

Aargauer Wirtschaft

Zeitschrift des Aargauischen Gewerbeverbands

Nr. 4 / 14. April 2016

AGV
Aargauischer Gewerbeverband

AZB
CH-5001 Aarau
PP / Journal

AGV-Parolen

Der Vorstand des AGV hat an seiner Sitzung vom 22. März 2016 folgende Parolen für die Abstimmungsvorlagen vom 5. Juni 2016 gefasst:

EIDGENÖSSISCH

Volksinitiative «Pro Service public»
NEIN

Volksinitiative «Für ein bedingungsloses Grundeinkommen»
NEIN

KANTONAL

Vorlage 6a: Aargauische Volksinitiative «Kinder und Eltern für familienergänzende Betreuungsstrukturen» (Hauptabstimmung)
NEIN

Vorlage 6b: Gesetz über die familienergänzende Kinderbetreuung (Kinderbetreuungsgesetz; KiBeG) (Gegenvorschlag)
NEIN

Vorlage 7: Einführungsgesetz zum Schweizerischen Zivilgesetzbuch und Partnerschaftsgesetz (EG ZGB) (Wegfall des Steueranteils bei den Grundbuchabgaben)
JA

➤ Seite 14 und 15

Die Parole zur eidgenössischen Volksinitiative «Für eine faire Verkehrsfinanzierung» wird durch die DV am 28.4.2016 gefasst.



Ein Umdenken ist nötig Aufgrund der anhaltenden Stärke des Schweizer Frankens boomt der Einkaufstourismus wie nie zuvor. Parallel dazu drängen viele europäische Billiganbieter und der ausländische Online-Einzelhandel auf den Schweizer Markt, was den Druck auf die Preise weiter verstärkt.

➤➤ SEITE 4

INSIDE



Ein Umdenken ist nötig

➤ Seite 4



Einkaufstourismus bedroht auch Ausbildungsplätze!

➤ Seite 6



Der Kampf um die Kunden beginnt im Wohnzimmer

➤ Seite 7

ABACUS vi
version internet

ABACUS Business Software goes mobile

ABACUS
business software

BusPro

Das Business-Programm

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

www.buspro.ch

zt 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

NEUE KMU-LÖSUNGEN? NEUE AARGAUER BANK.

Jetzt ein
KMU-Paket
eröffnen!

nab.ch/kmu-pakete

nab.ch

MEINE LÖSUNG. NEUE AARGAUER BANK



INHALT

- 4 Ein Umdenken ist nötig
- 6 Einkaufstourismus bedroht auch Ausbildungsplätze!
- 7 Der Kampf um die Kunden beginnt im Wohnzimmer
- 8 Das nahe Ausland als Konkurrent
- 9 Einkaufstourismus-Boom
- 10 Einkaufen im neuen Zeitalter
- 11 Mehr Qualität statt Quantität
- 12 Swissness – Einkaufen im Ausland ist auch ein Thema
- 13 Einladung zur 17. Delegiertenversammlung
- 19 Verbände
- 31 Besonderes
- 35 Interview

Thema im Mai:
China

Thema im Juni:
Energie

Thema im Juli:
Megatrends



GRENZEINKÄUFE

Seit jeher hat sich das grenznahe Gewerbe mit der Konkurrenz aus dem nahen Ausland zu messen. Es scheint, wer sich behaupten konnte, hat alles richtig gemacht. Allerdings gibt es zwei «neue» Faktoren, welche den Gewerblern und den Detailisten in unserer Region das Leben schwermachen. Es ist dies – bereits seit einiger Zeit – das Onlineshopping und seit nun gut einem Jahr auch noch der gegenüber dem Euro erstarkte Franken.

Es sind beileibe keine rosigen Rahmenbedingungen für die vielen KMU in unserem Kanton und auch der gesamten Schweiz. Ändern können wir sie allerdings kaum. Doch auch die Flinte ins Korn zu werfen ist für uns keine Option. Was also soll man tun?

Es gilt die Devise: Besser sein! Um sich zu behaupten, braucht es das kleine bisschen mehr an Einsatz im Vergleich zur Konkurrenz. Das fängt an bei der Freundlichkeit, mit der man auf einen Kunden zugeht und ihn empfängt, das beinhaltet die Beratung, die man bietet, das Produkt und nicht zuletzt auch den Service, der dem Kunden das Gefühl gibt, gut aufgehoben zu sein. Diese Qualität darf durchaus auch ihren angemessenen Preis haben. Auch heute noch.

Natürlich ist es manchmal frustrierend, wenn man stundenlange Beratung bietet und der Kunde danach möglichst billig im Internet oder im Ausland kauft. Es bleibt in solchen Fällen nur zu hoffen, dass auch der Käufer baldmöglichst einsieht, dass er somit Lehrstellen, Arbeitsplätze, lebendige Innenstädte und Dörfer, und eine intakte Infrastruktur gefährdet.

Laufend sind wir als Gewerbeverein bemüht, auf diese Problematik aufmerksam zu machen. Manchmal scheint es ein Kampf gegen Windmühlen, der auf Dauer auch etwas zermürend ist. Beharrlichkeit und ein langer Atem sind gefragt. Es freut dafür dann umso mehr, wenn wieder einmal ein Erfolg verzeichnet werden kann. Die jeweils sehr positive Resonanz auf unsere Kampagnen treibt stets von neuem an und erfüllt mit Zuversicht, dass wir auf dem richtigen Wege sind.



Stefan Haus
Präsident
Gewerbeverein Rheintal-Studenland

► BEILAGE «REFERENDUM»

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

printed in
switzerland

Herausgeber AGV Aargauischer Gewerbeverband, Gewerbehaus, Entfelderstrasse 19, Postfach, 5001 Aarau, Telefon 062 746 20 40, Fax 062 746 20 41, E-Mail agwi@agv.ch

Redaktion Peter Fröhlich, Geschäftsleiter AGV, Andreas Wagner, Geschäftsleiter-Stv. AGV, Kurt Schmid, Präsident AGV, Renate Kaufmann, Mitglied GL AGV, Eveline Frei

Beiträge Rudolf Aegerter, Reinhard Bachmann, Sara Berner, Urs R. Boller, Rahel Bühlmann, Flavio De Nando, Markus Eichhorn, Maria-Monika Ender, Peter Frei, Claudia Hoffmann-Burkart, Hansjörg Knecht, Markus Kunz, Philip Moser, Trudy Müller, Chris Regez, Kurt Schwab, Martin Sollberger, Paul Stalder, Brigitte von Arx

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



WIE KANN SICH EIN DETAILHÄNDLER IM HEUTIGEN UMFELD VON EINKAUFSTOURISMUS BEHAUPTEN?

EIN UMDENKEN IST NÖTIG

Aufgrund der anhaltenden Stärke des Schweizer Franken boomt der Einkaufstourismus wie nie zuvor. Parallel dazu drängen viele europäische Billiganbieter und der ausländische Online-Einzelhandel auf den Schweizer Markt, was den Druck auf die Preise weiter verstärkt.

Die letzten Jahre haben es überdeutlich gezeigt, dass es nichts nutzt zu jammern:

- über Schweizer, welche rund 11 Milliarden für Einkäufe im grenznahen Ausland ausgeben
- über Schweizer, welche überdurchschnittlich hohe Löhne kassieren, und damit in Ländern einkaufen, in welchen die Löhne nicht einmal halb so hoch sind wie jene in der Schweiz, und mit ihrem Verhalten die Schweizer Marktwirtschaft untergraben
- über Schweizer, welche z.B. strenge Vorschriften in der Tierhaltung verlangen, bei günstigen Auslandseinkäufen diesen Aspekt aber total ausblenden
- über Politiker, welche Löhne im 6-stelligen Bereich beziehen, mit Auslandeinkäufen aber den Bürgern ein mehr als schlechtes Beispiel geben
- über Politiker, welche von unseren Steuergeldern finanzierte öffentliche Verkehrsträger dazu missbrauchen, Schweizer bequem zum Einkauf nach Deutschland zu führen!
- über Schweizer, welche über den weltweiten Online-Handel Waren im Milliardenbereich bestellen.



Markus Kunz

Konditormeister und Unternehmer,
Frick



Wir müssen konsequent den Fokus auf unsere Kernkompetenzen und auf unsere loyale Stammkundschaft legen. (Symbolbild)

Allein die Post verarbeitet pro Tag 11 000 Importpakete

- über Schweizer, welche Tag für Tag Deutschland überfallartig belagern und den Einheimischen oft nicht durch besonders gute Manieren auffallen
- über Schweizer, denen das Zusammengehörigkeitsgefühl zu einem grossen Teil abhanden gekommen ist und welche dafür von Jahr zu Jahr egoistischer werden

Dies alles ist vorab für die KMU der Schweiz «bittere» Realität, deren Folge gehäufte Ladenschliessungen in Innenstädten, leerstehende Geschäftslokale (sogar Sujet an der Basler Fasnacht 2016!) und eine Verarmung des stationären Angebots sind. Es geht also langsam, aber sicher ans «Eingemachte»!

Einziger Ausweg für den Schweizer Detailhandel ist, sich auf seine eigenen Stärken zu besinnen und eine Vorwärtsstrategie einzuschlagen!

Erfolgreiche Alternativen

Im Gegensatz zu Anbietern von Markenartikeln (z.B. Spielwaren, Kinderwagen etc.), welche die Markenprodukte zum Teil teurer einkaufen, als es die deutschen Mitbewerber im Endverkauf anbieten, haben wir Bä-

cker und Confiseure eigentlich eine speziell gute Ausgangslage. Eines teils sind die wenigsten der deutschen Mitbewerber der Backbranche auf dem Schweizer Level, weil seit Jahrzehnten ein gnadenloser Preiskampf auf den Gebäcken ausgefochten wird und dies sich auf Qualität und Sortiment niederschlägt, zum andern ist die deutsche Ausbildung aufgrund von vielen Halb- und Fertigprodukten im Moment noch weit hinter jener der Schweiz zurück. Das heisst, unsere Produkte sind nicht mit jenen der ausländischen Konkurrenz vergleichbar. Was uns zu schaffen macht, sind die überbordenden staatlichen Auflagen, welche meist auf die Grossen ausgelegt sind und vielen KMU das Rückgrat brechen. Was können wir in dieser schwierigen Marktsituation unternehmen? Wir müssen konsequent den Fokus auf unsere Kernkompetenzen und auf unsere loyale Stammkundschaft legen. Das Warenangebot ist zu überdenken, allenfalls zu straffen und Leadprodukte zu pushen. Wenn möglich sind kontrollierte Expansionen an Top-Lagen ins Auge zu fassen.

Im rückwärtigen Produktionsbereich sind Effizienzsteigerungen umzusetzen, dafür die Front mit fachkundi-

gen, freundlichen Mitarbeiter/innen aufzudotieren. Das empfohlene strategische Umdenken sollte den Mitarbeitern eine entscheidende Stellung einräumen, denn gut ausgebildetes, freundliches Personal kann durch zwischenmenschlichen Kontakt überzeugen – etwas, wozu der Versandhandel nicht in der Lage ist!

Trotzdem ist es für den Weiterbestand vieler Branchen unabdingbar, dass Dienstleistungen konsequent weiterverrechnet werden. Es kann doch nicht sein, dass lange Beratungsgespräche von uns gemacht werden und die Einkäufe dann im Ausland getätigt werden. Beratungen nach Aufwand verrechnen und bei einem Einkauf in Abzug bringen, dies müsste eine der künftigen Stossrichtungen sein.

Herausforderung und Chance

Schwierige Marktlagen, wie wir sie im Moment erleben, hat es immer wieder gegeben. Die Folge wird eine Marktberreinigung in grösserem Stil sein. Damit wird durch das Verschwinden in vielen Dörfern und Städten von nahen Einkaufsmöglichkeiten und Kommunikationsorten wie z.B. Restaurants ein riesiger Kulturverlust einhergehen.

Trotzdem sind Marktbereinigungen immer auch Herausforderung und Chance. Betriebe gehen über die Bücher, z.B. mit:

1. Phase: Stabilisierung (finanzielle Restrukturierung, Kostenreduktion, Effizienzsteigerung)
2. Phase: Restrukturierung (Umsatz- und Margenverbesserung, Kundenfokus)
3. Phase: Wachstum (qualitative Expansion, differenziertes Produktangebot, Verbesserung der Produktivität)

und leiten damit meist einen wichtigen Schritt ein für das Bestehen des Unternehmens in der Zukunft! Wenn wir erfahren müssen, dass die Produktivität in der Schweiz im Verhältnis zum Lohnniveau seit Jahren am Sinken ist, so ist Handlungsbedarf dringendst angesagt.

Nehmen wir die Ist-Situation als Herausforderung an und packen wir die Chance, uns und unser Unternehmen neu zu positionieren!

Kreativität ist gefragt

Wie schaffen wir es, als Fachgeschäft auf dem Land mit guten/fairen Preisen so erfolgreich zu sein, dass wir 80 Mitarbeitern ein Auskommen bieten können?

- Grundvoraussetzung ist eine permanent hohe, überdurchschnittliche Qualität. In diesem Bereich gibt es keinen Handlungsspielraum. Wir verarbeiten z.B. seit 30 Jahren ausschliesslich Schweizer Butter und keine Margarine, die edelsten Schokoladen im Grand-cru-Bereich, auserlesene Kaffeebohnen zu einem Einkaufspreis, welcher über dem doppelten der Mitbewerber liegt etc.!
- Wir bieten eine unglaubliche Auswahl an kreativen, saisonal wechselnden Produkten, einesteils für unsere Kunden, andernteils für unsere 10 Lernenden, welchen wir eine seriöse, breit abgestützte Ausbildung bieten wollen.
- Das Ambiente, auf «Feng shui»-Basis, ist ein emotionaler Mehrwert für unsere Kundschaft und entspricht einem besonderen Erlebnis.
- Wir suchen unsere Leute an der Front nicht vorab nach Fachkompetenz, sondern nach Freundlichkeit aus. Fachkompetenz können wir jemandem beibringen, Freundlichkeit ist gegeben oder eben nicht!
- Wir geben unserem unternehmerischen Tun auch eine soziale Komponente, indem wir entsprechende Projekte unterstützen und z.B. auch Schwächeren eine Chance geben und entsprechende Attestausbildungen anbieten.
- Wir versuchen in allem, was wir machen und anbieten, authentisch und einmalig zu sein. Das vermittelt Vertrauen ins Produkt und in den Betrieb ganz allgemein.

Mit einer Filiale sind wir direkt an der deutschen Grenze (Stein AG) und erst noch an suboptimaler Lage. Das deutschnachbarliche Stein Säckingen hat all die erwähnten Vorteile und ein Ortsbild das historisch und touristisch zum Verweilen und Einkaufen einlädt. Trotzdem und wahrscheinlich dank den oben erwähnten Massnahmen, haben wir an diesem extrem schwierigen Standort Erfolg und können uns behaupten.



**Wo KMU
einfach
ins Geschäft
kommen.**

Wir sind einfach Bank.

VALIANT

WERTE, DIE SIE WEITERBRINGEN



EINKAUFSTOURISMUS BEDROHT AUCH AUSBILDUNGSPLÄTZE!

Gefährdet der Einkaufstourismus unseren Ausbildungsplatz Schweiz? Die Antwort liegt auf der Hand und ist klar JA! Müssen im Detailhandel und in den Handwerksbetrieben aufgrund von Grenzeinkäufen und bezogener Handwerksleistungen aus den angrenzenden Ländern weiter Kosten eingespart werden, dann droht unser einmaliges System der «Lehre» auseinanderzubrechen.

Mit Erstaunen lese ich, dass man allen Personen, die mit ihrem in der Schweiz verdienten Lohn im Ausland einkaufen, den Import an der Grenze vereinfachen soll. Weshalb – um den Anreiz noch mehr zu erhöhen, «ännet» der Grenze einzukaufen. Es sind schon lange nicht mehr nur die Leute, die in grenznahen Gebieten wohnen. Nein – man nimmt auch noch den ökologischen Wahnsinn in Kauf, fast 100 km zu fahren (ein Weg), um auf deutscher Seite einzukaufen.

Da verstehe ich uns Schweizer überhaupt nicht mehr. Wir stellen hohe Anforderungen an den Service unserer Gemeinden, Kantone und Bundesbehörden. Sie sollen uns all das bieten, was wir mit Lebensqualität und Wohlstand verbinden. Wir sind stolz auf unser Schul- und Ausbildungssystem, das sein hohes Niveau halten, wenn nicht sogar erhöhen soll. Aber wir geben unser Geld lieber im Ausland aus – da dort alles billiger ist – und verschliessen unsere Augen vor den Folgen.



Claudia Hoffmann-Burkart*



«Berufe Kelleramt» – Besuch beim Schreiner: Information durch den Bankschreiner, ehe es selber an die Arbeit geht.

Folgen für das lokale Gewerbe

Der lokale Metzger oder Bäcker, der seine Qualitätsware nicht mehr verkaufen kann, braucht weniger Personal, weniger Ausbildungsplätze und zahlt weniger Steuern, weil sein Umsatz und Gewinn drastisch abnehmen. Wenn er den Betrieb schliessen muss, findet er kaum eine neue Stelle, da die anderen Gewerbe- und Handwerksbetriebe in der gleichen Situation sind. Dann muss er von der Arbeitslosen- und evtl. später von der Sozialhilfe leben. Ein Teufelskreis, dessen sich alle SchweizerInnen, die euphorisch im Ausland einkaufen, bewusst sein müssen.

Ein Schreiner hat mir kürzlich von einem Vorfall erzählt, der mir zu denken gibt. Eine Dame aus dem Kelleramt hatte bei ihm ein Angebot für eine Küche für ein grosses, luxuriöses EFH an bester Lage angefragt. Einige Male ging der lokale Schreiner vor-

bei, um die Bedürfnisse abzuklären, Offerten zu erstellen, anzupassen und dann letztendlich die Absage zu erhalten. Einige Zeit später sieht der Schreiner einen Lastwagen eines deutschen Küchenbauers vor diesem Haus stehen. Ein Jahr später erhält der Schreiner einen Anruf von einer Mutter, die nach einem Ausbildungsplatz als Schreiner für ihren Sohn fragt. Der Name der Anruferin kommt diesem Schreiner bekannt vor und er antwortet: «Bitte fragen Sie doch

den Küchenbauer aus Deutschland, ob er ihren Sohn ausbildet. Wir können uns bald keine Lernenden mehr leisten, wenn alle im Ausland Küchen und Fenster beziehen!» Erstaunlicherweise hatte diese Mutter, als es nun um ihren Sohn ging, die Reaktion überhaupt nicht verstanden und meinte, das wäre nun doch was ganz anderes. Ist es das wirklich? Den Entscheid des Schreiners kann ich nachvollziehen.



«Berufe Kelleramt» – Besuch beim Schreiner: erste Arbeiten mit der Stichsäge.

*Geschäftsführerin ProBIT AG Professionelle Business-IT, Mitglied der Geschäftsleitung inova:solutions ag, Stellvertretende VR-Präsidentin Hightech Zentrum Aargau, Vorstandsmitglied AGV, Präsidentin Gewerbeverein Kelleramt, Gemeindeammann Kallern

DER KAMPF UM DIE KUNDEN BEGINNT IM WOHNZIMMER

Leere Ladenlokale prägen vermehrt das Bild von Städten. Dies spüren Kunden, benachbarte Ladenbesitzer, Vermieter und die Stadt direkt. Mit der Verfolgung einer Nischenstrategie, einem stationären und digitalen Marktangebot sowie einer neuen Art der Kundenbindung kann die Chance der Kundenloyalität erhöht werden.

Das neue Kaufverhalten

Mit dem Einzug neuer Technologien, aktueller Währungsdifferenzen sowie durch den aktuellen Lifestyle wechseln die Konsumenten nahtlos zwischen stationärem Handel, Online-shopping und Auslandeinkauf hin und her. Das Kaufverhalten der Konsumenten hat sich markant verändert. Man bekommt das Gefühl, dass Beratung in den Augen vieler kaum noch einen Wert hat und dass nur der Preis zählt. So werden die Reise, das Buch, die Bekleidung oder die Lebensmittel über das Handy, Tablet oder den PC mit ein paar wenigen Klicks gemütlich vom Sofa aus bestellt. Auch Preisvergleiche sind schnell gemacht und das Wochenende wird dank dem lukrativen Wechselkurs zum Einkaufsevent im grenznahen Ausland. Dann gibt es diejenigen Personen, die lieber ins nahe Shopping-Center fahren, wo der Einkauf durch den kompakten Ange-

botsmix zum Erlebnis wird. Und wenn es schnell gehen muss, wählt man die Tankstelle oder den Bahnhof um einzukaufen. Am veränderten Einkaufsverhalten leiden am meisten die Dorfläden und die Detaillisten in den Städten.

Persönliche Ansprache, Mehrwerte und Erlebnisse schaffen

Schlägt der Kaffee im Restaurant um 10 Rappen auf, folgt ein grosser Aufschrei. Im Gegenzug aber sind wir bereit, bei einer amerikanischen Kette für einen Latte macchiato einen viel höheren Preis zu bezahlen. Warum? Liegt es am Ambiente, am Erlebnis oder an der Ansprache?

Der urbane Kunde ist spontan, preissensitiv und ungeduldig. Er will vom Laden oder Verkaufspunkt auch bereits zu Hause abgeholt werden. Über das Onlineportal kann der Kunde in Ruhe seine Produktvergleiche anstellen und seine Auswahl treffen. Wenn der Kunde ein Produkt oder eine Dienstleistung entdeckt, möchte er es sofort bestellen und dies zum bestmöglichen Preis. Wann ist der Kunde bereit, für das gleiche Produkt oder die identische Dienstleistung einen höheren Preis zu bezahlen? Dann, wenn sich der Kunde mit dem Anbieter, der Marke oder dem Verkaufspersonal identifizieren kann und personalisierte Dienstleistungen sowie einen Mehrwert direkt erlebt.

Checkliste für die eigene Standortbestimmung

- ☐ Wer sind unsere Zielkunden und wie sprechen wir die einzelnen Kundensegmente an?
- ☐ Sind unsere Strategie und unser Geschäftsmodell finanziell heute noch überlebensfähig?
- ☐ Welches Alleinstellungsmerkmal haben wir und wie können wir es vermarkten?
- ☐ Über welchen Kanal (stationär, online, beides, soziale Medien) bieten wir unseren Kunden Produkte und Dienstleistungen an?
- ☐ Welchen Nutzen bieten wir den Kunden?
- ☐ Wie generieren wir Kundenbindung und Weiterempfehlungspotenzial?
- ☐ Steht der Kunde im Zentrum unseres Handelns?
- ☐ Welches Leistungsangebot erwartet den Kunden?
- ☐ Gibt es Potenzial für Kooperationen (z.B. Shop-in-Shop, gemeinsames Personal, Einkaufsgemeinschaften etc.), um die Fixkosten tief zu halten?
- ☐ Gibt es eine gemeinsame übergeordnete Strategie in unserer «Einkaufsstrasse» bezüglich Angebotsmix (Handel, Gastronomie, Kultur etc.), Standortvermarktung, Aktionen etc.?

Der Kunde muss im Zentrum stehen, nicht das Produkt

Persönliche und individuelle Kundenansprache sind enorm wichtig geworden. Der Kunde muss beim Betreten des Ladens im Zentrum des Handelns stehen. Es geht also auch darum, von den Kunden als Partner wahrgenommen zu werden und sie mit auf sie zugeschnittenen Angeboten zu überraschen und mit sympathischen Aktionen an sich zu binden. Eine andere Art der Kundenbindung bietet sich an. Dies könnte z.B. durch «Click&Collect»-Päckli-Anahmestelle für Nachbarn und Kunden, Engagement für nachbarschaftliche und soziale Projekte in der Stadt, Treffpunkt für Kunden, um sich zu vernetzen, etc. geschehen. Nähe verbindet. Eine Revitalisierung der Ladenstrassen sowie eine geschickte Standortvermarktung könnten qualitativ gute Geschäfte, die dann wiederum qualitativ gute Geschäfte anziehen, unterstützen.

kannt dafür, dass man/frau vor Glück schreit, baut einen stationären Handel auf. Dieses Beispiel zeigt, dass die Ladengeschäfte in einer Kombination aus stationärem und digitalem Angebot in der Zukunft weiterhin oder wieder erfolgreich sein können. Ein wichtiger Grundstein für die künftige Entwicklung ist jedoch die Ausrichtung der eigenen Strategie auf die Zielkunden mit dem für sie richtigen und persönlichen Angebot (siehe dazu Checkliste für eigene Standortbestimmung). Trotz wirtschaftlicher Herausforderungen gibt es noch viel Potenzial für innovative Ideen. Haben Sie den Mut, neue, innovative und kreative Wege zu gehen!



Flavio De Nando
Vorstandsmitglied AGV

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

Stationär und Digital kombinieren

Interessant ist der aktuelle Gegenstand der grossen Onlineanbieter. Der grösste Online-Modehändler, be-



GRENZEINKÄUFE (HERAUSFORDERUNGEN UND MASSNAHMEN)

DAS NAHE AUSLAND ALS KONKURRENT

Der Direktimport von Waren aus dem nahen Ausland hat in den letzten Jahren massiv zugenommen. Die Schweizer Detaillisten sind davon stark betroffen. Die Folge davon sind riesige Einbussen. Geschäfte mit Sitz in Grenznähe kämpfen ums Überleben. Auch die Autobranche bekommt diesen Trend zu spüren. Die Zahl der Autoimporte betrug im Jahr 2015 7% bzw. 24 000 Fahrzeuge.

Viele Schweizer Garagisten kämpfen heute an allen Fronten, um ihre Zukunft langfristig zu sichern. Der Euro-Schock hat dazu geführt, dass die Autopreise massiv nach unten gerutscht sind. Dies freut die Kunden, doch die Margen der Händler sind dadurch noch weiter geschrumpft. Der Direktimport fristet in der Schweiz definitiv kein Nischendasein. Waren es früher nur wenige Prozent der Neuimmatrikulationen, die abseits der offiziellen Markenhändler in die Schweiz kamen, sind es heute wesentlich mehr. Und dies, obwohl der Kauf eines Autos in der Schweiz günstiger geworden ist. In den letzten Jahren blieb die Zahl der importierten Fahrzeuge auf konstant hohem Niveau. Sie hat sich bei rund 24 000 Stück pro Jahr eingependelt. Auf dem Schweizer Markt haben sich viele zum Teil sehr grosse Direktimporteure etabliert. Sie machen ihr Geschäft mit dem Import von Autos

aller bekannten Marken. Aber auch Einzelpersonen importieren ihre Fahrzeuge direkt und nehmen den Aufwand und die Nachteile eines Direktimports in Kauf.

Die offiziellen Markenvertreter, die dem AGVS (Auto Gewerbe Verband Schweiz) angeschlossen sind, müssen sich etwas einfallen lassen, um sich auf dem Markt weiterhin zu behaupten. Vor allem die grenznahen Betriebe – viele davon im Aargau ansässig – spüren einen harten Wind im Gesicht. Für sie ist nicht nur der Direktimport ein Problem, denn die Kunden nehmen auch für andere Leistungen den Weg ins Ausland auf sich. Sei es für Service/Wartung oder für Unterhaltsarbeiten oder für den Kauf von Ersatzteilen oder Pneus.

Bestehen kann ein Schweizer Garagist in Grenznähe nur, wenn er mit Freundlichkeit, Pünktlichkeit und Top-Kundendienst überzeugen kann. Auch Mehrleistungen, wie z.B. das Radhotel sowie bestens ausgebildete Mitarbeitende, die sich permanent weiterbilden, können dazu beitragen, die Kunden nicht zu verlieren. Zum Glück honoriert eine Mehrheit noch immer diese Qualitätsmerkmale.

Unterschiedliche Ausstattung und Serviceleistungen

Nebst seinen eigenen Stärken ist für einen Schweizer Garagisten auch die

Rolle des Importeurs von zentraler Bedeutung. Die meisten Autos, die direkt in die Schweiz importiert werden, also nicht durch den offiziellen Importeur, verfügen nicht über die gleich gute Ausstattung wie Fahrzeuge, die durch den offiziellen Schweizer Importeur verkauft werden.

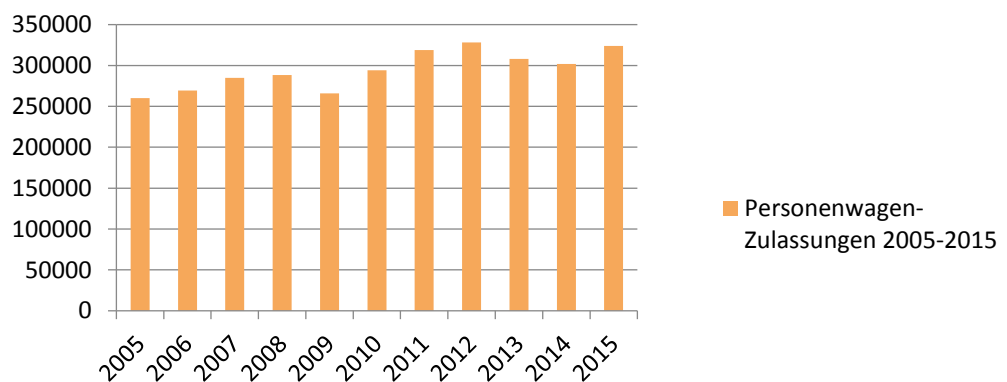
Dazu kommt, dass viele Schweizer Importeure grosszügige Garantieverlängerungen und Gratis-Serviceleistungen offerieren. Diese Leistungen tragen so wohlklingende Namen wie z.B. «Swiss Package» oder «Swiss Edition» usw. Wichtig zu wissen: Diese «Zückerchen» haben absolut keine Gültigkeit für direkt importierte Fahrzeuge. Nur Kunden, die ihr Auto

auf dem offiziellen Weg gekauft haben, kommen in den Genuss dieser exklusiven «Goodies».

Die bessere Ausstattung sowie die Service- und Garantieverlängerungen sind bei einem Fahrzeugverkauf oder Eintausch zwei gewichtige Vorteile. Die Schnäppchenjagd im Ausland ist also nur auf den ersten Blick ein Vorteil.

Ein Markenvertreter darf sich übrigens nicht weigern, bei einem inoffiziell importierten Auto Servicearbeiten auf Garantie auszuführen. Allerdings kann der Kunde in einem solchen Fall natürlich selten bis nie auf Kulanz oder ein sonstiges Entgegenkommen hoffen.

Personenwagen-Zulassungen
2005-2015



Martin Sollberger

Präsident AGVS, Sektion Aargau
Vorstandsmitglied AGV

Bestens beraten auf allen Ebenen.

UTA GRUPPE

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

www.uta.ch

UTA TREUHAND

UTA REVISIONEN

UTA IMMOBILIEN

UTA COMUNOVA

UTA SAMMELSTIFTUNG

GRENZEINKÄUFE (HERAUSFORDERUNG UND MASSNAHMEN)

EINKAUFSTOURISMUS-BOOM

Detailhändler haben es nicht leicht! Die Schweizer kaufen nach wie vor gerne im Ausland ein, obwohl die Differenz der Preise kleiner geworden ist. Man nimmt auch die Anfahrt von einigen Kilometern in Kauf, nur um noch günstiger an die Ware zu gelangen und um ein anderes Einkaufserlebnis zu genießen.

Einbenfalls locken die Online-Anbieter Zalando, Amazon, Ebay die Verbraucher. Der Detaillist bleibt auf der Strecke. Dazu kommt noch, dass immer mehr Hersteller von Markenartikeln ihre Produkte in eigenen Webshops anbieten und ihre langjährigen Geschäftspartner, die stationären Händler, im Regen stehen lassen.

Die Hersteller können somit nicht nur einen höheren Gewinn verbuchen, da ja der Zwischenhandel ausgeschlossen wird. Sie können auch einen gesamten Lagerbestand, mit div. Grössen, Farben und sonstigen Varianten anbieten. Von all dem träumt der Einzelhändler, da er die gewünschten Ausstattungen nicht sofort bieten kann. Sie stehen somit vor dem Problem, dass sie den Kunden ans World Wide Web verweisen müssen. Die Hersteller haben vielen Händlern Mindestabnahmen diktiert. Um die gewünschte Ware nachzubestellen, müsste der Detailhändler die drei- oder vierfache Menge nehmen. Die überzählige Menge bleibt am Lager liegen und muss schlussendlich zu einem reduzierten Preis verramscht werden. Verdienst? Null!! Die Händler stehen ziemlich

alleine da, die Branchenverbände sind offenbar gerade erst dabei, das Problem zu erkennen.

Persönlicher Kontakt als Alleinstellungsmerkmal

Um von dieser Entwicklung nicht ganz verdrängt zu werden, müssen die stationären Händler sich ganz klar von den Online-Shops differenzieren. Durch persönlichen Kundenkontakt, mit ausserordentlichem Service, Kulanz, kann sich der Händler vom Hersteller abheben – ein Lächeln, ein nettes Wort oder eine Beratung Face-to-Face kann kein Webshop toppen. Auch will der Kunde fühlen, riechen und ausprobieren. Ist dieser Service vom Detailhändler gewährleistet, werden auch die Kunden erhalten bleiben. Ein zufriedener Kunde wird weiterhin regelmässig ins

Geschäft kommen und auch Mund-zu-Mund-Werbung dafür machen. Ich bin überzeugt, dass der Detailhandel auch in Zukunft seine Daseinsberechtigung hat.



Trudy Müller

Vorstandsmitglied AGV
Gemeinderätin Schöffland

Unsere Versicherten sind unsere Aktionäre.
Für sie mobilisieren wir alle Kräfte.



Hoher Deckungsgrad – gefüllte Reserven – wiederholte Mehrverzinsung!
Werden auch Sie und Ihre Mitarbeitenden Teilhaber unserer Erfolgsgeschichte.

FUTURA. Wir nehmen Ihre **Vorsorge** persönlich.

FUTURA Vorsorge
Bahnhofplatz 9 · 5200 Brugg/AG
Phone 056 460 60 70 · Fax 056 460 60 90
www.futura.ch · info@futura.ch

**FUTURA**
VORSORGE



EINKAUFEN IM NEUEN ZEITALTER

Ware verkaufen will gelernt sein. Was tun aber, wenn man dafür gleich an mehreren Fronten kämpfen muss? Das Internet und das günstigere Ausland sind ernst zu nehmende Konkurrenten.

Das sich Unternehmer immer wieder neuen Herausforderungen stellen müssen, liegt in der Natur der Sache. Der Wirtschaftszyklus erlebt seine Höhen und Tiefen, abhängig von ganz vielen Faktoren. Hier eine Balance zu finden, die richtigen Entscheidungen zu treffen, ist mitunter eine grosse Aufgabe. Der Detailhandel befindet sich diesbezüglich in einer ganz besonderen Rolle. Da ist zum einen der starke

Franken, welcher unser Hochpreisland noch teurer macht und vor allem seit der Aufhebung des Mindestkurses für den Euro vor einem Jahr zu Einkaufsreisen ins angrenzende Ausland einlädt. Auf der anderen Seite stehen wir an der Schwelle zur digitalisierten Welt, bereits heute spielt sich einiges aus unserem Alltag in der virtuellen Landschaft ab.

Einkaufstourismus gab es schon immer

Den Einkaufstourismus sehe ich persönlich als das Problem mit der deutlich geringeren Priorität an. Ich möchte keinesfalls das Thema herunterspielen geschweige denn die Sorgen der Betroffenen diesbezüglich nicht ernst nehmen. Ganz klar hat die aktuelle, verschärfte Situation sehr wohl Einfluss auf die Detaillisten und den Handel. Das Phänomen an und für sich ist jedoch kein neues. Es war schon immer Schwankungen unterworfen und wird dies auch weiterhin sein. Dem als Einzelakteur entgegenzuwirken wird sich schwierig gestalten, macht doch dank der grossen Mobilität unserer Gesellschaft im Endeffekt vor allem der Preis den Unterschied.

Eine deutlich höhere Wichtigkeit in Bezug auf den Detailhandel messe

ich dem Online-Shopping zu. Dies aus mehreren Gründen. Einerseits handelt es sich dabei um eine neue Entwicklung, welche direkt zusammenhängt mit den ganzen Veränderungen innerhalb unserer globalisierten und industrialisierten Welt. Unaufhaltsam steuern wir auf ein neues Zeitalter zu. Schlagworte wie «Internet der Dinge» und «Industrie 4.0» sind bereits in den Köpfen vorhanden, das Ausmass ihrer Bedeutung für unsere Zukunft ist schwer vorstell- und fassbar.

Neue Zeitrechnung

Klar ist, dass seit dem World Wide Web nichts mehr ist wie davor. Auch was das Einkaufen betrifft. Online-Shopping hat sich bereits durchgesetzt und wird seine Erfolgsgeschichte weiterschreiben. War zu Entstehungszeiten eine nicht umzusetzende Individualität und das alleinige Angebot von Massenware noch ein Gegenargument, ist heute auf dem digitalen Markt alles massgeschneidert und gar mit persönlicher Note versehen erhältlich.

Dieser Bewegung keinen grundlegenden Einfluss auf das Einkaufsverhalten unserer Gesellschaft zuzugestehen, wäre vermessen, geradezu verheerend. Beim heutigen Überan-

gebot an Freizeitaktivitäten, dem überall gehörten Ruf nach der Work-Life-Balance und dem Wunsch nach mehr selbstbestimmter Zeit wird Shoppen im herkömmlichen Sinne unweigerlich zum zusätzlichen Stressfaktor degradiert. Welchen man dank neuen Technologien und Möglichkeiten zeitsparend umgehen kann.

Wir müssen beweglich bleiben

Müsstig festzustellen, dass neben all den neuen Geschäftsfeldern, welche sich dank solcher Entwicklungen auf-tun, auch ganze Branchen unter Druck kommen. Der Unternehmer ist mehr denn je gezwungen, innovativ und flexibel zu bleiben. Auch wenn der Einfluss des Online-Shoppings auf ein Geschäft natürlich auch sehr produktabhängig ist – am Internet führt heute kein Weg mehr vorbei. So gesehen sehe ich in diesem Thema die Herausforderung mit den deutlich weiter reichenden Konsequenzen. Aber es ist auch eine Herausforderung im besten Sinne. Natürlich birgt sie Gefahren und Risiken. Aber sie bringt auch neue Chancen und Möglichkeiten, zwingt uns Unternehmer, beweglich zu bleiben. Und das schadet bestimmt niemandem von uns.



Paul Stalder

Geschäftsführer Stiebel Eltron AG
Vorstandsmitglied AGV

AGV-AGENDA / JAHRESPLANUNG

Wichtige Termine – bitte in Ihren Kalendern, Outlook etc. vor-merken. 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 2016

April

Donnerstag	28.4.	Frühlings-Delegiertenversammlung
Donnerstag	28.4.	11. Aargauer Wirtschaftstag

Juni

Sonntag	5.6.	Eidg./kantonale Volksabstimmung
---------	------	---------------------------------

September

Sonntag	25.9.	Eidg./kantonale Volksabstimmung
---------	-------	---------------------------------

Oktober

Donnerstag	27.10.	Herbst-Delegiertenversammlung
------------	--------	-------------------------------

November

Sonntag	27.11.	Eidg./kantonale Volksabstimmung
---------	--------	---------------------------------

MEHR QUALITÄT STATT QUANTITÄT

Gerade grenznahe Gebiete haben mit dem Phänomen «Einkaufstourismus» immer mehr zu kämpfen. Webshops sind aus unserem Leben nicht mehr wegzudenken und lassen Distanzen verschwinden, innert kürzester Zeit ist die Ware beim Kunde. Doch wie kann man sich in diesem Umfeld jetzt und in Zukunft behaupten?

Der Preis ist heiss oder Geiz ist geil

Der Preis wird sicher ein ausschlaggebender Punkt sein, wo der Kunde einkauft. Dies wird und kann aber aus der Sicht vieler Händler nur auf Kosten der Qualität geschehen. Hier muss man sich die Frage stellen, was einem als Kunde diese Qualität wert ist, was ist man bereit dafür zu be-



Vielfältige Kundenansprüche: Was gewichtet mehr, 24/7-Service oder der persönliche Kontakt?

zahlen? Oder welche Abstriche in der Qualität nimmt man für einen tieferen Preis in Kauf? Wenn dann auch die beiden deutschen Discounter hier in der Schweiz den Preis noch stärker als Hauptverkaufsargument einbringen, wird dies nachhaltige Folgen für den Detailhandel haben. Früher oder später werden Lidl

und Aldi dies wohl umsetzen und damit die Branche nochmals richtig aufmischen. Dies könnte wohl auch den Einkaufstourismus schwächen, da der Preisunterschied nicht mehr so gross wäre.

Zeit ist Geld

Das Einkaufsverhalten der Kunden hat sich in diesem Jahrhundert wesentlich verändert. Heute wird erwartet, dass man praktisch 24 Stunden die gewünschte Ware zur Verfügung hat und dies saisonunabhängig, das ganze Jahr durch. Hier hat sich in den letzten Jahren das Angebot stark der Nachfrage angepasst, d.h. wer nicht auf längere Öffnungszeiten setzte, hatte das Nachsehen. Verkauft wurde dadurch nicht wirklich mehr. Als Kleinunternehmen ist diese Anpassung aus finanzieller und personeller Sicht schon gar nicht im gleichen Rahmen möglich.

24 Stunden und 365 Tage

Der Onlinehandel ist noch immer am wachsen. Anonyme Suche, transparente Preise, schneller und vielfach kostenloser Liefer- und Rücksendeservice haben das Konsumverhalten auch stark verändert. Wer diesen Trend verschlafen hat, verliert viel Geld.

Umdenken beim Kunden bewirken

Die grossen Detailhändler werden wohl eher auf den Markt reagieren, als zu versuchen ein Umdenken bei den Käufern zu bewirken. Konkret werden Sie eher auch in Zukunft die Preise anpassen, sollte der Markt dies verlangen.

Hier hat der Dorfladen keine Chance mitzuhalten, wenn er nicht untergehen möchte. Die Preisreduktion ist hier sicher nicht das richtige Mittel. Es ist schön zu sehen, wie wieder Spezialitätenläden auch in den ländlichen Gebieten entstehen und mit der Frische ihrer Ware und der entsprechenden Qualität im lokalen Markt bestehen können.

Die richtige Lösung:

Doch was ist die richtige Lösung? Soll der Staat mit Bestimmungen dem Einkaufstourismus einen Riegel schieben? Doch genau solche staatlichen Eingriffe möchten wir ja eher ab- als aufbauen, sollte man nicht einfach den freien Markt spielen lassen? Ist aus Sicht der heimischen Detailhändler der Markt wirklich frei? Als Kunde sieht man meist diese Hürden und Ungleichheiten nicht, sondern bezieht sich auf die existenzielle Ebene des Preises. Doch wird man sicher längerfristig als KMU den Kampf gegen die Preisspirale verlieren, wenn man mit den gegebenen regionalen Spielregeln kämpfen muss.

Hier sind kreative Lösungen der Detailhändler gefragt. Welche Vorteile kann man ausspielen? Meist geht dies nur noch über die persönliche und professionelle Beratung, welche kein Webshop oder grosser Detailhändler im gleichen Masse bieten kann. Gleichzeitig kann es dann nur noch über qualitative Produkte gehen, für die die Kunden bereit sind mehr zu zahlen.

Zusammengefasst:
Mehr Qualität statt Quantität.



Markus Eichhorn
Vorstandsmitglied AGV

BGOST
CF SUD

Bürgschaftsgenossenschaft für KMU
Cooperativa di fideiussione per PMI

«Wir stärken KMU»

Der einfache Weg zum verbürgten Kredit.

Die gewerblichen Bürgschaftsorganisationen fördern entwicklungsfähige Klein- und Mittelbetriebe (KMU) durch die Gewährung von Bürgschaften mit dem Ziel, diesen die Aufnahme von Bankkrediten zu erleichtern.

Die Beanspruchung einer Bürgschaft steht allen Branchen des Gewerbes offen.

BG OST-SÜD · 9006 St. Gallen · Tel. 071 242 00 60 · www.bgost.ch



SWISSNESS – EINKAUFEN IM AUSLAND IST AUCH EIN THEMA

Schweizer Bier, Schweizer Schokolade, Schweizer Fleisch. Produkte aus der Schweiz – auch solche aus dem Aargau – geniessen einen hervorragenden Ruf im In- und Ausland. Schweizer Herkunftsangaben werden deshalb gerne und häufig verwendet. Nicht immer zu Recht.

Diese Situation wurde erkannt. Im Sommer 2013 hat das Parlament die neue Swissness-Gesetzgebung verabschiedet, die der Bundesrat im September 2015 auf den 1. Januar 2017 in Kraft setzt. Die neuen «Swissness»-Kriterien stärken den Schutz der Herkunftsbezeichnung «Schweiz» und des Schweizerkreuzes im Inland und auch die Rechtsdurchsetzung im Ausland. Damit bleibt ihr Wert langfristig erhalten und es besteht eine Grundlage für eine effiziente Missbrauchsbekämpfung. Das Herzstück bilden präzisere Regeln im Markenschutzgesetz, unter welchen Voraussetzungen Lebensmittel oder industrielle Produkte als «schweizerisch» bezeichnet werden dürfen.

Kein Einheitsbrei

Bei industriellen Produkten müssen 60 % der Herstellungskosten rein schweizerisch sein – sowohl das Rohmaterial wie auch die Arbeitsleistung werden dabei beurteilt. Ebenso kommt es auf den Ort an, an dem der



Peter Frei

Technologie- und Innovationsexperte
im Hightech Zentrum Aargau
IP-Experte



Wo Schweiz draufsteht, muss viel Schweiz drin sein.

wesentliche Herstellungs- oder Fertigungsschritt ausgeführt wird. Bei den Lebensmitteln müssen 80 % der verwendeten Zutaten aus dem Inland kommen. Eine Ausnahme sticht ins Auge: die Milch – da gibt es keine Kompromisse. Wenn irgendwo Schweizer Milch draufsteht, muss 100 % Schweizer Milch drin sein.

Es gibt schon jetzt einige Ausnahmeregelungen – vor allem für Rohstoffe, welche in der Schweiz nicht, in zu kleinen Mengen oder in ungenügender Qualität hergestellt werden. Man kann sie verarbeiten, ohne dass das Swisslabel dadurch in Mitleidenschaft gezogen wird. Branchenverordnungen können Klarheit bei der Auslegung von offenen Fragen rund um die Swissness-Gesetzgebung schaffen. Kaum eine Branche hat sich jedoch bis zum heutigen Zeitpunkt mit diesem Thema befasst. Nachgefragt beim Eidgenössischen Institut für Geistiges Eigentum (IGE) erfährt man: Viele Produkte sind einzigartig und es führt vermutlich kein Weg daran vorbei, jeden Fall einzeln zu beurteilen – Branchenverordnungen

vereinfachen sicher vieles. Doch bis auf die Uhrenbranche hat bis heute kein Verband dem Bundesrat einen Vorentwurf präsentiert.

Wann immer möglich: Einkaufen in der Schweiz

Es ist offensichtlich: Die Kriterien für Produkte mit dem Qualitätssiegel «Schweiz» sind definiert, die genaue Berechnung hingegen hat es in sich. Doch da sind Lösungen in Sicht: Diverse Forschungs- und Entwicklungsanstalten arbeiten intensiv daran, Formeln für die Berechnung von Swissness zu entwickeln, welche wichtige Kriterien berücksichtigen – zum Beispiel, wo die Rohmaterialien eingekauft oder wichtige Fertigungsschritte getätigt werden.

Wer weiterhin ein Schweizer Markenprodukt verkaufen will, kommt nicht darum herum, seine Wertschöpfungskette zu überprüfen und gegebenenfalls Anpassungen zu machen. Ein entscheidender Faktor ist und bleibt die Herkunft der Rohmaterialien. Gleichwertige, günstigere Produkte aus dem Ausland schonen

zwar das Portemonnaie, können jedoch unter Umständen das Recht, für das Produkt mit dem Schweizerkreuz zu werben, nehmen – je nachdem, ob das Rohmaterial unter eine Ausnahmebestimmung fällt oder nicht.

Enge Zusammenarbeit

Das IGE befasst sich neben der Swissness-Gesetzgebung hauptsächlich mit Patent- und Markenschutzthemen. Damit beschäftigt sich auch immer wieder Peter Frei, Technologie- und Innovationsexperte im Hightech Zentrum: «Unsere enge Zusammenarbeit mit dem IGE ist ein Mehrwert für die KMU im Aargau. Es ist geplant, dass das IGE im Herbst im Aargau einen Anlass zum Thema Swissness durchführt – kein Beratungsthema für uns, jedoch enorm wichtig für viele KMU im Aargau.» Auf der Website des Hightech Zentrums Aargau finden Sie zu gegebener Zeit die detaillierten Informationen. www.hightechzentrum.ch/swissness

Einladung



Donnerstag, 28. April 2016

Sport- und Erholungszentrum Tägerhard, Wettingen

An unsere Ehrenmitglieder, Delegierten, Mitglieder und Gäste

Wir laden Sie herzlich zur **17. Delegiertenversammlung** ein (**Beginn 15.00 Uhr**).

Schwerpunkte dieser Versammlung bilden die statutarischen Geschäfte, insbesondere die Erneuerungswahlen, und die Parolenfassung zu einer eidgenössischen Vorlage, welche am 5. Juni 2016 zur Abstimmung gelangt.

Die Veranstaltung kommt einem Gewerbekongress gleich, der durch seine Aktualität allen Unternehmerinnen und Unternehmern viel Wissenswertes vermittelt.

Freundliche Grüsse
Aargauischer Gewerbeverband

Traktanden 17. Delegiertenversammlung

- | | |
|--|--|
| 1. Begrüssung | Kurt Schmid |
| 2. Präsidialansprache | Kurt Schmid |
| 3. Protokoll der 16. Delegiertenversammlung vom Donnerstag, 15. Oktober 2015 | Kurt Schmid |
| 4. Wahl der Stimmzähler und des Tagespräsidenten | Kurt Schmid |
| 5. Jahresbericht 2015 | Kurt Schmid |
| 6. Jahresrechnung 2015 und Revisionsbericht | Peter Fröhlich |
| 7. Budget und Mitgliederbeiträge 2016 sowie provisorisches Budget und Mitgliederbeiträge 2017 | Peter Fröhlich |
| 8. Wahlen | Kurt Schmid |
| 8.1 Vorstand | |
| 8.2 Präsident | |
| 8.3 Rechnungsrevisoren | |
| 9. Volksabstimmung vom 5. Juni 2016; Parolenfassungen; Volksinitiative vom 10. März 2014 «Für eine faire Verkehrsfinanzierung» | NR Thierry Burkart |
| | Referenten
Pro: Hansjörg Knecht, NR SVP
Contra: Beat Flach, NR glp |
| 10. Verabschiedungen und Ehrungen | Kurt Schmid |
| 11. Mitteilungen und Umfrage | Kurt Schmid |

Sehr geehrte Damen und Herren

Am 28. April 2016 trifft sich die Aargauer Wirtschaft und Politik zum **11. Aargauer Wirtschaftstag** (**Beginn 17.00 Uhr**). Wir laden Sie dazu herzlich ein und werden Ihnen wertvolle Impulse für Ihren beruflichen Alltag vermitteln.

Ein Höhepunkt ist das Referat

«Die nächste industrielle Revolution - warum die datenbasierte Wirtschaft mehr Menschenverstand braucht»

des bekannten **Zukunftsforschers Dr. Stephan Sigrist**.

Ein weiterer Höhepunkt bildet die Vergabe des **Aargauer Unternehmenspreises**. Dieser Preis wird dieses Jahr zum zehnten Male von der Aargauischen Kantonalbank gestiftet und zusammen mit dem Aargauischen Gewerbeverband vergeben.

Interessante Begegnungen und Gespräche beim anschliessenden **Apéro riche** runden den Anlass ab.

Freundliche Grüsse
Aargauischer Gewerbeverband und Aargauische Kantonalbank

Programm



Kurt Schmid
Präsident Aargauischer Gewerbeverband



Stephan Sigrist, Dr. sc. ETH Zürich
Gründer und Leiter von W.I.R.E.

Referat: "Die nächste industrielle Revolution - warum die datenbasierte Wirtschaft mehr Menschenverstand braucht"



Rudolf Dellenbach
Direktionspräsident der Aargauischen Kantonalbank
Preisverleihung Aargauer Unternehmenspreis 2016

Aargauer Unternehmenspreis - gestiftet durch die Aargauische Kantonalbank

Anmeldung

Ja, gerne melde ich mich an für

- ☐ beide Anlässe (Delegiertenversammlung und Wirtschaftstag)
☐ die Delegiertenversammlung (15.00 Uhr)
☐ den Wirtschaftstag (17.00 Uhr)

Auch online-Anmeldung möglich:
www.agv.ch > Termine/Veranstaltungen
 > Wichtige AGV-Termine

Name _____
 Vorname _____
 (bitte ausschreiben)
 Firma _____
 Strasse _____
 PLZ / Ort _____
 E-Mail _____

- ☐ **AGV-Mitglied**
☐ Ehrenmitglied ☐ Delegierte/r*
☐ Direktmitglied ☐ Kantonalvorstand
☐ Mitglied ☐ Revisor

☐ Gast

Titel / Funktion _____
 Vertretende Institution / Firma _____
 Name Begleitperson _____

*** Wichtiger Hinweis:**
 Die Delegierten erhalten am Eingang eine Stimmkarte für die Delegiertenversammlung gegen Abgabe der separat zugestellten Ausweiskarte.

Senden Sie uns Ihre **Anmeldung bis spätestens Mittwoch, 20. April 2016**, per Post, per Fax (062 746 20 41) oder per E-Mail an a.tseggal@agv.ch.



PAROLENFASSUNG ZU DEN EIDGENÖSSISCHEN ABSTIMMUNGSVORLAGEN VOM 5. JUNI

AGV SAGT NEIN ZU BEDINGUNGSLOSEM GRUNDEINKOMMEN UND PRO SERVICE PUBLIC

AGV. Der Vorstand des Aargauischen Gewerbeverbands (AGV) hat die Parolen zu den eidgenössischen Abstimmungsvorlagen gefasst. Die Volksinitiativen «Für ein bedingungsloses Grundeinkommen» und «Pro Service public» werden beide einstimmig zur Ablehnung empfohlen.

Ein bedingungsloses Grundeinkommen wäre Sozialismus in Reinkultur und würde daher dem Gewerbe erheblich schaden. Der Initiative liegt ein falsches Gesellschaftsmodell zugrunde, verringert die wirtschaftliche Wertschöpfung und führt damit zu Arbeitslosigkeit und ist unmöglich zu finanzieren.

Bedingungslose Staatsleistungen führen zu Arbeitslosigkeit

Mit dem bedingungslosen Grundeinkommen erhielten alle Bürgerinnen und Bürger eine Leistung vom Staat,

ohne einen Beitrag an die Gesellschaft leisten zu müssen. Bei einem garantierten Grundeinkommen hätten vor allem Beschäftigte mit tiefem Lohn oder Teilzeitpensen keinen Anreiz mehr zu arbeiten. Doch auch Gutverdienende würden wegen der hohen Steuerbelastung eher weniger arbeiten. Weil weniger Arbeitskräfte zur Verfügung stünden, würde die volkswirtschaftliche Wertschöpfung verringert, Firmen könnten ihre Aktivitäten ins Ausland verlagern und ausländische Firmen vor einer Niederlassung in der Schweiz abgehalten werden. Die Folge davon: Arbeitslosigkeit! Ein bedingungsloses Grundeinkommen hätte zudem hohe Kosten zur Folge. Schliesslich rechnet der Bundesrat mit jährlichen Ausgaben von rund 208 Milliarden Franken – falls die Ausgaben wie von den Initianten bei 2500 respektive 625 Franken pro Person und Monat festgemacht würden. Diese Kosten sind nicht finanzierbar.

Mogelpackung «Pro Service public»

Die Volksinitiative «Pro Service public» ist irreführend und hält nicht, was sie verspricht: Der Service public wird nicht besser – im Gegenteil! Ohne die notwendigen finanziellen Mittel drohen Service- und Leistungsabbau. Denn:

- Ohne Gewinne können die Service-public-Unternehmen nicht mehr in die Grundversorgung investieren. Umfang und Qualität sind akut bedroht!
- Die Initiative schadet der Grundversorgung in der ganzen Schweiz. Alle Landesteile profitieren von einer flächendeckenden Versorgung – zu gleichen Preisen und gleicher Qualität. Das ist nur dank der Querfinanzierung möglich – aus dem Gewinn von rentablen Regionen oder Diensten werden weniger rentable finanziert. Diese Solidarität ist das Grundprinzip des Service public!

- Die Initiative reisst ein Milliardenloch in die Kasse. Service-public-Unternehmen entrichten jährlich hohe Beiträge in die Kassen von Bund, Kantonen und Gemeinden. Fallen diese Einnahmen weg, sind die Folgen für die öffentliche Hand verheerend.

Delegiertenversammlung wird Parole zur Milchkuh-Initiative fassen

Der Vorstand des Aargauischen Gewerbeverbands hat sich auch intensiv mit den beiden Referenden zur Revision des Asylgesetzes und zum Fortpflanzungsmedizinengesetz befasst. Aufgrund der geringen Auswirkungen auf das Gewerbe verzichtet der AGV auf Empfehlungen zu diesen Vorlagen. Die Parole zur Volksinitiative «Für eine faire Verkehrsfinanzierung» («Milchkuh-Initiative») wird die Delegiertenversammlung vom 28. Mai fassen.

PAROLENFASSUNG ZU DEN KANTONALEN ABSTIMMUNGSVORLAGEN VOM 5. JUNI

GEWERBEVERBAND SAGT NEIN ZU VERPFLICHTENDEN BETREUUNGSSTRUKTUREN

AGV. Der Vorstand des Aargauischen Gewerbeverbands (AGV) hat die Parolen zu den kantonalen Abstimmungsvorlagen gefasst. Sowohl die Volksinitiative «Kinder und Eltern für familienergänzende Betreuungsstrukturen» wie auch der Gegenvorschlag werden einstimmig zur Ablehnung empfohlen.

Die Initiative «Kinder und Eltern für familienergänzende Betreuungsstrukturen» sowie der Gegenvorschlag des Grossen Rats wollen die Gemeinden verpflichten, Angebote für familienexterne Kinderbetreuungen sicherzustellen. Damit werden den Gemeinden einmal mehr seitens des Kantons Pflichten auferlegt, welche die Gemeinden aber selber finanzieren müssen. Der

AGV vertritt die Auffassung, dass es in der Autonomie der Bürgerinnen und Bürger der Gemeinden liegen soll, ob ein solches Angebot mit den entsprechenden Kostenfolgen gewünscht ist oder nicht. Die Ansprüche können je nach Region oder je nachdem, ob es sich um städtische oder ländliche Verhältnisse handelt, unterschiedlich sein. Eine kantonale einheitliche Lösung, wie sie sowohl

in der Volksinitiative wie auch im Gesetz vorgesehen wird, ist nicht zielführend und daher abzulehnen.

Ja zur Reduktion der Grundbuchabgaben

Die Abschaffung des Steueranteils bei den Grundbuchabgaben unterstützt der Vorstand des AGV ohne Gegenstimme. (Vgl. Argumentation auf Seite 15)

KEINE ABGABEN AUF VORRAT – ABSTIMMUNG VOM 5. JUNI 2016

KOSTENDECKUNGSPRINZIP BEI GRUNDBUCHGEBÜHREN

Am 5. Juni wird an der Urne über das Einführungsgesetz zum Schweizerischen Zivilgesetzbuch und Partnerschaftsgesetz (EG ZGB) entschieden. Wie der Aargauische Gewerbeverband unterstützt auch der Hauseigentümerverband Aargau den Entscheid des Grossen Rats des Kantons Aargau, den Steueranteil der Grundbuchabgaben in zwei Schritten bis am 1.1.2020 vollständig abzuschaffen.

HANSJÖRG KNECHT*

*Leibstadt, Präsident Hauseigentümerverband Aargau

Dies aus zwei Gründen: Erstens erlaubt die Frist von vier Jahren ein behutsames Vorgehen der Regierung, weitere Sparmassnahmen bei staatlichen Aufgaben auszumachen und zu realisieren. Zweitens – und das ist das Wesentliche – dienen Abgaben und Gebühren der Deckung damit verbundener Amtshandlungen und nicht der Schaffung von Einnahmen auf Vorrat oder der Subventionierung defizitärer Amtsbereiche. Das gilt nicht nur für Grundbuchgebühren, sondern für Abgaben ganz allgemein. Wenn Ausgaben und Einnahmen nicht in Einklang gebracht werden können, muss gespart werden und nicht neue Einnahmequellen angezapft werden.

Jene, die in dieser Angelegenheit das Behördenreferendum ergriffen haben, malen das Gespenst der Einnahmefälle an die Wand. Dem ist entgegenzuhalten, dass die Mär von den Steuerausfällen durch ihre stete Wiederholung nicht wahr wird. Dank nahezu kontinuierlich steigenden Transaktionsvolumina im Immobilienbereich haben sich die staatlichen Einnahmen aus Immobilien in den letzten Jahren erhöht. Immobilien sind für den Staat eine Goldgrube. Gebühren für Baubewilligungen, Liegenschafts- und Handänderungssteuern, Notariatsgebühren, Grundstückgewinnsteuern und geringere Schuldzinsabzüge haben in den letzten Jahren landes-

weit zu Mehr-, nicht zu Mindereinnahmen geführt.

Mit der Erhöhung der Eigenmietwerte ist das Wohnen im Kanton Aargau noch teurer geworden. Die Einführung des Kostendeckungsprinzips bei Grundbuchabgaben würde diesen Trend etwas mildern. Im Februar 2016 haben die Stimmbürgerinnen und Stimmbürger des Kantons Zürich einer Senkung der Grundbuchgebühren zugestimmt, die deutlich tiefer ausfällt als die im Kanton Aargau geplanten. Wohnen darf nicht zum Luxus werden, sei es für Hauseigentümer, sei es für Mieter. Deshalb Ja zum Kostendeckungsprinzip der Grundbuchgebühren am 5. Juni 2016.



Für jeden Profi das richtige Werkzeug: Fiat Nutzfahrzeuge.

Fiat Professional bietet für jede Arbeit die passende Transportlösung. Egal ob Personentransporter, Warentransporter oder Umbaufahrzeug: vier Modelle mit zahlreichen Konfigurationsmöglichkeiten decken alle Bedürfnisse eines professionellen Betriebs ab – auch die von Ihrem.

Fiat Fiorino schon ab 11 490.^{CHF}

Fiat Doblo schon ab 13 490.^{CHF}

Fiat Scudo schon ab 17 590.^{CHF}

Fiat Ducato schon ab 19 490.^{CHF}

Ducato 290.0LG.4 | Doblo Cargo 263.11A.1 | Fiorino 225.1LB.0 | Scudo 272.1L4.0.
Die abgebildeten Fahrzeuge können vom tatsächlichen Angebot abweichen. Angaben exkl. MwSt. Aktion gültig bis auf Widerruf.

www.fiatprofessional.ch

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

Emil Frey
Ihr Fachmann
seit 1924.



Herzlich willkommen

Gemeinsamer Anlass von UBS und KMU Frauen Aargau.
Wir freuen uns auf **Sie**.

Am Dienstag, 3. Mai 2016, 8.00–10.45 Uhr: UBS und KMU Frauen Aargau bei MAGGS Mode in Aarau

Programm: Begrüssung durch UBS und KMU Frauen Aargau; Information durch UBS-Sicherheits-spezialist zu Gefahren im Umgang mit Internet; neuste Businessmode präsentiert von MAGGS Mode. Lassen Sie sich inspirieren, tauschen Sie sich aus und geniessen Sie einen feinen Znüni.

Interessierte KMU Frauen schicken ihre Anmeldung bitte bis 19. April 2016 an: dana.hintermann@ubs.com



© UBS 2016. Alle Rechte vorbehalten. Bitte beachten Sie, dass die Anmeldung mittels E-Mail wesentliche Risiken nach sich ziehen kann, z.B. fehlende Vertraulichkeit. UBS haftet nicht für Verluste oder Schäden, die aus der Verwendung von unaesicherten E-Mails entstehen.

GEWERBEAUSSTELLUNGEN

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, 22. April 2016 bis Sonntag, 24. April 2016
Würenloser Messe 2016

Donnerstag, 28. April 2016 bis Sonntag, 1. Mai 2016
WYNAexpo 2016, Reinach

Freitag, 5. August 2016 bis Sonntag, 7. August 2016
brega16 – Bremgarter Gewerbeausstellung, Bremgarten

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

Freitag, 7. Oktober 2016 bis Sonntag, 9. Oktober 2016
hela – Herbstmesse Laufenburg

Freitag, 7. Oktober 2016 bis Sonntag, 9. Oktober 2016
Gwärbi 16, Oftringen

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

Donnerstag, 13. Oktober 2016 bis Sonntag, 16. Oktober 2016
Seetal-Expo 2016, Seon

Donnerstag, 13. Oktober 2016 bis Sonntag, 16. Oktober 2016
GWERBI 16, Niederrohrdorf

Freitag, 28. Oktober 2016 bis Sonntag, 30. Oktober 2016
REGAS'16, Safenwil

Freitag, 6. Oktober 2017 bis Sonntag, 8. Oktober 2017
EXPO17, Frick

Freitag, 27. Oktober 2017 bis Sonntag, 29. Oktober 2017
Gewerbeausstellung LEGA 17, Lenzburg

Freitag, 13. April 2018 bis Sonntag, 15. April 2018
Reusstaler Gewerbe-Ausstellung RGA'18, Niederwil AG

Freitag, 12. Oktober 2018 bis Sonntag, 14. Oktober 2018
SEGA 18 – Gewerbeausstellung in Seengen

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.

«BESSERE ENTSCHEIDE FÜR IHR KMU – WIE VERHALTENSÖKONOMIE SIE NOCH ERFOLGREICHER MACHT»

12. NAB KMU-ANLASS VOM 8. JUNI 2016

Am traditionellen KMU-Anlass der NEUEN AARGAUER BANK (NAB) und des Aargauischen Gewerbeverbands (AGV) erhalten Sie in kompakter Form viele neue Impulse zur Unternehmensführung. Die beliebte Veranstaltung für Aargauer Unternehmerinnen und Unternehmer findet in diesem Jahr bereits zum zwölften Mal statt – erstmals in ihrer Geschichte im Campussaal Brugg-Windisch.

Erkenntnisse aus der verhaltensökonomischen Forschung zeigen seit Jahren wiederholt, dass wir uns in wirtschaftlichen Situationen oftmals alles andere als rational verhalten und fehlerhafte Entscheidungen treffen, die die Effizienz und die Profitabilität des Unternehmens beeinträchtigen. Die Forschung konnte aufgrund hunderter Studien ebenfalls belegen, dass unsere Entscheidungsfehler systematisch auftreten und damit vorhersehbar und vermeidbar sind. Erfahren Sie auf experimentelle Art am diesjährigen NAB KMU-Anlass, wie Sie diese Erkenntnisse aus der Verhaltensökonomie für Ihr Unternehmen nutzen können, um inskünftig noch bessere Entscheide zu fällen und noch erfolgreicher zu werden.

Gerhard Fehr, CEO und Managing Partner von FehrAdvice & Partners AG, ist einer der gefragtesten Berater im Bereich der Verhaltensökonomie. Er berät Unternehmer/-innen, Verwaltungsräte/-innen und Politiker/-innen bei der Umsetzung von Verhaltensänderungen, die zu besseren Entscheidungen führen. Sein experimenteller Präsentationsstil verdeutlicht Ihnen auf spielerische Art Ihre eigenen Verhaltensweisen und zeigt Ihnen aus diesen Erkenntnissen praktische Anwendungsmöglichkeiten für Ihr Unternehmen. Lassen Sie sich überraschen!

Daniel Puntas Bernet, Chefredaktor «Reportagen», erzählt eindrücklich, wie ihn seine Leidenschaft fürs Geschichtenerzählen zur Idee für «Reportagen» geführt hat und weshalb er seit 2011, in dieser schnelllebigen Zeit der Bilderflut und Kurznachrichten, das Magazin «Reportagen» als hochwertig gestaltetes Taschenbuch herausbringt. Er zeigt auf, wie ihn die Erkenntnisse der Verhaltensökonomie bei seinem Erfolg unterstützen und was er konkret umgesetzt hat.

Durch den Anlass führt **Kurt Aeschbacher** in gewohnt charmanter und eloquenter Manier. Lassen Sie sich inspirieren und melden Sie sich zum diesjährigen NAB KMU-Anlass an.

Wissen und Netzwerk erweitern

Mit dem KMU-Anlass schenken wir Ihnen einen Abend, an dem Sie sich bewusst Zeit für wichtige Themen nehmen können, die im Tagesgeschäft oftmals untergehen. Nutzen Sie die Gelegenheit, neben bekannten auch neue Gesichter zu treffen und sich während des Apéros mit Gleichgesinnten auszutauschen. Sie sind herzlich eingeladen, und wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

12. NAB KMU-Anlass

Thema	«Bessere Entscheide für Ihr KMU – Wie Verhaltensökonomie Sie noch erfolgreicher macht»
Datum	Mittwoch, 8. Juni 2016
Zeit	17.30 bis 19.30 Uhr mit anschliessendem Networking-Apéro
Ort	Campussaal, Windisch
Anmeldung	www.nab.ch/kmu-anlass

Programm

17.30 Uhr	Türöffnung und Willkommenserfrischung
18.00 Uhr	Begrüssung



Patrick Küng, Ressortleiter Firmenkunden und Mitglied der Geschäftsleitung NEUE AARGAUER BANK AG

Kurt Schmid,
Präsident Aargauischer Gewerbeverband

Referenten

Gerhard Fehr,
CEO und Managing Partner von
FehrAdvice & Partners AG



Daniel Puntas Bernet,
Chefredaktor «Reportagen»



Talkrunde

Kurt Aeschbacher,
Fernsehmoderator und -redaktor,
führt durch das Gespräch



19.30 Uhr	Apéro
-----------	-------

Die Platzzahl ist begrenzt (maximal zwei Personen pro Firma). Melden Sie sich noch heute an unter www.nab.ch/kmu-anlass.

Die NEUE AARGAUER BANK und der Aargauische Gewerbeverband freuen sich auf Ihre Teilnahme.





VORANKÜNDIGUNG

TAG DER BERUFSBILDUNG MIT RADIO ARGOVIA

Am Mittwoch, 11. Mai 2016 findet im Kanton Aargau der 8. Interkantonale Tag der Berufsbildung mit Radio Argovia statt. Dieses Jahr wird die «Zweite Karriere» oder wie Erwachsene einen Berufsabschluss erwerben können thematisiert.

RUDOLF AEGERTER*

*Bildungsberater/ Berufsinspektor.
Departement Bildung, Kultur und Sport,
Kanton Aargau

11. Tag der Berufsbildung im
Kanton Aargau mit Radio Argovia
www.ag.ch/berufsbildungstag

8. Interkantonaler Tag der
Berufsbildung mit Regionalradios
www.radiotag.ch

Unterstützt durch
www.berufsbildungplus.ch

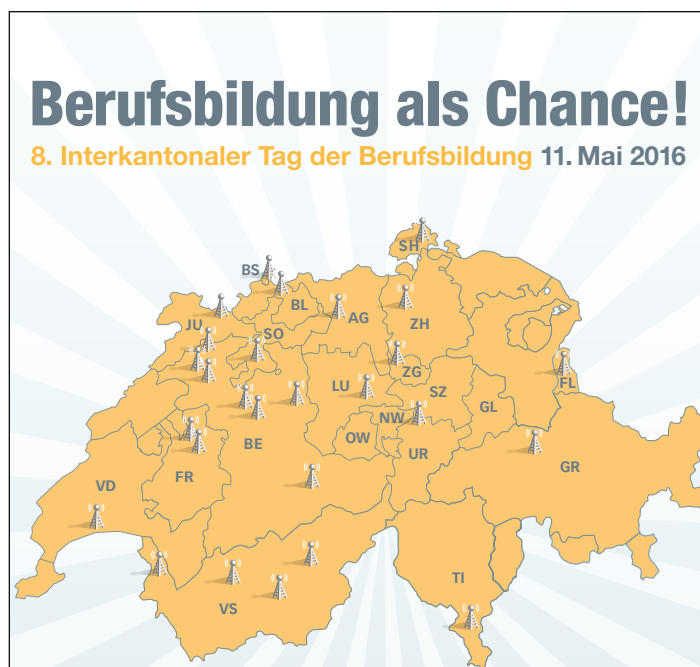
In 20 Kantonen und im Fürstentum Liechtenstein steht am 11. Mai 2016 auf 27 Regionalradios die Berufsbildung im Fokus. Im Kanton Aargau werden dieses Jahr im Rahmen des 8. Interkantonalen Tags der Berufsbildung die Möglichkeiten der «Zweiten Karriere» oder wie Erwachsene einen Berufsabschluss erwerben können thematisiert.

Berufsabschluss als Erwachsene

Am Tag der Berufsbildung auf Radio Argovia werden konkrete Beispiele präsentiert, wie auch Erwachsene noch einen Berufsabschluss erlangen können. Denn ein Berufsabschluss eröffnet eine Vielzahl von Perspektiven und Karrieremöglichkeiten und verbessert die Chancen auf dem Arbeitsmarkt. Weiter werden Personen aus verschiedenen Branchen und Berufen porträtiert, die im fortgeschrittenen Alter aktuell einen Berufsabschluss anstreben oder schon erreicht haben.

Noch keinen Berufsabschluss?

Sind Sie seit Jahren in einem Berufsfeld tätig, haben sich viele Fähigkeiten und Kenntnisse angeeignet –



aber haben noch keinen anerkannten Berufsabschluss?

Sind Sie persönlich in einer solchen Situation, kennen Sie jemanden oder arbeitet eine solche Person in Ihrem Betrieb? Hören Sie am Tag der Berufsbildung Radio Argovia.

Keine Zeit am 11. Mai 2016 reinzu-

hören – kein Problem! Alle Beiträge, weitere Informationen zum Thema «Zweite Karriere» und wie ein anerkannter Berufsabschluss erlangt werden kann sowie Kontaktmöglichkeiten sind danach auf der Website www.ag.ch/berufsbildungstag abrufbar.

BERUFSBILDNER(INNEN)-KURSE 2016

DES AARGAUISCHEN GEWERBEVERBANDS

Die Daten für die Berufsbildner(innen)-Kurse 2016 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 AGV**

KURSDATEN 2016

25. 04. 2016 – 03. 05. 2016

Berufsbildnerkurs BBK 2/2016

13. 06. 2016 – 21. 06. 2016

Berufsbildnerkurs BBK 3/2016

19. 09. 2016 – 27. 09. 2016

Berufsbildnerkurs BBK 4/2016

14. 11. 2016 – 22. 11. 2016

Berufsbildnerkurs BBK 5/2016

100. GENERALVERSAMMLUNG VAEI

STROM – SPANNUNG SEIT EINEM JAHRHUNDERT

Thomas Keller, der Präsident des Verbandes Aargauischer Elektro-Installationsfirmen (VAEI), bezeichnete es als würdigen Anlass, die 100. Verbands-GV im Elektro-Ausbildungszentrum EAZ Aarau abzuhalten. «Soweit meine Recherchen ergeben haben, handelt es sich dabei sogar um eine Premiere», flocht er in seine Begrüssungsworte ein. Gut 70 Personen der 160 Mitgliedfirmen nahmen am Mittwoch, 30. März 2016, an der Jubiläums-GV teil.

BRIGITTE VON ARX

«Blitze – Strom – Spannung» nannte Thomas Keller als Ursprung der ersten grossen Energieträger. Im heutigen Alltag ist Elektrizität im Sinne von elektrischer Energie unentbehrlich. Mit einem Blick zurück in die Ära der grossen Pioniere hielt er fest, dass der italienische Physiker Alessandro Volt (1745–1827) anno 1783 das («Strohalm»-)Elektroskop zur Messung kleinster Elektrizitätsmengen erfand. Weitere wegweisende Erfinder wie André-Marie Ampère (1775–1836), Georg Simon Ohm (1798–1854) oder Thomas Alva Edison (1847–1931) prägten die Entwicklung der Elektrizität massgeblich. Bis heute dreht sich bei der Kernaufgabe des Verbandes, der Ausbildung



Fotos: CRC

Die 100. Generalversammlung des VAEI verlief speditiv. Die Anwesenden stimmten den traktandierten Geschäften einstimmig zu.

der Lernenden zum Montage-Elektriker oder zum Elektroinstallateur, alles um «Ampere, Volt und Ohm».

1916 – Gründungsjahr des VAEI

«Der VAEI wurde 1916 gegründet. Leider taucht nur ein kurzes Dokument der Gründung in den Verbandszeitungen des schweizerischen Zentralverbandes VSEI auf. Die ersten Archivunterlagen des VAEI stammen erst aus dem Jahr 1950», bedauerte Thomas Keller. «Die Hoffnung stirbt zuletzt, dass wir die Unterlagen der ersten 34 Jahre zur kompletten Aufarbeitung der VAEI-Geschichte fürs 100-Jahr-Jubiläumsbuch doch noch irgendwo ausgraben können.»

100-jährig, vital und auf solidem Fundament

Zentralpräsident Michael Tschirky, VSEI, stellte humorvoll fest, dass man als 100-Jähriger oder 100-Jährige

selten so vital und innovativ sei wie der VAEI. «Aber genau diese Vitalität ist von entscheidender Bedeutung. Die Aargauer produzieren nämlich am meisten Energie für die gesamte Schweiz. Und alle wichtigen Industrien sind im Aargau angesiedelt», fügte er in seiner Grussbotschaft hinzu.

Präsentation

«SmartHomeMobile»

Nach der statutarischen Abarbeitung der Traktandenliste orientierte Michael Tschirky die GV-Teilnehmer umfassend über ein pionierhaftes Meilenstein-Projekt: das «SmartHomeMobile». Es soll zum einen «Intelligentes Wohnen schon heute und nicht erst morgen» aufzeigen, den Nachwuchs animieren und das Branchenimage verbessern. Seine Lancierung ist im Beisein von Bundesrätin Doris Leuthard im März 2017 auf dem Bundeshausplatz vorgesehen.



Vizepräsident Bruno Güntensperger lieferte kompetent den Sachverhalt und die Beweggründe zum Verkauf der Liegenschaft am Girixweg 4, Aarau.

Jubiläum im Schloss Lenzburg

Der Präsident Thomas Keller schliesst die informative, kurzweilige GV mit den Worten ab: «Freuen wir uns auf die nächsten 100 Jahre im VAEI. Zuerst wollen wir aber unser Jubiläum gebührend feiern. Ich lade unsere Mitglieder herzlich ein zur Galafeier am 20. Mai 2016 auf Schloss Lenzburg, um gemeinsam einen unvergesslichen Abend zu erleben!»



Mit der Jubiläums-GV fand am Mittwoch, 30. März 2016, sinnigerweise erstmals eine VAEI-GV im Elektro-Ausbildungszentrum EAZ Aarau statt.



Erhard Keller (Ehrenpräsident VAEI) und VAEI-Präsident Thomas Keller in Feierlaune nach dem erfolgreich über die Bühne gebrachten geschäftlichen Teil der 100. GV.



GENERALVERSAMMLUNG ASTAG AARGAU

VORAUSSCHAUEND

Erstmals unter der souveränen Leitung des vor einem Jahr gewählten neuen Präsidenten Markus Meier fand die GV der ASTAG Aargau wie gewohnt im Tägi Wettingen statt. Die Themen Verkehrspolitik und Nachfolgeregelung dominierten den Abend.

ANDREAS WAGNER
Sekretär ASTAG Aargau

Zu Beginn überbrachte der Gemeindeammann Markus Dieth ein Grusswort und freute sich, dass die ASTAG wiederum den Weg nach Wettingen gefunden hat, um auch gleich die gute Verkehrsanbindung der Gemeinde herauszustreichen. Grossratspräsident Marco Hardmeier zollte dem Berufsstand der Lastwagenführer Respekt und lobte die hohe Effizienz und Innovation des Transportgewerbes. Ebenso gratulierte er zur Eröffnung des Kompetenzzentrums in Dottikon, in welchem die angehenden Strassentransportfachleute ausgebildet werden.

Aus- und Weiterbildung in Dottikon

In seinem Jahresbericht griff Markus Meier das Bildungszentrum Dottikon wieder auf und verwies auf die Wichtigkeit einer guten Aus- und Weiterbildung der Berufsschaufreure im Hinblick auf die Verkehrssicherheit. Ein wichtiger Schritt zu mehr Verkehrssicherheit ist auch der gewonnene Abstimmungskampf um den Sanierungstunnel am Gotthard, in welchem der Aargau das zweitbeste Resultat im innerkantonalen Vergleich



Reto Jaussi fordert eine faire Verkehrsfinanzierung.

erzielte. In der Politik gelte es aber dranzubleiben, 21 541 Stautunden pro Jahr (Stand 2014) sind eindeutig zu viel, die Versäumnisse der Vergangenheit gilt es in der Verkehrsplanung dringend zu korrigieren.

Faire Verkehrsfinanzierung

Während der SP-Grossratspräsident sich einen Seitenhieb gegen die «Milchkuh» nicht verkneifen konnte, warben der ASTAG-Schweiz-Direktor Reto Jaussi und Markus Meier in zahnschmerzbedingter Abwesenheit von Nationalrat Ueli Giezendanner für die Annahme der «Initiative für eine faire Verkehrsfinanzierung». Diese fordert, dass die Abgaben, welche die Strassenbenützer bezahlen müssen, auch wieder zurück in die Strasse fliessen. Der Vorstand der ASTAG Aargau hat hierzu einstimmig die Ja-Parole gefasst.

Verbandsnutzen

Reto Jaussi hob zudem den vielfältigen Nutzen einer Verbandsmitgliedschaft hervor:

- das breite Angebot an branchenspezifischen Aus- und Weiterbildungen, welche z.B. eben in Dottikon gebucht werden können
- die zehnjährige erfolgreiche Sozialpartnerschaft mit den Routiers Suisses, zu welcher es keine Alternative für die ASTAG gibt.
- Die politische Interessenvertretung, durch welche eine generelle LSV-Tariferhöhung abgewendet werden konnte oder aktuell die Statistik-Plage oder Kabotage-Verletzungen bekämpft werden
- die breite Dienstleistungspalette (Versicherungen/Vorsorge/...)
- die Mitgliederinformation durch «StrassenTransport», ASTAG-TV, Website, Infoflash usw., welche neu durch die 14-tägliche Web-TV-Sendung «Transport heute» ergänzt wird

Durch all diese Aktivitäten können die Mitglieder viel Geld sparen und stark profitieren. Jedoch ist dieser Erfolg nur mit einem hohen Organisationsgrad und vielen Mitgliedern möglich. Jaussi dankte daher den Mitgliedern

auch für ihre Unterstützung und Solidarität mit der Branche.

Gezielte Infrastruktur Ausbauen

Landstatthalter und Verkehrsdirektor Stephan Attiger bestätigte, dass gerade der Aargau stark betroffen ist vom Mobilitätswachstum und die Verkehrsinfrastruktur in den letzten Jahren immer der Bevölkerungsentwicklung hinterherhinkte. Mit der neuen Mobilitätsstrategie soll die Mobilitätsentwicklung vorweggenommen werden, um die Infrastruktur entsprechend frühzeitig zu planen. Es braucht ein besseres Verkehrsmanagement, aber auch gezielte Ausbauten. Dazu gehört der 6-Spur-Ausbau der A1 wie auch Umfahrungsprojekte, welche momentan durch Einsprachen blockiert werden.

Nachfolgeplanung

Im Anschluss an die Generalversammlung sensibilisierte ein Vortrag des VZ Vermögenszentrums die Teilnehmer für das wichtige Thema «Nachfolge- und Pensionierungsplanung». Das Thema werde oft zu spät angegangen, was eine erfolgreiche Weitergabe und Fortführung der Unternehmung erschwere.

Fazit des Abends: Eine frühzeitige und vorausschauende Planung ist nicht nur bei der Nachfolgeregelung wichtig. Auch die Verkehrspolitik, die Ausgestaltung von Bildungsangeboten oder die Führung eines Verbandes erfordern, sich den künftigen Herausforderungen rechtzeitig zu stellen.



Markus Meier und Roland Brühlmann



Bernhard Taeschler, Stefan Huwyler und Andreas Wagner



Landstatthalter Stephan Attiger

99. GV BAUMEISTERVERBAND AARGAU

BERUFSPRESTIGE DER BAUBRANCHE FÖRDERN

Am Donnerstag, 31. März 2016, lud der Baumeisterverband Aargau zur 99. Generalversammlung. Der Saal im TRAFO Baden war bis auf den letzten Platz mit über 500 Personen besetzt.

BRIGITTE VON ARX

Der erste Teil der 99. Generalversammlung des Baumeisterverbandes Aargau beinhaltete die ordentliche Mitgliederversammlung. Zügig konnten die traktandierten Geschäfte abgearbeitet werden. Der aktuelle Vorstand wurde für eine weitere Amtsperiode von 4 Jahren gewählt. Zum zweiten Teil der GV füllte sich der TRAFO-Saal mit weiteren Besuchern und Gästen.

Integration arbeitswilliger Leute aus anderen Ländern auf dem Bau nicht ganz einfach

Mit Denkanstössen zu den aktuellen Flüchtlingsströmen in Europa, die auch für unser Land eine grosse Herausforderung seien, eröffnete Präsident Martin Kummer den zweiten Teil der GV. «Immer wieder wird die Frage aufgeworfen, weshalb sich der Baumeisterverband nicht stärker an der Integration der Flüchtlinge beteiligt», so seine Worte. Die Antwort



Andreas Stenz (Mitte) wird zum Ehrenmitglied ernannt. Aus den Händen von Martin Kummer (l.), Präsident, und Pascal Johner, Geschäftsführer Baumeisterverband Aargau, darf er ein Gemälde in Empfang nehmen.

dazu schob er mit der Begründung nach: «Wo immer man in irgendeiner Funktion auf einer Baustelle arbeitet, braucht es eine nötige Grundausbildung in Arbeitssicherheit sowie im Umgang mit Baumaterialien und Maschinen. Es ist also nicht mehr ganz einfach, auf dem Bau einen Job zu finden.»

Diverse Grossbauprojekte in der Pipeline

Vizeamann Markus Schneider überbrachte die Grussbotschaft der Stadt Baden. «Der Baumeisterver-

band Aargau und Baden gehören für mich zusammen, das ist etwas, das zusammenpasst. Lasst uns zusammen entwickeln und bauen. Denn Stillstehen ist ein Rückschritt.» Ende April werde voraussichtlich die Baubewilligung für die ersten zwei Baufelder der Bäder erteilt.

«Ich freue mich, wie es zurzeit bei der Badener Baustelle Schulhausplatz vorwärtsght», wandte sich Regierungsrat Stephan Attiger, Vorsteher Departement Bau, Verkehr und Umwelt, an die GV-Teilnehmer. Mehr Freude hätte er, wenn es im Kanton Aargau auch mit der Erreichbarkeit im Strassenverkehr so flott vorwärtsginge.

Fairer Marktpreis als Schwerpunktthema

Daniel Lehmann, Direktor Schweizerischer Baumeisterverband, verkündete, dass ab Juli die Verhandlungen zur Verlängerung des Landesmantelvertrags (LMV) ab 1.1.2019 aufgenommen würden. Weiter rief er die Baubranche auf, sich für faire Preise einzusetzen und gegen das Bauherrenlobbying anzukämpfen.

«Ehre, wem Ehre gebührt»

Nach den interessanten Informationen von Daniel Lehmann war es

Martin Kummer, Präsident Baumeisterverband Aargau, vorbehalten, den grossen Leistungsausweis des in den (Un-)Ruhestand tretenden SBV-Direktors mit einer kurzen Laudatio und einem Präsent zu würdigen. Marcel Husstein wurde zum Freimitglied ernannt. Und mit Vorstandsmitglied Andreas Stenz musste Präsident Martin Kummer eine weitere verdiente Person verabschieden. Diverse Mandate hatte Andreas Stenz seit 1999 inne, die er stets pflichtbewusst und kompetent betreut hatte. In Würdigung dieses beachtlichen Leistungsausweises ernannte ihn der Baumeisterverband Aargau zum Ehrenmitglied.

Den Schlusspunkt setzte das interessante Referat von Frau Prof. Dr. Ursula Renold zum Thema «Ist unser Bildungssystem für die Zukunft bereit?». Mit Facts & Figures lieferte die Referentin die Antworten. Fazit des Swiss Economic Institutes der ETH Zürich: Ja! Aber: Die Demografie und die Fachkräfteproblematik fordern uns, Teilzeitstudiengänge über das ganze Leben zu fördern.



Spardiktat des Kantons Aargau: Regierungsrat Stephan Attiger, Vorsteher Departement Bau, Verkehr und Umwelt, ermahnte, nichtsdestotrotz alles daran zu setzen, Infrastruktur, die notwendig ist, zu erhalten.



Alt Regierungsrat Ernst Hasler in lockerem Gespräch mit der Referentin Prof. Dr. Ursula Renold.



GEWERBEVEREIN REUSSTAL

REUSSTALER GEWERBE GEMEINSAM STARK IN DIE ZUKUNFT

Intensive 32. ordentliche GV mit Neuwahlen in den Vorstand und ersten Ideen zur Reusstaler Gewerbeausstellung '18.

VORSTAND
GEWERBEVEREIN REUSSTAL

1 04 Personen fanden sich zur GV im Reusspark in Niederwil zusammen, versprach diese doch viele Neuigkeiten. Doch zuerst durchlebten die Anwesenden im Jahresbericht des Präsidenten Antonio Giampà zusammen noch einmal das aktive Jahr 2015.

Acht Neumitglieder konnten begrüßt werden

Ebenso aktiv und positiv geht es 2016 weiter. So konnten beispielsweise gleich acht Neumitglieder im Gewerbeverein begrüßt werden. Damit zählt der Gewerbeverein Reusstal neu 105 Mitglieder. Und auch im Vorstand tat sich einiges: So durfte mit dem Aktuar Marco Hilpert und dem Kassier Markus Meier zwei langjährigen Vorstandsmitgliedern für ihre Arbeit gedankt werden. Ihre Nachfolge treten Hanspeter Rudolf sowie Martin Nietlispach an.

Weiter wurde eine Statutenanpassung vorgenommen. Es wurde verschriftlicht, was bisher gelebt wurde:



An der GV konnte das 15-köpfige Gesamt-OK der RGA '18 präsentiert werden.

Bei der Aufnahme in den Gewerbeverein muss der Wohn- oder Geschäftssitz des Neumitgliedes im Vereinsgebiet liegen.

RGA '18

Ein weiterer Höhepunkt des Abends waren die Neuigkeiten zur RGA '18, also der Reusstaler Gewerbeausstellung, die vom 13. bis 15. April in Niederwil stattfinden wird. Obwohl es noch über zwei Jahre dauert,

konnte bereits das gesamte OK vorgestellt werden, das für einen reibungslosen Ablauf der Gewerbeausstellung sorgen wird. Die 15 Unternehmerinnen und Unternehmer aus der Region formieren sich unter dem OK-Präsidenten Marcel Kreber.

Mit viel Energie machten sich Kreber und seine Mitstreiter an die Arbeit und so konnte er bereits die Homepage www.rga18.ch, das Logo sowie das Motto der Gewerbeausstellung präsentieren: «Gemeinsam stark – Gewerbe Reusstal». «Das Motto passt bestens», erklärt OK-Präsident Kreber, «denn die wirtschaftlichen Herausforderungen für unsere Unternehmungen werden zunehmen und nur gemeinsam mit den Kunden können wir diese meistern.»

Ein Miteinander soll auch die RGA '18 sein: eine Gewerbeausstellung mit Dorffest, an dem das lokale Gewerbe seine Fähigkeiten zeigen kann. Gleichzeitig wird den Besuchern Spannung und Unterhaltung geboten werden.



Marcel Kreber, der OK-Präsident der RGA '18, in Aktion.



Die alten und neuen Mitglieder des Vorstandes: Markus Meier, sein Nachfolger Martin Nietlispach, Susanne Pieper, Präsident Antonio Giampà, Barbara Flori, Hanspeter Rudolf sowie sein Vorgänger Marco Hilpert.

100 JAHRE VAEI

NEUES ELEKTROFAHRZEUG ZUM JUBILÄUMSJAHR

Am Donnerstag, 3. März 2016, fand die Schlüsselübergabe für das neue Elektrofahrzeug der Marke Mitsubishi statt. Martin Sollberger, Garage Sollberger AG, Oberentfelden, überreichte Thomas Keller, Präsident Verband Aargauischer Elektro-Installationsfirmen (VAEI), und Christoph Schmidmeister, Geschäftsleiter VAEI Ausbildungszentrum, den Schlüssel für den i-MiEV.

CHRIS REGEZ

Das Jahr 2016 ist mit einem historischen Ereignis der VAEI-Geschichte verbunden. Vor einhundert Jahren erfolgte die Gründung des Verbandes. Seither hat sich der Verband kontinuierlich wei-

terentwickelt und bietet seinen Mitgliedfirmen wertvolle Unterstützung an. Besonders im Fokus steht dabei die Aus- und Weiterbildung von Elektrofachleuten. In diesem Jahr findet auf Schloss Lenzburg eine feierliche Jubiläumsgala statt. Ab sofort steht dem Ausbildungszentrum in Aarau ein modernes Elektrofahrzeug der Marke Mitsubishi zu Verfügung.

100% elektrische Mobilität

«Das auffallend bemalte Auto soll für unseren Verband und die attraktiven Ausbildungsmöglichkeiten in unserem Beruf Werbung machen», sagt Thomas Keller. Der Präsident ist überzeugt davon, «dass sich Autos, die mit Strom angetrieben werden, in Zukunft noch deutlicher auf dem Markt etablieren werden». Christoph Schmidmeister ergänzt: «Der Mitsubishi i-MiEV ist leise, wendig und



Foto: Chris Regez

Schlüsselübergabe: Christoph Schmidmeister, Martin Sollberger und Thomas Keller.

fährt zu 100 % geräuschlos und CO₂-frei. Das passt natürlich hervorragend zu unserem Verband. Damit können wir unser Berufsbild bestens in der Öffentlichkeit repräsentieren. Der

Link zu www.elektriker.ch ist ebenfalls gut zu sehen. Auf dieser Website sind alle wichtigen Informationen zu den Ausbildungsmöglichkeiten und der Berufswahl aufgeführt.»

EXPO GEISSBERG 2016

Bald öffnet die Expo Geissberg in Remigen erneut ihre Tore. Die Gewerbeausstellung des lokalen Gewerbevereins Geissberg findet im 5-Jahres-Turnus statt. Doch in diesem Jahr ist alles ein bisschen anders, wie OK-Präsident Paul Stalder betont.

RAHEL BÜHLMANN

Expo Geissberg im neuen Licht
Bereits im letzten Frühjahr hatten sich die Mitglieder des Gewerbevereins für ein neues Standkonzept ausgesprochen. Die diesjährige Ausgabe der Ausstellung steht unter dem Motto «LichtBlicke». Der Name ist Programm. In einem abgedunkelten Ausstellungszelt wird mit dem Licht gespielt. Das aufkommende Ambiente löst an sich bereits Emotionen aus und wertet damit jeden Stand zusätzlich auf. Durch die Abtrennung der Stände alleine durch transparente



Mit dem neuen Konzept wird jeder Stand ein LichtBlick.

Vorhänge wird die Kommunikation automatisch in den Vordergrund gerückt. Ausserdem wird auf diese Weise dem einzelnen Produkt genug Raum gegeben, es wird ganz klar fokussiert. «Die Expo erstrahlt sprichwörtlich im neuen Lichtdesign», freut sich Stalder auf die Premiere in der Umgebung.

Vielseitiges Rahmenprogramm

Natürlich bietet die Expo Geissberg noch weitere Highlights. So locken diverse Festbeizen mit einem span-

nenden Mix an kulinarischen Leckerbissen zu äusserst günstigen Preisen. Und auch das Unterhaltungsprogramm lässt keine Wünsche offen. Ob für Jung oder Alt, für den Turnliebhaber oder eher denjenigen, welcher die Musik bevorzugt – für jeden ist etwas dabei.

LichtBlicke

Es finden sich viele Argumente, die einen Besuch in Remigen zwischen dem 22. und 24. April 2016 lohnenswert machen. «Alle Beteiligten geben

Vollgas, damit auch unsere diesjährige Gewerbeausstellung ein Erlebnis für Besucher und Teilnehmende gleichermaßen wird», berichtet Stalder nicht ohne Stolz. Mit den Hauptsponsoren Nagra und Holcim sowie den Co-Sponsoren Raiffeisen und AEW konnten wichtige Partner für das Event gewonnen werden. «Unsere Gewerbetreibenden stehen ganz klar im Vordergrund. Sie und ihre Produkte und Dienstleistungen werden mit der neuen Standgestaltung ins richtige Licht gerückt.»

22. bis 24. April 2016
expo
geissberg
erstrahlt im neuen Lichtdesign

Auf der Homepage
www.expo-geissberg.ch
finden sich alle wichtigen
Informationen



LENZBURG: LEHRLINGSWETTBEWERB HOLZBAU SCHWEIZ SEKTION AARGAU

«IHR GEHÖRT ALLE ZU DEN SIEGERN»

127 junge Zimmerleute standen am Freitagabend in der Berufsschule Lenzburg im Mittelpunkt. Gesamthaft hatten sie gut 12 000–13 000 Stunden ihrer Freizeit in die geschaffenen Modelle zur Teilnahme am freiwilligen Lehrlingswettbewerb von Holzbau Schweiz Sektion Aargau investiert. Am Freitag, 4. März 2016, fand die Rangverkündung vor über 250 Personen in der Aula der Berufsschule Lenzburg statt.

BRIGITTE VON ARX

Felix Bühlmann, Präsident der Bildungskommission von Holzbau Schweiz Sektion Aargau, hielt in seiner Begrüssungsrede fest: «In etwa 12 700 Stunden Fleissarbeit auf hohem Niveau durften wir vorhin während der Besichtigung in Form der ausgestellten Arbeiten bestaunen. Wie viel Holz dazu verbraucht wurde, mutiert zur reinen Nebensache.» Zum 14. Mal stiftete die Hauptsponsorin Kuratle & Jaecker AG, Leibstadt, die Spezialpreise der drei Bestrangierten pro Jahrgang.

Strebenwürfel im 2. Lehrjahr – Krüppelwalm im 3. Lehrjahr

Welchen Stellenwert der alljährliche Lehrlingswettbewerb geniesst, wi-



Die drei Erstplatzierten im zweiten (l.) respektive dritten Lehrjahr (r.) durften aus den Händen von Remo Gspandl, GL-Mitglied Kuratle & Jaecker AG, Leibstadt (Mitte), einen Spezialpreis entgegennehmen.

derspiegelt die hohe Beteiligung: «Im zweiten Lehrjahr haben wir 63 Arbeiten bewertet. Im dritten Lehrjahr durften wir 57 vorgegebene Arbeiten, 4 freie und 3 Treppenmodelle begutachten», fasste Felix Bühlmann anerkennend zusammen. Der Kubus im zweiten Lehrjahr war ein Novum und fand grossen Anklang. 21 Teilnehmer erhielten die Noten 5,5–6,0 für ihre Arbeit. «Für die Auszubildenden im dritten Lehrjahr ist der Wettbewerb zugleich eine wichtige

Standortbestimmung und Vorbereitung auf das bevorstehende Qualifikationsverfahren QV. Sie alle haben sich nochmals so richtig ins Zeug gelegt beim Schiften», lobte er. «Gleich 15 Teilnehmende erhalten mit der Note 5,2 und besser dafür den Zusatzpreis von Holzbau Schweiz Sektion Aargau», nahm er mit Stolz vorweg.

«Im Grunde genommen müssten wir 127 Auszeichnungen vergeben», hielt Daniel Küng namens der Bil-

dings- und Wettbewerbskommission fest. «Es zählen ausnahmslos alle zu den Siegern. Alle Teilnehmenden erhalten deshalb in der nächsten Unterrichtsstunde von ihren Klassenlehrern eine Anerkennung: jene des 2. Lehrjahres ein T-Shirt, jene des 3. Lehrjahres ein Badetuch.» Schliesslich nahm er die mit Spannung erwartete Rangverkündung vor.

Die besten drei im zweiten Lehrjahr (Modell Strebenwürfel)

- Rang 1: Tobias Moser, Holzbau Bühlmann AG, Mönthal (Note 6,0)
- Rang 1: Tobias Treier, Treier Holzbau AG, Wölflinswil (Note 6,0)
- Rang 3: Selina Müller, Stadelmann & Stutz AG, Fahrwangen (Note 5,9)

Die besten drei im dritten Lehrjahr (Modell Krüppelwalm)

- Rang 1: Pascal Neuenschwander, Treier Holzbau AG, Wölflinswil (Note 5,8)
- Rang 2: Marc Wilhelm, Holzbau Bühlmann AG, Mönthal (Note 5,7)
- Rang 3: Larissa Deppeler, Holzbau Deppeler AG, Leuggern (Note 5,6)

Der erste Platz im dritten Lehrjahr (Modell Treppe)

- Rang 1: Joachim Walter, Gloor & Baumann Holzbau AG, Leutwil

Der erste Platz im dritten Lehrjahr (Freies Modell)

- Rang 1: Pascal Joël Weiss, Vögeli Holzbau AG, Kleindöttingen (Note 5,7)



Noch ahnt der Rothristen Samuel Bühler (Blattner Hans AG, Aarburg) nicht, dass er für sein aufwendig gezimmertes Krüppelwalmdach mit Seilhieb, Mittelbalken und Firstpfosten eine Auszeichnung erhält.

GEWERBEVEREIN KÜTTIGEN

121. GENERALVERSAMMLUNG

Der Vorstand lud die Mitglieder des Gewerbevereins Küttigen schon etwas früher als üblich zum Apéro im Foyer des Spittels. Dies hatte einen Grund: Ueli Graf richtete mit grösster Sorgfalt eine Fotodokumentation zur Firmengeschichte der Familie Graf ein. Die rund 80 Gäste konnten eindrückliche Fotografien aus dem letzten Jahrhundert, einige noch schwarz-weiss, bestaunen.

SARA BERNER



Der Vorstand besteht wieder aus sechs Personen.

Die ältere Generation fand viele bekannte Gesichter, aber auch Gebäude, die es so teilweise nicht mehr gibt oder umgebaut wurden. Begebenheiten zu Jubiläen der Firma, die über etliche Jahrzehnte Küttigen bereicherten, waren auf bald farbigen Fotografien und Zeitungsberichten chronologisch dargestellt. Ueli Graf erzählte unterhaltend und eindrücklich aus der Zeit, als sein Vater Karl Graf «Schmitte-Kari» die Firma vom Huf- und Wagenschmied zur weit über die Kantonsgrenzen hinweg bekannten Werkstatt und

Lastwagen-Vertretung entwickelte. Aber auch über jene schwierigen Zeiten, als kein Treibstoff für die (vor dem heutigen Restaurant Kreuz liegende) Tankstelle geliefert wurde, weil das Geld fehlte. Da traf es sich gut, dass die intelligente Schwester Marlies (Fiechter-Graf) die KV-Lehre absolvierte und noch während der Ausbildung bei Kuny dem Vater die Buchhaltung erledigte und das Mahnwesen einführte – nun ging es wieder aufwärts, bis hin zum heutigen modernen Nutzfahrzeug-Center! Leider waren keine Nachfolger für die florierende Firma da, doch zwei langjährige Mitarbeiter kauften diese 2001. Seit 2011 hat die Firma Graf Nutzfahrzeuge AG ihren gut positionierten Sitz in Hunzenschwil.

Ordentliche GV

Im Anschluss an den Apéro, welcher von Ueli Graf und Marlies Fiechter gespendet wurde, eröffnete der Präsident Heinz Senn die 121. GV. Nach der Begrüssung, der Wahl der Stimmentzähler sowie der Genehmigung des Protokolls der GV 2015 durch die Versammlung führte er uns anhand seines spannenden, lustigen und überaus anschaulichen Jahresberichtes durchs vergangene Vereinsjahr. Die Jahresrechnung, der Kassa- und Revisionsbericht des Gewerbevereins wie auch des Küttiger Anzeigers wurden ohne Wortmeldungen einstimmig genehmigt und dem Vorstand Decharge erteilt. Bernadette Scherrer

erhielt für ihre stets umsichtige und vorzügliche Arbeit für den Küttiger Anzeiger einen schönen Blumenstrauss. Unser Kassier Christoph Lüthi präsentierte das Budget 2016, welches ohne Gegenstimme angenommen und mit einem guten Tropfen verdankt wurde. Der Jahresbeitrag für die Aktivmitglieder bleibt gleich, und das Jahresprogramm verspricht ein abwechslungsreiches Vereinsjahr zu werden. Unter Mutationen und Wahlen gedachte die Versammlung unserer verstorbenen Vereinsmitglieder in einem stillen Moment.

Sechs Neumitglieder

Wir freuen uns über die Aufnahme von sechs Neumitgliedern, und Fritz Blattner (ehemals Baugeschäft Blatt-

ner) wurde mit grossem Applaus zum Freimitglied gewählt. Erfreulicherweise konnte der Präsident der Versammlung Sascha Lüscher, Future Planet AG, vorstellen, welcher nun nach seiner Wahl unser tolles Team (nach einem Jahr mit «nur» fünf Vorstandsmitgliedern), mit Ressort Küttiger Anzeiger, vervollständigt. Didier Blétry präsidiert das Organisations-Komitee der im 2018 stattfindenden Gewerbeausstellung; die weiteren Mitglieder des OKs sind Rino Luongo, Christoph Läubli, Caroline Wesemann und Dani Arnold. Der Präsident stellte den neu gegründeten Köhlerverein Speuz mit seinem Sponsoring-Konzept vor. Sara Berner berichtete über das Projekt «Schüler treffen auf Gewerbe», welches weiterverfolgt und worüber zu gegebener Zeit informiert wird. Des Weiteren stellte die Aktuarin die Swissflor 2016, die Schweizer Meisterschaft der FloristInnen, vom 8.–10. April in Wettingen vor.

Das tolle Team des Kafi Dorf lieferte und bediente uns mit einem wahrlich vorzüglichen Festschmaus italienischer Art! Ein herzliches Dankeschön geht auch an die Brüder Daniel und Andreas Wehrli für die Dessertspende anlässlich ihres 22. Firmenjubiläums. Blumensträusse gingen zu guter Letzt an Liliane Senn und Yvonne Lüthi, die nach dem Essen die zahlreichen, noch lange an der Bar verweilenden Gäste charmant bedienten.



Ueli Graf bei seinem spannenden Referat.

**Büro. Atelier. Laden.
Labor. Praxis.**

**In Rheinfelden
heisst Business jetzt
Salmenpark.**

www.salmenpark-business.ch

VERKAUF & VERMIETUNG
061 690 40 48
salmenpark@gribi.com

GRIPI
CHANGING REAL ESTATE



BRANCHENVERBAND AARGAUER WEIN

AARGAUER WEIN – TEIL UNSERER KULTUR

Regierungsrat Roland Brogli zum Ehrenmitglied ernannt. Tage der offenen Weinkellertüren am 29., 30. April und 1. Mai. 2016.

REINHARD BACHMANN

Regierungsrat Roland Brogli beehrte die Winzerinnen und Winzer mit seiner Anwesenheit an der Generalversammlung des Branchenverbands AargauerWein in der «Krone» in Lenzburg. Der Vorstand beantragte die Ehrenmitgliedschaft für Roland Brogli. Mit stehendem grossem Applaus erfolgte die Bestätigung und Präsident Peter Wehrli überreichte ihm die Ehrenurkunde. Sichtlich gerührt dankte Roland Brogli und sprach: «Als Finanzdirektor ist mir die Hellenische Republik ein Negativbeispiel. Als Landwirtschaftsdirektor ist mir Griechenland aber durchaus sympathisch. Nicht weil ich den griechischen Wein einem edlen Tropfen aus dem Aargau vorziehen würde. Gott bewahre! Nein, das antike Griechenland gilt nicht nur als Wiege der Demokratie, sondern auch als Wiege der Weinkultur in Europa. Sie, liebe Aargauer Winzerinnen und Winzer, pflegen diese Kultur weiter. Sie verstehen Ihr



Regierungsrat Roland Brogli erhält von Peter Wehrli die Ehrenurkunde.

Handwerk, im Rebberg wie auch im Keller – und üben das Handwerk mit einer Freude und Leidenschaft aus. Das schmeckt man dem Aargauer Wein an! Und Sie gehen neue Wege, probieren erfolgreich Neues aus. Ich darf auch immer wieder auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit zählen. Zuletzt bei der OLMA vom letzten Oktober. Dort haben Sie mit Ihren Weinen beste Werbung für unsere Landwirtschaft und für den Kanton Aargau gemacht.»

Marketing und Anlässe fürs Publikum

Marketingleiter Marcel Suter informierte über die Werbestrategien. Am 24. April erscheint eine Sonderbeilage Aargauer Wein in der «Aargauer Zeitung» und im «Zofinger Tagblatt». Die Tage der offenen Weinkellertüren finden am 29., 30. April und 1. Mai statt. 34 Betriebe aus allen Rebbaugebieten des Kantons sind beteiligt. Am Kongress der Schweizerischen Vereinigung der Weinfreunde können in der Markthalle Lenzburg von 15–18 Uhr öffentlich Aargauer Weine von 29 verschiedenen Betrieben gekostet werden. Die Finaldegustation zur Wahl des Aargauer Staatsweines 2016 wird am Freitag, 17. Juni, durchgeführt. Die Bekanntgabe der Resultate erfolgt wieder mit prominenten Gästen auf Schloss Liebegg. Die Weinprämierung «Goldener Weingenuss» wird zum achten Male durchgeführt. Die Diplomfeier findet am 1. Dezember in Aarau statt.

Wahlen und Ehrungen

Für das vor einem Jahr zurückgetretene Vorstandsmitglied Manfred Widmer (Döttingen) wurde Roland Michel (Wettingen) als Nachfolger gewählt. Er ist Präsident der Wein-

baugenossenschaft Wettingen. Rebbaubaukommissär Peter Rey gratulierte einer Winzerin und drei Winzern zum erfolgreichen Lehrabschluss: Isabelle Pfäffli (Menziken), Marco Gloor (Auenstein), Cyrill Hossli (Zeihen) und Christian Steimer (Wettingen). Sie erhalten eine Urkunde und ein Jahresabonnement der Schweizer Zeitschrift für Obst- und Weinbau.

Neue Rebkrankheiten

Nach der Versammlung orientierte Peter Rey über wenig bekannte Rebkrankheiten. Esca, das Wort leitet sich aus dem Lateinischen ab, bedeutet Zunder, ein Hinweis auf die zunderähnliche Konsistenz des Holzes im späten Krankheitszustand. Der Schadpilz wird durch Schnittwerkzeuge übertragen, die desinfiziert sein sollten. Da keine wirksame Bekämpfung möglich ist, sollen befallene Stöcke gerodet oder allenfalls auf den Stamm zurückgeschnitten werden. Die Schwarzfleckenkrankheit ist auch im Aargau bekannt. Die Ausbreitung erfolgt durch Zikaden. Die Flavescence dorée wurde von einer Zikade aus Übersee in Europa eingeschleppt. Sie zeigt ähnliche Symptome wie die Schwarzfleckenkrankheit und ist bereits im Tessin und in der Westschweiz aufgetreten. Falls ein Befall auftreten sollte, muss dies sofort dem Rebbaubaukommissär gemeldet werden. Peter Wehrli dankte Peter Rey mit lobenden Worten für den hilfreichen Vortrag.



Peter Rey und Peter Wehrli

GENERALVERSAMMLUNG GEWERBEVEREIN ZENTRUM BRUGG

Wechsel im Präsidium, neuer Kassier und Ehrenmitgliedschaft für den abtretenden Präsidenten.

URS R. BOLLER

Die Generalversammlung des Gewerbevereins Zentrum Brugg vom 9. März 2016 stand im Zeichen eines Wechsels im Präsidium. Vor der Generalversammlung traf man sich zu einem guten Essen. Gestärkt konnte der Präsident Benno Meier anschliessend etwas über 100 Personen begrüßen – darunter drei Ehrenmitglieder, die Einwohnerratspräsidentin, Barbara Horchlacher und weitere Gäste. Zuerst gedachte man den verstorbenen Gründungsmitgliedern Otto Kern und Max Küng mit einer Trauerminute. Benno Meier erinnerte in seinem Jahresrückblick an die Herausforderungen für die Schweizer Wirtschaft im 2015. Die zu Beginn des Jahres gestellten Prognosen fielen meist recht positiv aus. «Handelt es sich um Zweckoptimismus?», fragte er sich. «Meine Wahrnehmung ist etwas anders. Es vergeht kaum eine Woche, wo in den Medien nicht über einen grösseren Stellenabbau berichtet wird. Es herrscht eine grosse Verunsicherung und die Unternehmen sind mit Investitionen und der Schaffung von neuen Arbeitsplätzen zurückhaltend. Als Optimist hoffe ich, dass es im 2016 doch nicht so schlimm wird,



Übergabe des «Glöckleins» von Benno Meier (links) zum neuen Präsidenten Dietrich Berger.

wie die ersten zwei Monate befürchten lassen.»

Höhepunkt EXPO 2015

Benno Meier liess das Jahr Revue passieren und konnte über viele Anlässe berichten, so u.a. den traditionellen Fondueplausch als Start ins 2015, die Betriebsbesichtigung beim Weinbau Hartmann, die «paradiesische» Zentrumparty im Gartenbau Villiger und den Anlass «Lehrling wo bist du?» aus der Reihe von «Wirkstoff, Wirtschaft und Wissenschaft im Gespräch». Höhepunkt war aber die EXPO 2015 mit gegen 50 000 Besuchern. Den Abschluss bildeten der Weihnachtsmarkt und der Sonntagsverkauf. Daneben gab es noch drei Gewerbeapéros. Zu erwähnen sind auch der regelmässige Kontaktaus-

tausch mit dem Stadtrat und die Intensivierung mit der Mietervereinigung Neumarkt. Der Präsident dankte dem OK der EXPO für die erfolgreiche und gelungene Durchführung der Ausstellung. Sodann präsentierte der OK-Präsident Urs Keller eine kurze Rückschau zur EXPO und die Ankündigung auf die nächste Ausstellung im 2018.

Neues Ehrenmitglied

Leider musste ein Mitgliederschwund von 10 Mitgliedern in Kauf genommen werden und der Verein zählt jetzt 199 Mitglieder. Die Rechnung schloss mit einem kleineren Verlust, als budgetiert war und wurde von der Versammlung zusammen mit dem Revisionsbericht ohne Kommentar genehmigt. Vor dem Wahlprozedere durch das Ehrenmitglied Peter Trachsel wurde zuerst der Kassier Josef Riechsteiner von Benno Meier verabschiedet. Die Laudatio und Verabschiedung von Benno Meier nahm der Leiter der Geschäftsstelle und Wegbegleiter, Urs Boller, vor. Benno Meier musste vor 4½ Jahren nach dem Tod von Daniel Weber plötzlich in die Bresche springen und als Vize das Präsidentenamt übernehmen. Er amtierte zuerst ad interim und ab 2013 als Präsident. Boller würdigte seine Arbeit während der 14 Jahren Vorstandsarbeit. In Anbetracht der grossen Verdienste und des aussergewöhnlichen Engagement

wurde ihm die Ehrenmitgliedschaft verliehen.

Neuer Präsident

Den bestehenden sieben Vorstandsmitgliedern wurde für zwei weitere Jahre das Vertrauen ausgesprochen. Neu in den Vorstand wählte die Versammlung Dietrich Berger, Direktor bei der Neuen Aargauer Bank, und Stefan Fischer, Inhaber von Joker Treuhand GmbH. Und schliesslich erkor die GV Dietrich Berger zum neuen Präsidenten. Benno Meier überreichte dem Neuen das Präsidenten-Symbolglöcklein. Schliesslich wurde das Tätigkeitsprogramm 2016 vorgestellt und auch genehmigt. Die gleichbleibenden Beiträge und das Budget, mit einem wahrscheinlichen Minus, erhielten Zustimmung. Verena Rohrer, Leiterin von Brugg Regio, wies auf zwei Veranstaltungen hin: «Standort Grossraum Brugg – Perle oder Provinz?» und die «Tischmesse».

Grussbotschaften überbrachten der Vertreter des Stadtrates, Reto Wettstein, Paul Stalder vom Aargauischen Gewerbeverband (AGV) und KUMP Region Brugg sowie Daniel Knecht von der Aargauischen Industrie und Handelskammer (VAHIK).

Der scheidende Präsident, Benno Meier, schloss die Delegiertenversammlung und lud zum Dessertbuffet ein.





GRÄNICHER GWÄRB

WEICHEN FÜR DIE ZUKUNFT NEU GESTELLT

Der Präsident, Urs Knoblauch, tritt ins zweite Glied zurück um mehr Zeit mit seiner Frau Daniela verbringen zu können. Doch dazu später mehr.

PHILIP MOSER

Zur Eröffnung der Generalversammlung orientierte Beat Rüetschi, Gemeindepräsident Suhr, über die «IG Ostumfahrung Suhr» oder kurz ostumfahrunsuhr.ch. Die Gemeinde Suhr ist selber Mitglied, um das Projekt endlich zur Realisation zu bringen. Im bis zum letzten Platz gefüllten Löwensaal hörten die interessierten Gwärbler, dass über 26 000 Fahrzeuge täglich die Bärenkreuzung passieren oder dass die ausgearbeitete Linienführung aus 19 Varianten die beste war und auch immer noch ist – wurde diese doch schon 2001 evaluiert. Der Kanton versteht es jedoch bestens, mit neuen Ideen den längst fälligen Ausbau zu verzögern.

Nach einer kurzen Diskussion führte Urs Knoblauch die Generalversammlung zügig durch die Traktanden. Die Jahresrechnung schloss mit einem Gewinn von CHF 251.76 ab und da keine grossen Projekte anstehen,

wurde der Mitgliederbeitrag bei CHF 150.– belassen. Bei vier Austritten wurden fünf Neumitglieder mit Akklamation in die Reihen der «Gwärbler» aufgenommen.

Junger Nachfolger gefunden

Beim Traktandum Wahlen kündigte der Präsident, wie schon vor zwei Jahren festgehalten, seine Demission an. Seinem Kredo der Verjüngung des Vorstandes folgend präsentierte er den Gränicher Gwärbler in Hans Schibli einen jungen, standhaften Nachfolger. Hans Schibli ist mit seiner Frau Beatrix vor acht Jahren nach Gränichen gezogen. Als Dr. iur. mit eigener Kanzlei, als Landwirt und als Detaillist mit Direktverkauf ab Hof ist er der dynamische Nachfolger, den sich Urs «Knöbi» Knoblauch gewünscht hat. So wurde Hans Schibli als Präsident und die verbleibenden Vorstandsmitglieder, Carmela Fuchsli, Beatrix Schibli, René Fasler, Matthias Signer, Andreas Fetscher und Andreas Lenzin, einstimmig für die nächsten zwei Jahre gewählt. Damit es im Vorstand nicht zu fest «Schiblet», haben sich Hans und Beatrix entschlossen, zusammen nur mit einer Stimme zu votieren.



Der Ehrenpräsident mit dem Vorstand 2016 im neuen Dress: Matthias Signer, Präsident Hans Schibli, Beatrix Schibli, Andreas Fetscher, Ehrenpräsident Urs Knoblauch, Andreas Lenzin, Carmela Fuchsli und René Fasler.

Ehrenpräsident «Knöbi»

«Knöbi» hat in seiner Amtszeit viel bewegt, und so war es unumstritten, dass er bei der Verabschiedung nach 23 Jahren zum Ehrenpräsidenten ernannt wurde. – Und schon konnte sich der neugewählte Präsident gleich unter Beweis stellen, hatte er doch mit den Vorstandsmitgliedern einen Sketch mit gesungenem Refrain einstudiert, um «Knöbi» würdevoll zu verabschieden. Ebenfalls mit grossem Applaus und Dank verabschiedet wurde Philip Moser, welcher in der

letzten Amtsperiode die Medien und die Homepage betreut hatte.

Im Jahresprogramm 2016/17 ist im Speziellen für November 2017 die Gwärb in Vorbereitung (10.–12. November 2017). Unter Verschiedenem wurde auch noch der Beitritt als Verein zur IG Ostumfahrung Suhr einstimmig bekundet. Beim anschliessenden kleinen Lunch wurde noch diese und jene Anekdote aus früheren Zeiten herumgereicht.

LAUFENDE VERNEHMLASSUNGEN

Der Aargauische Gewerbeverband wurde eingeladen, sich an folgenden Vernehmlassungen zu beteiligen:

Hinweis: Möglichkeit der Mitwirkung der Mitglieder

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

SOZIALHILFE- UND PRÄVENTIONSVERORDNUNG (SPV)

Departement: Gesundheit und Soziales

Verfahrenseröffnung: 29.3.2016

Frist für Gewerbevereine und Berufsverbände: 7.5.2016

Behandlung in der Geschäftsleitung: 17.5.2016

Einreichungsfrist: 31.5.2016

Kurzbeschreibung: Der Regierungsrat hat gemäss Kompetenzregelung von § 10 Sozialhilfe- und Präventionsgesetz in § 10 der Sozialhilfe- und Präventionsverordnung die Anwendung der Richtlinien der Schweizerischen Konferenz für Sozialhilfe (SKOS-Richtlinien) im Kanton Aargau als verbindlich erklärt, wobei verschiedene Spezialregelungen und Einschränkungen für den Kanton Aargau getroffen und die SKOS-Richtlinien auf dem Stand vom 1. Juli 2004 eingefroren wurden.

Die SKOS-Richtlinien wurden per 1. Januar 2016 umfassend revidiert. Der Regierungsrat empfiehlt die Übernahme der SKOS-Richtlinien vom 1. Januar 2016, um einen gesamtschweizerisch einheitlichen Massstab für die Bemessung und Ausrichtung der Sozialhilfe sicherzustellen.

GESETZ ÜBER DIE AUSBILDUNGSBEITRÄGE (STIPENDIENGESETZ)

Departement: Bildung, Kultur und Sport

Verfahrenseröffnung: 1.4.2016

Frist für Gewerbevereine und Berufsverbände: 7.5.2016

Behandlung in der Geschäftsleitung: 17.5.2016

Einreichungsfrist: 30.6.2016

Kurzbeschreibung: 2014 ist der Kanton Aargau dem Stipendienkonkordat beigetreten. Als Folge dieses Beitritts müssen bis 2018 Anpassungen am Aargauischen Stipendienrecht vorgenommen werden. Will der Kanton Aargau weiterhin in den Genuss von Bundesbeiträgen kommen, muss er die entsprechenden Bestimmungen des Konkordats erfüllen. Neu werden deshalb ausländische Staatsangehörige mit fünf Jahren Jahresaufenthaltsbewilligung gesuchsberechtigt. Unabhängig vom Konkordatsbeitritt werden weitere Änderungen vorgeschlagen, darunter sind im wesentlichen Anpassungen, welche den Bezückerkreis bei den Darlehen erweitern sollen sowie die Senkung der Stipendienhöchstbeträge für Ausbildungen der Tertiärstufe von Fr. 17 000.– auf Fr. 16 000.–.

PLANUNGSBERICHT MOBILITÄTSSTRATEGIE (MOBILITÄTAARGAU); ANHÖRUNG

Departement: Bau, Verkehr und Umwelt

Verfahrenseröffnung: 4.4.2016

Frist für Gewerbevereine und Berufsverbände: 7.5.2016

Behandlung in der Geschäftsleitung: 17.5.2016

Einreichungsfrist: 27.6.2016

Kurzbeschreibung: Die bisher gültige Mobilitätsstrategie für den Kanton Aargau hat der Grosse Rat im Jahr 2006 beschlossen. Sie basiert auf dem Richtplan 1996 sowie auf Siedlungs- und Verkehrsprognosen, die mehr als zehn Jahre zurückliegen. Den Ausschlag zur Überarbeitung der bestehenden Mobilitätsstrategie gab insbesondere das im Richtplan 2015 neu festgelegte Siedlungsgebiet für die wachsende Aargauer Bevölkerung. Auf die neue Festlegung des Siedlungsgebiets soll nun die künftige Verkehrsentwicklung abgestimmt werden.

Die neue Mobilitätsstrategie basiert klar auf der Abstimmung zwischen Raumentwicklung und Verkehrsangebot. Je besser diese Abstimmung gelingt, desto besser werden die raumplanerischen Ziele der inneren Siedlungsentwicklung unterstützt und umso nachhaltiger ist die Verkehrsentwicklung. Die strategischen Stossrichtungen beinhalten eine Abstimmung des Verkehrsangebots mit dem Raumkonzept Aargau, eine Förderung der effizienten, sicheren und nachhaltigen Nutzung von Verkehrsmitteln und Verkehrsinfrastrukturen sowie den ökonomisch und ökologisch ausgewogenen Bau, Betrieb und Unterhalt der Verkehrsinfrastrukturen.

Der Kanton Aargau aktualisiert mit dem vorliegenden Planungsbericht gemäss § 8 des Gesetzes über die wirkungsorientierte Steuerung von Aufgaben und Finanzen (GAF) die strategische Ausrichtung des Kantons im Bereich Mobilität für die nächsten zehn bis fünfzehn Jahre mit einem Planungshorizont bis 2040.

MITGLIEDERVERSAMMLUNG ASTAG FACHGRUPPE CAR AARGAU

DER CAR FÄHRT NACH ÜBERALL

Die Mitgliederversammlung der ASTAG Fachgruppe Car Aargau fand dieses Jahr im Kellerämter Hof, Oberlunkhofen statt.

ANDREAS WAGNER*

Präsident Christian Merz blickt auf ein spannendes, aber auch gutes Jahr zurück. Beschäftigt haben die Branche der Zerfall des Euros, die MwSt.-Thematik, welche in jedem EU-Land anders gehandhabt wird, oder die Kabotage-Verletzungen, also der verbotene Transport eines ausländischen Anbieters mit Start und Ziel in der Schweiz (gilt natürlich auch für Schweizer Firmen im Ausland). Glücklicherweise kann die Reisecar-Branche auf eine treue und vom Komfort und Service wie auch von der Umweltfreundlichkeit der Carreise begeisterte Kundschaft zählen.

Nationaler Vertreter mit Heimspiel

Stefan Huwyler, Leiter Personentransport ASTAG Schweiz, überbrachte die News aus der nationalen Zentrale und sprach über die Fernbus-Thematik, mangelnde Bus-Terminals, Tourismusangebote wie die Grand Tour of Switzerland sowie die nationale und internationale Politik. Obschon aus Bern angereist, hatte der Murianer Grossrat wohl den kürzesten Heimweg.

Im Anschluss an die GV führten Esther und Werner Brumann die Teilnehmer mit dem Car auf einem kleinen Umweg durch das schöne Freiamt nach Jonen, wo es einen Apéro und eine Betriebsbesichtigung inkl. der modernen Fahrzeugflotte der Brumann Reisen AG gab.



Der Car ist sicher, benutzer- und umweltfreundlich, effizient und kostengünstig, also ideal, um die Versammlungsteilnehmer zurück zum Nachessen zu bringen.

*Sekretär ASTAG Fachgruppe Car Aargau



LEHRLINGSWETTBEWERB MALER

INITIATIVE JUNGE LEUTE

Der Lehrlingswettbewerb des AMGV verzeichnete dieses Jahr mit einer Beteiligung von rund 83 Prozent einen neuen Rekord. Insgesamt haben 126 Lernende teilgenommen.

An der Prämierung in der Berufsschule Aarau hob Stefan Farner, Präsident der Lehrlingswettbewerbskommission, hervor, dass eine Beteiligung des ersten Lehrjahres mit 85, des zweiten mit 79 und des vor dem Qualifikationsverfahren (LAP) stehenden dritten mit 83 Prozent eine Erfolgsstory ohnegleichen sei. Er lobte den Einsatzwillen der Lernenden: «Entstanden sind ausgezeichnete Arbeiten, die der Jury die Entscheidung schwer gemacht haben.» Stefan Farner dankte vor allem auch den engagierten Lehrmeistern und den Eltern, die ihre Schützlinge zur Teilnahme angehalten und gefördert haben.

Der kreative Spielraum wurde voll genutzt

Im ersten Lehrjahr bestand die Aufgabe daraus, ein Vogelhaus zu gestalten. Das zweite Lehrjahr entwickelte eine schlichte Spritzkanne zu einem wahren Schmuckstück. Die Lernenden des dritten Lehrjahrs überraschten mit Stuhlkreationen, in denen verschiedene Techniken zu unver-



Die besten Arbeiten – erstes Lehrjahr «Vogelhaus»: 1. Joel Mendez, Menziken (Malergeschäft Werner Döbeli, Unterkulm); 2. Dominique Brunner, Kölliken (Reto Wyss AG, Zofingen); 3. Nicole Havlin, Gebenstorf (Meier Schmocker AG, Dättwil), und Michelle Weiss, Gipf-Oberfrick (M. Merkhofer + Sohn, Wölflinswil)

wechselbaren Unikaten führten. Die ersten drei eines jeden Lehrjahrs konnten einen Zentrums-Gutschein der Stadt Aarau im Wert von 200, 150 oder 100 Franken entgegennehmen. Alle am Wettbewerb Teilnehmenden erhielten mit Aussicht auf einen schönen Sommer ein Badetuch.

Initiative beibehalten

Berufsschulrektor Ueli Meyer appellierte angesichts der überzeugenden

Wettbewerbsarbeiten an die Nachwuchskräfte: «Das Gewerbe ist auf initiative, kreative und tüchtige Maler angewiesen. Seit Jahren darf ich hier eine Ansprache halten und bin immer wieder über die hohe Qualität der Arbeiten überrascht.»

Eine spezielle BSA-Jury unter der künstlerischen Leitung von Gregor Schürpf beurteilte nicht nach fachlichen, sondern vor allem nach kunsthandwerklichen und visuellen Kriterien.

Sonderpreis Berufsschule Aarau

Wie in den Vorjahren gab es den Sonderpreis der Berufsschule Aarau.

MALER+GIPSER
amgv



Zweites Lehrjahr «Spritzkanne»: 1. Sibylle Stebler, Riken (Reto Wyss AG, Zofingen); 2. Tanja Senn, Hornussen (Bircher AG, Suhr); 3. Jana Fellmann, Brittnau (Sutermeister AG, Zofingen), und Saskia Haller, Murgenthal (Reto Wyss AG, Zofingen)



Drittes Lehrjahr «Stuhl»: 1. Stephan Villiger, Oberwil-Lieli (Hagenbuch, Oberlunkhofen); 2. Nicola Weiss, Sisseln (Alfons Paul Kaufmann GmbH, Wallbach); 3. Romina Maria Wullschlegler, Zofingen (Reto Wyss AG, Zofingen)

INSPIRATIONEN AN DER FRÜHLINGSMESSE VOM 21. BIS 24. APRIL

RAT UND TAT FÜR HAUS UND GARTEN

330 Fachfirmen stellen an der Frühlingsmesse Bauen+Wohnen in Wettingen ihre Produkte und Dienstleistungen zu den Themen rund um Küche, Bad, Garten und die effiziente Gebäudeerneuerung zur Schau.

KURT SCHWAB

Die Besucher erfahren neueste Trends beim Bauen und Renovieren, können Experten befragen und Fachvorträge besuchen, aktuelle Immobilienangebote auf dem NAB-Marktplatz entdecken oder einfach in Wohnräumen schwelgen.

Produktevergleich und gratis Fachvorträge

Die Küche ist auch zum Experimentieren da. In täglichen Kochdemos sind neuste Geräte im Einsatz und geben den Produktevergleich. Wer es genau wissen möchte, besucht die kostenlosen Vorträge über den Weg



Die 330 Aussteller der Frühlingsmesse Bauen+Wohnen bieten ein riesengrosses Baupanorama.

zur Traumküche. Die Vorträge zum Thema Boden beleuchten das Wohlfühlambiente, Farbakzente und Kombinationen von Linoleum bis Parkett. Ist die Budgetfrage bei der Badplanung einmal geklärt, geht es um Gestaltung, Style und die Wahl der Materialien. Fachpersonen verraten, was es zu berücksichtigen gibt.

energieberatungAARGAU – eine Dienstleistung des Kantons Aargau

Wie kann die selbst produzierte Energie bestmöglich genutzt werden? Die energieberatungAARGAU informiert über Lösungen, die den Alltag im Haushalt erleichtern und verändern. Angesprochen sind sowohl Gebäudeeigentümer als auch Mieter, da sie die Effizienz ihrer angeschafften Geräte bestimmen.

Forum Architektur

Namhafte Architekten und Vertreter der öffentlichen Hand beleuchten das Spannungsfeld Architektur, Energiewende und verdichtetes Bauen im Kanton Aargau. Diese Fachveranstaltung wird von EnergieSchweiz getragen.



Gute Gelegenheit, durch Fragen an neue Informationen zu kommen.

Bauen+Wohnen Tägerhard Wettingen

21. bis 24. April 2016

Öffnungszeiten: Do/Fr 13–20 Uhr
Sa/So 10–18 Uhr

Eintritt: Do gratis

Fr/Sa/So 10 Franken

Kinder bis 16 Jahre gratis

www.bauen-wohnen.ch

Die Highlights 2016

- 330 Aussteller in 6 Hallen + Freigelände
- Kochdemos & Geräte Neuheiten
- Garten & Terrasse, Grill & Whirl
- NAB-Marktplatz und Immobilien
- energieberatungAARGAU
- Sicherheitsberatung der Kantonspolizei
- Kunstmaler Martin Manhart
- Live-Demos mit den Kanalprofis
- Gratis-Fachvorträge

Einbruchschutz im Wohnbereich

Wenn jemand Erfahrung hat, ist es die Kantonspolizei Aargau. Von diesem Vorteil profitieren die Messebesucher, denn die polizeiliche Beratungsstelle zeigt in ihrer unabhängigen Sicherheitsberatung auf, mit welchen Massnahmen ein Einbruch erschwert oder verhindert werden kann.



Donnerstag Gratis Eintritt

Quelle: MartyDesignHaus

Messe
Bauen Wohnen

21.–24.4.16 Tägi Wettingen

Do|Fr 13–20 Sa|So 10–18 www.bauen-wohnen.ch



ARBEITSZEITERFASSUNG: WAS IST NEU, WAS BLEIBT GLEICH?

Seit Januar 2016 gilt die revidierte Verordnung 1 zum Arbeitsgesetz. Thomas Güntert, Inspektor für Arbeitszeit im Amt für Wirtschaft und Arbeit (AWA), erklärt im Interview die wichtigsten Änderungen.

MARIA-MONIKA ENDER

Was hat sich seit dem 1. Januar 2016 für Arbeitgebende bei der Arbeitszeiterfassung geändert?

Thomas Güntert: Die Revision bedeutet nicht wie oft gemeint die Einführung der Arbeitszeiterfassung. Die systematische Arbeitszeiterfassung war schon vorher gesetzlich vorgeschrieben. Neu dazugekommen sind als Möglichkeiten der Verzicht auf Arbeitszeiterfassung und die vereinfachte Arbeitszeiterfassung.

Ein Mitarbeitender mit einem Salär über 120 000 Franken muss die Arbeitszeit nicht mehr erfassen. Muss er dabei einem Gesamtarbeitsvertrag (GAV) unterstellt sein?

Ja, es muss zwischen Arbeitgeberseite und Arbeitnehmerorganisation ein GAV bestehen. Darin muss die Möglichkeit auf die Arbeitszeiterfassung zu verzichten enthalten sein. Der Mitarbeitende sollte bei seiner Arbeit über eine grosse Autonomie verfügen und die Arbeitszeiten mehrheitlich selber festsetzen können und ein Bruttojahreseinkommen, einschliesslich Boni, von mehr als 120 000 Franken erzielen. Zudem sollen Arbeitgebende und Arbeitnehmende schriftlich und individuell vereinbaren, dass sie auf die Arbeitszeiterfassung

verzichten. Diese Vereinbarung können beide Parteien jährlich widerrufen.

Wie funktioniert die zweite neue Option: die vereinfachte Arbeitszeiterfassung?

Die Mitarbeitenden müssen lediglich die Gesamtzahl der geleisteten Arbeitsstunden pro Tag erfassen. Sie können die Arbeitszeit in diesem Fall zu einem grossen Teil selbst festlegen (mindestens 25 Prozent). Es muss eine schriftliche Vereinbarung im Betrieb bestehen, in der die betroffenen Arbeitnehmenden aufgeführt und die Einhaltung der geltenden Arbeits- und Ruhezeiten zugesichert werden. Im jährlichen Mitarbeitergespräch sollte die Arbeitsbelastung thematisiert und dokumentiert werden. Die Arbeitnehmenden können selber entscheiden, ob sie die Arbeitszeiten trotzdem detailliert aufzeichnen möchten. Der Betrieb sollte ein entsprechendes Hilfsmittel zur Verfügung stellen. Bei Nacht-, Sonn- und Feiertagsarbeit ist die vereinfachte Arbeitszeiterfassung nicht möglich.

Warum hat das Staatssekretariat für Wirtschaft diese Neuerungen eingeführt?

Die Unternehmen haben eine Änderung gefordert, da sich die Arbeitswelt in den letzten Jahren stark gewandelt hat. Sie wollten die administrative Belastung in den Betrieben verringern.

Bringt die Revision die gewünschten Vereinfachungen?

Dies wird sich erst in Zukunft zeigen. Die administrative Entlastung ist aus meiner Sicht jedoch gering. Die Betriebe



Thomas Güntert, Inspektor Arbeitszeit, berät Unternehmen bei Fragen zu Arbeitszeiten.

be müssen bei einer Kontrolle zusätzliche Unterlagen vorlegen können.

Laut einer Umfrage des Verbands Angestellte Schweiz sprechen sich 85 Prozent der befragten Arbeitnehmenden für eine Erfassung der Arbeitszeit aus. Aus welchen Gründen ist die Arbeitszeiterfassung auch für Arbeitgebende wichtig?

Bei einer Kontrolle müssen sie aufzeigen können, dass sie die Vorgaben des Arbeitsgesetzes erfüllen. Die Einhaltung der Ruhezeiten verringert Unfallrisiken und schützt die Mitarbeitenden vor Stress und Burnout. Der Betrieb kann dank der Arbeitszeiterfassung planen und hat die Übersicht über den Aufwand.

Sie sind der einzige Inspektor für Arbeitszeit im Kanton Aargau. Wie sieht Ihre tägliche Arbeit aus?

Ich bearbeite Anfragen und Gesuche betreffend Nacht-, Sonn- und Feiertagsarbeit. Zudem berate ich Unternehmen, die Fragen zum Arbeitsgesetz haben, und bearbeite Anzeigen, bei denen Verstösse gemeldet wurden. Zu meiner Arbeit gehören auch Arbeitszeitkontrollen und Beratungen in den Betrieben.

Mehr Information:

- «Arbeitszeiterfassung – Was bleibt gleich, was ändert sich?» Broschüre auf der SECO-Homepage
 - Art. 73a und 73b der Wegleitung zur Verordnung zum Arbeitsgesetz
- Ihre Fragen beantworten wir gerne unter iga@ag.ch

Die «Aargauer Wirtschaft» ist nah am Puls.

Profitieren Sie mit einem Inserat. 044 818 03 07.

DAS WORT DES PRÄSIDENTEN

UNTERSCHREIBEN SIE DIE REFERENDEN ZUM AVBIG UND ZUM FIAG!

NEUER FINANZAUSGLEICH FÜHRT ZU STEUERERHÖHUNG



Der Aargauische Gewerbeverband (AGV) lehnt die vom Grossen Rat verabschiedete Vorlage «Optimierung Aufgabenteilung Kanton – Gemeinden und Neuordnung des Finanzausgleichs zwischen den Gemeinden» ab. Sie hat aufgrund des sogenannten Steuerfussabtausches eine Steuererhöhung zur Folge, führt die ungerechten Steuerzuschläge weiter und schafft Fehlanreize, die zu einer Kostenexplosion führen. Der Vorstand des AGV bittet Sie daher, die beiliegenden Unterschriftenbögen zu unterzeichnen, damit das Aargauer Volk darüber abstimmen kann.

Die stark exportorientierte Aargauer Wirtschaft befindet sich seit der Aufhebung des Euro-Mindestkurses sowie der Verschlechterung der Konjunktur in den Absatzmärkten in einer schwierigen Situation, die durch die Erhebung zusätzlicher Steuern weiter erschwert wird. Die Vorlage «Optimierung Aufgabenteilung Kanton – Gemeinden und Neuordnung des Finanzausgleichs zwischen den Gemeinden» besteht aus zwei Gesetzen: einer-

seits dem Gesetz über den Ausgleich der Aufgabenverschiebungsbilanz sowie über die Übergangsbeiträge (AVBiG) und andererseits dem Gesetz über den Finanzausgleich zwischen den Gemeinden (FiAG). Das AVBiG sieht vor, dass CHF 40 Millionen an zusätzlichen Kosten zum Kanton hin verschoben werden. Das ist eine falsche Entwicklung. Die nötigen Einnahmen und die entsprechenden Entscheidungskompetenzen sollten wieder vermehrt auf Stufe der Gemeinden angesiedelt werden. Gewöhnlich werden die finanziellen Mittel auf untergeordneter Stufe bürgernah, wirkungsvoll und kostenbewusst eingesetzt. Um die vorgesehene Lastenverschiebung auszugleichen, wird ein sogenannter Steuerfussabtausch vorgesehen. Der kantonale Steuerfuss soll um 3 Prozentpunkte erhöht und im Gegenzug die kommunalen Steuerfüsse um 3 Prozentpunkte gesenkt werden. Die Politik will uns weismachen, dass damit die Gesamtsteuerbelastung für alle Steuerzahlenden gleich bleibe.

Steuerfussabtausch führt zu Steuererhöhungen

Was in der Theorie durchaus plausibel erscheint, muss in der Praxis aber nicht unbedingt funktionieren. Es ist zu befürchten, dass eine Vielzahl oder sogar eine Mehrheit der entlasteten Gemeinden den Steuerfuss nicht im selben Umfang oder gar nicht senken werden. Damit findet in vielen Gemeinden eine «kalte Steuererhöhung» statt. Ziel dieser Vorlage kann nicht sein, dass der Kanton wegen seiner zusätzlichen Aufgaben höhere Steuern erhebt, die Gemeinden aber die entsprechenden Entlastungen für sich behalten.

Gemeinden werden Gelegenheit für «kalte Steuererhöhung» nutzen

Auch eine gesetzliche Verpflichtung für die Gemeindeexekutiven, eine allfällige Abweichung von dieser Zielvorgabe transparent zu machen und gegenüber den Stimmberechtigten als Steuererhöhung zu deklarieren, wird das psychologische Moment des gleichbleibenden oder sogar sinkenden (aber nicht im eigentlichen Ausmass) Steuerfusses wettmachen können. Viele Gemeinden werden daher diese Gelegenheit nutzen, um die Steuerfüsse faktisch zu erhöhen, ohne dass am Steuerfuss etwas geändert werden muss. Eine Steuererhöhung im Kanton Aargau würde dem Wohn- und Wirtschaftsstandort (bei vielen kleineren Unternehmen handelt es sich um natürliche Personen) nachhaltig schaden. Der AGV wehrt sich gegen eine «kalte Steuererhöhung» im Kanton Aargau und lehnt daher das AVBiG ab.

Gewerbe muss Finanzausgleich zwischen Gemeinden mitfinanzieren

Hinzukommt, dass die Vorlage die Ungerechtigkeit der Steuerzuschläge nicht korrigiert. Es gibt keine überzeugenden Gründe, die Erhaltung teilweise ineffizienter Gemeindestrukturen durch kantonale Steuerzuschläge und insbesondere vorwiegend von den juristischen Personen bezahlen zu lassen. Genau das geschieht aber. In den letzten 20 Jahren haben die juristischen Personen rund CHF 600 Millionen, die natürlichen Personen CHF 140 Millionen in den Fonds des Finanzausgleichs einbezahlt. Das muss endlich korrigiert werden! Die Obergrenze für die Steuerzuschläge soll für juristische Per-

sonen 8 Prozent, für natürliche Personen 2 Prozent betragen. Juristische Personen sollen also im Vergleich mit natürlichen Personen weiterhin ein Mehrfaches an Zuschlägen entrichten. Es soll zudem zulässig bleiben, dass nur die juristischen Personen, nicht aber die natürlichen Personen überhaupt einen Zuschlag bezahlen müssen. Auf die Möglichkeit, kantonale Steuerzuschläge zu erheben, muss ganz verzichtet werden. Damit es aber keine Wettbewerbsverzerrung gibt, sollten zumindest juristische und natürliche Personen gleichbehandelt werden. Es gibt daher nur eines: Das Gesetz über den Finanzausgleich zwischen den Gemeinden (FiAG) muss an die Politik zurückgeschickt werden.

Falsche Anreize führen zu Kostensteigerungen

Das FiAG führt aufgrund falscher Anreize darüber hinaus zu Kostensteigerungen bei der öffentlichen Hand. Beispielsweise bewirkt der sogenannte Soziallastenausgleich, dass die Sozialkosten zu einem gewissen Teil verallgemeinert und zwischen den Gemeinden umverteilt werden. Keine Gemeinde fühlt sich künftig vollumfänglich für die Kosten im Sozialwesen verantwortlich. Davon profitieren Gemeinden mit teilweise selbstverschuldeten strukturellen Problemen. Damit verbunden ist eine Kostenexplosion!

Der Vorstand des Aargauischen Gewerbeverbands bittet Sie aus den genannten Gründen, die beiliegenden Unterschriftenbögen zu unterzeichnen und an die auf den Bögen angegebene Adresse einzureichen. Besten Dank!

Kurt Schmid

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

Administration/kaufm. Unterstützung

Antonio Giampà Management Support

Administration, Organisation, Projekte
Wiesenweg 15, 5524 Niederwil AG
info@agiampa.ch, Tel. 079 418 13 20

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-angenen.ch

Bekleidung für Firmen/Vereine

MARKA DIETIKON AG

www.marka.ch, Tel. 044 741 49 56
Team-Bekleidung: Alles mit Ihrem Logo veredelt

Beratung / Information

ask! – Beratungsdienste für Ausbildung und Beruf Aargau

Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung
Jugendpsychologischer Dienst, Kurse,
Lehrpersonenberatung, Info-Zentren,
Fragen zu Bildung, Beruf, Arbeit und
Gesundheit: www.bdag.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

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

GIS Global IT Service GmbH

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

Informatik / EDV / Sicherheit

WESU Datentechnik GmbH

Informatiklösungen für KMU's
Brättligau 6, 5600 Lenzburg
Tel. 062 892 97 17, Fax 062 892 97 56
info@wesu.ch, www.wesu.ch

Ingenieurbüro Haustechnik

Haustechnik – Planungsbüro USIC

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

Inserate – Werbung – Beratung

Inweb AG

Postfach – 8153 Rümlang (Postadresse)
Tel. 044 818 03 07 – Fax 044 818 03 08
info@inwebag.ch – www.inwebag.ch

Offset- und Digitaldruck

Oeschger Druck

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

Public Relations

Röthlin & Röthlin. Kommunikation

PR-Beratung & Medientraining, schreiben
& lektorieren (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 – Böden – 300 m² Ausstellung
5504 Othmarsingen – 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 Mörigen AG
www.watercompany.ch, Tel. 062 893 44 44
info@watercompany.ch

Zelt- und Zubehöervermietung

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!)

DER AARGAU STELLT SICH VOR

HEIZTEAM SAVARIS AG: EIN FAMILIÄRES TEAM AN ZWEI STANDORTEN

Die Firma Heizteam Savaris AG ist seit 37 Jahren regional stark verankert und betreut mit ihren 30 sehr gut ausgebildeten Mitarbeitenden Kunden in Brugg und Neuenhof. Heizteam Savaris AG hat sich auf die Bereiche Heizungstechnik, Boilerentkalkung, 24-Stunden-Reparaturservice sowie die Rundumbetreuung von technisch anspruchsvollen Bauten spezialisiert. Ausbildung, Teamgeist und Freude an der Arbeit sind Werte, die vom Familienunternehmen auf allen Stufen täglich gelebt werden.

EVELINE FREI

Frau Savaris, Sie sind Mitglied der Geschäftsleitung der Heizteam Savaris AG. Haben Sie ein Erfolgsrezept?

Wir sind drei Personen in der Geschäftsleitung und vertreten alle dieselbe Philosophie: gegenseitiges Vertrauen. Jeder hat seinen eigenen Aufgabenbereich, aber wir tauschen uns immer mindestens bilateral aus und arbeiten zusammen. Stolz sind wir auf unseren festen und gut ausgebildeten Mitarbeiterstamm, die familiären Verhältnisse und die Pflege unserer Mitarbeitenden. Dafür investieren wir viel Zeit und Energie, denn nur im Team sind wir stark.

War Ihnen der Weg in die Geschäftsleitung der Heizteam Savaris AG vorgegeben?

Nein. Ich stamme zwar aus einer gewerblichen Familie, aber ich hatte mich sehr erfolgreich nach der kaufmännischen Lehre weitergebildet und Abteilungen in verschiedenen nationalen und internationalen Firmen geleitet. Ich war auch mit unserem ersten Kind zu 80 % im Kader eines Unternehmens tätig. Erst nach der Geburt unseres zweiten Kindes hat mich mein Mann ermuntert, in die Administration der Heizteam Savaris AG einzusteigen.

Wie fühlen Sie sich als Frau in einer Männerdomäne wie dem Heizungsbereich?

Meine Devise ist, immer an das Ziel glauben! In der Geschäftswelt werde ich oft als Begleitperson meines Mannes wahrgenommen und nicht als Geschäftsleitungsmitglied der Heizteam Savaris AG. Aber ich weiss, wer ich bin und was ich kann. Als Frau bringe ich einen etwas anderen Blickwinkel in das Unternehmen, d.h., ich lese vielleicht mehr zwischen den Zeilen und nehme Emotionen besser wahr als meine männlichen Kollegen. Zudem bin ich beharrlich und fordere Veränderungen konsequent ein. Für mich steht aber immer die Firma als Ganzes im Vordergrund.

Was war bis anhin der Höhepunkt Ihrer beruflichen Karriere?

Ich nenne es eher Glück. Der Umstand, dass ich täglich mit Freude und Leidenschaft zur Arbeit gehen kann.

Aus welchen Misserfolgen haben Sie besonders viel gelernt?

Misserfolge sollte man nie zu stark gewichten, sondern seinen Weg be-

harrlich weiterverfolgen und weiter an seinen Qualitäten feilen. Im Leben trifft man immer auf Hindernisse, die zu überwinden sind. Aber mit jedem erreichten Meilenstein ist man ein Stück reicher an Erfahrungen. Lebenslanges Lernen und Freude an der Arbeit sind für mich wichtige Elemente, um mit Misserfolgen umgehen zu können.

Was ist Ihrer Meinung nach die grösste berufliche Herausforderung in der Zukunft?

Persönlich ist mir in den letzten Jahren die Ethik in der Geschäftswelt verloren gegangen. Regionale Partnerschaften, um z.B. gemeinsam neue Geschäftsfelder entwickeln zu können oder einander in schwierigen Zeiten zur Seite zu stehen, haben nicht mehr denselben Stellenwert wie früher. Zudem haben viele Branchen mit der Geiz-ist-geil-Mentalität zu kämpfen. Darunter leidet nicht nur die Qualität der Dienstleistungen, sondern auch die Arbeitsbedingungen. Als Mitglied der Geschäftsleitung trage ich die Verantwortung für die Leitung und damit das Wohlergehen des Unternehmens und seiner Mitarbeitenden. Dazu gehört für mich auch die Ausbildung von Lernenden. Als Lehrbetrieb müssen wir Zeit in die Lernenden investieren, ihnen Informationen vermitteln und Freude daran haben, Lernende durch die Lehrzeit begleiten zu dürfen. Diesbezüglich hatte ich immer Glück im Berufsleben. Ich erhielt immer Unterstützung und Anleitung von Vorgesetzten. Für mich ist das der Grundstein, um auch später im Leben erfolgreich zu sein.

Persönlich

Der perfekte Ausgleich zum Arbeitsalltag sind für Alexandra Savaris-Kindler die Pferde. Sie ist begeisterte Dressurreiterin und teilt ihre Liebe zu diesem Sport mit der ganzen Familie. Zudem engagiert sich Alexandra Savaris in der Betreuung junger Erwachsener, denn es ist ihr wichtig, ihr Wissen an die nächste Generation weiterzugeben.





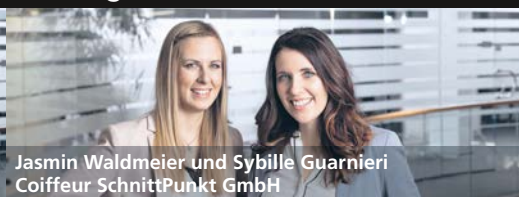
10
Jahre



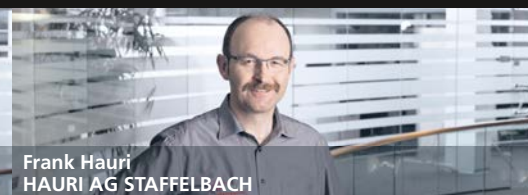
Der Countdown läuft

**Wer holt am 28. April 2016
den 10. Aargauer Unternehmenspreis?
Nominiert sind:**

Kategorie «Kleinstunternehmen»



Kategorie «Industrie- und Produktionsunternehmen»



Kategorie «Handels- und Dienstleistungsunternehmen»

