulen und die betroffenen Berufs-

verbände in die Planung miteinbezogen werden sollten. Das wurde unterlassen. Ein Einbezug kann eine Fehlplanung verhindern und die politische Akzeptanz vergrössern.

Der AGV fordert daher, dass eine neue Vorlage unter Berücksichtigung vorgenannter Aspekte ausgearbeitet wird.

GROSSE HERBSTAUSSTELLUNG!

16. bis 18. Oktober 2015

Freitag 12.00 – 19.00 Uhr
Samstag 08.00 – 17.00 Uhr
Sonntag 10.00 – 17.00 Uhr

Das erwartet Sie an unserer Expo:

- Modellneuheiten unserer Marken
- Gepflegte FreyOccasionen mit Garantie
- Verpflegungsstände
- Diverse Mitaussteller
- Attraktionen für Jung und Alt



Emil Frey AG, Autocenter Safenwil
www.emil-frey.ch/safenwil



GEWERBE- UND INDUSTRIEVEREIN WÜRENLINGEN

BETRIEBSBESICHTIGUNG SCHNEIDER FAHRZEUGEINRICH- TUNGS GMBH

Jedes Jahr besucht der Gewerbe- und Industrieverein Würenlingen ein Vereinsmitglied und besichtigt dessen Betrieb. Dieses Jahr hat Patrick Schneider von der Schneider Fahrzeugeinrichtungen GmbH in Döttingen, dazu eingeladen. Rund 45 Personen sind der Einladung gefolgt.

TANJA LENDZIAN

Patrick Schneider begrüsst die Gesellschaft in seinem Betrieb und gibt einen kurzen Einblick in die Entstehung der Firma. Heute beschäftigt die Schneider Fahrzeugeinrichtungen GmbH 20 Mitarbeiter. In fünf Gruppen startet danach der Rundgang durch den gesamten Betrieb. An verschiedenen Stationen wird ein interessanter Einblick in die Firma und ihre Tätigkeiten gegeben. Das Geschäftsfeld der Schneider Fahrzeugeinrichtungen GmbH beinhaltet Fahrzeugeinrichtung, Betriebs-/Arbeitsplatz- und Werkstatteinrichtung und Dachträger sowohl im Geschäfts- (Dach- und Lastenträger) wie auch im Privatbereich (Fahrradträger, Dachboxen). Ein Mitarbeiter erläutert die Planung einer Fahrzeugeinrichtung, welche einen sehr wichtigen Platz einnimmt. Hier werden die Be-

dürfnisse des Kunden, das Budget, das mögliche Gewicht sowie der Fahrzeugtyp abgeklärt. Der Berater stellt zusammen mit dem Kunden und mit Hilfe des Planungstools Configura die Einrichtung massgeschneidert zusammen. Nach der fertigen Planung wird die Einrichtung direkt beim Importeur bestellt und einbaufertig angeliefert.

Der grosszügige Apéro mit feinen kalten Plättli und gutem Wein, anschliessend an die Führung, rundete die interessante Besichtigung vollends ab.

2. Platz am Unternehmenspreis 2013

Nach dem Essen richtet der Präsident des GIVW, Markus Scherrer, noch ein paar Worte an Patrick Schneider. Er lobt den grossen Einsatz, die Energie und Tatkraft der Firma, die sich neben Umbau, Jubiläumsanlass und Übernahme der Firma Surber auch noch den Gewerbe- und Industrieverein Würenlingen ins Haus holt. Markus Scherrer gratuliert im Namen des GIVW der Firma Schneider Fahrzeugeinrichtungen GmbH nachträglich noch einmal zum 2. Platz am Unternehmenspreis 2013 und übergibt Patrick Schneider einen feinen Wein als Geschenk.

Organisator Philipp Bächli bedankt sich für den interessanten Einblick in



Besammlung vor dem Betrieb

den Betrieb mit einem Geschenk an die ganze Firma. Der «Frohsinn»-Koch wird der ganzen Belegschaft im Betrieb ein feines Mittagessen kochen.

Bei gemütlichem Beisammensein lassen die Gewerbler den schönen und spannenden Abend ausklingen, herzlichen Dank.



Rede von GIVW-Präsident Markus Scherrer mit Geschenkübergabe an Patrick Schneider

IM ZURZIBIET KANN ICH AUCH MAL EINEN GANG RUNTERSCHALTEN

KONI KELLER. SCHREINER UND HARLEYFAHRER

zurzibiet

Hier lebt sich's hervorragend – aus vielen guten Gründen: www.vorteil-zurzibiet.ch

BESUCH DES GEWERBEVEREINS AARETAL-KIRCHSPIEL BEI CHOCOLAT FREY

Im Rahmen des attraktiven Ausflugsprogrammes trafen sich die interessierten Mitglieder des Gewerbevereins Aaretal-Kirchspiel am 3. September 2015 zur Besichtigung der Firma Chocolat Frey in Suhr.

MARCO EMMENEGGER

Trotz der ein bisschen ungewöhnlich frühen Abfahrtszeit von 14.30 Uhr fuhren stattliche 19 Schoggi-begeisterte komfortabel im ErneBus nach Suhr. Kurz darauf dort angekommen, ging es schon zur Arbeit! Schoggi-Giessen war angesagt und so erhielten die GVAK-Mitglieder einen Crashkurs im Giesen einer Tafel Schokolade. Mit den drei bekannten Schokoladenarten schwarz, braun und weiss und zahlreichen Verfeinerungszutaten durften die Teilnehmer ihrer Kreativität freien Lauf lassen. So entstanden personalisierte Kunstwerke aller Couleur, die nun in die Auskühlkammer kamen. Die Zeit bis zur Aushärtung der Tafeln wurde durch den Besuch des ansprechenden Besucherzentrums der Chocolat Frey genutzt.

Im kunstvoll arrangierten Zentrum wurde dem Besucher der Weg von der Kakaobohne bis zum fertigen Schoggi-Erzeugnis aufgezeigt. Anhand diverser Exponate und ganz sympathisch: durch lebensgrosse LCD-Panels, auf denen die Fachspezialisten bis hin zum Lernenden der Firma Frey quasi als Laienschauspieler erklärten, wie die verschiedenen Schritte funktionierten.

Während der ganzen Tour durfte von der kompletten Erzeugnispalette des Schokoladenherstellers genascht werden. Ein Traum für alle Schleckmäuler.

Trotzdem war es dem einen oder anderen auch recht, nach den süssen Stunden am anschliessenden Apéro



wieder etwas Salziges zu kriegen. Herzlichen Dank an die Firma Frey und ebenso an die Organisation dieses gelungenen Anlasses.



Sylvia Flückiger



«Voller Einsatz für KMU und Gewerbe. Versprochen!»

In den Nationalrat

Liste 1





2. TREFFEN DER GEWERBEVEREINE MIT BADEN REGIO

REGIONALE ZUSAMMENARBEIT STÄRKT DIE WIRTSCHAFT IM BEZIRK BADEN

Bereits zum 2. Mal trafen sich am 22. September 2015 einige Präsidenten der Gewerbevereine aus dem Bezirk Baden mit dem Präsidenten des Gemeindeverbandes Baden Regio, Dr. Markus Dieth, zum Austausch zwischen Gewerbe und Politik. Zentrales Thema war die Auslotung der Möglichkeit der Zusammenarbeit im Regionalmanagement zur weiteren Stärkung der Wirtschaftsregion Baden.

FLAVIO DE NANDO
VORSTANDSMITGLIED AGV



Der Wettinger Gemeindeammann Dr. Markus Dieth spricht über das Regionalmanagement Baden Regio.

In seiner Funktion als Bezirksvertreter des Bezirks Baden zeigte Flavio De Nando die aktuelle Situation anhand von ein paar Beispielen auf, womit die Unternehmen der Region zurzeit konfrontiert sind. Die Entwicklung der Unternehmen wird beeinflusst durch z.B. Auswirkungen der Aufhebung des Mindestkurses, Einkaufstourismus, Internetshopping, die angespannte Liquidität in den KMUs, die zunehmende gesetzliche Regeldichte oder an manchen Orten den fehlenden Platz für das Gewerbe. Aktuelle Folgen daraus sind zurück-

haltende Investitionen, Arbeitsplatzabbau, Arbeitsplatzverlagerungen bis hin zu Betriebsschliessungen.

Thematische Interessenvertretung durch übergeordnete Organisationsform

Flavio De Nando präsentierte ein mögliches Konzept, wie die wirtschaftliche Zusammenarbeit der Gewerbevereine im Bezirk Baden künf-

tig aufgebaut werden könnte. So müsse man weg vom reinen Denken nach Gewerbevereinen hin zu einer zusätzlichen übergeordneten Organisationsform, die beispielsweise die Interessen und Bedürfnisse von Handel, Gewerbe/Industrie und Dienstleistungen fokussiert. So aufgestellt, könnten die Anforderungen und Rahmenbedingungen der Unternehmen aus der Region gegenüber der Politik, Konsumenten, Kunden, Lieferanten und weiteren Anspruchsgruppen besser durchgesetzt werden.

Regionalmanagement als Standortförderungsfaktor

Dr. Markus Dieth nahm die Inputs des Vorredners auf und informierte über die aktuelle Situation im Bezirk Baden. Als Themenschwerpunkt referierte Dr. Markus Dieth über das Regionalmanagement Baden Regio, das die regionale Zusammenarbeit bei der Standortförderung gemeindeübergreifend verbessern soll. Dieth meinte weiter, dass mit einer zentralen Anlaufstelle Synergien geschaffen und Kräfte gebündelt werden

können, um näher bei den Unternehmen zu sein. Ein weiteres Ziel sei es, neue Unternehmen anzuwerben, die in der Region zusätzliche Arbeitsplätze schaffen und entsprechend auch Neuzuzüger für die Gemeinden generieren.

Intensivierung der regionalen Zusammenarbeit zwischen Gewerbe und Politik

Die aufgezeigten Ansätze seitens Gewerbe und Politik wurden von den anwesenden Präsidenten der Gewerbevereine begrüsst. Die vertiefte Zusammenarbeit von regionalen Gewerbeverbänden und Baden Regio sei ein Beitrag dazu, die Wirtschaftsregion Baden wettbewerbsfähig zu erhalten bzw. zu entwickeln. In einem nächsten Schritt werden die Gewerbevereine die Anforderungen an Baden Regio definieren und anschliessend mit Vertretern der Baden Regio besprechen und Projektschwerpunkte definieren, die dann umgesetzt werden.



Bezirks-Organisationsform der Zukunft?



REISE DES GEWERBEVEREINS KÜTTIGEN

SÜDTIROL

Wunderschön!

Diese Umschreibung könnte das Motto der 3-tägigen Reise ins wunderschöne Südtirol gewesen sein. Vom 28. bis 30. August reiste eine fröhliche Gesellschaft von rund 30 Gewerblern mit dem Car, souverän geführt von Ruedi Wernli, nach Brixen.

SARA BERNER

Dort besuchten wir die Firma Duka, Hersteller von Duschkabinen aller Art, und wurden von unserem Reisebegleiter Hansjörg Wyss nach einem reichhaltigen Apéro durch das Werk und die Ausstellung geführt; manch eine(r) hätte gerne den Wasserhahn aufgedreht und sich eine Abkühlung gegönnt...! Nach einem stärkenden Kaffee mit wunderschöner Aussicht bezogen wir das Hotel. Individuell oder in Grüppchen ging's auf einen kleinen Erkundungsspaziergang durch wunderschöne Gässchen, Shopping war angesagt oder einfach gemütlich ein Bierchen genehmigen zur Abkühlung. Zwei Kleinbusse fuhren uns am Abend auf verschlungenen Pfaden zum Oberpartegghof. Hier wurden wir mit Südtiroler selbstgemachten Köstlichkeiten verwöhnt, und als sich der Vollmond am sternenklaren Nachthimmel zeigte und seine Bahn machte, vervollständigte dies das wunderschöne Ambiente. Zwei lustige Musi-



Die Reiseteilnehmer freuen sich jetzt schon auf die nächste Reise!

kanten brachten zusätzlich (Tanz-) Stimmung, und viel zu früh (für die einen) ging's zur wohlverdienten Nachtruhe ins Hotel.

Bozen für den Gaumen

Bereits lockte die Sonne am Samstag, und nach reichhaltigem Frühstück machten wir uns mit dem Car auf den Weg nach Bozen. Mit viel Witz, Charme und Schlagfertigkeit leitete uns die Stadtführerin durch die Gassen und Lauben der Stadt und wusste viel Spannendes auf amüsante Art zu berichten. Die Sonne brannte erbarungslos, umso willkommener waren die Abkühlungen in den zahlreichen Läden oder Cafés der wunderschönen

Stadt. Gerade so sehnsüchtig warteten wir bei der Führung in der Weinkellerei Bozen auf die Kühle der Weinkeller! Beeindruckend die unglaubliche Menge an Tanks und Holzfässern wie auch die Ausführungen zur Bewässerung der Rebstöcke und zu den verschiedenen Prozessen der Weinherstellung bis zum Verkauf! Einige Tropfen weisser und roter Traubensaft rannen die trockenen Kehlen runter, gepaart mit einer Art Knäckebrot mit Kümmel und Anis (echt südtirolerisch!). Mit einigen edlen Flaschen eingedeckt, machte sich die Gesellschaft auf die Rückreise zum Hotel, dies verständlicherweise sehr ruhig und entspannt.

Beim Finsterwirt in Brixen wurde uns am Abend ein mehrgängiges leckeres Menu serviert, natürlich mit passendem Wein. Für einige ging der Abend erst nach ein paar «Schlummis» im wunderschönen Garten des Restaurants zu Ende. Diesen lauen Sommerabend musste man einfach noch auskosten!

Unfallfrei und in bester Laune verlief auch die Rückreise am Sonntag durch die wunderschöne Berglandschaft. Vielen herzlichen Dank unserem formidablen Organisator Heinz, dem Carchauffeur Ruedi sowie Hansjörg und seiner Frau Esther, unseren Reisebegleitern.

**Liste 1**

„Das Volk soll endlich über die umstrittene und teure **Energiewende** sowie über die **Milliardensubventionen für Solaranlagen und Windräder** abstimmen können!“

Maximilian**REIMANN****2x** auf Ihre Nationalratslistewww.maximilian-reimann.ch


ZUKUNFTSSICHERUNG KMU: NETZWERKANLASS DES GEWERBES REGION FRICK-LAUFENBURG

«WENN SIE MIT ZALANDO NICHT KONKURRIEREN KÖNNEN, MACHEN SIE EINEN SPIELPLATZ»

Frankenstärke, Fachkräftemangel, Online-Konkurrenz, Regulierung – wie können KMU angesichts dieser Herausforderungen weiterbestehen? Vertreter aus Politik, Gewerbe und Forschung diskutierten am Netzwerkanlass des Gewerbes Region Frick-Laufenburg.

LAYLA HASLER

Rund 170 Personen kamen zum Netzwerkanlass des Gewerbevereins Region Frick-Laufenburg (Geref) in Fricks Monti. Im Mittelpunkt stand das Referat von Urs Frey, Dozent für BWL und Geschäftsleitungsmitglied des Schweizerischen Instituts für KMU an der Universität St. Gallen. «Vertrauen ist zentral für die Zukunftssicherung von KMU», erklärte er zum Einstieg, bevor er kurz die grössten Herausforderungen für KMU streifte. Dazu zählte er die Frankenstärke, den Fachkräftemangel, Regulatoren, die Demographie, das Niedrigzinsumfeld, neue digitale Technologien und die Migration. Um diese Herausforderungen zu bewältigen, brauche es Vertrauen und Mut, etwas zu verändern. «Die sieben teuersten Wörter sind: Wir haben es schon immer so gemacht», sagte Frey und fügte an: «Dann machen Sie es doch einmal anders.» Es gelte, alte Denkmuster zu durchbre-



Vertreter aus Politik, Gewerbe und Forschung diskutieren mit Moderator Christoph Grenacher (links).

chen. Dazu gehöre auch, Risiken einzugehen und Chancen wahrzunehmen. Dafür brauche es aber eine Strategie: «70 bis 80 Prozent der KMU haben keine schriftliche Strategie», stellte Frey fest. Eine solche sei aber auch wichtig, um bei den Mitarbeitern Vertrauen aufzubauen. «Ohne Vertrauen sucht jeder in einem Veränderungsprozess nur seinen eigenen Vorteil.» Frey gab auch Tipps, um effizienter zu arbeiten. Er verglich das E-Mail-Konto mit einem Postfach und erklärte: «Wir rennen ja auch nicht mehrmals am Tag zum Briefkasten, um diesen zu leeren», und schloss daraus: «Wir müssen nicht mehr arbeiten, aber intelligenter.» Ein Unternehmer sollte sich auf seine Stärken konzentrieren und sich unterscheiden von anderen. Man soll

sich auch nicht davon abbringen lassen, etwas Neues zu wagen, wenn sich einmal etwas als Fehler herausgestellt hat: «Wir lernen aus Fehlern.»

Erlebniswelt im Schuhgeschäft

Im Anschluss an das Referat diskutierten Frey, Regierungsrat Urs Hofmann, Urs Wehrle vom Raiffeisen Unternehmerzentrum, Nicole Frank (Mitinhaberin von Schuhhaus Frank) und Lukas Herzog (Geschäftsführer Herzog Treuhand in Stein). Bei Herausforderungen brauche es Innovationen, illustrierte Frey zuvor in seinem Referat. Für Nicole Frank stellt der Online-Handel eine Herausforderung dar. «Wenn Sie mit Zalando nicht konkurrieren können, machen Sie etwas anderes in Ihrem Laden, einen

Spielplatz oder eine Kita», sagte Frey. Eine Erlebniswelt im Schuhgeschäft könne er sich auch vorstellen, meinte Hofmann. Er gab das Beispiel von Bibliotheken, die heute öfters auch ein Café führen. Urs Wehrle merkte an: «Eine Innovation kann auch sein, einen Laden zuzumachen.» Der Moderator unterliess es nicht, Hofmann mit dem aktuellen Thema über die Neuorganisation der Berufsschulen im Aargau, die möglicherweise zu einer Schliessung des Standortes in Rheinfelden führen könnte, zu konfrontieren. «Ist es im Aargau nicht ein Gebot der Stunde, der Lehre zu mehr Renommee zu verhelfen?» fragte er. Mit der Neuorganisation wolle der Regierungsrat die Berufsbildung stärken, betonte Hofmann. Angesprochen auf den administrativen Aufwand für Unternehmer erklärte Frank, dieser halte sich in Grenzen: «Der Schuhhandel ist eine Branche, die nicht zu stark reguliert wird.» Treuhänder Herzog meinte schmunzelnd: «Jede neue Regulierung ist für uns ein neues Betätigungsfeld.» Und Hofmann verteidigte sich: «Nicht nur der böse Staat ist schuld, wenn es eine starke Regulierung gibt.» Er erwähnte das Beispiel von Besenbeizen, wovon es inzwischen viele gäbe. Wenn aber eine Hobbybäckerin ihren Kuchen dort verkaufe, seien es die professionellen Konditoren, die reklamieren würden und eine stärkere Regulierung wünschten. Unternehmer sollen bereit sein, Risiken einzugehen, erklärte Frey zuvor in seinem Referat. Tut dies die Fricktaler Unternehmerin? «In der Modebranche gehen wir immer ein Risiko ein. Wir kaufen jetzt ein für den nächsten Sommer. In dieser Zeit kann sich bei der Mode viel verändern», sagte Frank.



«70 bis 80 Prozent der KMU haben keine schriftliche Strategie», Urs Frey, KMU-Experte an der Universität St. Gallen.



«Eine Innovation kann auch sein, einen Laden zuzumachen», Urs Wehrle, Geschäftsführer des Raiffeisen Unternehmerzentrums.



«In der Modebranche gehen wir immer ein Risiko ein», Nicole Frank, Mitinhaberin von Schuhhaus Frank.

(Quelle: Neue Fricktaler Zeitung – Layla Hasler)

GEWERBEVEREIN MURI UND UMGEBUNG

DRITTER LEHRLINGS-AWARD

40 Lehrabgängerinnen und Lehrabgänger wurden bereits zum dritten Mal in einem festlichen Rahmen für ihre tollen Leistungen geehrt. Der Anlass wurde mit 140 Gästen im Festsaal des Klosters Muri gefeiert. Als Gastredner durfte der Ex-Fussball-Profi Beni Huggel begrüsst werden.

ERICH THALMANN

Der Gewerbeverein Muri und Umgebung hat sich auch dieses Jahr das Ziel gesetzt, den Stellenwert der Berufslehre ins Zentrum zu stellen. Eingeladen waren die

Lehrabgänger, die Unternehmen der Region Muri sowie die Eltern und Angehörigen.

Fussballprofi mit Landschaftsgärtner-EFZ

Beni Huggel sprach über seine Schulzeit und Jugend und darüber, wie wichtig eine solide Grundausbildung sei. Nach seiner Ausbildung zum Landschaftsgärtner wurde er erst spät, mit 21 Jahren, Fussballprofi. Er sicherte sich einen Stammplatz beim FC Basel, mit welchem er siebenmal Schweizer Meister, fünfmal Schweizer Cupsieger wurde und mehrmals in der UEFA Champions League spielte. Heute arbeitet Huggel als Sportexper-

te, Co-Kommentator und hat sich als Trainer selbständig gemacht.

Der aus einer Akademikerfamilie stammende Huggel wusste schnell, dass das Gymnasium nichts für ihn sei, deshalb hat er die Lehre zum Landschaftsgärtner begonnen. Auch die anschliessende technische Berufsmatur war nicht auf die leichte Schulter zu nehmen. Heute ist er jedoch sehr stolz darauf, sich durch diese Zeit durchgebissen zu haben und dass er am Ball geblieben ist.

Nach der Zeit als Fussballprofi musste er für sich lernen loszulassen, einen Neuanfang zu wagen und sich neue Ziele zu stecken. Dies gab er auch den Lehrabgängern mit auf den Weg.

Gemeinsam Grosses geleistet

Buki Kreyenbühl, Präsident des Gewerbevereins Muri und Umgebung, durfte den Präsidenten des Aargauischen Gewerbeverbandes, Kurt Schmid, begrüssen. Auch er liess es sich nicht nehmen den Lehrabgängern zum erfolgreich bestandenem Lehrabschluss zu gratulieren. So wie die Lehrabgängerinnen und -abgänger hätten auch die Unternehmer als Ausbildner und die Eltern viel geleistet.

Am anschliessenden Apéro rüch konnten die einen oder andern vielleicht sogar die ersten Kontakte knüpfen.



Die erfolgreichen Lehrabgängerinnen und Lehrabgänger der Region Muri

Mit der SKO-Firmenpartnerschaft steuern Sie Ihr Unternehmen auf der Überholspur!



Schweizer Kader Organisation

Das Kompetenzzentrum für Führungskräfte

Einsteigen - in eine SKO-Firmenpartnerschaft

Losfahren - auf der Erfolgswelle des SKO-WinWin-Pakets

Mitfahren - in einem schweizweiten Netzwerk von SKO-Führungskräften

Weiterkommen - mit dem bewährten SKO-Bildungsangebot

Überholen - kann Ihre Führungspersönlichkeiten anschliessend niemand mehr



Weitere Information zur Firmenpartnerschaft finden Sie unter www.sko.ch/firmen

www.sko.ch





Gesund in der heutigen Arbeitswelt

Wie gelingt es Führungskräften, Mitarbeitende ressourcenorientiert zu führen? Weshalb ist es wichtig, dass Führungskräfte selbst gesund bleiben und ihre eigenen Ressourcen stärken? Welche Methoden gibt es, die eigene Gesundheit beizubehalten?

Denkanstösse und Tipps erhalten Sie an der **5. Kantonalen BGM-Tagung**, einem Anlass für Geschäftsleitende, Führungskräfte sowie Personal-, Gesundheits- und Arbeitssicherheitsverantwortliche von Aargauer KMU, Grossunternehmen, Verwaltungen und weiteren Organisationen.

Donnerstag, 19. November 2015, 13.30 bis 17.30 Uhr mit anschliessendem Apéro im Kultur- und Kongresshaus Aarau. Der Anlass ist **kostenlos** und von der SGAS Schweizerische Gesellschaft für Arbeitssicherheit als Fortbildungsveranstaltung anerkannt. Programm und Anmeldung unter www.bgm-ag.ch/tagung.

Dank Unterstützung von Partnern und Sponsoren kann Ihnen dieser Anlass **kostenlos** angeboten werden.

Partner



Hauptsponsoren



VALIANT LANCIERT DIGITALES FINANZPORTAL FÜR KMU

Die Digitalisierung verändert die Bedürfnisse der Bankkunden – auch die der KMU. Valiant reagiert darauf und lanciert Anfang 2016 ein innovatives, digitales KMU-Finanzportal. Kernstück ist eine Onlinebuchhaltung, die eng mit dem eBanking von Valiant verknüpft ist. Buchhaltung, Belegmanagement und Zahlungsverkehr werden so für KMU deutlich einfacher und effizienter.

MARC ANDREY

Das neue Finanzportal ist in der Schweiz einzigartig. Zahlungseingänge und -ausgänge aus dem eBanking werden automatisch in die Finanzbuchhaltung des KMU übernommen und verbucht – kein aufwendiges Hin und Her mehr zwischen den verschiedenen Systemen.» So bringt Ester Merkli, Leiterin



Ester Merkli, Leiterin Unternehmenskunden Aargau

Unternehmenskunden Aargau, die Vorteile auf den Punkt. Die KMU können dadurch viel Zeit sparen.

Valiant – eine Bank für die KMU

Valiant ist eine typische Retail- und KMU-Bank. Hier liegen ihre Wurzeln.

40 000 der Schweizer KMU haben eine Geschäftsbeziehung mit der überregionalen Bank. In ihrem Marktgebiet hat Valiant bei den KMU einen Marktanteil von rund 15 %. Mit dem neuen Finanzportal lanciert Valiant eine innovative Dienstleistung für moderne KMU. Dazu Ester Merkli: «Die Durchlässigkeit zwischen Buchhaltung und eBanking und die stets aktuellen Zahlen erhöhen die Transparenz und vereinfachen die finanzielle Führung des Betriebs.»

Modularer Aufbau für jedes Bedürfnis

Das Finanzportal, das in Zusammenarbeit mit Swisscom entstanden ist, ist modular aufgebaut. Die KMU wählen, welche Dienstleistungen sie nutzen wollen. Es bietet beispielsweise einen Scan-Service, bei dem die Rechnungen eingescannt und in die Onlinebuchhaltung des KMU eingefügt werden. Der Unternehmer

kann die Rechnungen einsehen und die Zahlungen freigeben – alles im selben Tool. Valiant und Swisscom planen, das neue KMU-Finanzportal Anfang 2016 auf den Markt zu bringen und laufend weiter zu entwickeln.

VALIANT

Valiant im Kanton Aargau:

Wir beraten Sie gerne in folgenden Geschäftsstellen in Ihrer Region: Aarau, Baden, Beinwil am See, Boniswil, Entfelden, Gontenschwil, Gränichen, Reinach, Schöftland, Seengen, Seon, Suhr, Unterkulm.

GEWERBEAUSSTELLUNGEN

Donnerstag, 1. Oktober 2015 bis Sonntag, 4. Oktober 2015
Gewerbeausstellung Wohlen hagewo 15

Freitag, 2. Oktober 2015 bis Sonntag, 4. Oktober 2015
SCHEGA (Schenkenberger Gewerbeausstellung), Schinznach-Dorf

Freitag, 16. Oktober 2015 bis Sonntag, 18. Oktober 2015
Gwärbi Hunzi-Schofise 2015 in Hunzenschwil

Donnerstag, 22. Oktober 2015 bis Sonntag, 25. Oktober 2015
EXPO Gewerbeausstellung Brugg

Freitag, 23. Oktober 2015 bis Sonntag, 25. Oktober 2015
Die Regiomesse 2015, Zofingen

Freitag, 15. April 2016 bis Sonntag, 17. April 2016
Gewerbeschau16 in Bad Zurzach

Freitag, 22. April 2016 bis Sonntag, 24. April 2016
Gewerbeausstellung Expo Geissberg, Remigen

Freitag, 9. September 2016 bis Sonntag, 11. September 2016
Gewerbeschau idéa! 2016 in Vogelsang, Gewerbeverein Wasserschloss (Turgi-Gebenstorf)

Donnerstag, 13. Oktober 2016 bis Sonntag, 16. Oktober 2016
Entfelder Gwärb-Mäss

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.



BILDUNGSKOOPERATION NEUE AARGAUER BANK / FACHHOCHSCHULE NORDWESTSCHWEIZ:

ZERTIFIKATSLEHRGANG «CAS UNTERNEHMENSFÜHRUNG KMU»

Führen Sie einen KMU-Betrieb? Planen Sie eine Übernahme oder grössere Veränderungen? Benötigen Sie einen Businessplan? Der Fachhochschullehrgang «CAS Unternehmensführung KMU» unterstützt Sie dabei.

RETO BLUM

KMU sind bedeutende Arbeitgeber im Kanton und leisten einen entscheidenden Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung des Aargaus. Die NEUE AARGAUER BANK (NAB) unterhält mit jedem zweiten KMU im Aargau eine Geschäftsbeziehung. Die Betreuung von Firmenkunden und die Kreditvergabe gehören zu ihrem Kerngeschäft. Die NAB sieht es als eine ihrer Aufgaben, das Unternehmertum und damit die Unternehmer im Aargau bestmöglich zu unterstützen.

Vielfältiger persönlicher Nutzen für Teilnehmer

Die Bildungsk Kooperation zwischen der FHNW und der NAB besteht seit 2012. Der Lehrgang «CAS Unternehmensführung KMU» startet am 14. Januar 2016 in Windisch bereits

zum dritten Mal. Er hat zum Ziel, den Unternehmergeist und die Unternehmenskultur weiterzutragen sowie die Selbstständigkeit zu fördern. Im Fokus steht die Erarbeitung persönlicher, marktreifer Businesspläne in den Bereichen Produkte oder Dienstleistungen, Unternehmensgründun-

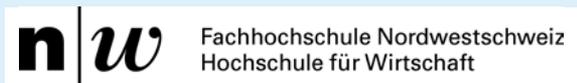
gen und/oder Nachfolgeregelungen. Sie als Unternehmerinnen und Unternehmer erhalten wertvolle Unterstützung bei den Themen Leadership, Strategie, Businessplan und Finanzmanagement. Im Rahmen des Lehrgangs stellt die NAB mit diversen Referaten eigener

Finanzfachleute und mit der Teilnahme an den Investorenpräsentationen sicher, dass die entwickelten Businesspläne den Anforderungen der Praxis entsprechen. Sichern Sie sich Ihre Teilnahme und melden Sie sich heute noch an!

CAS Unternehmensführung KMU

- Praxisorientierte Wissensvermittlung im Lehrgang «CAS Unternehmensführung KMU» der FHNW Windisch
- Studienbeginn 14. Januar 2016
- Inhalt
 - Sie wenden die zentralen betriebswirtschaftlichen Methoden und Instrumente der Unternehmensführung an und erarbeiten einen Businessplan
 - Sie lernen Ihre Führungskompetenzen mit Stärken und Schwächen bewusster kennen
 - Sie lernen Menschen aus anderen Branchen kennen und tauschen Erfahrungen aus
- Zielpublikum
 - Führungskräfte, Projekt- und Produktverantwortliche von KMU
 - Personen, die eine Unternehmensnachfolge antreten
 - Unternehmerinnen, Unternehmer und solche, die es werden wollen

Weitere Informationen finden Sie unter www.nab.ch/AusbildungKMU



Bestens beraten auf allen Ebenen.



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



Elektroanlagen
Voice & IT
Automation

Service macht den Unterschied.

Brugg · Frick · Baden · Olten · Möriken Wildegg · Lenzburg

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

JOST
Elektro AG

DAS WORT DES PRÄSIDENTEN

LEHRLINGSREKRUTIERUNG – THEMA AM BERUFSBILDUNGSTAG VOM 23. FEBRUAR 2016



Die Berufsschau in Wettingen hat alle Rekorde gebrochen. Die kompakte Präsentation hat wie ein Magnet gewirkt. Sie hat als Fazit deutlich gezeigt, dass die Schülerinnen und Schüler, die Eltern, die Volksschulen, die Berufsfachschulen und die Lehrbetriebe in gleicher Masse an einer geeigneten Berufswahl interessiert sind. Die fortwährende Auseinandersetzung mit diesem Netzwerk ist für alle Beteiligten Pflicht. Deshalb führen wir mit wachsender Teilnehmerzahl den jährlichen Berufsbildungstag durch.

Der nächste Berufsbildungstag vom 23. Februar 2016 um 18.00 Uhr wird sich spezifisch mit der Berufswahl und dem Übertritt der

Schülerinnen und Schüler in die Lehre befassen. Zusammen mit dem Aargauischen Lehrerinnen- und Lehrerverband (alv) fördern wir gemeinsam die kommunalen und regionalen Aktionen, den Schülerinnen und Schülern einen Einblick vor Ort in die Berufsbilder zu geben. Mittlerweile haben wir bereits viele Schulen und Gewerbevereine, die eine ausgezeichnete Koordinationsarbeit leisten. Die Betriebe gehen in die «Schule» und die Schulen gehen in die Betriebe. Die Jugendlichen müssen möglichst früh eine authentische Vorstellung ihrer Berufswahl erhalten.

Der Berufsbildungstag ist für alle Interessierten offen, alle sind herz-

lich willkommen. Spezifisch laden wir diesmal die Berufsbildungsverantwortlichen der einzelnen Vereinsvorstände ein. Sie übernehmen die Aufgabe, die Koordination mit den Schulen zu leiten.

Kurt Schmid

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 mitzubersichtigen.

JAHRESPLANUNG 2015

Oktober

Donnerstag	15. 10.	Herbst-Delegiertenversammlung
Sonntag	18. 10.	Eidg./kantonale Volksabstimmung / NR- und SR-Wahlen

November

Sonntag	29. 11.	Eidg./kantonale Volksabstimmung
---------	---------	---------------------------------

JAHRESPLANUNG 2016

Januar

Mittwoch	6. 1.	Neujahrs-Apéro
----------	-------	----------------

April

Donnerstag	28. 4.	Frühlings-Delegiertenversammlung
Donnerstag	28. 4.	Aargauer Wirtschaftstag und Unternehmenspreisverleihung

TOP-ADRESSEN

Abdeckblachen / Hüllen / Vorhänge

Blacho-Tex AG

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

Abfall / Räumungen / Entsorgung

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

Alternativtherapie/Beratung/Coaching

Neuzeit-Praxis – Ziel vor Augen

Psychologische Lebensberatung /
Familientherapie (ADHS) / Coaching /
Seminare + Kurse / REIKI / Schmerz-
therapie / Vergangenheitsbewältigung /
spirituelles Coaching / Tel. 076 319 39 39
info@ziel-vor-augen.ch

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

Buchbinderei / Bilder-Einrahmungen

EBM Müller GmbH 5400 Baden

atelier für einrahmungen. aufziehservice.
handwerkliche buchbinderei.
digital drucken/copieren.
Stadtturmstrasse 22, Tel. 056 222 75 42
info@ebm-mueller.ch/einrahmungsatelier.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

Bau und Wissen

Führung, Management, Haftungsrisiken
Lindenstrasse 10, 5103 Wildegg
Tel. 062 887 72 71, www.bauundwissen.ch
sekretariat@bauundwissen.ch

Finanzen / Personal / Administration

Bürotalent GmbH

Ob temporär oder langfristig,
wir sind für Sie da.
Obergrundstrasse 4, 5643 Sins
www.buerotalent.ch, Tel. 041 788 03 09

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.friedrich.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
info@agiampa.ch, Tel. 079 418 13 20

Public Relations

Röthlin & Röthlin. Kommunikation

PR-Beratung & Medientraining, schreiben
& lekturieren (Corporate Publishing) und
Moderation – mit Journalisten-Knowhow
www.roethlins.com in Baden-Dättwil

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
info@watercompany.ch

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

Zelt- und Zubehörvermietung

Blacho-Tex AG

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

Zimmerei – Schreinerei

René Saxer

Holzbau, Umbauten, Bedachungen
Unterdorf 19, 5607 Hägglingen
Tel. 056 624 11 54, www.rsaxer-holzbau.ch

HIGHTECH
ZENTRUM
AARGAU



Wirtschaftsnahe
Unterstützung für KMU

Brugg | 056 560 50 50 | hightechzentrum.ch

TOP-ADRESSEN

Telefon 044 818 03 07, info@inwebag.ch

(Rubrikzeile gratis!)

12 FRAGEN AN CHRISTOPH VOGEL, GESCHÄFTSLEITER UND INHABER DES KMU BIRCHER AG | MALERVOGEL IN SUHR UND FRICK

ALS 25-JÄHRIGER GESCHÄFTSLEITER DER BIRCHER AG MIT 50 MITARBEITERN

PAUL EHINGER

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

Jein ... Ich wusste bis kurz vor Schulabschluss noch nicht, was ich nachher machen wollte. Mein Jugendgruppenleiter und Kollege sagte zu mir: Was studierst du noch lange? Wieso übernimmst Du nicht das Geschäft deines Vaters? Ohne Druck vom Elternhaus kann ich mit dem spontanen Entscheid von damals ganz zufrieden sein.

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

Nein, ich ging nicht wirklich gerne zur Schule. Ich habe immer nur so viel wie nötig gemacht ... Strafaufgaben gab es, so viel ich mich erinnern kann, nur einmal. Wieso, weiss ich aber nicht einmal mehr.

Welches war bis anhin der Höhepunkt Ihrer beruflichen Karriere?

Es gab in meinem bisherigen Leben immer wieder Höhepunkte. So etwa die beste LAP im Kanton oder die beste Meisterprüfung der Schweiz. Ein weiterer Höhepunkt war als 25-jähriger die Übernahme und die Geschäftsleitung eines vier Mal grösseren Betriebes als der elterliche Betrieb direkt nach meiner Meisterausbildung bzw. während des Abschlusses. Es war die BIRCHER AG in Suhr. Auch das Präsidium des Gewerbevereins Gewerbe Region Frick-Laufenburg kann ich als ein Highlight bezeichnen.

Worüber freuen Sie sich? Worüber ärgern Sie sich?

Ich freue mich über einsatzwillige, aktive junge Berufsleute, die im Be-

ruf und Betrieb weiterkommen wollen. Was mir Sorgen macht, ist der Anstieg der Staatsquote, denn bedenken Sie: Fast jeder vierte Arbeitsplatz ist beim Staat.

Welches ist Ihr wichtigster Grundsatz bei der Führung Ihres Unternehmens?

Vertrauen! Grundsätzlich verdient jeder Mitarbeiter mein volles Vertrauen, fast alle Freiheiten und Selbstständigkeit. Er muss mir erst beweisen, dass er es nicht verdient hat. Mein Grundsatz: Einmal ist keinmal. Fehler gehören dazu, und die soll man machen dürfen. Aber einfach jeden nur einmal. Zu meinen Grundsätzen gehört aber auch, dass kundenorientiertes Verhalten bei uns grossgeschrieben wird, etwa nach dem Motto: Alles, was nicht zurückbleibt am Objekt, sondern in den Köpfen der Kunden. Wichtig ist ferner die Art und Weise, wie es zu Arbeit kommt, also etwa das Drumherum wie Freundlichkeit, Ordnung, Sauberkeit, Zuverlässigkeit, Kommunikation. Ziel unserer Arbeit ist es, Stimmung und Atmosphäre zu schaffen, und dazu gehört die Wohnraumgestaltung aus einer Hand: Decke, Wände, Boden, Vorhänge, Einrichtung und Dekoration.

Wie verbringen Sie Ihre Freizeit?

Abschalten auf der «andern Seite» der Berge, und darunter verstehe ich die Berge im Unterengadin. Ein Mal pro Jahr unternehme ich mit meiner Partnerin eine Städtereise. Grössere Reisen haben uns nach Afrika auf Safari, in die USA oder sonst irgendwohin auf der weiten Welt geführt. Aber gerne habe ich auch ein gutes Essen und ein gutes Glas Wein. So dann liebe ich Ausfahrten mit meinem Cabrio. Im Winter fahre ich gerne Ski und neu fülle ich den Rest des Jahres auch noch mit dem Bike aus.

Welches sind die Vereine, in denen Sie am meisten Zeit verbringen?

Bis im März dieses Jahres amtierte ich als Präsident im und für den Gewerbeverein Gewerbe Region Frick-Laufenburg. Gerne mache ich auch im Lions Club Fricktal mit.

Welches ist für Sie der beste Sportclub?

Kein spezieller. Sympathisch sind mir aber jene Clubs, die unter anderem auf die eigene Nachwuchsförderung bauen, wie etwa im Handball der HSC Suhr Aarau und der TSV Frick Handball.

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

Also das sind das E-Paper der AZ, die Regionalzeitung «Neue Fricktaler Zeitung», dann auch andere Online-medien, Fachorgane und natürlich die «Aargauer Wirtschaft»! Dafür brauche ich täglich zirka eine halbe bis eine Stunde.

Welches ist Ihr Aargauer Lieblingswein?

Obwohl die einheimischen Weine in der Zwischenzeit viel besser sind als mancherorts noch ihr Ruf, bevorzuge ich schwerere Rotweine. Bei passender Gelegenheit darf es aber auch ein Bözer Cuvée vom Weingut Post in Bözen sein.

Welches ist für Sie der schönste Ort im Kanton Aargau?

Das ist die eigene Terrasse mit Ausblick ins Fricktal und in den Schwarzwald.

Was unternehmen Sie für das Gedeihen des Aargauer Gewerbes?

Wie schon gesagt, führte ich bis vor einigen Monaten 13 Jahre lang den Gewerbeverein Gewerbe Region Frick-Laufenburg. Auch habe ich in diversen OK für die Gewerbeausstellungen EXPO in Frick mitgearbeitet. Und schliesslich bin ich noch seit 2004 als Vertreter der Maler- und Gipserbranche im Vorstand des AGV dabei.

Christoph Vogel, geboren am 5. Januar 1972, ist ledig und lebt in einer langjährigen Beziehung. Er ist Unternehmer, Inhaber und Geschäftsleiter der Firmen BIRCHER AG, MALER VOGEL sowie VOGEL Trocknungs-Technik in Suhr/Aarau/Olten und Frick/Laufenburg/Rheinfelden. Diese Firmen umfassen die Geschäftsfelder Malen-Gipsen-Beschriften-Lackieren-Entfeuchten. Sie beschäftigen je nach Auftragslage 80 bis 100 Mitarbeiter und jeweils 12 bis 15 Lernende in den Berufen Maler und Malerinnen, Gipser/-innen und Industrielackierer/-innen. Christoph Vogel absolvierte eine Malerlehre sowie die Unternehmerschule SIU und ist eidg. dipl. Malermeister. Er ist Offizier der Schweizer Armee aD in der Infanterie/Minenwerfer.





Die Flexibelsten

gluz

Wir suchen auch Ihre Stärken – Aargauer Unternehmenspreis 2016

Im Jahr 2016 vergibt die Aargauische Kantonbank in Zusammenarbeit mit dem Aargauischen Gewerbeverband zum zehnten Mal den attraktiven Aargauer Unternehmenspreis. Der Anlass findet am 28. April 2016 im Sport- und Erholungszentrum Tägerhard in Wettingen statt. Mehr Informationen zur Teilnahme finden Sie unter www.akb.ch/unternehmenspreis.

Ausgezeichnet werden:

- Das beste Kleinunternehmen bis maximal 9 Mitarbeitende
- Das beste Industrie- und Produktionsunternehmen bis 250 Mitarbeitende
- Das beste Dienstleistungs- und Handelsunternehmen bis 250 Mitarbeitende

