DIE POST 5

Aargauer Wirtschaft

Aargauischer Gewerbeverband

Zeitschrift des Aargauischen Gewerbeverbands

So arbeiten Sie sicher im Homeoffice

Tipps und Tricks vom Profi, um Ihre Geschäftsdaten auch im Homeoffice zu schützen.

➤ Seite 6

Hacker lieben schlechte Vorbereitung

Risiken im Internet – wie kann sich das KMU optimal gegen Cybercrime wappnen?

➤ Seite 8

Business Software – so individuell wie nötig, so effizient wie möglich

Die wichtigsten (Erfolgs-)Faktoren bei der digitalen Abbildung von Geschäftsprozessen.

➤ Seite 10

Vereinbarkeit von Familie und Beruf

Wie eine familienfreundliche Personalpolitik auch in Ihrem Unternehmen langfristig zur Gesundheit und Zufriedenheit beiträgt.

➤ Seite 27



DIGITALISIERUNG – CHANCE ODER GEFAHR? Digitalisierung bedeutete ursprünglich nichts anderes als die Repräsentation irgendwelcher Inhalte in Form von «0» und «1». Heute sind Schlüsseltechnologien wie IoT, Big Data und KI in aller Munde sowie die Basis expandierender Tech-Giganten. Doch welche Chancen/Gefahren bietet die Digitalisierung für die lokalen Gewerbetreibenden?

INSIDE

Digital-Recruiting-Trends
> Seite 11



Die Gebäudeinformatik – ein neuer Bereich mit Zukunft

➤ Seite 14



BIM in der Gebäudetechnik

➤ Seite 15

>> SEITE 4











3. AKB Unternehmerworkshop

Fit in die Zukunft

Für Unternehmer/innen und Führungskräfte

Die Welt ist stark im Wandel. Durch die Digitalisierung und einem anspruchsvollen Wirtschaftsumfeld verändern sich Führungs- und Geschäftsmodelle. Uns liegt viel am Wohl und an der Konkurrenzfähigkeit der Aargauer Wirtschaft. Im Herbst 2020 führen wir deshalb zusammen mit der Unternehmerschule den dritten AKB Unternehmerworkshop für Unternehmer/innen und Führungskräfte aus Kleinst- und Kleinunternehmen durch. Der Workshop vermittelt die relevanten Themen zur Unternehmensführung einfach und kompakt, rückt aktuelle Themen in den Fokus und stellt den Praxisbezug und den Austausch mit Gleichgesinnten ins Zentrum.

Workshoptermine

«Unternehmerische Vision» Tag I Donnerstag, 15. Oktober 2020 Tag II «Geschäftsmodelle im Wandel» Freitag, 23. Oktober 2020 Tag III «Führung im Wandel» Dienstag, 10. November 2020 «Führen mit Zahlen» Mittwoch, 18. November 2020 Tag IV











INHALT

- 4 Digitalisierung und digitale Transformation
- 6 So arbeiten Sie sicher im Homeoffice
- 8 Hacker lieben schlechte Vorbereitung
- 13 Digitaler Immobilienverkauf ohne Makler
- 16 Lehrmeister bieten der Krise die Stirn



- 18 Auszug aus dem AGV-Jubiläumsbuch «Unternehmerisch»
- 22 Sympathisch werben fürs Gewerbe
- 25 Motivieren mit Check S3
- 27 Vereinbarkeit von Familie und Beruf

Thema im Juli: Naherholungsgebiet Aargau

Thema im August: Berufsbildung

Thema im September: Wahlen

GESCHÄTZTE LESERINNEN, GESCHÄTZTE LESER

Und nun hat sie uns voll erwischt, die Corona-Welle. Ich hoffe, Sie sind alle gesund und voller Mut geblieben, um die Situation zu meistern.

Verschont wurden wir von den düsteren Aussichten überfüllter Spitäler; unser Gesundheitssystem funktioniert! Wir haben es geschafft den Virus unter Kontrolle zu halten, dazu haben wir alle beigetragen und auf viele für uns wichtige Dinge verzichtet.

Auch die Wirtschaft leidet: Durch den «Lockdown» ist nichts mehr, wie es früher war. Homeoffice ist in aller Munde und wird überall wo möglich praktiziert. Durch unsere Digitalisierung ist vieles innert kürzerer Zeit möglich. Die Büros bleiben leer, die sozialen Kontakte fehlen, dafür bleiben die Strassen und der ÖV frei. Ist es das, was wir uns immer gewünscht haben?

Wir alle sind nun gefordert unsere Wirtschaft in dieser Zeit zu stützen. Wir brauchen Unternehmen mit sicheren Arbeits- und Lehrplätzen.

Hat nicht auch regional zu produzieren viele Vorteile für uns?

Ich habe die Erfahrung gemacht, dass in dieser Zeit der Detailhandel vielen gefehlt hat. Unterstützen Sie jetzt die regionalen Firmen, kaufen Sie regional und helfen Sie damit unserer Wirtschaft sich schnell von dieser Krise zu erholen!

Ich persönlich möchte mich bei allen herzlichst bedanken, die sich in dieser Krise an meine Firma erinnert haben und ihr Einkaufsverhalten geändert haben.

In allem Negativen ist auch etwas Positives zu sehen! Ich wünsche Ihnen gute Gesundheit und viele positive Gedanken!



Christian Ryser Inhaber und Geschäftsführer Büro Ryser AG, Lenzburg Vorstandsmitglied AGV

IMPRESSUM Mitteilungsblatt für die Mitglieder des Aargauischen Gewerbeverbands, 15. Jahrgang



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, Claudio Erdin, Geschäftsleiter-Stv. AGV, Kurt Schmid, Präsident AGV, Renate Kaufmann, Mitglied GL AGV, Eveline Frei Beiträge Michael Bösiger, Boris Brunner, Hanspeter Dätwyler, Flavio De Nando, Rainer Erismann, Sara Gavesi, Pius Götschi, René Harlacher, Matthias Kunz, Lukas Müller, Christian Ryser, Dr. Karl Schaufelbühl, Markus Scherrer, Daniel Schlienger, TREUHAND|SUISSE, Lucy Waersegers, Nathalie Wolgensinger AGV Aargauischer Gewerbeverband Auflage 11 000 Ex. Erscheinungsort: Zofingen, Erscheinungsweise: 12-mal pro Jahr, Nachdruck unter Quellenangabe gestattet, Belegsexemplare erbeten Herstellung ZT Medien AG, Henzmannstrasse 20, 4800 Zofingen, Telefon 062 745 93 93, Fax 062 745 93 49, www.ztmedien.ch Anzeigenverwaltung
DaPa Media GmbH, Wohlerstrasse 15, 5620 Bremgarten, Telefon +41 56 641 90 80, www.dapamedia.ch Inserateschluss am 25. des Vormonats Besuchen Sie uns auf dem Internet: www.agv.ch

Adressänderungen an agwi@agv.ch



DIGITALISIERUNG UND DIGITALE TRANSFORMATION

Die Digitalisierung im Wandel der Zeit

Digitalisierung bedeutete ursprünglich nichts anderes als die Repräsentation irgendwelcher Inhalte in Form von «0» und «1». Wenn Sie Musik von Ihrer Schallplatte irgendwie auf Ihren Computer übertragen, betreiben Sie Digitalisierung. Sie begann bereits im Jahre 1938, als Konrad Zuse die Z1, einen elektrisch angetriebenen Rechner, baute, der binäre Zahlen ziemlich unzuverlässig verarbeitete. Damals wie heute baut Digitalisierung auf drei Elementen auf: Daten, Software (Apps) und Hardware. Letztere wird ständig leistungsfähiger. Das berühmte Mooresche Gesetz besagt, dass sich die Leistungsfähigkeit integrierter Schaltkreise - je nach Auslegung - alle 12, 18 oder 24 Monate verdoppelt. Egal, was zutrifft, die Entwicklung ist rasant und eine Voraussetzung für die Möglichkeiten der Digitalisierung, wie wir sie heute sehen.

Erste Computeranwendungen waren in den 1960ern Buchungsautomaten, da Buchhaltung ein hoch strukturierter Prozess und deshalb gut programmierbar ist. Im Laufe der Zeit entwickelten sich daraus ERP- oder operative IT-Systeme. Zusammen mit Managementinformationssystemen, welche die Informationsbedürfnisse von Führungskräften abdecken, sind sie heute weit verbreitet. Ging es zu Beginn darum, Kosten zu senken und Effizienz zu steigern, wurden danach IT-Systeme eingesetzt, um sich Wettbewerbsvorteile zu verschaffen, vor



Dr. Karl SchaufelbühlDozent für Management, Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW

allem durch die Bindung von Kunden und Lieferanten sowie die Optimierung von Prozessen. Die Fortschritte der Digitalisierung erlauben es, gänzlich neue Geschäftsmodelle aufzubauen, worauf wir unter dem Titel digitale Transformation noch zurückkommen.

Eine «Digital Policy» als Basis einer strategischen Ausschöpfung der digitalen Möglichkeiten

Grundlegend für die Anwendung der Digitalisierung im Unternehmen sind funktionierende prozessunterstützende IT-Systeme. Voraussetzung dafür ist, dass der Zielbildungsprozess im Funktionsbereich Digitalisierung, im IT-Management, richtig abläuft. Ausgangspunkt ist als Element der Unternehmungspolitik eine ausformulierte Digitalisierungspolitik, welche für den ganzen Funktionsbereich die Leitplanken setzt. Hier zu beantwortende Fragen sind unter anderem: Wie ist die IT-Landschaft grundsätzlich zu gestalten? Ist Outsourcing von IT-Systemen sinnvoll? Sind Systemverfügbarkeit und -sicherheit sowie der Datenschutz gewährleistet? Sollen Systeme beschafft oder entwickelt werden? Welches sind die Anforderungen an Systemlieferanten? Wie werden Digitalisierungsprojekte organisiert und gemanagt? Welche technischen Anforderungen sind zu beachten? In der Digitalisierungspolitik werden die grundlegenden Zielsetzungen festgehalten, die meist allgemein und wenig konkret sowie langfristig bis auf Widerruf aütia sind.

Die **Digitalisierungsstrategie**, Teil der strategischen Planung, konkretisiert die Digitalisierungspolitik. Sie bewegt sich in dem von dieser abgesteckten Rahmen und nimmt zudem noch Zielsetzungen der strategischen Planungseinheiten auf. Dabei handelt es sich um die Geschäfte der Unternehmung, die sich gänzlich durch die befriedigten Kundenbedürfnisse und die angewandten Strategien unterscheiden. Sind Traktoren und Büro-



Am Ursprung des digitalen Zeitalters – der Z1-Rechner von Konrad Zuse

möbel die Produkte einer Unternehmung, so empfiehlt es sich, zwei strategische Planungseinheiten zu schaffen, da Kundenbedürfnisse und Strategien ganz andere sind.

Aus den Zielsetzungen der strategischen Planungseinheiten lassen sich **funktionale Anforderungen** an IT-Systeme und zu befriedigende **Informationsbedürfnisse** ableiten, zwei Vorgaben, die für die Gestaltung der IT-Landschaft unabdingbar sind. Eine dieser Vorgaben sind die Wettbewerbsstrategien, die für jede strategische Planungseinheit vorliegen und Wettbewerbsmassnahmen umfassen, welche die Wettbewerbsposition verbessern. Es stellt sich die Frage: Gibt es IT-Systeme, die zu Wettbewerbsvorteilen führen, wenn

ja, welche Anforderungen müssen sie erfüllen? Ausgehend von den Zielsetzungen der Planungseinheiten, werden die Prozesse strukturiert, die zur Realisierung der Ziele führen. Hinzu kommen kritische Erfolgsfaktoren. Das sind meist wenige Kriterien, von denen Führungskräfte wissen, dass, wenn sie keinen Alarm auslösen, alles gut läuft. Kritische Erfolgsfaktoren können auch auf sich bietende Chancen hindeuten. Aus ihnen ergeben sich unbedingt abzudeckende Informationsbedürfnisse. Es lässt sich festhalten, dass sich aus den Strategien die Vorgaben für operative und Managementinformationssysteme herleiten, die zusammengenommen Basis für eine optimale Informationsversorauna sind.

Schlüsseltechnologien der Digitalisierung: Internet / IoT, **Big Data und KI**

Das Obige umschreibt IT-Management, wie es schon lange betrieben wird. In Zeiten der Digitalisierung rücken die grundlegenden drei Schlüsseltechnologien der Digitalisierung in den Fokus: Internet und Internet of Things, Big Data und Künstliche Intelligenz.

Das Internet und vor allem das Internet of Things lassen die Welt als solche sowie die reale und die digitale Welt zusammenwachsen. Hierbei hilft das Erstellen von digitalen Zwillingen, was nichts anderes ist, als dass ein vollständiges Abbild irgendeines Objektes erstellt wird. Beispiele reichen vom smarten Home bis zum Lagergestell, das den Bestand von Artikeln kennt, Bestellungen ausführt, die Bestandesführung wahrnimmt. Das letzte Beispiel zeigt, dass smarte Objekte mit ihrer Umwelt vernetzt sind und interagieren kön-

Mit Big Data sind Datenmengen gemeint, welche zu gross, zu komplex, zu dynamisch und zu schwach strukturiert sind, um sie mit herkömmlichen Applikationen verarbeiten zu können. Grosse Datenmengen allein sind also wertlos. Es braucht etc. auch noch Technologien, sie intelligent auszuwerten, um gesuchte Informationen zu finden. Ziel ist es, aus den Datenmassen Muster und Zusammenhänge herauszuschälen. Das geschieht mit statistischen Methoden und Analysen. Die Erkenntnisse sind



Internet of Things – die Vereinigung der realen mit der digitalen Welt

oft überraschend. Wenn Sie einen Gebrauchtwagen kaufen möchten, erstehen Sie einen mit seltener Farbe. Weil deren Käufer mit ihnen ihrer Persönlichkeit Ausdruck geben, unterhalten sie diese besser. Amazon erstellt aufgrund Ihrer Käufe Bestellungsvorschläge. Aus Datenmengen extrahierte Muster verbessern Analysen und Prognosen: Kreditwürdigkeit, Wetterlage, Persönlichkeitsmerkmale, Kriminalitätsschwerpunkte; im Unternehmen: Kundenwünsche, Produktverbesserungen, Umsatz, Maschinenverschleiss, Materialbedarf Transformierende Geschäfts-

Bei der Künstlichen Intelligenz (KI) stecken wir in der Phase euphorischer Begeisterung. Systeme Künstlicher Intelligenz können lernen, abstrakte Probleme lösen, mit Unsicherheit und Wahrscheinlichkeiten umgehen. All das allerdings nur auf sehr

begrenzten Gebieten: Gesichts- und Objekterkennung, Übersetzungen, Strategiespiele etc. Hier spricht man von schwacher Künstlicher Intelligenz, im Gegensatz zur starken, die Leistungen wie das menschliche Gehirn erbringen kann. Von ihr sind wir Gott sei Dank oder leider – wer weiss wie weit entfernt, denn menschliche Intelligenz verfügt über Bewusstsein, Umweltempfinden, Emotionen, was Maschinen nicht auszeichnet.

modelle durch Digitalisierung - Chance oder Gefahr?

Unter **Digitaler Transformation** werden Geschäftsmodelle verstanden, die ganze Branchen verändern oder sogar obsolet machen. Paradebeispiele sind Uber und Airbnb. Uber besitzt kein einziges Taxi, Airbnb kein

einziges Haus. Betrachten wir das einmal genau. Was Uber ersetzt, sind nicht Taxis, sondern Taxizentralen, Airbnb verdrängt traditionelle Vermittlungsagenturen von Ferienwohnungen und -häusern. Beide bauen ihr digitales Geschäftsmodell auf der realen Welt auf. Unschwer erkennbar. es braucht immer beides. Disruptive Geschäftsmodelle zu entwickeln, dafür gibt es leider kein Erfolg versprechendes Rezept, keine zielführende Vorgehensweise. Dafür sind Ideen, Kreativität, Intelligenz und die Fähigkeit zur Umsetzung in der Praxis Voraussetzung.

Sie sind zahllos, die Möglichkeiten und Chancen der Digitalisierung. Sie hat aber keinen Selbstzweck. Sie macht nur in einer real existierenden Welt Sinn, auf der sie letztlich aufbaut, mit der sie untrennbar verbunden ist.



BUNDESRAT BRÄNDLI







SO ARBEITEN SIE SICHER IM HOMEOFFICE

Seit mehr Firmen im Homeoffice arbeiten, hat die Zahl der Cyberattacken zugenommen. Gerade im Hinblick auf häufigeres Arbeiten zu Hause lohnt es sich, Massnahmen zum Schutz der Geschäftsdaten zu ergreifen. Mit diesen sechs Empfehlungen sorgen Sie für Sicherheit im Homeoffice.

HANSPETER DÄTWYLER

er Umzug ins Homeoffice zieht Cyberkriminelle an. Seit Beginn der Coronakrise hat die Zahl der Phishing-Attacken deutlich zugenommen. Häufigste Masche sind betrügerische Mails mit angeblichen Corona-Informationen oder gefälschte Banken-Mails.

Homeoffice ist interessant für Angriffe, weil die Infrastruktur zu Hause oft



Hanspeter Dätwyler, Geschäftskundenberater KMU Mittelland Nord

schlechter geschützt ist als jene im Büro. Also ist es einfacher, an geschäftliche Daten zu kommen oder Dokumente mittels Ransomware zu verschlüsseln und Lösegeld zu er-

Doch mit geeigneten Schutzmassnahmen arbeiten Sie und die Mitarbeitenden auch zu Hause sicher. Diese Empfehlungen helfen Ihnen dabei, Homeoffice-Umgebung und Geschäftsdaten besser abzusichern. Der



Sorgenlos arbeiten im Homeoffice dank der richtigen Schutzmassnahmen

Aufwand lohnt sich insbesondere dann, wenn Sie planen, in Ihrem Unternehmen auch nach der Coronakrise vermehrt Homeoffice zu ermöglichen

Halten Sie Software und Virenschutz aktuell

Das ist die Grundregel für IT-Sicherheit überhaupt. Denn nicht gestopfte Sicherheitslücken sind ein beliebtes Einfallstor für Cyberkriminelle. Halten Sie private und geschäftliche Computer stets auf dem aktuellen Stand. indem Sie automatische Updates aktivieren. Das gilt insbesondere für Betriebssystem, Virenschutz und Webbrowser wie Chrome, Edge und Firefox.

Nutzen Sie sichere Cloud-Dienste

Für Kommunikation und Datenaustausch zwischen verschiedenen Standorten – dazu gehört auch das Homeoffice – sind Cloud-Dienste ideal. Wählen Sie einen Anbieter, der die Daten in der Cloud mit zusätzlichen Schutzmassnahmen vor Verlust schützt. Microsoft 365 (früher Office 365) beispielsweise ermöglicht es Ihnen, auf OneDrive for Business gespeicherte Dokumente nach einem Ransomware-Befall in einer früheren Version wiederherzustellen. Und wenn Sie den geschäftlichen Mailverkehr über Microsoft 365 Business Premium abwickeln, erhalten Sie zusätzlichen Schutz vor Phishing-Mails und verseuchten Anhängen.

Verwenden Sie Zwei-Faktor-Authentifizierung

Wir kennen die Zwei-Faktor-Authentifizierung (2FA) vom Online-Banking her: Neben dem Passwort benötigen Sie zusätzlich einen per SMS oder App erhaltenen Code, um sich anzumelden. Mit diesem Verfahren können Sie auch den Zugriff auf geschäftliche Daten schützen, wie beispielsweise auf E-Mails und Online-Speicher. Diese Massnahme verhindert in vielen Fällen, dass Cyberkriminelle auf diese Konten zugreifen können.

Zugriff aufs Firmennetzwerk mit VPN absichern

Müssen Sie von zu Hause aus auf das Netzwerk am Firmensitz zugreifen, beispielsweise auf den Drucker, einen lokalen Server oder einen Netzwerkspeicher (NAS)? Dann sollten Sie die Verbindung mit einem Virtual Private Network (VPN) absichern und so für Angreifer unlesbar machen. Bei einem VPN-Zugang sollten Sie aus Sicherheitsgründen immer mit 2FA arbeiten.

Fernzugriff für den Support vorbereiten

Wenn alle Mitarbeitenden im Homeoffice arbeiten, kann der IT-Support bei einem Problem nicht einfach mal schnell vorbeischauen. Planen Sie den Fernzugriff, bevor etwas passiert. Für einfache Fälle reicht unter Umständen die Bildschirmfreigabe (Screen Sharing) in einer Microsoft-Teams-Besprechung. Wenn der Supporter selbst aktiv werden muss, können Sie Fernwartungssoftware wie beispielsweise TeamViewer installie-

Und zu guter Letzt noch ein schneller Tipp, der viel Ärger ersparen kann: Wenn Sie vom Computer aufstehen, sperren Sie den Bildschirm. Unter Windows geht das am schnellsten mit der Tastenkombination WIN-DOWS-L. So verhindern Sie, dass jemand anders im Haushalt auf Ihre geschäftlichen Dokumente zugreifen kann. Oder dass die Katze versehentlich einen Text verunstaltet, wenn sie über die Tastatur läuft.

Mit ICT-Dienstleistungen von Swisscom besser geschützt

Als ICT-Anbieterin unterstützt Swisscom Schweizer KMU auch im Homeoffice. Mit Internet-Zugang und Fernzugriff-Dienstleistungen, Microsoft 365 mit lokalem Support oder der Betreuung der gesamten ICT-Infrastruktur (Outsourcing mit Smart ICT) sind die Daten Ihres Unternehmens gut geschützt, egal, wo Sie arbeiten. Nähere Infos finden Sie unter www.swisscom.ch/kmu

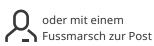


Das Zahlen wird einfacher. Dank der neuen QR-Rechnung.

Die QR-Rechnung modernisiert ab 30. Juni 2020 den Schweizer Zahlungsverkehr. Sie ersetzt nach einer Übergangsfrist alle bisherigen Einzahlungsscheine. Sie werden sie ab Sommer also immer öfter in Ihrem Briefkasten finden. Sie haben drei Möglichkeiten, die QR-Rechnung zu bezahlen:







Mehr erfahren Sie auf einfach-zahlen.ch



Unterstützt durch:







Federal Department of Economic Affairs, Education and Research EAER



HACKER LIEBEN SCHLECHTE VORBEREITUNG

Cyber-Angriffe nehmen immer mehr zu. Bereitet sich ein Unternehmen nicht auf einen Angriff vor, haben Hacker leichtes Spiel.

uf die Vorbereitung kommt es an. Erneut zeigt sich diese alte Weisheit in der Bewältigung der Corona-Krise. Staaten und Regionen, die sich gut auf Pandemien vorbereitet hatten, konnten die Verbreitung des Virus bisher effizienter eindämmen.

Ähnlich verhält es sich mit den Risiken im Internet. Die dürften in den kommenden Monaten und Jahren noch einmal stark zunehmen, weil unzählige Branchen derzeit die Digitalisierung ihrer Dienstleistungen und Waren vorantreiben. «Firmen entwickeln neue Geschäfts- und neue Beschäftigungsmodelle», hält der «Covid-19-Risk-Report» fest, den das Weltwirtschaftsforum WEF soeben in Zusammenarbeit mit der Zurich-Versicherung herausgegeben hat. «Diese Modelle bringen eine höhere Abhängigkeit von Technik und damit erhöhte Cyber-Risiken.»

Damit insbesondere kleine und mittlere Firmen (KMU) gegenüber Risiken im Internet nicht schutzlos dastehen, raten Experten zu zwei Massnahmen: Einerseits sollten Unternehmen eine Cyber-Versicherung abschliessen, für den Fall, dass es zu einem Hackerangriff kommt, den das Unternehmen nicht abwehren kann. Cyber-Deckungen sichern KMU gegen die finanziel-



René Harlacher Leiter Underwriting und Mitglied der Geschäftsleitung von Zurich Schweiz



Für den Ernstfall gewappnet – schützen Sie Ihr Unternehmen vor Cyber-Crime!

len Folgen eines Cyber-Angriffs ab. Andererseits sollten Firmen ihre Systeme und Datenbanken regelmässig überprüfen und Sicherheitskopien erstellen.

Massnahmen je nach Branche

Eine umfassende Cyber-Versicherung beinhaltet eine Kombination aus Deckungen für Haftpflicht- und Eigenschäden. So ist ein Unternehmen gegen Ansprüche Dritter abgesichert. Solche Ansprüche können beispielsweise resultieren, wenn die Firma einen Auftrag nicht rechtzeitig ausführen kann oder Cyberkriminelle die Daten von Kunden entwenden. Eigenschäden können sich aus Betriebsunterbrüchen ergeben oder aus dem Aufwand, um die Funktionsfähigkeit eines Systems wiederherzustellen. Cyber-Versicherungen bieten überdies Zugang zu Experten, die Kunden im Krisenfall unterstützen. Hierzu zählt die IT-Forensik, Kommunikationsberatung und Call Center, Rechtsberatung oder auch Erpressungsberater.

Andererseits entbindet eine solche Versicherung ein Unternehmen nicht.

Massnahmen zum Schutz der IT-Infrastruktur vorzunehmen. Denn gute Vorbereitung ist die Grundvoraussetzung, um einen möglichen Cyber-Angriff zu verhindern. Wie sich ein Unternehmen idealerweise vorbereiten kann, hängt stark von der Branche ab, in dem es tätig ist. Ein Produktionsunternehmen hat ganz andere Risiken als ein Onlineshop. Als minimaler Basis-Schutz sehen Experten Massnahmen wie eine Firewall, eine Antivirus-Lösung und das laufende Aktualisieren der Systeme.

Schulung der Mitarbeiter sehr wichtig

Daneben raten Experten zu einer sogenannten Netzwerk-Hygiene, um das Risiko zu minimieren. Dazu gehört unter anderem, dass die Firma jederzeit einen Überblick über ihre Soft- und Hardware hat. Sie soll ihre Nutzungsrechte, Lese- und Schreibberechtigungen regelmässig überprüfen und Mitarbeitende anhalten, sichere Passwörter zu benutzen.

Weiter raten Experten, dass Unternehmen regelmässig ihre Schwachstellen prüfen und für den Fall der Fälle Daten durch ein Backup-Ma-

nagement wiederherstellen und so den Betrieb aufrechterhalten können. Hilfreich sind auch Simulationen eines Angriffs, um feststellen zu können, ob die Firma für den Ernstfall gewappnet ist. Jedoch müssen Mitarbeiter als Schwachstelle angesehen werden, da sie in den meisten Fällen als Eintrittstor zum Computernetzwerk dienen. Folglich sollte jedes Unternehmen regelmässige Mitarbeiterschulungen durchführen, um einen sachgerechten Umgang mit Computern und Daten sicherzustellen. Wie wichtig ein professionelles Verhalten der Mitarbeitenden ist, zeigte sich gerade in den letzten Wochen bei den zunehmenden Angriffen in Zusammenhang mit der Corona-Krise. Viele Kriminelle nutzten die Ängste der Bevölkerung und gaben in E-Mails beispielsweise vor, ausverkaufte Präventionsmittel wie Schutzmasken zu verkaufen, und lockten die Angestellten so, auf Links zu klicken, die heimlich Schadensoftware auf die Computer und IT-Systeme übertrug.



SELTSAME BLÜTEN

eder biologische noch digitale Viren werden zu den Lebewesen gezählt. Beide habe keinen eigenen Stoffwechsel und können sich nicht selbstständig vermehren. Sie brauchen einen Wirt. Dazu befallen sie fremde Zellen, die sogenannten Wirtszellen, in die sie ihre eigene Erbinformation einschleusen. Viren besitzen auch keine Organe und kein Gehirn. Sie führen sozusagen «hirnlose» Aktionen aus.

Hirnlose Aktivität

Die Firma Norton schreibt dazu auf ihrer Website: «Wenn Ihr Computer plötzlich anfängt, sich ungewöhnlich zu verhalten, indem er sich aufhängt, laufend abstürzt oder länger als bisher braucht, um zu reagieren, dann könnten Sie sich einen Virus eingefangen haben.» Lässt sich dieser Hinweis auch auf Menschen übertra-

gen? Beim Menschen scheinen Viren, gegen die es noch keinen Impfstoff gibt, zu einem ungewöhnlichen und nicht immer ganz nachvollziehbaren Verhalten zu führen.

Folgen eines Virenbefalls

Viren hinterlassen nach ihrem Befall oft ein Feld der Zerstörung. Sie modifizieren die Schaltzentralen in den Wirtszellen. Beim Menschen ist das die DNA und beim Computer das BIOS auf der Hauptplatine, welches die elementaren Komponenten in einem digitalen Gerät steuert. Ein normales Funktionieren des Wirtes nach einem solchen Virenbefall ist in der Folge nicht mehr oder nur noch unter erschwerten Bedingungen möglich.

Die Krux mit den Viren

Es ist aber für ein Virus kein vorteilhafter Effekt, den Wirt bis hin zu seinem Tod zu schädigen, da es zur eigenen Vermehrung auf diesen Wirt angewiesen ist. Forscher haben nun herausgefunden, dass wir in unserem Erbgut Reste von «alten» Viren besitzen, die uns heute bei der Virenabwehr helfen. Werden diese Virenreste aus dem Erbmaterial der Zellen herausgeschnitten, so wird die Immunantwort der Zellen beeinträchtigt.

Fremdgesteuert?

Zusammen, getrennt, wieder zusammen, wieder getrennt. Wohl jeder kennt Paare, die offenbar nicht zusammen können, aber auch nicht ohne einander. Bereits 2016 haben amerikanische Forscher in der Fachzeitschrift «Science» darauf hingewiesen, dass wir von Viren, die auf unseren eigenen Chromosomen sitzen, fremdgesteuert werden. Können wir diesen Umstand als einen Anschlag auf unsere Vernunft verstehen? Lässt sich damit vielleicht erklären, wieso in gewissen Situationen der «gesunde Menschenverstand» so sträflich vernachlässigt wird?



Eveline Frei Redaktionsmitglied «Aargauer Wirtschaft»

Sicher massgeschneidert

Vorsorgelösungen für KMU





BUSINESS SOFTWARE – SO INDIVIDUELL WIE NÖTIG, SO EFFIZIENT WIE MÖGLICH

Welche Fragen sollten Sie sich vor der Anpassung Ihrer Businesslösung stellen?

Die Digitalisierung schafft grossen Druck auf Unternehmerinnen und Unternehmer, ihre angestammten Geschäftsprozesse und Arbeitswerkzeuge neu auszurichten. Dies betrifft auch die Businesslösung für die ganze Geschäftsadministration. Diese folgenreiche Veränderung will gut durchdacht sein. Probieren im Echtsystem kostet viel Zeit und Geld – und bringt oft grenzenlosen Ärger. Deswegen entscheiden sich umsichtige KMU, Businesslösungsprojekte in durchdachten kontrollierbaren Schritten anzugehen.

Funktionalität und Effizienz

Matchentscheidend für die erfolgreiche Anpassung der Betriebsabläufe und der Auftragsbearbeitung ist nach wie vor: Die Funktionalität der neuen Lösung muss im Grundkonzept stimmen und den gewünschten Abläufen im Unternehmen optimal entsprechen. Wer dieses Evaluationsprinzip nicht beachtet, wird in der täglichen Anwendung nach wie vor mit Effizienzverlusten bestraft. Nachbessern mit zusätzlichen Hilfsmitteln führt meist zu einem unbefriedigenden komplizierten Flickenteppich.

Nutzen

Je genauer der Ablauf auf die täglichen, wesentlichen Aufgaben des Anwenders passt, desto grösser ist der Nutzen der Business Software. Am



Rainer Erismann Geschäftsführer BusPro AG



Auf jedem Gerät genau die Infos und Funktionen zeigen, die der entsprechende Benutzer im Alltag benötigt.

Anfang steht deshalb die seriöse Überprüfung der Geschäftsprozesse – und die Bereitschaft zu allfälligen Veränderungen mit dem Ziel der Vereinfachung in den Abläufen. Es lohnt sich, das Durchleuchten der Unternehmensabläufe mit einem externen erfahrenen Fachmann anzugehen. Beziehen Sie auch das eigene Personal in die Projektplanung ein: Niemand kennt die Unternehmung – deren Stärken und Schwächen in den Abläufen – besser als die Mitarbeitenden. Führen Sie zudem Gespräche mit Branchenkollegen und mit Unternehmern, die ähnliche Aufgaben lösen müssen wie Ihr Unternehmen. Gute Anbieter weisen ihre Referenzen offen aus.

Flexibilität

Wichtig für KMU ist die Flexibilität der gewählten Lösung, externe Daten jeglicher Art einbinden und verarbeiten zu können. Dies ist grundlegend für Geschäftskooperationen und Interaktionen mit den Kunden. Diese Abläufe wiederum sind stetem Wandel unterworfen. Nicht zuletzt muss ein modernes System es auch erlauben, rein informelle Informationen und Notizen einfach zu erfassen und sinnvoll abzulegen.

Individuelle Anpassungen

Nebst der flexiblen Grundkonzeption sollte der Funktions-Grundumfang der gewählten Business Software für das Unternehmen zu grossen Teilen passen. Denn: Ein zu kleiner Funktionsumfang führt zu Ergänzungen mittels kostspieliger Individualisierungen und/oder mehreren Hilfsmitteln und Apps für Teilaufgaben, die im Alltag reibungslos zusammenspielen müssen. Das Risiko ist sehr gross, dass sich all diese Werkzeuge unterschiedlich weiterentwickeln und der Aufwand für die Koordination, Wartung und Lizenzkosten mehrerer Hersteller immer grösser wird. Aus diesem Grunde für einen eher zu grossen Funktionsumfang zu plädieren, bringt ebenfalls nichts, weil dann der Aufwand für die Einführung, Schulung, Lizenzkosten überproportional zum Nutzen steigt.

Datensicherheit

Digitalisiertes Business bietet unbestreitbar Vorteile hinsichtlich Reaktionsgeschwindigkeit, Informationsqualität, Effizienz und Ortsunabhängigkeit der Abläufe. Entscheidend ist aber, die Digitalisierung nicht blauäugig vorzunehmen. Die Datenhoheit

ist und bleibt ein zentrales Element unternehmerischer Entscheide. Für die Kern-Geschäftsdaten muss genau geprüft werden, welche Applikatio-

Die perfekte Software-Lösung muss nicht zwingend immer die neueste sein. Vielmehr ist es die am besten auf den Betrieb passende.

Rainer Frismann

nen, Apps und Cloudservices Zugriff haben und wo die Daten (überall) gespeichert werden. Es dürfen keine Kompromisse in Sachen Datensicherheit eingegangen werden. Die Folgen eines Datenverlustes oder Datendiebstahls sind einschneidend für den betroffenen Betrieb. Jeder Digitalisierungsschritt verschärft die Wichtigkeit der Datensicherheit für Unternehmen jeder Grösse. Diesem Aspekt wird oft nicht genügend Gewicht zugeordnet.

www.buspro.ch



DIGITAL-RECRUITING-TRENDS

Der digitale Arbeitsplatz hat sich sprunghaft etabliert. Video-Konferenzen oder die dezentrale Zusammenarbeit und Kommunikation via Online Tools gehören bereits zur Routine und beeinflussen auch den Rekrutierungsprozess in Unternehmen. E-Recruiting umfasst die Gesamtheit des jeweiligen Rekrutierungsprozesses, wie Bewerbermanagement-Tool, Mobile Recruiting, Recruiting-Marketing und Talent Management.



Wichtigste Trends im Digital Recruiting

Die Entwicklung der Digitalisierung und Automatisierung des Rekrutierungsprozesses schreitet rasant voran. Jeden Tag kommen neue Tools und Lösungen auf den Markt. Die Komplexität steigt und es wird immer schwieriger, den Überblick zu behalten. In naher Zukunft zeichnen sich iedoch nachfolgende Rekrutierungs-Trends ab:

• Stärkung des Employer Bran**ding:** Eine Arbeitgebermarke muss über ein gutes Wertversprechen der Mitarbeiter verfügen, um die



Gut qualifiziertes Personal zu finden bleibt trotz digitaler Technologien anspruchsvoll.

besten Talente anzuziehen und gutes Personal langfristig zu halten. Dieser Aspekt ist auch wichtig für Mitarbeiterempfehlungen und Recruiting-Marketing.

- Automatisierung HR-Prozesse: Insgesamt kann durch die Unterstützung von Software der gesamte Recruiting-Prozess einfacher und schneller gestaltet werden. Die Automatisierung verschiedener Prozessschritte beschleunigt und vereinfacht den Gesamtprozess und führt z.B. dazu, dass weniger Bewerber vorher wieder absprin-
- Datengesteuertes Recruiting und HR Analytics: HR Analytics umfasst die Analyse von Daten aus dem Personalwesen in Verbindung mit anderen Unternehmensdaten. Die Erkenntnisse aus Big Data und Business Intelligence verschiedener Unternehmensbereiche bilden die Basis für strategische Unternehmens- und Personalentwicklung sowie die Akquise neuer Mitarbei-
- Einsatz von Talentpools: In der Regel gibt es nur eine Stelle zu besetzen. Der «Zweitbeste» wäre jedoch geradeso gut für das Unternehmen. Solche Kandidaten und interne Mitarbeitende können in Talentpools verwaltet werden und bieten einen effektiven Ansatz zur Einstellung und Bindung von Qualitätstalenten. Vorteile von Talentpools sind kürzere Einstellungszeiten und Einsparungen bei den Einstellungskosten.

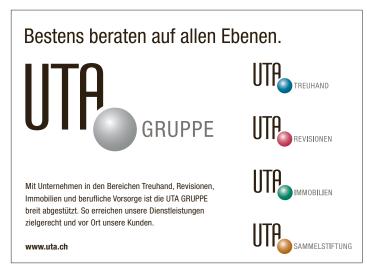
- Einsatz Künstliche Intelligenz/ KI (Artificial Intelligence/AI): Künstliche Intelligenz wird im Rekrutierungsprozess mehr Platz einnehmen. Algorythmen, Big Data und der Einsatz von Chatbots werden für die Grobselektion sicher ein gutes Hilfsmittel sein, für die Feinselektion weniger. Da werden der persönliche Kontakt und die reale Wahrnehmung des Gegenübers nach wie vor wichtig bleiben.
- der Ausschreibung von Vakanzen über verschiedene Kanäle der sozialen Netzwerke erreichen Unternehmen proaktiv potenzielle Bewerber – auch passive Kandidaten. Ob sich diese Trends tatsächlich durchsetzen, ist aus heutiger Sicht schwer zu beurteilen. Klar ist jedoch, die Technologie vereinfacht Prozesse und den Workflow in der Rekrutierung. Jedoch wird die Komplexität im

Social Recruiting ein Muss: Mit

Gesamtprozess rasant zunehmen. Sämtliche Anspruchsgruppen werden sich neue «Skills» aneignen müssen, um diesen digitalen Rekrutierungsprozess erfolgreich zu meistern. Trotz aller digitalen Technologiefortschritte aber bitte nicht vergessen: Ihre Mitarbeitenden und Bewerber sind real!



Flavio De Nando Geschäftsführer Aviando Professionals AG, Wettingen Vorstandsmitglied AGV



DAS ZAHLEN WIRD EINFACHER -DANK DER NEUEN QR-RECHNUNG

Einführung der QR-Rechnung 2020 – das muss man wissen

Die QR-Rechnung modernisiert den Schweizer Zahlungsverkehr. Ab 30. Juni 2020 können erste OR-Rechnungen statt der gewohnten Einzahlungsscheine bei Ihnen eintreffen. Sie erkennen die QR-Rechnung am Swiss QR Code. Dieser beinhaltet alle relevanten Informationen für die bequeme, automatische und effiziente Zahlung.

Die QR-Rechnung löst die heutigen Einzahlungsscheine nach einer noch zu definierenden Übergangsphase ab. Sie können also bis auf Weiteres sowohl die herkömmlichen Einzahlungsscheine als auch die QR-Rechnung für Ihre Zahlungen verwenden. Die QR-Rechnung besteht aus einem Zahlteil und einem Empfangsschein. Der Swiss OR Code in der Mitte des Zahlteils enthält sämtliche Informationen, die auf der Rechnung auch in Textform ersichtlich sind.

Die Schweizer Banken werden ihre Mobile-Banking- und E-Banking-Lösungen pünktlich zum 30. Juni 2020 anpassen, damit Sie Ihre QR-Rechnungen in Zukunft beguem einscannen können – ganz gleich, ob als Privatperson oder als Unternehmen. Sie müssen daher nichts unternehmen, die Banken werden ihre Kunden rechtzeitig informieren.

Bank und Softwarepartner kontaktieren

Unternehmen mit Hard- und Software-Lösungen sind jedoch jetzt ge-



Boris Brunner Leiter Account & Partner Management SIX Banking Services

Empfangsschein

Konto / Zahlbar an CH44 3199 9123 0008 8901 2 Rue du Lac 1268 2501 Biel

21 00000 00003 13947 14300 09017

Pia-Maria Rutschmann-Schnyder Grosse Marktgasse 28 9400 Rorschach

Zahlteil



eBill/B/peter@muster.ch

CH44 3199 9123 0008 8901 2 Robert Schneider AG

21 00000 00003 13947 14300 09017

Auftrag vom 15.06.2020 //S1/10/10201409/11/200701/20/140.000-53/30/102673831/31/200615/32/7.7/33/7.7:139.40/40/0:30

Pia-Maria Rutschmann-Schnyder Grosse Marktgasse 28 9400 Rorschach

Als Rechnungsempfänger stehen Ihnen folgende Möglichkeiten für die Bezahlung der QR-Rechnung offen:

Via E-Banking: E-Banking-Applikation öffnen, Swiss QR Code mit dem QR-Reader oder mit der integrierten Kamera einscannen und mit einem Klick die Zahlung auslösen.

Via Mobile Banking: Mobile-Banking-App auf dem Smartphone öffnen, Swiss QR Code mit der QR-Reader-Funktion einscannen und mit einem Fingertipp die Zahlung auslösen.

Per Post: Die QR-Rechnung funktioniert zudem wie ein Einzahlungsschein (Zahlteil und Empfangsschein), der am Postschalter einbezahlt oder per Zahlungsauftrag im Kuvert an die Bank versandt werden kann.

Mit einer Business-Software

Die Vorteile:

Dank der QR-Rechnung und ihren digitalen Möglichkeiten wird das Zahlen rundum einfacher. Die Vorteile liegen auf der Hand:

- Einfach bequem: Das Einscannen des QR-Codes funktioniert ganz
- Automatisch und schnell: Ein Klick genügt, um die Zahlung auszu-
- Effizient: Kein Abtippen von Konto- und Referenznummer nötig das Bezahlen wird dadurch schneller, Fehlerquellen werden reduziert.

fordert. Es sind Anpassungen bei der Kreditoren- und Zahlungssoftware sowie bei Lesegeräten und Scanningplattformen vorzunehmen, damit sie eingehende QR-Rechnungen rechtzeitig empfangen und bezahlen können. Wir empfehlen Unternehmen, die sich bis heute noch nicht

mit der Umstellung befasst haben, umgehend ihre Bank und ihren Softwarepartner zu kontaktieren. Diese unterstützen Sie gerne bei den Planungs- und Umstellungsarbeiten. Der Anpassungsbedarf ist abhängig von Ihrer Hard- und Softwareinfra-

Der Grundstein zur Digitalisierung des Zahlungsverkehrs

Mit der Einführung der QR-Rechnung legt der Finanzplatz Schweiz mit tatkräftiger Unterstützung der Schweizer Wirtschaft und Gesellschaft den Grundstein für digitale Finanzabläufe. Die QR-Rechnung schlägt dabei eine Brücke zwischen der papierbasierten und der digitalen Welt, da sie sowohl am Postschalter als auch fürs Mobile Banking und E-Banking genutzt werden kann. Einen Schritt weiter geht eBill, die bereits heute ein nahtloses digitales Bezahlen ermöglicht. Mehr Informationen unter www.eBill.ch

Weiterführende Informationen zur QR-Rechnung finden Sie hier:

Auf www.einfach-zahlen.ch für KMUs und Privatpersonen



Auf www.paymentstandards.ch für Unternehmen, die Hard- und Software-Lösungen für ihren Zahlungsverkehr einsetzen.

DIGITALER IMMOBILIENVERKAUF OHNE MAKLER

Ist ein Immobilienverkauf ohne Makler, digitalisiert möglich? Werden die Makler nun mit der Digitalisierung einfach wegrationalisiert? Oder sind das «nur» marketingmässig clevere Aussagen von «Online-Plattformen», weil sich jeder an vermeintlich eingesparten Provisionen erfreut?

Optimale Preisfindung durch Einbindung aller Interessenten	Faire Preisfindung, es steht jedem Kauf-Interessenter frei mitzubieten, sofern die Absichten lauter sind
Marktsituation entscheidet über Preis	Transparente Preisentwicklung
Ablauf ist strukturiert, standardisiert und klar	Ablauf ist strukturiert, standardisiert und klar
Beschleunigung des Verkaufsprozesses (Zeit- und Kosteneinsparung)	Angebotsabgabe von zu Hause / mobil möglich
Der gesamte Prozessablauf ist automatisch, chronologisch, transparent dokumentiert	Kauf- und entscheidungsrelevante Unterlagen steher online vollumfänglich zur Verfügung
Abschlussfreiheit und freie Wahl bleibt gewahrt	Vermeidung von rechtlichen Unklarheiten!

Käuferschaft

er traditionsreiche Immobilienverkauf profitiert von der Digitalisierung immens und nutzt mit dem technischen Fortschritt laufend neue Tools. Objekte können online besichtigt werden; Drohnen-Luftaufnahmen, virtuelle 360°-Rundgänge ermöglichen Eindrücke, ohne Vor-Ort-Besichtigung. Verkaufsdokumentationen sind mit digitalen Softwaretools in Kürze angefertigt – trotzdem, verkaufsorientierte Texte, Fakten und Fotografien müssen nach wie vor erstellt werden. Bewertungen sind zwar digital, nach Eingabe der erforderlichen Parameter, basierend auf Datenmodellen der bisherigen Transaktionen, schnell und effizient berechnet, jedenfalls bei 08/15-Liegenschaften. Und nun hält noch das «digitale Angebotsverfahren» Einzug!

Auch in Zukunft wird der persönliche Kontakt beim Kauf oder Verkauf einer Immobilie entscheidend sein

Grundsätzlich stellen sich allerdings weitere Fragen, weil ein vollständig digitalisierter, mehrgleisiger Verkaufsprozess ziemlich komplex wird und

die Einflussfaktoren im Verlauf eines Verkaufs immer wieder neue Herausforderungen bringen. Kann eine digitale Lösung proaktiv reagieren, wenn die erbberechtigten Söhne, im Ausland weilend, dem verwitweten Vater die Vollmacht verweigern oder der Verkäufer auf mehrwöchige Geschäftsreise geht, das unwiderrufliche Zahlungsversprechen der Kauf-Interessenten später eintreffen wird und die Schlüsselübergabe so vor der Abreise nicht stattfinden kann ... wer sucht dann gangbare Lösungswege, um den Verkauf doch noch erfolgreich im Sinn der Verkäufer- und Käuferschaft abzuschliessen? Das Fazit lautet also klar, es gibt «einfache Verkaufsobjekte», da funktioniert es ohne Makler, bis zum Zeitpunkt, wo Herausforderungen auftauchen und den Einsatz eines Troubleshooters (Makler) notwendig machen, weil meist etwas dazwischenkommt, bevor tatsächlich unterschrieben ist!

Verkäuferschaft

Das digitale Angebotsverfahren (DAVE) in der Praxis

Auch bei manuellen Angebotsverfahren lauern peinliche Fehler und

RE/MAX ist das weltweit führende Immobilienvermittler-Netzwerk und seit 1999 in der Schweiz vertreten. Mit rund 90 Büros und über 260 Maklerinnen und Maklern ist RE/MAX die Nummer 1 in der Schweiz und bietet mit durchschnittlich 3300 Objekten das grösste Angebot an Wohneigentum. Die Franchisenehmer sind in allen Sprachregionen der Schweiz flächendeckend positioniert. Die RE/MAX-Idee – lokal verankerte und kundennahe Maklerinnen und Makler vermitteln Immobilien vernetzt und mit hoher Dienstleistungsqualität – führte zu einem enormen Bekanntheitsgrad der Marke. Es zeigte sich gerade während der Corona-Krise, wie wichtig ein grosses Netzwerk für den effizienten Verkauf ist! Weitere Informationen erhalten Sie unter www.remax.ch

sorgen für Unstimmigkeiten. Nachzulesen im «Tagesanzeiger» vom 20.2.2020 mit der verheerenden Schlagzeile:

«Villa der Familie Erb hat nach Pannen-Versteigerung neuen Besitzer» https://www.tagesanzeiger.ch/zuerich/region/jetzt-wird-die-alte-erbvilla-in-winterthur-versteigert/story/ 29867719

Ein «digitales Angebotsverfahren», nachfolgend DAVE genannt, hätte die Peinlichkeit verhindert: so ist zukünftig der Einsatz von DAVE für die private und geschäftliche Vermarktung, aber auch für Ämter wie z.B. Konkursverwaltungen, Betreibungsämter, die KESB oder auch für Notare und Banken auf jeden Fall prüfenswert.

Bei DAVE stehen der Verkäuferschaft zwei standardisierte, klar strukturierte Angebotsverfahren, nämlich das

geschlossene und das offene,

zur Auswahl. Die Verkäuferschaft ist bei beiden Verfahren nicht dazu verpflichtet, das höchste Angebot zu akzeptieren, sondern profitiert im Gegensatz zu einer klassischen Versteigerung weiterhin von der Freiheit, ein Angebot anzunehmen oder nicht! DAVE wird exklusiv von RE/MAX angeboten.



Pius Götschi Geschäftsführer und Inhaber REMAX Aarau



JOST Elektro AG Wildischachenstr 36 5201 Brugg Tel. 058 123 89 89 Fax 058 123 89 90 Pikett 058 123 88 88 bruga@iostelektro.ch www.jostelektro.ch



DIE GEBÄUDEINFORMATIK – EIN NEUER BEREICH MIT ZUKUNFT

Begriffe wie Gebäudeautomation, smart home oder smart cities gehören heute beinahe zum Standardvokabular, wenn es um Renovations- und Bauvorhaben geht. Sie sind Zeichen dafür, dass die digitale Transformation auch vor Gebäuden nicht Halt macht. Die Antwort auf diese Entwicklung ist das neue Berufsfeld «Gebäudeinformatik».

n modernen Gebäuden steckt viel Technologie: Sensoren messen Werte wie Temperatur, Feuchtigkeit, Helligkeit oder Luftqualität und sorgen mit diesen Informationen für ein optimales Raumklima. Der Energieverbrauch von Gebäuden wird durch Vernetzung verschiedener Verbraucher optimiert und der Wohnkomfort durch Automation erhöht. Um derartige Anwendungen in Gebäuden zu implementieren, sind Fachkenntnisse verschiedener Branchen gefragt. So bedarf es Kenntnisse aus dem Bereich der Elektrik, aber auch aus der Informatik. Aus diesem Grund haben der EIT.swiss als Verband der Elektrobranche und ICT Berufsbildung Schweiz als Vertreter des Informatikbereichs beschlossen, ein neues Berufsbild und eine neue Grundbildung zu entwickeln. Die Gebäudeinformatikerin oder der Gebäudeinformatiker EFZ deckt genau jene Bedürfnisse ab, die heute auf dem Markt gefragt sind. Denn diese Berufsleute verfügen über vertiefte Kenntnisse in den Bereichen Gebäu-



Daniel SchliengerProjektleiter BeGIN, EIT.swiss



Die neue Ausbildung in Gebäudeinformatiker widerspiegelt den Puls der Zeit und bietet vielfältige berufliche Perspektiven im Zeitalter der Digitalisierung.

deautomation, Kommunikation und Multimedia (GKM).

Ein Berufsbild – drei Fachrichtungen

Die Tätigkeiten der Gebäudeinformatikerinnen und -informatiker sind vielfältig. Konkret lassen sich drei Fachrichtungen unterscheiden, und zwar die Planung, die Gebäudeautomation sowie die Kommunikation und Multimedia. Das Ziel aller drei Fachrichtungen ist aber grundsätzlich immer dasselbe: Die Gebäudeinformatikerinnen und -informatiker sorgen dafür, dass Gebäude «intelligent» werden, wovon sowohl die Bewohnerinnen und Bewohner eines Gebäudes als auch Mitarbeitende in einem Bürokomplex profitieren. Nicht zuletzt deshalb sind die Einhaltung von sicherheitsrelevanten Anforderungen und die Gewährleistung des Datenschutzes für Gebäudeinformatikerinnen und -informatiker von besonderer Wichtigkeit.

Kein Job für «Stubenhocker»...

Auch wenn das Wort «Informatik» auf etwas anderes schliessen lässt: Gebäudeinformatikerinnen und -informatiker sind keineswegs «Bürohocker». Im Zentrum ihrer Tätigkeiten steht die virtuelle, aber auch die physische Infrastruktur von Gebäuden. Sie sind deshalb oft unterwegs – sei es zur Auftragsausführung bei der Kundschaft oder auf Baustellen von Neubauten oder Sanierungen. Mobiles Arbeiten gehört genauso zu ihrem Arbeitsalltag wie der Einsatz von digitalen Hilfsmitteln.

... oder «Gewohnheitstiere»

Die technologischen Möglichkeiten entwickeln sich rasant. Das bekommen auch Gebäudeinformatikerinnen und -informatiker zu spüren: Was heute noch modern ist, ist morgen schon veraltet. Umso wichtiger ist es, dass Gebäudeinformatikerinnen und -informatiker neben guten technischen und mathematischen Kenntnissen auch Neugierde und Innovation für neue Technologien sowie die Bereitschaft sich ständig weiterzubilden, mit sich bringen.

Vierjährige Grundbildung startet 2021

Die Grundbildung zur Gebäudeinformatikerin resp. zum Gebäudeinformatiker wird ab Schuliahr 2021 an-

geboten. Sie dauert insgesamt vier Jahre. Die Lernenden können am Anfang der Ausbildung zwischen den drei Fachrichtungen Kommunikation und Multimedia (früher Telematiker/ in EFZ), Gebäudeautomation und Planung Gebäudeinformatik wählen. Lernende der Fachrichtung Planung absolvieren zudem je ein Praktikum in den beiden anderen Fachrichtungen. Die Bildung in der beruflichen Praxis findet – wie bei anderen Grundbildungen auch – im Betrieb und an vergleichbaren Lernorten statt. Der obligatorische Unterricht an der Berufsfachschule umfasst über die vier Lehrjahre 2000 Lektio-



BIM IN DER GEBÄUDETECHNIK

Gemäss Studien trägt die Digitalisierung in vielen Wirtschaftsbereichen zur Steigerung der Produktivität bei. Eine Ausnahme bildet die Baubranche, welche seit Jahren unter stagnierender oder teilweise sogar rückläufiger Produktivität leidet. Die Müller Wüst AG, ein Startup-Unternehmen aus Aarau. zeigt mit innovativen Ideen auf, wie die Gebäudetechnikbranche mit den Chancen aus der Digitalisierung umgehen und bei der Produktivität zulegen kann.

LUKAS MÜLLER

eute wird noch immer ein Grossteil der Bauvorhaben mit traditionellen Planungsund Ausführungsmethoden realisiert, wobei rollende Planungsprozesse und Papierpläne zum Standard gehören. Die Verantwortung für die Umsetzung der geplanten Werke wird grösstenteils auf die Baustellen delegiert, wo das Montagepersonal die Pläne interpretieren und die Installationen im Zweifelsfall nach eigenem Ermessen erstellen muss. Der Handlungsspielraum für Logistik- und Effizienzfragen ist gross und wird von den Gewohnheiten des Baustellen-

personals in unterschiedlichster Art und Weise geprägt. Von einheitlichen, klaren Prozessen kann keine Rede sein.

Effizienz dank modellbasierten Prozessen

Bei den Methoden der Müller Wüst AG steht das modellbasierte Arbeiten mit genau definierten Prozessabläufen im Zentrum. Als Grundlage dienen sorgfältig erarbeitete, digitale Gebäudetechnikmodelle, welche mit zahlreichen nützlichen Informationen ausge-

stattet sind (BIM – Building Information Modeling). Die Auswertung dieser Informationen ermöglicht zum Beispiel das Vorfabrizieren von kompletten Kellerverteilungen mit Sanitär- und Heizungsleitungen ab dem Modell. Das spart nicht nur Zeit, sondern auch Material, da die Rohrzuschnitte genau berechnet und mit der eigens entwickelten Software «Smartcut» verschnittoptimiert und passgenau produziert werden können. Dank der Vorfabrikation in der Werkstatt wird die Dauer des Montagevorgangs auf der Baustelle massiv reduziert, was dem Bauablauf zugutekommt. Nicht nur Rohre, sondern auch Armaturen, Formstücke und die gesamte Befestigungstechnik können modellbasiert bestellt und dem Bauablauf entsprechend taktiert angeliefert werden. So kann überschüssiges Material und die damit verbundene Rückführungs-Organisation weitgehend vermieden werden. Damit sind die Möglichkeiten aber noch nicht ausgeschöpft, denn auch das Einmessen der Bohrlöcher für die Befestigungstechnik erfolgt auf Basis des Modells. Dazu kommt ein Rapid Positioning System (RPS / Tachymeter) zum Einsatz, mit welchem digitale Absteckpunkte aus dem Gebäudetechnikmodell auf der Baustelle millimetergenau angezeigt werden können.

Die Analysen zahlreicher Projekte ergeben ein klares Bild - mit den Methoden der Müller Wüst AG kann bei Montageprozessen eine Effizienzsteigerung von bis zu 50 % erreicht werden. Dies wurde unter anderem auch bei einem Feldversuch mit der Geberit Vertriebs AG, im Rahmen der Swissbau 2020, untersucht und bewiesen. Zwei Sanitär-Montageteams traten gegeneinander in einem Wettbewerb zwischen konventioneller und modellbasierter Arbeitsmethode an, wobei das Team mit der digitalisierten Methode um 41 % schneller war. Ein Film zu diesem Versuch kann in der Mediathek der Website der Müller Wüst AG (www.muellerwuest.ch) aufgerufen werden.

Unternehmerische Innovation auf Basis der BIM Methode

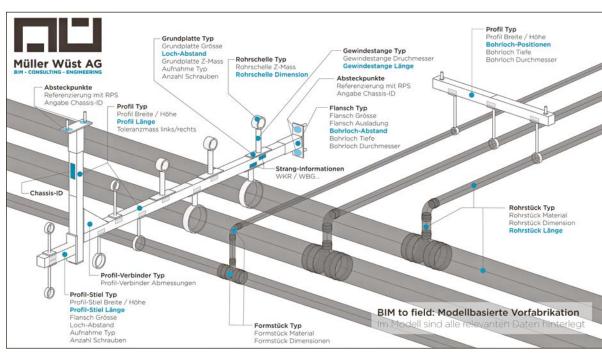
Der Begriff «BIM» wird noch immer in vielen Unternehmungen kategorisch mit Gefahr und hohen Kosten assoziiert. Dabei stellt die Methode. gerade für ausführende Unternehmen, unzählige Chancen bereit. Die Herausforderungen liegen bei der Erkennung von Möglichkeiten und der Einführung von neuen Prozessen in festgefahrenem unternehmerischem Gelände.

Das Geschäftsfeld der Müller Wüst AG umfasst die globale Beratung und Unterstützung für Unternehmer,



Stefan Wüst, BIM-Manager/Unternehmensberater, und Lukas Müller, dipl. Sanitärtechniker TS (v. l.), beraten im Bereich von digitalisierten Arbeitsmethoden und Prozessen.

Planer und Bauherren im Bereich von digitalisierten Arbeitsmethoden und Prozessen. Ziel ist das Aufzeigen der Chancen und die Umsetzung im jeweiligen Arbeitsumfeld. Die Kunden der Müller Wüst AG gehen dabei keinerlei Risiken ein, denn die Investitionen für die Einführung von digitalisierten Methoden machen sich in der Regel bereits bei den ersten Proiekten bezahlt.



WIE SCHWIERIG IST ES FÜR JUGENDLICHE AUF DER LEHRSTELLENSUCHE? WIE SEHR BEEINFLUSST DIE CORONA-KRISE DIE WIRTSCHAFT?

LEHRMEISTER BIETEN DER KRISE **DIE STIRN**

Der Bund sagt eine Rezession voraus, zahlreiche Arbeitgeber haben Kurzarbeit eingeführt und die Konsumenten geben sich verhalten. Das alles sind keine guten Voraussetzungen für Jugendliche, um eine Lehrstelle zu finden. Trotzdem: Die Aussichten sind nicht so schwarz, wie man annehmen könnte.

NATHALIE WOLGENSINGER, «REUSSBOTE»*

an müsse mit einer tiefen Rezession rechnen, gaben die Forscher der Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich bekannt. Auch Optimisten, die noch davon ausgingen, dass man mit einem blauen Auge davonkommt, mussten ihre Meinung ändern. Die Forscher rechnen mit einem Absturz des Bruttoinlandproduktes um beinahe zehn Prozent. Die Arbeitslosenquote dürfte bis Ende Jahr auf gegen 4,7 Prozent steigen, im letzten Jahr lag sie durchschnittlich bei 2,3 Prozent. Das sind wahrlich trübe Aussichten.

Doch wie geht es Jugendlichen, die den Schritt ins Arbeitsleben machen? Finden sie jetzt noch eine Lehrstelle oder müssen sie sich um Alternativen kümmern?

«Eine gute Quote»

Roman Rohner muss es wissen. Er unterrichtet eine zweite Realschulklasse an der Kreisschule Rohrdorferberg. «Die 3.-Oberstüfler hatten schon vor Corona ihre Lehrstellen und meine Schüler beginnen erst nach den Sommerferien mit der Suche», erzählt er. Er habe einzelne Schüler in seiner Klasse, die wegen Corona ihre Schnupperlehre nicht antreten konnten, fügt er an.



Das war vor Corona: Die erste Lehrstellenmesse des Gewerbevereins Rohrdorferberg fand 2018 statt und stiess auf grossen Anklang

Wie schätzt die Berufsberatung die Situation ein? Daniel Frnst, Berufsund Laufbahnberater beim Badener «ask!» kann Entwarnung geben: «Wir zählten im April 700 offene Stellen, das ist eine gute Quote.» Die meisten Schülerinnen und Schüler der Abschlussklassen hätten bereits vor Ausbruch der Corona-Krise eine Lehrstelle auf sicher gehabt. «In der Regel werden die Lehrstellen zwischen Sommer- und Herbstferien vergeben», erzählt er. Die Ausbildungsplätze, die jetzt noch zu besetzen sind, seien Lehrberufe, die nicht sonderlich begehrt seien. Das sind handwerkliche Berufe wie etwa Maurer, Metzger oder Dachdecker. Und wer «schnuppern» möchte, der wird meist vertröstet: «Viele Betriebe haben die Schnupperlehren eingestellt», sagt er. Dies bestätigt Manuela Wirth von der gleichnamigen Bäckerei in Niederwil. «Wir möchten lieber keine fremden Leute im Be-

erzählt sie. Schülern, die ohne Lehrstelle bleiben, steht das zehnte Ausbildung des Berufsnachwuchses Schuljahr offen. «Rund zehn Prozent setzt, kann vermelden: Alle Lehrstelder Schulabgänger entscheiden sich len sind besetzt. für diesen Weg», so Ernst.

«Müssen lernen mit dem Virus umzugehen»

Eine Umfrage bei den Lehrbetrieben in der Region gab ein einheitliches Bild: Sämtliche Lehrstellen sind besetzt und viele Gewerbetreibende sind trotz Krise zuversichtlich, dass die Wirtschaft wieder in Schwung kommt. So hat beispielsweise Coiffeur Albin Notter aus Oberrohrdorf beide Lehrstellen besetzt. Auch die Erne Bauunternehmung AG in Birrhard kann nicht klagen, «alle Lehrstellen sind vergeben», sagt die Ausbildungsverantwortliche Maren Eichert. Die Chämi-Metzg in Fislisbach und die Bäckerei Wirth haben ihre Lehrlinge ebenfalls unter Vertrag ge-

trieb, das ist uns jetzt zu unsicher», nommen. Und auch die Wetter Gruppe in Stetten, die seit Jahren auf die

Die Redaktion der «Aargauer Wirtschaft» bedankt sich für die Verwendung des Beitrags.

Dieser Artikel erschien am Dienstag, 19. Mai 2020 im «Reussboten», der Lokalzeitung für das untere Reusstal, Rohrdorferberg und angrenzende Gemeinden.



MEDIENMITTEILUNG VOM 12. JUNI 2020

AGV UNTERSTÜTZT UMFAHRUNG SUHR INKL. FLANKIERENDER MASSNAHMEN

VERAS für regionales Gewerbe zwingend

AGV. Der Vorstand des Aargauischen Gewerbeverbands (AGV) unterstützt einstimmig die Anhörungsvorlage zu VERAS. Mit der Gesamtplanung VERAS soll der Siedlungs- und Wirtschaftsraum im Raum Suhr mit einer Umfahrung und den dazugehörenden Massnahmen vom Durchgangsverkehr entlastet und Freiräume für die Siedlungs- und Wirtschaftsentwicklung geschaffen werden. Weiter werden die Anbindung des Wynentals an die A1 und nach Aarau sowie das Velonetz für den lokalen und regiona-

len Verkehr verbessert. Die hohe Belastung von über 20 000 Fahrzeugen pro Tag alleine auf der Ost-West-Verbindung in Suhr und die Stausituationen nicht nur vor der geschlossenen Eisenbahnbarriere belegen den Handlungsbedarf für Verbesserungen der Verkehrsführung. Die dauernd zunehmende Verkehrsbelastung hat einen negativen Einfluss auf die Standortattraktivität und vermindert die Wettbewerbsfähigkeit der ansässigen Unternehmen. «Nichtstun» ist für den AGV keine Option.

VERAS entlastet die Gemeinde Suhr vom Durchgangsverkehr und verbes-

sert gleichzeitig den Süd-Ost-Verkehrsfluss. Zudem wird damit die Anbindung des Wynentals ans übergeordnete Strassennetz (A1) optimiert. Die Erreichbarkeit von und nach Aarau und damit die regionale Erreichbarkeit der Arbeits- und Einkaufsstandorte werden deutlich gesteigert. Für das regionale Gewerbe, das heute aufgrund der eingeschränkten Erreichbarkeit grosse Nachteile gewärtigen muss, ist die Verbesserung mit dem Projekt VERAS absolut zwingend. Ein Status quo würde mittelfristig das regionale Gewerbe vertreiben.

Der AGV unterstützt auch die vorgesehenen flankierenden Massnahmen zu VERAS. Überdies begrüsst der AGV, dass dank den durch VERAS ausgelösten Massnahmen und der Integration von VERAS ins Agglomerationsprogramm AareLand 4. Generation die ganze Region profitieren wird. Es ist richtig, dass der Kanton im Rahmen der 4. Generation des Agglomerationsprogramms des Bundes eine finanzielle Unterstützung beantragen will.



wo kmu einfach online zum kredit kommen.

Beantragen Sie Ihren Kredit unter valiant.ch/kmu-ekredit und Sie erhalten innert weniger Minuten ein unverbindliches Angebot.

wir sind einfach bank.

valiant





Die Jahre 1960-1969 / Soziale Marktwirtschaft (Teil 2)

AGV

Der Arbeiter ist ein Exekutivorgan, das zu gehorchen hat

Am 4. Mai 1960 findet im Casino in Wohlen die Delegiertenversammlung mit 135 Teilnehmern statt. Zum ersten Mal hält der Geschäftsleitende Sekretär (ab 1963 Direktor) des SGV, Dr. Otto Fischer, den Vortrag «Das Gewerbe zwischen Industrie und Arbeitnehmern». Seine wertkonservative und konsequent gegen staatliche Eingriffe orientierte Haltung kommt bei seinem Referat zum Ausdruck. «Da, wo sich Dritte in die Wirtschaft einzuschalten versuchen, gehe es meistens nicht besser. Der Tendenz der Bevormundung durch den Staat müsse die Stirne geboten werden.» Im Referat unterstreicht der Referent die Wichtigkeit der Betriebsführung. Um dem «Druck der Industrie standzuhalten», brauche es Betriebsberatung. «Der Arbeiter ist ein Exekutivorgan, das zu gehorchen hat.» Der Referent spricht von einem Zweifrontenkrieg des Gewerbes: Auf der einen Seite stehen die Grossbetriebe und auf der anderen Seite die Arbeitnehmer.

Das Referat hat offensichtlich auch auf den Geschäftsleiter August Schirmer ausgestrahlt. Im Jahresbericht pro 1960 geht er vertieft auf «die geistige Grundlage des gewerblichen Schaffens» ein. Er äussert sich in gleichen Worten wie Dr. Otto Fischer. Ihm macht aber das wirtschaftliche Umfeld zu schaffen. So schreibt August Schirmer.

«Die schnelllebige Zeit, das Tempo, die Menge der täglichen Arbeit und der Drang nach Neuigkeiten lassen den Menschen im Gewerbe nahezu vergessen, auf welchen geistigen Grundlagen sein Wirken und Schaffen aufgebaut ist.» Dass sich Schirmer mit dem Zeitgeist schwertut, kommt aus seinem Bericht deutlich hervor: «Im Gewerbe kann auch der Versuchung gewehrt

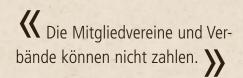
> das den Menschen verkümmern lässt, ihn der Seele, des Gemütes und des Herzes beraubt. ... Je stärker der äussere Zwang zum technischen Perfektionismus, umso grösser der innere Drang zum Besinnlichen im Menschen!»

An der Delegiertenversammlung 1960 und 1961 werden EWG und EFTA kritisch behandelt.

Im ganzen Land wird 1960 die 43. iährliche «Schweizerwoche» mit einer Plakataktion durchgeführt. Im Jahr 1960 werden rund 3555 (1961: 3717, 1962: 3715 mit erster Kritik, 1963: 3759, 1965: 3054, 1966: 3287) Schaufensterplakate an Aargauer Detaillisten verkauft, welche diese in ihren Auslagen zusammen mit Schweizer Produkten

präsentieren. Im 50. Jahr, d.h. 1967, wird die «Schweizerwoche» eingestellt.

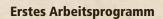
1961 werden die Standgebühren für Migros-Verkaufswagen auf Drängen des AGV verdoppelt, aber bereits 1962 wird die Migros als gute Steuerzahlerin bewertet.



Bei fast jeder Vorstandssitzung muss über die säumigen Mitgliedschaftsbeiträge debattiert werden. Stundungen, Ausfälle und Sonderregelungen sind an der Tagesordnung. Viele Vereine gelten als «notleidend».

Die Kritik seitens des nicht wiedergewählten NR Dr. Arthur Daetwiler an den AGV-Sekretär Hermann Widmer für seine Protokollführung führt 1961 zu dessen Rücktritt.

Für ihn sind sieben Bewerbungen eingegangen, wobei sich lic. oec. Alois Albert Strässle als Favorit durchsetzt, zu einem Monatslohn von CHF 1200. Doch bereits ein Jahr später wird er aus unbekannten Gründen entlassen und nicht mehr ersetzt, da der AGV seine Mandate reduziert. Alois Albert Strässle übernimmt als Selbstständigerwerbender die gekündigten Mandate und wird später gegen einen unserer Branchenverbände, welcher mit seinem Sekretariatsmandat zum AGV wechselt, jahrelang prozessieren.



Nach Genehmigung des Vorstandes verabschiedet die Präsidentenkonferenz am 7. Februar 1962 das erste «Arbeitsprogramm». Darin werden die Aufgaben für den AGV, der Gewerbevereine und der Berufsverbände festgehalten. Damit wird erstmals dokumentiert, wer welche Aufgaben zu erfüllen hat.

Obwohl 1962 mit 70 Jahren als Präsident bis 1965 wiedergewählt, wird Carl Bisegger bereits



Aus dem Badener Tagblatt vom 5. Mai 1960: Dr. Otto Fischer



AUSZUG AUS DEM AGV-JUBILÄUMSBUCH «UNTERNEHMERISCH» 19

1963 zurücktreten und zum Ehrenpräsidenten ernannt. Nachfolger wird Ernst Gygax aus Oftringen.

Erhöhung der Mitgliedschaftsbeiträge einstimmig beschlossen

Zur Finanzierung der steigenden Kosten werden die Mitgliederbeiträge 1962 nach 15 Jahren erstmals erhöht: Gewerbevereine zahlen neu pro Mitglied CHF 8.50 (vorher CHF 6.50) und Berufsverbände leisten neu einen Grundbeitrag von CHF 50 (vorher CHF 20) und zusätzlich pro Mitglied CHF 4 (vorher CHF 3). Der Kanton Aargau unterstützt den AGV finanziell mit CHF 5000 für seine Gutachterarbeit sowie Betriebs- und Rechtsberatung. Die Erhöhung wird reichlich diskutiert, letztlich aber einstimmig genehmigt. Die Entschädigung der Vorstandsmitglieder bleibt bei CHF 10 pro Sitzungshalbtag.

Auch 1963 herrscht unverändert Hochkonjunktur trotz weltweiter Unruhen. Die Teuerung steigt von Jahr zu Jahr. Die Mitarbeitenden des AGV erhalten für 1964 eine Teuerungszulage über 5 Prozent. Ebenfalls wird erstmals die neue gesetzliche Kinderzulage (CHF 20) ausbezahlt.

Schaffung von Geschäftszentren in den Städten und Dörfern

Die Einkaufsgewohnheiten ändern sich. Die Konsumenten möchten mit dem Auto an einen Punkt fahren und von dort aus alle Einkaufsgeschäfte zu Fuss erreichen können. Dies ist nur möglich. wenn Geschäftszentren in den Städten und Dörfern geschaffen werden. Der Verbandspräsident plädiert an der Delegiertenversammlung 1963 zuhanden der Gemeinden, eine grosszügige Ortsplanung mit Bildung von Geschäftszentren mit genügend Parkplätzen zu erwirken.

Unterstützung der Expo 1964

Der Verbandspräsident Ernst Gygax ruft die Delegierten auf, die neue Auflage des EXPO-Kredites, die am 24. April 1964 zur Abstimmung kommt, zu genehmigen: «Eine zweite Abfuhr der EXPO-Vorlage wäre eine Blamage.» Die Volk lehnt aber auch die zweite Vorlage ab. Der Kanton Aargau ist der einzige Kanton, der keinen finanziellen Beitrag an die Expo Lausanne bezahlt. Es entsteht eine private Initiative zur finanziellen Unterstützung. Der AGV leistete einen Beitrag von CHF 500 an die «EXPO-Sammlung». Auch zahlreiche Gewerbevereine und Berufsverbände haben sich an der Sammlung beteiligt.

Bereits 1965 wird auf die wachsende internationale Arbeitsteilung und zunehmende «Staatsmacht» aufmerksam gemacht. Der SGV plant zur Unterstützung seiner Mitglieder die Gründung des Schweiz. Instituts für Unternehmensführung (SIU). Die OBTG (Ostschweiz. Bürgschaftsgenossenschaft), Bund unterstützt, eröffnet zur Gewährung von Bürgschaften im Aargau eine Filiale, um auch Firmen beraten zu können.

Der Sonntagsverkauf während der Adventszeit wird abgeschafft. Der AGV bekämpft die «Einkaufsaktionen für Mitarbeitende» seitens der christlichen PTT-Gewerkschaft und Fabrikdirektverkäufe seitens Grossfirmen. Aber auch das Aufkommen der «Warentests» wird als Problem wahrgenommen.

Am 3. Juli 1965 findet die Einweihung des neuen Gewerbeschulhauses Aarau statt. Die Baukosten belaufen sich auf fast 10 Millionen Franken.

Der AGV möchte seine Mitglieder für den durch den technischen Fortschritt und neue Verkaufsmethoden getriebenen Wandel sensibilisieren mit Vorträgen wie «Vom Handwerker zum Unternehmer». Auf die zunehmende Konkurrenzierung, z. B. im Detailhandel durch Grossverteiler, kann gemäss AGV langfristig nur mit einer betriebswirtschaftlichen Weiterbildung und im Handwerk zusätzlich mit technischer Aufrüstung reagiert werden und nicht mit Branchenordnungen und Kartellen.

Der Vorstand ärgert sich 1967 über die Missstände bei den «Cash and Carry»-Betrieben, weil diese Betriebe die Produkte zunehmend an Privatpersonen zu Grossistenpreisen verkaufen. Diese Betriebe betreiben einen «grauen Markt». Den «Unfug» hat angeblich die Usego begon-

Tüchtige Ausbildung bildet die beste Sicherung der Zukuntt

Das Gewerbe braucht einsatzfreudigen Nachwuchs

unserer gesamten van leistungsfähige Ge

Die Förderung des dualen Berufsbildungssystems war und ist eine der Verbandshauptaufgaben.

nen. Der Vorstand beklagt sich in erster Linie über die ungenügenden Eintrittskontrollen, da nunmehr nicht nur Grossisten einkaufen können, sondern auch zunehmend Privatpersonen. Dieser Dorn im Auge wird mit den CC-Verantwortlichen besprochen, welche eine intensivere Eintrittskontrolle versprechen.

Û

GEWERBE- UND INDUSTRIEVEREIN WÜRENLINGEN – «GEWERBE- VEREIN IN DER CLOUD»

Eine moderne Vereinssoftware, bei der alle Daten auf einer «Cloud» gespeichert sind, erleichtert die Aufgaben des Vorstands erheblich. «Es hat schon etwas Arbeit gebraucht, das neue System einzurichten» sagt GIVW-Präsident Markus Scherrer, «aber jetzt sparen wir viel Zeit.» Um die aus alten Beständen übernommenen Daten zu prüfen, haben kürzlich alle Mitglieder einen Papierauszug ihres Eintrages erhalten.

MARKUS SCHERRER, PRÄSIDENT GEWERBE- UND INDUSTRIEVEREIN WÜRENLINGEN

eu werden Einladungen/ Rechnungen/Newsletter direkt aus der Cloud versendet. Die Vereinsbuchhaltung kann seit diesem grossen Digitalisierungsschritt in den kommenden Sommerferien z.B. auch auf dem «Lago Maggiore» bearbeitet werden. Termine, welche in der Wolke eingerichtet sind, generieren einerseits Einladungen an unsere Mitglieder und anderseits erfolgt gleichzeitig ein Eintrag auf unserer Website. Anund Abmeldungen an Veranstaltun-



Markus Scherrer, Präsident des Gewerbe- und Industrievereins Würenlingen, präsentiert das neue Erscheinungsbild des GIVWs.

gen kann jedes Mitglied via Mausklick selber vornehmen. Im Gegenzug haben wir gleich eine aktuelle Präsenzliste, welche automatisch generiert wird.

Selbstverständlich werden ab sofort auch alle Dokumente digital in der Cloud abgelegt. Je nach Freigabe können solche Daten nun auch den Mitgliedern zur Verfügung gestellt werden.

Neues Erscheinungsbild!

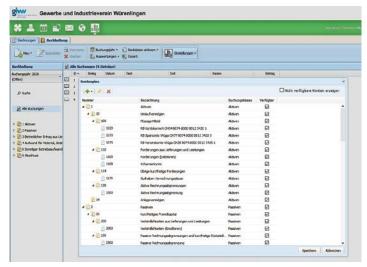
Unsere bisherige Website ist in die Jahre gekommen. Im Rahmen der Erneuerung haben wir uns dazu entschieden, nicht nur unsere Website, sondern auch das gesamte Erscheinungsbild aufzupeppen. Entstanden ist ein frischer neuer Look, der die Verbundenheit unseres Gewerbeund Industrievereins widerspiegelt. Besuchen Sie unsere Website und entdecken Sie das neue Erscheinungsbild unter www.givw.ch!

Take-away und Bring-Service während des Lockdowns – Würenlinger Gewerbe zeigt sich kreativ – auch nach dem Lockdown!

Die Corona-Krise ist auch für viele Würenlinger Betriebe eine Herausforderung. Der Gewerbeverein nutzte die Neulancierung seiner Website, um besondere Dienstleistungen bekannter zu machen; Wein, Blumen und Tierfutter werden an die Haustüre geliefert. Ein Restaurant wirbt für seine Take-away-Menüs und bei einem Lebensmittelgrosshändler können neu auch Private vorbestellte

Waren abholen. Ein Optiker, ein Velohändler und eine Carrosserie-Werkstatt bieten Hol-Bring-Service für Brillen-, Velo- respektive Autoreparaturen an. Registrieren lassen können sich grundsätzlich auch Nichtmitglieder. Auf www.givw.ch/aktuelles/corona erhalten Interessenten einen Überblick zu den aktuellen Angeboten im Dorf. «Wäre schön, wenn das ein Anstoss wäre, auch nach der Corona-Krise vermehrt lokale Anbieter zu berücksichtigen», meint Markus Scherrer zu den Angeboten, die in nächster Zeit auf verschiedenen Kanälen bekannt gemacht werden sollen.

Viele Firmen bieten die neuen kreativen Dienstleistungen weiterhin an. Die Kundschaft hat die neuen Services kennen und schätzen gelernt. Im Weiteren beteiligt sich der Gewerbe- und Industrieverein Würenlingen mit drei weiteren Gewerbevereinen (total 700 Mitglieder) an einer gross angelegten Sympathie-Kampagne für die Region. Ziel der Aktivität: «Wir kaufen beim lokalen Gewerbe.» Die Aktion wird auf allen bekannten Kanälen publiziert, z.B. Plakat / Zeitungen / Internet / Social Media / E-Mailsignatur unserer Mitglieder. Sie werden diese Kampagne sicherlich nicht überlesen, versprochen!



Alles im Griff – die Würenlinger Gewerbetreibenden setzen auf die Cloud.





THIERRY BURKART ÜBERGIBT AN STEFAN HUWYLER

NEUER PRÄSIDENT FÜR DIE AARGAUISCHE VERKEHRS-KONFERENZ

Nach insgesamt vier Jahren und zwei Amtsperioden übergibt Ständerat Thierry Burkart sein Amt als Präsident an seinen Nachfolger, Grossrat Stefan Huwyler. TCS-Sektion-Aargau-Präsident Thierry Burkart ist seit neun Jahren ein wertvolles Mitglied der AVK und nicht nur dank seines politischen Netzwerks eine unverzichtbare Grösse.

CLAUDIO ERDIN

mso mehr freut es die AVK, dass uns der scheidende Präsident auch über sein Engagement als Vorsitzender hinaus erhalten bleibt und weiterhin als Beisitzer sein wertvolles Wissen einbringt. Die AVK bedankt sich bei Thierry Burkart für seinen unermüdlichen Einsatz für eine nachhaltige Verkehrspolitik im Kanton Aargau und der ganzen Schweiz und wünscht ihm privat sowie auch politisch nur das Beste. Der neue Mann an der Spitze der AVK ist Grossrat Stefan Huwyler. Der



Thierry Burkart bleibt der AVK erhalten.

37-jährige Familienvater und FDP-Politiker aus Muri übernimmt das Amt per sofort. Sein fachlicher Rucksack ist gut gefüllt und auch er bewegt sich seit einigen Jahren im politischen Umfeld. Als Geschäftsführer und Fraktionssekretär der FDP Aargau sowie ehemaliger Mitarbeiter der ASTAG Schweiz kennt er die Verkehrspolitik aus dem Effeff



Der neue AVK-Präsident Stefan Huwyler freut sich auf seine neue Herausforderung.

und verfügt über die entsprechenden Kontakte. Stefan Huwyler ist seit Anfang 2016 Mitglied der AVK und geniesst dadurch ein hohes Vertrauen bei seinen Kolleginnen und Kollegen. Die AVK wünscht Stefan Huwyler einen perfekten Start in sein neues Amt und viel Freude und Erfolg im Präsidium der AVK

Stefan Huwyler, Präsident AVK: «Verkehrspolitik ist für mich eine Herzensangelegenheit. Es ist mir Ehre und Ansporn zugleich, das Präsidium der AVK zu übernehmen, und ich freue mich, gemeinsam mit den angeschlossenen Verbänden die vorhandenen Herausforderungen anzupacken.»

Die Aargauische Verkehrskonferenz (AVK) bündelt seit 1992 die Synergien verkehrsnaher Organisationen in organisatorischer sowie politischer Hinsicht. Zu den aktiven Verbänden zählen die Aargauer Sektionen der Verbände ACS, AGVS, ASTAG, carrosserie suisse, SWISS Cycling SRB und TCS





Investieren Sie in Ihre Zukunft.

Wir öffnen Türen!

hkvaarau.ch



SYMPATHISCH WERBEN FÜRS GEWERBE

Das Wirtschaftsforum Zurzibiet (WFZ) startet zusammen mit mehreren Gewerbevereinen, dem AGV, der AIHK und Bad Zurzach Tourismus in diesen Tagen eine grosse «Sympathie-Kampagne» im Zurzibiet und angrenzender Region. Dabei wird für lokales Einkaufen und die Dienstleistungen des regionalen Gewerbes geworben.

ROLAND KELLER, GESCHÄFTSFÜHRER WIRTSCHAFTSFORUM ZURZIBIET

ie René Utiger, Präsident des Wirtschaftsforums Zurzibiet (WFZ), und Geschäftsführer Roland Keller betonen, gehe es bei dieser Aktion darum, auf lockere und sympathische Art für das lokale Gewerbe und seine Dienstleistungen aufmerksam zu machen. Im Fokus stehen dabei Konsumentinnen und Konsumenten, welche zur Gruppe der Unentschiedenen gehören. Also diejenigen, welche bei einem günstigeren Angebot schon einmal online einkaufen oder über die Grenze fahren, aber eigentlich doch auch gleichzeitig lokale Anbieter berücksichtigen.

Diese Gelegenheitskäufer sind unsere
Chance. Wir wollen sie an
das erinnern, was unser
lokales Gewerbe einzigartig macht und von
anderen Anbietern unterscheidet.



René Utiger (links), Präsident WFZ, und Geschäftsführer Roland Keller vor einem Plakat mit einer der Mundart-Botschaften der neuen «Sympathie-Kampagne»

Mundart-Sprüche als Aufhänger

Die Kampagne besteht aus alltäglichen Mundart-Sprüchen und regt so sympathisch und persönlich an: «Schön, besch do gsi», «Näme mer rasch es Käfeli?», «S'Gliiche wie immer?», «Danke für d'Unterstützig!», «Chasch au s'nechscht mol zahle». Und im Untertitel: «Öppis wo Sie vom Onlineshop nie ghöred. Vom lokale Gwerb scho.» In den kommenden Wochen sind die Sujets auf Plakatwänden. Inseraten. A3-Plakaten in den Geschäften, als E-Mail-Signaturen und auf Social-Media-Kanälen zu sehen. Bewusst in Mundart gehalten, soll die Werbung die Zurzibieter Kundschaft ansprechen, und zwar bewusst in der Alltagssprache, welche Kunden und Gewerbe miteinander verbindet. Es soll aufzeigen, dass die herzliche Bedienung, das Dankeschön, das Vertrauensverhältnis, das persönliche Gespräch und auch etwas mehr Zeit für den Kunden nur beim lokalen Gewerbe zu haben ist. Das gibt es anderswo gar nicht oder kaum. Einkaufen als Gesamterlebnis und nicht nur «Schnäppchenjagd»! Das haben sich die Werber von der Werbeagentur Megura überlegt, als die Kampagne kreiert wurde. Dazu Utiger: «Wir wollten aufzeigen, was das lokale Gewerbe so einzigartig macht. Die sogenannte USP «Unique selling proposition», das Alleinstellungsmerkmal, welches die Konkurrenz nicht erfüllen kann.»

Das WFZ ist sich bewusst, dass mit dieser Kampagne die regelmässigen Onlineshopper und Einkaufstouristen nicht umgestimmt werden können. Wer lieber jeden Samstag an der Grenze im kilometerlangen Stau steht, um Billiaprodukte aus meist nicht nachhaltiger Produktion kaufen zu können, wird durch diese Aktion kaum zum Umdenken angeregt werden. Aber gerade die aktuelle Corona-Situation hat aufgezeigt, wie wichtig eine regionale Versorgung mit regionalen Produkten und Dienstleistungen ist. Vielleicht ist dem einen oder anderen Konsumenten bewusst geworden, dass die Globalisierung und Auslagerung der Produktion in Billiglohnländer auch seine Schattenseiten hat.

Utiger und Keller unterstreichen: «Wir sitzen alle im gleichen Boot und wir können das lokale Gewerbe in und nach der Corona-Krise unterstützen. Je mehr sich dessen bewusst sind, umso besser.»

Gemeinsam stark

Lanciert wurde die Kampagne durch das Wirtschaftsforum Zurzibiet – das auch für die Koordination und Organisation verantwortlich ist. Die Idee entstand in der Zeit des Corona-Lockdowns, als es nicht mehr möglich war. Anlässe wie Generalversammlungen, Vortragsreihen und andere Netzwerkevents durchzuführen. Gerade in Krisenzeiten ist es wichtig, dass Verbände kreative Ideen entwickeln, um die Wichtigkeit und den Mehrwert des lokalen Gewerbes aufzuzeigen. Die Gewerbevereine (Gewerbeverein Aaretal-Kirchspiel, Gewerbeverein Rheintal-Studenland, Gewerbeverein Surbtal und Gewerbe- und Industrieverein Würenlingen) sowie auch der Aargauische Gewerbeverband, die Aargauische Industrie- und Handelskammer und Bad Zurzach Tourismus unterstützen die Aktion finanziell und ideell.



LOHNGLEICHHEITSANALYSE

Am 1. Juli 2020 treten die Änderungen des Gleichstellungsgesetzes in Kraft. Bis Juni 2021 müssen Unternehmen ihre erste Analyse einreichen.

TREUHAND|SUISSE*

ie neuen Bestimmungen verpflichten Unternehmen mit 100 und mehr Angestellten, eine betriebsinterne Lohngleichheitsanalyse durchzuführen. Diese muss durch eine unabhängige Stelle überprüft und die Mitarbeitenden müssen über das Ergebnis informiert werden.



Ab Inkrafttreten haben die Unternehmen ein Jahr Zeit, ihre Analyse durchzuführen. Danach muss die Lohngleichheitsanalyse alle vier Jahre wiederholt werden, es sei denn, die Analyse zeigt auf, dass kein unerklärbarer systematischer Lohnunterschied zwischen Frauen und Männern feststellbar ist. Aufgrund der sogenannten Sunset-Klausel treten die Bestimmungen auf den 1. Juli 2032 automatisch wieder ausser Kraft.

* Dieser Beitrag wurde freundlicherweise von TREUHAND|SUISSE zur Verfügung gestellt und in deren Verbandsmagazin UP|DATE 1|20 pub-



Willkommen bei der Bank, die auch ein KMU ist.

Als lokale und unabhängige Bank sind wir selbst ein KMU. Deshalb kennen wir Ihre Herausforderungen und beraten Sie auf Augenhöhe Reden Sie mit uns über Ihr KMU.

raiffeisen.ch/kmu

RAIFFEISEN

Wir machen den Weg frei

Treuhand | Steuer- und Rechtsberatung Wirtschaftsprüfung | Unternehmensberatung Informatik-Gesamtlösungen



Kompetent, effizient und

An diesen Werten orientiert sich OBT.

Ausgangspunkt dieser Überlegungen und Tätigkeiten bilden dabei immer unsere Kunden mit ihren unterschiedlichen Bedürfnissen und individuellen Wünschen. So erhalten Sie eine massgeschneiderte Gesamtlösung, die Ihren Anforderungen entspricht.

Lassen Sie sich vom OBT Team beraten und nehmen Sie Kurs Richtung Erfolg!



OBT AG Paradiesstrasse 15 5200 Brugg T 056 462 56 66



Gesamterneuerungswahlen 2020

Wahl-Inserate in der Aargauer Wirtschaft (August, September, Oktober) August-|September-*|Oktober-Ausgaben 3 Inserate, gleiches Format = 15% Spezialrabatt! *Thema «Kantonale Wahlen»

August-Ausgabe erscheint am 18. August / Inserateschluss 30. Juli

September-Ausgabe – Thema **«Wahlen 2020»** erscheint am 17. September / Inserateschluss 25. August

Oktober-Ausgabe erscheint am 8. Oktober / Inserateschluss 20. September

Parteien, Kandidatinnen und Kandidaten können ihre Wahl-Inserate als pdf senden an **dapa@dapamedia.ch** Preise, Grössen und alle übrigen Angaben, zum Ausdrucken, unter **www.dapamedia.ch**

Aargauer Wirtschaft, Anzeigenverkauf 056 641 90 88, dapa@dapamedia.ch



GEWERBEAUSSTELLUNGEN

Freitag, 2. Oktober 2020 bis Sonntag, 4. Oktober 2020

ROGA 2020, Gewerbeausstellung Rothrist

Freitag, 9. Oktober 2020 bis Sonntag, 11. Oktober 2020

hela | Herbstmesse Laufenburg, Chilbi, Markt, Gewerbe

Freitag, 23. Oktober 2020 bis Sonntag, 25. Oktober 2020

DIE-REGIOMESSE.CH, Regiomesse Zofingen

Freitag, 13. November 2020 bis Sonntag, 15. November 2020

Gwärbi 2020 – Gräniche läbt!, Gewerbeausstellung Gränichen

Freitag, 23. April 2021 bis Sonntag, 25. April 2021

Gewerbeausstellung in Möriken-Wildegg, faszinationen.ch

Freitag, 15. Oktober 2021 bis Sonntag, 17. Oktober 2021 **erzpo2020 | Gewerbeausstellung Erlinsbach**

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.

AGV-AGENDA / JAHRESPLANUNG

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

JAHRESPLANUNG 2020

Oktober

Donnerstag 15.10.2020 Herbst-Delegiertenversammlung im Gemeindesaal Buchs

MOTIVIEREN MIT CHECK S3

Die Schülerinnen und Schüler der Oberstufe absolvieren in der 2. und 3. Klasse die Leistungstests Check S2 und Check S3. Diese geben Auskunft über die Schulleistungen und ermöglichen einen Vergleich mit anderen. Die Testergebnisse können der Lehrstellenbewerbung beigelegt werden. Lehrbetriebe erhalten damit zuverlässige Informationen zum Lernstand der Bewerberinnen und Bewerber. Mit dem Check S3 können die Lehrbetriebe die Leistungsentwicklung im letzten Schuljahr vor Lehrbeginn nochmals überprüfen. Dies unterstützt die künftigen Lernenden, ihre Leistungsmotivation auch nach Unterzeichnung des Lehrvertrags hochzuhalten. In unbeständigen Zeiten mit der Coronavirus-Pandemie ist dies von besonderer Bedeutung.

AGV NR. 6 | 17. JUNI 2020

eine Berufslehre kann ohne die erforderlichen schulischen Leistungen abgeschlossen werden. Für eine erfolgreiche Lehrstellenbesetzung ist es deshalb mitentscheidend, die schulischen Leistungen und das Potenzial der künftigen Lernenden richtig einzuschätzen. Viele Lehrbetriebe fordern deshalb im Rahmen der Lehrstellenbewerbung den Check S2 ein. Der Check S2 zeigt den Lernstand der Bewerbe-



Zuverlässige Informationen zum Lernstand angehender Lernender dank Check S3

rinnen und Bewerber in den Fächern Deutsch, Mathematik, Englisch, Französisch sowie Natur und Technik (freiwillig) Mitte der 8. Klasse auf, und zwar im interkantonalen Vergleich sowie unabhängig von der besuchten Klasse und Schule. Zusammen mit den Zeugnisnoten werden schulische Stärken und Lücken sichtbar.

Lernziele vereinbaren

Nach Unterzeichnung des Lehrvertrags besteht die Gefahr, dass die zukünftigen Berufslernenden schulisch etwas nachlassen und die noch verbleibende Zeit bis zum Lehrbeginn zu wenig nutzen, um ihre Lücken zu schliessen. Lehrbetriebe tun deshalb gut daran, mit ihren künftigen Lernenden die Lernziele, die bis zum Beginn der Lehre noch zu erreichen sind, zu vereinbaren. In welchen Bereichen sind die Leistungen bereits zufriedenstellend? Wo wird bis Ende Volksschule eine Leistungssteigerung erwartet?

Den Check S3 nutzen

Mit dem Check S3 können die Lehrbetriebe die vereinbarten Lernziele sehr gut überprüfen. Der Check S3 wird von den Schülerinnen und Schülern am Ende der Volksschule absolviert, und zwar in den gleichen Fächern wie der Check S2. Der Check S3 dokumentiert den Lernstand kurz vor Lehrbeginn. Zudem wird im Vergleich mit dem Check S2 der Lernfortschritt im letzten Schuljahr sichtbar. Beides zeigt, ob die vereinbarten Lernziele erreicht wurden oder nicht.

Für einen gelingenden Start in der Berufslehre

Wenn Lehrbetriebe zum Zeitpunkt der Lehrvertragsunterzeichnung ankündigen, dass sie die gemeinsam

vereinbarten Lernziele am Ende der Volksschule mit dem Check S3 überprüfen werden, erhöht das die Motivation der Schülerinnen und Schüler, sich bis zum Schluss anzustrengen. Und damit steht einem erfolgreichen Start in der Berufslehre nichts mehr im Wege. Mit dem Check S3 wird der Übergang von der Volksschule in die Berufsschule optimiert. Lehrbetriebe, die den Check S3 einfordern, leisten einen wertvollen Beitrag dazu.

Folgen der Coronavirus-**Pandemie**

Von der Coronavirus-Pandemie war auch die Durchführung der Checks zwischen März und Mai 2020 betroffen. Der Check S2 musste unterbrochen werden und kann jetzt bis Ende Schuljahr abgeschlossen werden. Die Schülerinnen und Schüler erhalten ihre Ergebnisse zu Beginn des neuen Schuljahrs (Mitte August) und können diese dann wie gewohnt ihrer Lehrstellenbewerbung beilegen. Auf den Check S3 hingegen musste dieses Jahr vollständig verzichtet werden. Der nächste Check S3 findet im Mai 2021 statt.



Matthias Kunz Departement BKS, Leiter Betriebliche Bildung



Michael Bösiger Departement BKS, Abteilung Volksschule

sgv@usam

Gut zu wissen: Die Check-Ergebnisse können mit den schulischen Anforderungsprofilen der beruflichen Grundbildung des Schweizerischen Gewerbeverbands (sgv) verglichen werden. Der Vergleich zeigt, in welchen Fächern und Kompetenzbereichen die schulischen Anforderungen für ausgewählte Berufslehren zum Zeitpunkt der Check-Durchführung bereits erfüllt oder noch nicht erfüllt sind.

Mehr Informationen: www.check-dein-wissen.ch > Berufsbildnerinnen und Berufsbildner

Kontakt: Departement Bildung, Kultur und Sport, Abteilung Volksschule Michael Bösiger, Tel. 062 835 20 36, E-Mail: michael.boesiger@ag.ch



WICHTIGE INFORMATION AN LEHRBETRIEBE

KURZARBEIT UND KURZARBEITS-ENTSCHÄDIGUNG

In Abstimmung mit der schrittweisen Öffnung der Wirtschaft hat der Bundesrat am 20. Mai 2020 auch den schrittweisen Ausstieg aus den COVID-Massnahmen der Arbeitslosenversicherung beschlossen. Gleichzeitig hat das SECO die Arbeitsämter über die Handhabung von **Kurzarbeit und Kurzarbeits**entschädigung informiert, die die beruflichen Grundbildungen betreffen.

A) Anstellung neuer Lernender

Unternehmen, die sich in Kurzarbeit befinden, können auf Lehrbeginn 2020 vorbehaltlos neue Lernende anstellen. Die laufende Kurzarbeitsentschädigung für Mitarbeitende läuft dabei wie vom Unternehmen beantragt weiter und führt zu keiner Art von Einbussen oder Restriktio-

Für die Lernenden selber kann jedoch keine Kurzarbeitsentschädigung mehr beantragt werden (siehe auch Punkt B).

B) Kurzarbeit für Lernende

In Abstimmung mit den Lockerungsetappen zur Öffnung der Wirtschaft wird der Anspruch auf Kurzarbeitsentschädigung für Lernende per Ende Mai 2020 aufgehoben. Im Vordergrund dieser Aufhebungsbestimmung steht der Ausbildungsauftrag, den die Unternehmen gegenüber ihren Lernenden haben. Diese sollen ihre Ausbildung möglichst rasch und uneingeschränkt fortsetzen können.



Das duale Bildungssystem funktioniert auch in Krisenzeiten und sorgt für eine langfristige Stabilität auf dem Fachkräftemarkt!

C) Kurzarbeit für Berufsbildnerinnen und Berufsbildner in Lehrbetrieben

Berufsbildnerinnen und Berufsbildner, die einen Arbeitsausfall erleiden, die aber weiterhin Lernende in ihrer Ausbildung unterstützen, haben Anspruch auf Kurzarbeitsentschädi-

D) Kurzarbeit für Lehrabgängerinnen und Lehrabgänger

Unternehmen, die sich in Kurzarbeit befinden, können Lernende nach Lehrabschluss vorbehaltlos weiter beschäftigen. Dies ermöglicht Lehrabgängerinnen und Lehrabgängern einen nahtlosen Übergang in den Arbeitsmarkt und das Sammeln erster Berufserfahrungen nach Beendi- tet angestellte Arbeitnehmende nach gung ihrer beruflichen Grundbildung. Bei allfälligen Arbeitsausfällen dürfen die Betriebe auch für sie Kurzarbeitsentschädigung geltend machen. Allerdings ist zu beachten, dass befris-

Aufhebung der COVID-19-Verordnung Arbeitslosenversicherung ab dem 1.9.2020 den Anspruch auf Kurzarbeitsentschädigung wieder

Ansprechpartner und weitere Auskünfte

- Lehrbetriebe wenden sich an die kantonalen Arbeitsämter bzw. im Kanton Aargau: AWA – Amt für Wirtschaft und Arbeit awa@ag.ch
- Für nationale Trägerschaften der beruflichen Grundbildung und der höheren Berufsbildung ist das SBFI zuständig. Besondere Bedürfnisse können auch bei den nationalen Dachverbänden eingebracht werden.
- Lernende resp. Berufsbildnerinnen und Berufsbildner wenden sich an ihren Lehrbetrieb.

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

Inserate bei: DaPa Media GmbH, Telefon +41 56 641 90 80



«TIPPS UND TRICKS ZUR BETRIEBLICHEN GESUNDHEITSFÖRDERUNG»

VEREINBARKEIT VON FAMILIE UND BERUF

In der Schweiz versuchen täglich mehr als eine Million Angestellte, Berufs- und Familienleben unter einen Hut zu bringen. Mit dem Corona-Lockdown wurde diese Herausforderung bei vielen Mitarbeitenden noch intensiver wahrgenommen als je zuvor. Die Kinderbetreuung sollte aber eigentlich nicht nur Privatsache sein. Denn eine familienfreundliche Personalpolitik trägt viel zur Gesundheit und Zufriedenheit im Unternehmen bei. Lesen Sie hier im ersten Teil der dreiteiligen Serie zum Thema «Care-Arbeit», weshalb eine gute Vereinbarkeit von Familie und Beruf ebenfalls ein Gewinn für das Unternehmen ist.

rbeitgebende können viel zur Entlastung ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beitragen. Familienfreundliche Arbeitgebende respektieren die ausserberuflichen Verpflichtungen ihrer Mitarbeitenden und unterstützen sie konkret mit Anstellungsbedingungen, die die Vereinbarkeit von Beruf und Familie erleichtern. Obwohl KMU für die Umsetzung familienfreundlicher Initiativen meistens nicht dieselben Mittel haben wie Grossunternehmen, können sie aufgrund ihrer geringen Grösse mit einer höheren Flexibilität trumpfen. Sehr kosten-

Das Forum BGM Aargau unterstützt Betriebe kostenlos bei der Einführung und Umsetzung von gesundheitsförderlichen Massnahmen am Arbeitsplatz. Weitere Informationen: www.bgm-ag.ch / info@bgm-ag.ch / 056 205 61 99







flexible Arbeitszeiten

men sind beispielsweise:

- Teilzeitarbeit, Jobsharing
- Anpassung der Arbeitsorganisation wie z.B. Homeoffice, Mitspracherecht bei Arbeitsplänen oder Schichtplänen
- unbezahlter Urlaub für Eltern

rbeitgebende können viel zur Und manchmal ist ein einfaches Ge-Entlastung ihrer Mitarbeite-Arinnen und Mitarbeiter beitra-Familienfreundliche Arbeitgete Lösung zu finden.

Vorteile nicht nur für die Eltern

Von einer guten Vereinbarkeit von Familie und Beruf profitieren Arbeitgebende und Arbeitnehmende gleichermassen. Eine familienfreundliche Personalpolitik zahlt sich oftmals für Grossunternehmen und KMU gleichermassen aus durch:

- Wettbewerbsvorteil als Arbeitgeber: Die Rekrutierung von qualifizierten Arbeitskräften erfolgt bei vorteilhaften Arbeitsbedingungen einfacher
- Die Fluktuation sinkt, was für das Unternehmen langfristig sehr lohnend ist
- Mehr Motivation, Leistungsbereitschaft und Engagement vonseiten der Angestellten
- Höhere Produktivität und weniger
 Absenzen
- Besseres Betriebsklima
- Gutes Image bei den Kundinnen und Kunden

Quellen und weiterführende Informationen:

- Eidgenössisches Büro für die Gleichstellung von Frau und Mann www.ebg.admin.ch/vereinbarkeit-von-familie-und-beruf
- KMU-Portal für kleinere und mittlere Unternehmen www.kmu.admin.ch/vereinbarkeit-von-beruf-und-familie
- Fachstelle UND: Kompetenzzentrum für die Umsetzung der Vereinbarkeit von Beruf und Familie/Privatleben www.fachstelle-und.ch

Einen Beitrag zur Chancengleichheit

Wenn Sie in Ihrem Unternehmen die Vereinbarkeit von Beruf und Familie unterstützen, so leisten Sie einen grossen Beitrag zur Chancengleichheit von Frau und Mann. Somit können beide Elternteile die Verantwortung in der Familie und das Engagement im Erwerbsleben verbinden, ohne dass sie dabei bezüglich Lohn, Laufbahnchancen und Weiterbildungsmöglichkeiten benachteiligt werden. Wichtig im ganzen Prozess ist es, dass die Männer von Anfang an aktiv eingebunden werden. Denn in der Regel nutzen Männer die betrieblichen Unterstützungsangebote zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie weniger selbstverständlich als die Frauen. Hier gilt es, veraltete Rollenbilder aufzubrechen und Männer, die aktive Familienverantwortung übernehmen möchten, zu unterstützen.

Familienfreundlichkeit als Unternehmensziel

Zur konkreten Verankerung von Massnahmen zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie sollte Familienfreundlichkeit auch als Unternehmensziel festgehalten und in das Unternehmensleitbild integriert werden. Ebenso sollte es zur Führungsaufgabe werden, diese Ziele umzusetzen. Eine fortschrittliche Unternehmenskultur und ein offenes Führungsverständnis helfen dabei, die gesteckten Ziele auch wirklich zu erreichen.

Wo steht Ihr Betrieb als familienfreundlicher Arbeitgeber? Wenn Sie Fragen haben oder Unterstützung brauchen, wenden Sie sich an das Forum BGM Aargau.

In der nächsten Ausgabe: «Young Carer» – Jugendliche und Lernende in der Pflegerolle für ein erkranktes Familienmitglied.



Lucy Waersegers Geschäftsführerin Forum BGM Aargau

Û

SCHUTZMASKEN MADE IN AARGAU

Das Hightech Zentrum Aargau leistete während des Shutdowns schnelle und unkomplizierte Hilfe für einheimische KMU. Die Spreitenbacher Nonkonformer GmbH hat davon profitiert.

SARA GAVESI*

laude Lombard und seine zehn Mitarbeiter entwickeln und produzieren Objekte, Figuren und mobile Bauten für Museen, Messe- und Eventveranstalter. Die Werkstatt im Industriegebiet Spreitenbach beherbergt den grössten 3D-Drucker der Schweiz.

Zu den Stammkunden der Nonkonformer GmbH zählt auch das Musikfestival m4music. Es hätte am 21. und 22. März in Zürich stattfinden sollen, fiel aber dem Shutdown und dem Verbot von Versammlungen von mehr als fünf Personen zum Opfer. Die Awards für die besten Künstler lieferte Nonkonformer noch aus. Es sollte auf Wochen hinaus der letzte Auftrag gewesen sein.

Shutdown als Innovationstreiber

«Wir erlebten eine Vollbremsung und mussten uns etwas einfallen lassen», erinnert sich der Lombard. Das Wochenende vom 21. und 22. März nutzte er für ein Brainstorming mit der Belegschaft. Es führte zur Idee eines Geschichtsschutzes gegen Tröpfchenübertragung aus PET-Material

«In jenem Tagen», erzählt der 54-jährige Unternehmer, «gingen Bilder von Pflegern mit Skibrillen und Plastiksäcken durch die Medien.» Gespräche mit Ärzten aus dem persönlichen Umfeld gaben ihm das Gefühl, auf dem richtigen Weg zu sein.

Er aktivierte sein Netzwerk und stiess auf eine im Krisentrubel untergegangene E-Mail. Sie versprach schnelle und unkomplizierte COVID-19-Hilfe. Absender war das Hightech Zentrum Aargau (HTZ).

*Sara Gavesi ist beim Hightech Zentrum Aargau verantwortlich für Marketing und Kommunikation.



Leendert den Haan, HTZ-Technologie- und Innovationsexperte

Hightech Zentrum Aargau stellt Know-how und Netzwerk zur Verfügung

Bis dahin waren die Nonkonformer GmbH und das HTZ ausschliesslich über die Innovationsschiene verbunden: So kooperiert man seit Anfang 2019 im Rahmen eines sogenannten Interreg-Projektes, das sich der Verschlüsselung von Produktionsdaten aus 3D-Druckern widmet.

Doch aussergewöhnliche Zeiten rufen nach aussergewöhnlichen Massnahmen; auch beim HTZ. Das Technologiezentrum mit Sitz in Brugg setzt mit einem Teil seines Teams seit Mitte April die kantonalen Wirtschaftsmassnahmen für Unternehmen in der Coronakrise operativ um. Ausserdem unterhält es eine COVID-19-Support-Hotline.

Sie hilft nicht nur bei technischen, sondern auch bei organisatorischen und wirtschaftlichen Fragen. «Im Fall der Nonkonformer GmbH ging es darum, Firmen oder Institutionen zu finden, die bei der Lancierung des Infektionsschutzes Schrittmacherdienste leisten konnten», sagt der Technologie- und Innovationsexperte Leendert den Haan.

Der Diplomingenieur durchforstete die in zahllosen Innovationsprojekten gewachsene Kontaktdatei des HTZ und stellte Claude Lombard eine Liste zusammen. Darin befand sich auch die Anschrift der schweizerischen Zahnärzte-Gesellschaft SSO. Ein Volltreffer, wie sich kurz darauf zeigen sollte.

Anfang April erschien auf der Website der SSO zum ersten Mal das illustrierte Inserat für einen so genannten «Faceprotector». Das Echo war gewaltig. Es hagelte praktisch vom ersten Tag an Bestellungen.

Produktion des Gesichtsschutzes läuft auf Hochtouren

Jetzt zahlte sich aus, dass Lombard beim Projektstart ins Risiko gegangen war und rund 1000 Quadratmeter PET-Platten zusammengekauft hatte. Trotz wiederkehrender Engpässe bei der Materialbeschaffung läuft die Produktion auf Hochtouren. Unterdessen sind rund 13 000 Schutzschilder verkauft

«Was die Kunden besonders schätzen, ist die hohe Design- und Fertigungsqualität», sagt Lombard. Der «Faceprotector» ist bequem zu tragen, auch für Brillenträger geeignet und erlaubt dank einer Aussparung

am Ohr das Telefonieren bei vollem Schutz.

Veranstaltungen bis 300 Personen sind seit dem 6. Juni wieder erlaubt. Anlässe bis 1000 Teilnehmer sollen ab 24. Juni wieder möglich sein. Dann wird auch das Kerngeschäft von Nonkonformer wieder anlaufen. Für Inhaber Claude Lombard ist aber schon heute klar, dass er der Produktion des Gesichtsschutzes treu bleiben wird. Möglicherweise wird daraus sogar ein langfristiges Nebengeschäft: «Viele Zahnärzte», so Lombard, «haben die Absicht, den «Faceprotector» auch in der Zeit nach Corona zu tragen.»



Der «Faceprotector» soll auch nach Corona für Hygiene im klinischen Umfeld sorgen.

DAS WORT DES PRÄSIDENTEN

PROGNOSEN SIND SCHWIERIG



ie Auswirkungen der Coronakrise auf die Wirtschaft werden laufend korrigiert. Während für die Weltwirtschaft noch vor wenigen Wochen ein dramatischer Einbruch von 4–5 % für das nächste Jahr vorausgesagt wurde, wird jetzt für das nächste Jahr

ein Wachstum von gar 4-5 % vermutet. Die Differenz sind Welten. Die Konjunkturprognosen der Schweiz sind etwa gleich labil und weichen von Branche zu Branche stark voneinander ab. Das einzelne Unternehmen kann mit diesen Prognosen wenig anfangen. Dies will heissen, jede Unternehmung muss ihren eigenen Weg aus dem wirtschaftlichen Engpass finden. Für den Binnenmarkt sehe ich insgesamt nicht schwarz. Der gewohnte Konsum von Herrn und Frau Schweizer kehrt zurück. Beim Export und Tourismus werden wir leiden müssen. Zum Glück hilft die Nationalbank. Der Schweizer Franken ist wieder schwächer geworden. Dies muss so bleiben.

das nächste Jahr vorausgesagt wurde, wird jetzt für das nächste Jahr
19-Überbrückungskredite bezogen. müsste dies heissen, dass auf Stel-

Diese haben in den Unternehmen vielschichtige Wirkungen. So habe ich von einem Verbandspräsidenten gemeldet bekommen, dass dessen Mitglieder berichten, dass nun viele säumige Kunden (Firmen) plötzlich ihre Rechnungen bezahlen. Das ist ja gut. Vermutlich werden die Ausstände mit den Überbrückungsgeldern bezahlt. Doch wie gut können diese Unternehmen ihre Rechnungen bezahlen, wenn die zur Verfügung gestellte Liquidität aufgebraucht ist?

Aufgrund der wirtschaftlichen Folgen des Lockdowns sei die Zahl der Stellensuchenden stark gestiegen. Der Stellenmarkt sei in allen Branchen eingebrochen. Die publizierten Stellen hätten sich fast halbiert. So berichtet das RAV. Im Umkehrschluss müsste dies heissen, dass auf Stel-

lenausschreibungen viele Bewerbungen eingehen. Fachkräfte sind aber nach wie vor gesucht. Dies höre ich unverändert. Je mehr wir uns dem Normalzustand (was immer damit gemeint ist) nähern, desto öfters wird der Fachkräftemangel wieder in aller Munde sein.

Kurt Schmid

BERUFSBILDNER(INNEN)-KURSE 2020

DES AARGAUISCHEN GEWERBEVERBANDS

Die Daten für die Berufsbildner(innen)-Kurse 2020 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).



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

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

KURSDATEN 2020

14.9.2020 – 22.9.2020 Berufsbildnerkurs BBK 4/2020 2.11.2020 – 10.11.2020 Berufsbildnerkurs BBK 5/2020

TOP-ADRESSEN

Abdeckblachen/Hüllen/Vorhänge

Blacho-Tex AG

5607 Hägglingen Tel. 056 624 15 55 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

Anzeigenverkauf

DaPa Media GmbH, Wohlerstrasse 15, 5620 Bremgarten, 056 641 90 80, info@dapamedia.ch, dapamedia.ch

Architektur

Buser + Partner AG - Dipl. Arch. ETH/SIA

Neubau / Umbau / Restaurationen Planung / Ausführung / Bauberatung Jurastrasse 2, 5000 Aarau www.buserundpartner.ch, 062 822 72 82

Vogel Architekten AG

Architektur / Planung / Bauleitung / Immobilienverkauf — 061 836 11 11 mail@v-a.ch / www.vogelarchitekten.ch

Beratung / Information

ask! – Beratungsdienste für Ausbildung und Beruf

Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung, Jugendpsychologischer Dienst, Lehrpersonenberatung, Info-Zentren. Bei Fragen zu Bildung, Beruf und Arbeit: www.beratungsdienste.ch

Beratung / kaufm. Unterstützung

Giampà Unternehmensdienstleistungen

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

Bildung / Informatik / Produkte

BIPro-Consulting, Ruedi Geissmann

Stäpflistrasse 2, 5506 Mägenwil info@bipro.ch — www.bipro.ch

Energie – Licht (LED) – Sicherheit usw. www.ledforall.ch – www.shopforall.ch

Bürogeräte / Technik / EDV

SRC-Büromaschinen AG, 5413 Birmenstorf

Handel sowie Service und Reparaturen von Büromaschinen Beratung, Reparatur, Verkauf, Installationen oder Garantiehandling Tel. 056 225 29 29 E-Mail: info@src-ag.ch/www.src-ag.ch

Drucksachen

Oeschger Druck AG

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

Firmen-Nachfolge-Verkauf

ANSATZ AG Firmen-Nachfolge-Verkauf

Firmenverkauf, Bewertungen, Gutachten, Optimierung, Nachfolgersuche nat. int. 5330 Bad Zurzach – 056 265 00 58 www.firmen-nachfolge-verkauf.ch

Immobilien-Verkauf Privat & Geschäft

Ihre überzeugte Wahl für das

Bewerten, Präsentieren, Vermarkten und Verkaufen

von Privat- und Geschäftsimmobilien:

RE/MAX your choice
Pius Götschi, Betriebsoek. dipl. oek.
Pelzgasse 7, 5000 Aarau
Tel. B. 062 501 5000, Tel. M. 075 501 5000
pius.goetschi@remax.ch
www.remax-aarau.ch

Informatik/EDV/Sicherheit

we connect ag 056 437 29 00

Kunden und IT in den besten Händen Landstrasse 175, 5430 Wettingen info@wcon.ch – www.wcon.ch Lassen Sie sich begeistern!

Hürlimann Informatik – Ihr Aargauer IT-Partner

Hard- & Software sowie IT-Dienstleistungen für Gemeinden, Schulen, Verbände & KMU's Schulstrasse 24, 5621 Zufikon info@hi-ag.ch | www.hi-ag.ch | 056 648 24 48

Schreinerei – Innenausbau

Gebr. F. & U. Wirz AG, Othmarsingen

Küchen – Bad – Böden – 300 m² Austellung 062 896 20 20 – www.wirz-kuechen.ch

Treuhand

ARBEST Treuhand AG

AbschlussRevisionBeratung ExpertisenSteuernTreuhand Bahnhofstrasse 64 – 4313 Möhlin

Sabine Hartmann Treuhand GmbH Buchhaltung, Abschluss, Steuern, Beratung

Hauptstrasse 32, 5502 Hunzenschwil Tel. 062 897 31 71 – info@s-h-treuhand.ch www.s-h-treuhand.ch

Übersetzungen / Informatikkurse / Support

BBS Office GmbH

5610 Wohlen www.bbsoffice.ch / 056 610 03 93

Versicherungen / Berufliche Vorsorge

INSURA Consulting Urech & Partner AG

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

Verzollung

DST Combitrans AG Verzollung und Transporte

056 246 01 00 — Ostzelg 340, 5332 Rekingen zoll@dst-combitrans.ch www.dst-combitrans.ch

Wasserenthärtung / Schwimmbadbau

CWT Culligan Wassertechnik AG

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

Zelt- und Zubehörvermietung

Blacho-Tex AG

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

Zimmerei – Schreinerei

R. Saxer Holzbau GmbH

Zimmerei — Schreinerei — Bedachungen Unterdorfstrasse 21, 5607 Hägglingen T 056 624 11 54, www.rsaxer-holzbau.ch

Total Fr. 175.- für 5 Zeilen für 12 Monate! Rubrik gratis!



Ideen. Fragen. Antworten.

Brugg | 056 560 50 50 | hightechzentrum.ch

TOP-ADRESSEN
Telefon +41 56 641 90 80
info@dapamedia.ch, dapamedia.ch

DER PRÄMIERTE HANDWERKER

Die Freude an seinem Beruf als Elektroinstallateur hat Mike Maxton bis heute nicht verloren. Der aktuelle Inhaber und Geschäftsführer von Maxton AG in Gippingen hat als junger Berufsfachmann 1999 den Schweizer-Meister-Titel der Elektroinstallateure gewonnen und schaffte es im selben Jahr an der Berufsweltmeisterschaft im kanadischen Montréal auf den 5. Rang und somit bestplatzierter Europäer: vom siegreichen Handwerker zum Chef.

EVELINE FREI

Herr Maxton, was hat Sie dazu bewogen, Elektoinstallateur zu werden?

Unbewusst wurde ich sicher durch mein Elternhaus beeinflusst. Mein Vater hat sehr viele handwerkliche Arbeiten ausgeführt. Ich habe bereits während meiner Schulzeit gerne handwerklich gearbeitet und etwa das Mofa aufgebaut oder mir die passende Lichtsteuerung zur Musik fürs Zimmer gebastelt. Elektrische Schaltungen haben mich schon immer fasziniert.

Wie viele Bewerbungen mussten Sie seinerzeit einreichen, bis Sie Ihre Lehrstelle hatten?

Ich habe genau eine Bewerbung geschrieben (lacht). Ich hatte zuvor in meinem Lehrbetrieb eine Schnupperlehre absolviert. Es hat mir sofort sehr gut gefallen. Bei meinem Lehrbetrieb handelte es sich um eine kleine Firma mit sechs Mitarbeitenden. Offensichtlich hatte ich einen guten Eindruck hinterlassen und auch meine Sekundarschulnoten waren sehr gut.

Und wie viele Bewerbungen erhalten Sie heute von Lehrstellensuchenden?

Wir sind ein kleines KMU mit 12



Empfang Berufsverband EIT.swiss (VSEI) am Flughafen Kloten nach der erfolgreichen Teilnahme an der Berufsweltmeisterschaft

regional tätig. Daher bewerben sich in der Regel Interessierte aus unserer Region. Die letzten Jahre erhielten wir rund 10 Bewerbungen pro Jahr. Leider müssen wir jeweils rund einen Drittel wieder retournieren, weil sie unsere Erwartungen bei weitem nicht erfüllen.

Was meinen Sie mit «nicht erfüllen»?

Wir erhalten viele perfekt gestaltete Bewerbungen mit sensationellen Bewerbungstexten. Leider ist aber der Textinhalt nicht immer glaubwürdig. Textbeispiel: «Meine Lieblingsfächer sind Mathematik und Werken.» Danach schaue ich mir natürlich die Schulnoten an: Mathematik: 3,5, Werken: 4,0. Sehen so die Noten in meinem Lieblingsfach aus?

Wohl eher nicht. Was sollte denn ein gutes Bewerbungsschreiben enthalten?

Bei einer Bewerbung möchte ich die Persönlichkeit des Bewerbers oder der Bewerberin spüren. Was bringt mir ein Bewerbungstext, der genau das enthält, was ich gerne lesen möchte, wenn die Realität aber bei weitem eine andere ist? Viel lieber möchte ich den Menschen im Bewerbungsschreiben kurz kennenlernen. Mitarbeitenden und ausschliesslich Was sind seine Hobbys? Engagiert er

oder sie sich in einem Verein? Was macht er oder sie in der Freizeit?

Können Sie sich noch an Ihren ersten Lehrlingslohn erinnern? Was war das für ein Gefühl?

Nach zuvor nur Taschengeld, waren Fr. 500 pro Monat sehr viel Geld für mich. Als Brillenträger habe ich mir mit meinem ersten Lehrlingslohn meinen jahrelangen Wunsch erfüllt und mir Kontaktlinsen geleistet.

Was hat Ihnen die Teilnahme an den Berufsmeisterschaften im Rückblick gebracht?

Je länger die Teilnahme zurückliegt, desto bewusster wird mir die Nachhaltigkeit. Damals habe ich in kurzer Zeit in den Trainingslagern sehr viel gelernt. Dabei war der Zusammenzug der ganzen Schweizer Delegation enorm wichtig. Sie bestand aus rund 50 Teilnehmenden aus verschiedenen Berufen. Auch die Mentaltrainings haben mir persönlich sehr geholfen. Ich habe gelernt, mit Extremsituationen umzugehen. In meinem späteren Berufsleben hat sich das Diplom in meinen Bewerbungsunterlagen sicher gut gemacht. Auch heute noch werde ich regelmässig auf die damalige Teilnahme angespro-

Wenn Sie nochmals wählen müssten, würden Sie sich erneut für den dualen oder eher den akademischen Berufsweg entscheiden?

Ich finde das duale Bildungssystem perfekt! Der Übergang von der Schulzeit in die Berufswelt ist nicht einfach für die jungen Menschen. Die Lernenden müssen im Lehrbetrieb ihren Platz in einem Team finden. Das stärkt das Selbstvertrauen. Die Lehrzeit ist eine unglaublich wertvolle Zeit, nicht nur im Bezug auf das Lernen, sondern auch für die Sozialkompetenz und persönliche Entwicklung. Ich möchte diese Zeit nicht missen.

Persönlich



Mike Maxton liebt seinen Beruf und engagiert sich nebenbei noch in verschiedenen Organisationen und Vereinen. Er ist ein Familienmensch und verbringt viel Zeit mit seinen zwei Kindern im Alter zwischen 11 und 13 Jahren. Im Sommer ist er ausserdem am Biken und Wandern, im Winter am Skifahren. Neu hat er nun auch das Joggen für sich entdeckt.



Wählen Sie aus unseren massgeschneiderten KMU-Paketen das passende Angebot für Ihre Bedürfnisse und profitieren Sie von deutlich weniger Aufwand bei Ihren täglichen Bankgeschäften.



nab.ch/kmu-pakete