

# Aargauer Wirtschaft

Zeitschrift des Aargauischen Gewerbeverband



## AGV – das grösste Unternehmer-Netzwerk im Aargau

Auch in Zeiten der digitalen Informationsflut bleibt ein intaktes Netzwerk unersetzbar und bietet einen persönlichen und unternehmerischen Mehrwert.

➤ Seite 6

## Floristische Netzwerk- pflege

Urs Iten, Co-Präsident Florist.ch/ AARGAU, gewährt im Interview spannende Einblicke rund um den Blumenfachhandel.

➤ Seite 8

## KMU-Barometer

Welche Auswirkungen hat Corona auf das Aargauer Gewerbe? Antworten finden Sie auf ...

➤ Seite 14

## «Der Vorstand stellt sich vor»

In dieser neuen Rubrik präsentieren wir Ihnen ab sofort zwei Persönlichkeiten aus dem AGV-Vorstand.

➤ Seite 22



## EIN INTAKTES NETZWERK – DAS A UND O, AUCH IM GEWERBE

In der vorliegenden Ausgabe der «Aargauer Wirtschaft» beleuchten wir das Thema «Netzwerkpflege» aus unterschiedlichen Blickwinkeln. Der Unternehmer, welcher den Austausch unter den Mitarbeitenden fördert – der Präsident des Gewerbevereins, welcher sich Gedanken über die Digitalisierung in seiner Organisation macht – ein Gewerbe, dessen Produkte nicht pointierter für die Netzwerkpflege stehen könnten ... wir haben wiederum spannende Artikel für Sie parat.

Des Weiteren stellen wir Ihnen in der neuen Rubrik «Der Vorstand stellt sich vor» zwei verdiente AGV- Vorstandsmitglieder vor und orientieren Sie über die Resultate des KMU-Barometers.

➤➤ SEITE 4

## INSIDE



### «Man muss Menschen mögen»

Unternehmer Adrian Schoop demonstriert den Mehrwert von Netzwerken in der Praxis.

➤ Seite 4



### Netzwerkpflege in Coronazeiten

Dietrich Berger über die «Digitale Fitness» nach Corona

➤ Seite 7



### «Jedes Netzwerk ist so stark wie seine Mitglieder»

René Utiger erläutert sein Erfolgskonzept.

➤ Seite 10

abaclik.ch

**ABACLIK**  
by Abacus

zt medien  
vielseitig kommunizieren  
www.ztmedien.ch

Partnerschaft beruht  
auf gegenseitiger  
Wertschätzung.

Vertrauen,  
persönliche  
Beratung  
und Nähe.

raiffeisen.ch/aargau

**RAIFFEISEN**

**BusPro**

Das Business-Programm

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

www.buspro.ch

# Wo man Entscheide für den Aargau im Aargau trifft, bin ich **am richtigen** **Ort.**

**Jetzt Bank wechseln und profitieren!**

- Übernahme der Transferspesen von Drittbanken
- Neue Hypotheken zum heutigen Zinssatz fixieren; kostenlos bis zwei Jahre im Voraus



Melek Ates  
Leiterin Firmenkunden  
Region Aarau



Duilio Belci  
Leiter Firmenkunden  
Region Baden/  
Wettingen



Rolf Leu  
Leiter Firmenkunden  
Region Brugg



Mirko Trottmann  
Leiter Firmenkunden  
Region Freiamt



Roland Stäubli  
Leiter Firmenkunden  
Region Fricktal



Rico Weber  
Leiter Firmenkunden  
Region Zofingen



Urs Schmid  
Leiter Unternehmens-  
nachfolge



[akb.ch/wechseln](https://akb.ch/wechseln)

Am  
richtigen  
Ort.ch



**Aargauische  
Kantonalbank**

## INHALT

- 4 «Man muss Menschen mögen»
- 6 AGV – das grösste Unternehmer-Netzwerk im Aargau
- 8 Floristische Netzwerkpflge
- 10 Jedes Netzwerk ist so stark wie seine Mitglieder
- 14 29. Umfrage «KMU-Barometer»
- 17 Aargauer Alleingang: Gewerbe fordert klare Regeln und weniger Hektik
- 24 Innovationsförderung in Aargauer Regionen
- 27 Veränderungen gibt es immer

**Thema im Februar:**  
Wirtschaftspolitik

**Thema im März:**  
Power-Frauen

**Thema im April:**  
Design

## NETZWERKPFLGE DURCH MITGLIEDSCHAFT

*Als Inhaber eines kleinen Architekturbüros ist mir ein gutes Netzwerk sehr wichtig. Ein gutes Netzwerk ist nicht nur für die Auftragsbeschaffung, sondern auch für Problemlösungen sehr wichtig und hilfreich. Dies ist auch der Grund, weshalb ich seit Jahren beim HGV Murgenthal und Umgebung Mitglied, seit 2012 im Vorstand und seit 2016 Präsident, bin. Der logische nächste Schritt waren 2018 die Wahl zum Bezirksvertreter und der Einsitz im Vorstand des AGV.*

*Das Netzwerk, welches ich durch den Gewerbeverein und den AGV aufbauen konnte, ist unbezahlbar, da ich durch dieses Leute persönlich kenne, welche ich auf anderen Wegen nie getroffen hätte. Natürlich muss man aktiv sein, ansonsten gelingt es einem trotz einer Mitgliedschaft nicht ein Netzwerk aufzubauen. Netzwerkpflge durch Mitgliedschaft, dies konnte ich bis vor wenigen Monaten vorbehaltlos unterschreiben. Und dann wurde plötzlich alles anders.*

*In der heutigen Lage, mit den heutigen Einschränkungen stell ich mir die Frage: «Wie soll Netzwerken funktionieren?»*

*Der persönliche Austausch, der persönliche Kontakt ist das, was Netzwerkanlässe ausmacht. Es wird nicht immer nur über die Arbeit oder die Politik, sondern auch über Alltägliches gesprochen. Die Technik in allen Ehren, aber zwischenmenschliche Kontakte können nicht ersetzt werden. Jeder, der schon eine Video- oder Telefonkonferenz hatte, weiss, dass es geht, es ist aber einfach nicht das Gleiche. Was nach der Besprechung passiert, fehlt total. Man kann nicht mit demjenigen nebenan ein Thema weiter vertiefen oder nach einer hart geführten Debatte anstossen und das Kriegsbeil begraben.*

*Wie soll es weitergehen, wie kann man weiterhin Netzwerke aufbauen und pflegen?*

*Nun, eine Antwort dazu habe ich leider nicht. Was aber gewiss ist, ist, dass der jetzige Zustand sicherlich nicht dauerhaft weitergehen kann.*



**Pascal Blum**

Inhaber Blum Architektur AG,  
Präsident HGV Murgenthal und  
Umgebung,  
Bezirksvertreter Bezirk Zofingen,  
Vorstandsmitglied AGV

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

printed in  
**switzerland**

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

**Redaktion** Peter Fröhlich, Geschäftsleiter AGV, Claudio Erdin, Geschäftsleiter-Stv. AGV, Benjamin Giezendanner, Präsident AGV, Renate Kaufmann, Mitglied GL AGV, Eveline Frei

**Beiträge** Dietrich Berger, Pascal Blum, Flavio De Nando, Sara Gavesi, Martin Kummer, Dr. Adrian Schoop, René Utiger **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 Vermarktungs GmbH, Wohlerstrasse 15, 5620 Bremgarten, Telefon 056 648 86 99, www.dapamarkt.ch, agwi@dapamarkt.ch **Inserateschluss**

am 25. des Vormonats **Besuchen Sie uns auf dem Internet:** www.agv.ch

**Adressänderungen** an agwi@agv.ch



# «MAN MUSS MENSCHEN MÖGEN»

Netzwerk – ein Wort, das heute in aller Munde ist. Aber was macht ein gutes Netzwerk aus? Und welche Voraussetzungen braucht es, damit tragbare Netzwerke entstehen können? Mich leitet das Motto: «Man muss Menschen mögen.»

« Im Anschluss an den offiziellen Teil besteht die Möglichkeit, zu netzwerken. » »

Diesen Satz liest man – wenn nicht gerade eine Pandemie das Leben bestimmt – auf so mancher Einladung. Gibt man den Begriff «netzwerken» bei Google ein, so erhält man innerhalb von nicht einmal einer Sekunde 37 800 000 Treffer. Darunter sind 30 Tipps für richtiges Networking ebenso wie Artikel mit Titeln wie zum Beispiel «Richtiges Netzwerken macht den Unterschied» oder, etwas weniger schmeichelhaft: «Netzwerken: Klüngele für die Karriere.»

In Serviceclubs, Vereinen und Verbänden – wie zum Beispiel dem AGV – werden Netzwerke geschaffen und gepflegt. Die Organisationen bringen Menschen zusammen, die gemeinsame Interessen haben oder die gleichen Ziele verfolgen. Die Strukturen ermöglichen ein zielgerichtetes



**Dr. Adrian Schoop**

Unternehmer, Obmann Gewerbe-  
gruppe AGV Grosser Rat und  
Vorstandsmitglied AGV



Da wegen Corona keine Weihnachtsfeier stattfinden konnte, verteilte die Geschäftsleitung der Schoop + Co. AG – persönlich natürlich – den Mitarbeitenden Weihnachtsboxen mit verschiedenen lokalen Produkten.

Miteinander. Diese Formalität hat unbestritten ihr Gutes. In partizipativen Prozessen entstehen neue Ideen, Menschen mit verschiedenen Hintergründen kommen zusammen und können voneinander lernen und profitieren. Ich erlebe netzwerken aber auch ganz anders – ohne formale Vorgaben, spontan, humorvoll.

## Ein Unternehmen – eine Familie

Die Schoop Gruppe, bei der ich seit 2013 in der Geschäftsleitung bin und die ich per Anfang 2021 gemeinsam mit meiner Schwester Franziska von unserem Vater Martin Schoop übernehmen konnte, ist ein klassisches Familienunternehmen. Von meinem Grossvater Traugott 1955 als Spenglerei gegründet, ist es heute zu einem KMU mit rund 200 Mitarbeitenden gewachsen. An unseren Standorten in Baden-Dättwil, Fislisbach, Lenzburg und Altdorf sind wir tätig in den Bereichen Gartenbau, Spenglerei und Flachdach und mit der Soba Inter AG gehört auch ein international tätiges Handelsunternehmen zur Gruppe. Was macht uns stark und erfolgreich? Uns ist es wichtig, dass sich alle Mitarbeitenden als Teil der Schoop-Familie fühlen. Wir sind überzeugt:

Ein Familienunternehmen ist mehr als die Kernfamilie. Jeder einzelne Mitarbeiter, jede einzelne Mitarbeiterin ist wichtig und trägt den Namen unseres Unternehmens hinaus zu den Kundinnen und Kunden.

Zugegeben, bei der Grösse unseres Unternehmens ist es nicht immer einfach, dieses Familiengefühl den Mitarbeitenden zu vermitteln und unser Motto «Schoop – Familie verpflichtet» zu leben. Für meine Schwester und mich ist es umso wichtiger, für die Mitarbeitenden da zu sein; auch das schliesst unser Motto mit ein. Und das sind nicht bloss schöne Worte. Unsere Bürotür ist immer offen und wir freuen uns immer über Gespräche. Wer ein Anliegen hat, ist willkommen. Zudem besuchen wir regelmässig die Baustellen, um vor Ort zu sehen und zu hören, was unsere Mitarbeitenden beschäftigt. Mit unserer neuen Mitarbeiter-App wollen wir zudem die Interaktion im Unternehmen fördern. Mitarbeitende können Bilder hochladen – zum Beispiel von einer ihrer Baustellen, auf die sie stolz sind –, sich miteinander austauschen. Und sie erfahren Neuigkeiten aus dem Unternehmen rasch und sehr direkt.

Wir sind überzeugt, dass diese Transparenz und die offene Kommunikation, die wir pflegen, Vertrauen schaffen.

## Lockere Atmosphäre für gute Ideen

Vertrauen ist ein zentraler Wert in einem Netzwerk – und insbesondere in einem Unternehmen. Ich muss meinen Mitarbeitenden vertrauen und ihnen etwas zutrauen. Nur wenn sie selber Verantwortung übernehmen und sich einbringen, können sie ihr Potenzial ausschöpfen. Wir müssen ein gemeinsames Ziel haben, alle an einem Strick ziehen. So können wir unser Unternehmen weiterbringen, und das kommt schliesslich allen zugute. Dabei habe ich immer wieder die Erfahrung gemacht, dass die besten und nachhaltigsten Ideen nicht im Sitzungszimmer entstanden sind. Gerade wenn die Atmosphäre locker ist, Humor im Spiel ist, entstehen oft unkonventionelle und innovative Ansätze. Als Unternehmer muss ich diese erkennen, aufnehmen und weiterentwickeln – so kann ich mein berufliches Netzwerk nutzen und mein Unternehmen erfolgreich machen.



Die neue App für die Mitarbeitenden sorgt dafür, dass sich die Belegschaft niederschwellig über Bereiche, Hierarchiestufen und Standorte hinweg austauschen und so den Zusammenhalt stärken kann.

Humor ist für mich wichtig – nicht nur im Unternehmen, auch in der Politik. Wie oft habe ich es schon erlebt, dass in einer scheinbar festgefahrenen Situation das richtige Wort oder der richtige Satz die Atmosphäre gelockert und so dazu beigetragen hat, dass die Diskussionen wieder konstruktiv geworden sind. Gerade in einem Gremium wie dem Gemeinderat kommen Menschen mit verschiedenen politischen Haltungen und verschiedenen beruflichen Hintergründen zusammen. Aus einer solchen, eher zufällig zusammengesetzten Gruppe ein Team, ein tragfähiges Netzwerk, zu machen, sehe ich auch als meine Aufgabe als Gemeindeamman von Turgi.

### Offenheit und klare Positionen

In jedem Bereich – sei es im Unternehmen oder in der Politik – ist die Kommunikation zentral. Will ich ein tragfähiges Netzwerk schaffen, muss ich ein verlässlicher Partner sein. Ich muss mich klar positionieren, ehrlich kommunizieren und meine Dossiers kennen. Gleichzeitig ist es mir wichtig, andere Meinungen zu hören, meinen Horizont zu erweitern. Das ist

einer der Gründe, warum ich eine grosse Leidenschaft für die Politik habe. Ich bekomme durch mein Engagement als Gemeindeamman und als Grossrat Einblicke in Themen, in die ich sonst nie Einblick erhalten würde. Ich treffe Menschen, die ich sonst unter Umständen nie getroffen hätte. Aus diesen Begegnungen ergeben sich spannende Gespräche, und ich gewinne immer wieder neue Erkenntnisse. Netzwerke sind dann stark, wenn man bereit ist, voneinander zu lernen, sich weiterzuentwickeln und die gewohnten Pfade auch einmal zu verlassen.

Das Gewerbe ist mir auch in meiner Heimatgemeinde ein grosses Anliegen. Ist das Gewerbe gesund und floriert, so ist auch Turgi als Wohn- und Arbeitsort attraktiv. Mit einem regelmässigen Stammtisch, an den alle Gewerbetreibenden eingeladen sind, versuchen wir das Netzwerk zu fördern. Gemeinsam entwickeln wir Ideen, wie wir Turgi attraktiver machen können – sowohl für das Gewerbe als auch für die Einwohnerinnen und Einwohner. Unser Motto lautet: «einzigartig Turgi». Für mich ist es jedes Mal beeindruckend zu

sehen, mit wie viel Herzblut sich diese Unternehmerinnen und Unternehmer für die Sache engagieren und wie wichtig es ist, dass man sich gemeinsam für etwas einsetzt. Es heisst nicht umsonst: «Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Einzelteile.»

### Engagement für die Gewerbegruppe im Grossen Rat

Man muss Menschen mögen – dies ist für mich der Kern all meines Wirkens. Ich bin überzeugt, dass Netzwerken dann erfolgreich ist, wenn am Schluss für alle Seiten ein Gewinn entsteht. Als Obmann der Gewerbegruppe im Grossen Rat geht es mir deshalb in einem ersten Schritt darum, herauszufinden, was das Gewerbe von uns Politikern braucht. Das ist in Zeiten von Corona sicherlich eine besondere Herausforderung.

Ich wünsche mir, dass unsere Gruppe von den Politikerinnen und Politikern als verlässlicher Partner wahrgenommen wird und dass wir so die Rahmenbedingungen für die Gewerbetreibenden stetig verbessern können. Dafür werde ich mich mit viel Motivation einsetzen.



Seit 2015 führt die Schoop + Co. AG regelmässig in der eigenen Produktionshalle den KMU-Anlass durch – eine perfekte Gelegenheit für die Gäste, ihr Netzwerk zu pflegen.



# AGV – DAS GRÖSSTE UNTERNEHMER-NETZWERK IM AARGAU

Mit der fortschreitenden Digitalisierung und den Kommunikationsmöglichkeiten nimmt auch die Informationsflut zu. Dennoch – um rechtzeitig zum richtigen Wissen für Aktivitäten in Beruf, Politik und Privatleben zu kommen, bleibt ein gutes Netzwerk unersetzlich.

Der Aargauische Gewerbeverband (AGV) ist die Dachorganisation von 105 Sektionen bzw. 69 Gewerbevereinen und der 36 kantonalen Berufsverbände. Diese Sektionen bilden mit rund 11000 solidarischen Mitgliedern (KMU) ein starkes und dichtes sowie, dank Verbandsstruktur und -aktivitäten, ein nutzbares und kostengünstiges sowie einflussreiches Netzwerk.

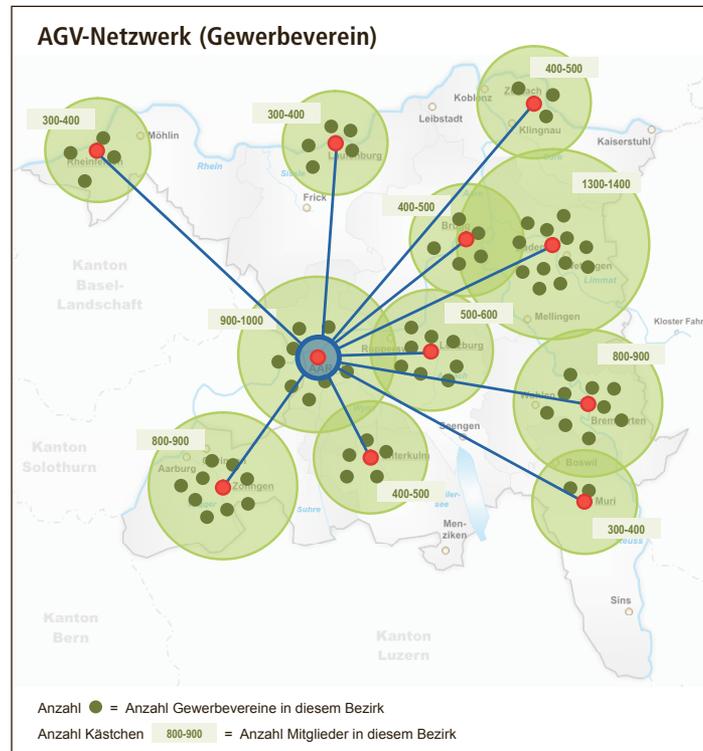
## 11 000 Mitglieder als starkes Fundament

Der Aargauische (AGV) und auch der Schweizerische Gewerbeverband (sgv), mit ein paar wenigen Ausnahmen, haben keine beitragszahlenden Direktmitglieder. Wer Mitglied beim AGV (und dadurch auch beim sgv) wird, bestimmen exklusiv die ihm angeschlossenen Gewerbevereine und Berufsverbände. Der AGV ist deshalb darauf angewiesen, dass erstens die Gewerbevereine und kantonalen Berufsverbände einen Teil ihrer Jahresbeiträge, welche diese selber festlegen, an ihn weiterleiten sowie zweitens das Potential an Mitgliedern optimal ausnutzen.



**Peter Fröhlich**

Geschäftsführer des Aargauischen Gewerbeverbands



Der AGV leitet seinerseits einen beträchtlichen Anteil an den sgv weiter.

Diese Verbandsstruktur mit Sektionen ist zwar komplizierter als eine Organisation mit vielen Einzelmitgliedern, wie bei anderen Wirtschaftsverbänden – doch ermöglicht diese ein einzigartiges Netzwerk.

## Gewerbevereine und Berufsverbände als tragende Säulen

Während die Gewerbevereine als branchenunabhängige Organisationen lokal und vermehrt auch regional aktiv sind für ihre Mitglieder, setzen sich kantonale Berufsverbände zu meist für Branchenangelegenheiten, wie die berufliche Aus- und Weiterbildung inklusive genügend Berufsnachwuchs, ein.

Diese Abstützung auf zwei Säulen macht das AGV-Netzwerk noch feinschiger und dadurch noch nutzbarer und einflussreicher.

Dank diesem Netzwerk erhalten Mitglieder von Gewerbevereinen und Berufsverbänden schnell und einfach

viel legales «Insiderwissen» aus der Region und/oder Branche, welches Chancen und Gefahren für den eigenen Betrieb aufzeigt, welche man nicht im Internet findet oder von «Friends» aus dem Facebook erhält.

In Zeiten, wo bald jede veröffentlichte Meinung wegen «Gerechtigkeits-sinn, Moralismus oder politischer Korrektheit» kritisiert wird, sind persönliche und somit auf Vertrauen basierende Kontakte unersetzlich. Probleme, welche nicht durch den Gewerbeverein oder Berufsverband gelöst werden können, können ebenfalls schnell und einfach an den AGV weitergeleitet werden.

## Fazit

Vielen Unternehmern/-innen und Mitgliedern ist nicht mehr bewusst, dass die schweizerische Form der Demokratie von aktiven Interessenvertretern stark mitgestaltet wird.

Unser weltweit anerkanntes Berufsbildungssystem gäbe es als Beispiel ohne Einsatz von starken Gewerbeorganisationen nicht. Dank seinem Netzwerk kann der AGV die Interessen seiner Mitglieder wirkungsvoll vertreten. Die Erfahrung bestätigt auch, je höher der Kollektivnutzen desto höher auch der Individualnutzen.

## Verbandsleitung als festes Dach

Mit seinen 11 000 Mitgliedern ist der AGV bereits sehr repräsentativ und legitimiert gewerbepolitische Forderungen im Namen seiner Mitglieder bzw. KMU zu platzieren. Die Verbandsleitung, bestehend aus Delegierten und Vorstandsmitgliedern mit einem Präsidium und einer operativen Geschäftsstelle, pflegt zusätzlich ein eigenes grosses Netzwerk mit dem sgv und weiteren KMU-freundlichen Organisationen und Personen, um seine Ziele zu realisieren.

Die AGV-Spitze steht im engsten Kontakt mit den Mitgliedern der Regierung und den Spitzen der Kantonsverwaltung. Die AGV-eigene «Interfraktionelle Gewerbe-gruppe des Grossen Rats», bestehend aus KMU-freundlichen Grossratsmitgliedern, erhöht ebenfalls die gewerbepolitische Schlagkraft und verstärkt das Netzwerk. Das Gleiche gilt für die Einsitznahme von AGV-Vertretern in diversen Arbeitsgruppen oder die Durchführung von Grossanlässen, wie der Aargauischen Berufsschau.

Der gute Ruf des AGV hat auch dazu geführt, dass dieser für verschiedenste Mandanten gegen eine Entschädigung aktiv ist, was dazu führt, dass nicht nur die Mitgliederbeiträge tief gehalten werden können, sondern auch das Netzwerk zusätzlich gestärkt wird. Im Weiteren unterstützen bekannte Sponsoren verschiedene AGV-Aktivitäten, wie Netzwerk-Anlässe für alle Mitglieder, und viele Inserenten die Mitgliederzeitung «Aargauer Wirtschaft».

# NETZWERKPFLEGE IN CORONA ZEITEN

**Für viele Gewerbetreibende ist die Netzwerkpflge die Königsdisziplin ihres Tuns und absolut massgebend für den Erfolg der Firma. Was nun aber, wenn Corona hereinbricht, die physischen sozialen Kontakte plötzlich auf ein Minimum beschränkt werden und somit auch die ganzen Netzwerkanlässe, sei das im Gewerbeverein oder in irgendeinem Service Club, von 100 auf 0 zum Stillstand kommen?**

Wie viele Mittage und Abende sind wir doch vor dieser Zeit mit der Pflege unseres Netzwerkes und der Generierung von Aufträgen und Geschäften daraus beschäftigt gewesen? Jeder von uns wird in dieser Zeit den einen oder anderen Abend im Kreis seiner Familie verbracht haben, sich dabei aber nicht wie sonst an diesen Abenden wirklich wohl gefühlt haben. Der Gedanke, dass die Aufträge aus dem Netzwerk merklich zurückgegangen sind und genau das nun die Existenz der Firma bedroht, hat an diesen Abenden ein flaes Gefühl in der Magengrube zurückgelassen.

## **Funktioniert die virtuelle Netzwerkpflge tatsächlich?**

Aber was denn tun? Auch als Gewerbeverein haben wir uns natürlich diese Frage gestellt, wie wir unsere Mitglieder unterstützen können. Kleine Anlässe organisieren, wo sich nur wenige miteinander treffen? Virtuelle Anlässe, sind wir denn schon bereit dazu? Sind wir wirklich bereit, unsere sozialen Kontakte über Teams, Zoom oder Skype zu pflegen? Selbstverständlich können wir virtuelle



*Wie sieht die zukünftige Netzwerkpflge aus?*

Stammtische organisieren, wo jeder zuhause vor seinem eigenen Kaffee sitzt. Aber bringt das, ausser dass man in Erinnerung bleibt, etwas? Es können sich ja nicht zwei aus der Runde einfach mal in die Ecke stellen und etwas diskreter besprechen und allenfalls sogar ein Geschäft vereinbaren. Das funktioniert so nicht wirklich, alle anderen hören mit.

Was für Möglichkeiten bleiben nun noch? Verstärkung der Marketingmassnahmen, mehr schriftliche Versende an die Mitglieder? Mehr Newsletter per Mail? Ausbauen der Aktivitäten auf den Online-Netzwerke wie Facebook, Instagram, Xing etc., wie weit kann man gehen, bis die Mitglieder des Netzwerkes, also meine Zielgruppe und Kunden, sich eher genervt fühlen und die aus unserer Sicht wertvolle Information schon gar nicht mehr aufnehmen? Sind denn die Gewerbetreibenden wirklich bereit dazu, die Klaviatur der Netzwerke zu spielen? Haben sie denn die Musse, sich mit den Netzwerken, welche vorwiegend auf Self-made aufbauen, auseinanderzusetzen? Welche Medien sind denn für mich und mein Geschäft die richtigen? Wie kann ich meine Zielgruppe

am besten erreichen? Wie finde ich im Dschungel der elektronischen Netzwerke den richtigen Weg?

Bereits vor einigen Jahren haben wir vom Gewerbeverein Brugg aus solche Kurse organisiert. Ehrlich gesagt sind aber die Kurse damals auf mässigen Anklang gestossen. Wäre das 2021 noch gleich oder hat sich mit der fortschreitenden Digitalisierung gepaart mit der Minimierung der sozialen Kontakte dieser Bereich massiv mehr ins Bewusstsein der Unternehmer geschoben? Wäre eine solche Kursreihe nun nochmals angezeigt?

## **«Digitale Fitness» nach Corona**

Haben wir überhaupt eine Alternative dazu? Kommt die «Vor-Corona-Zeit» wieder zurück? Ich denke, unsere Welt wird, auch nachdem wir Corona endlich in den Griff bekommen haben, eine andere sein und bleiben. Die Digitalisierung hat sich in dieser Zeit massiv beschleunigt und in vielen Fällen wird die Pflege der digitalen Netzwerke existenziell sein.

Ich bin aber auch überzeugt davon, dass es auch in Zukunft eine Mischung aus den verschiedenen Netz-

werkformen, physischen Kontakten via Gewerbevereine oder Service Clubs, virtuellen Kontakten via Zoom etc. und Pflege der «social networks» wie Facebook, Instagram etc. sein wird. Je schneller wir uns auf den Weg einlassen und lernen auf dieser Klaviatur zielführend zu spielen, desto schneller wird es uns gelingen, die Unternehmer und die Unternehmen für die zukünftige Art des Networks fit zu machen. Nutzen wir also die Zeit, welche uns, ob wir wollen oder nicht, in dieser Corona-Zeit bleibt, uns genau da fit zu machen.

Es ist mir durchaus bewusst, dass dieser Weg für viele ein sehr steiniger ist, aber er wird, und davon bin ich fest überzeugt, keinem, der in Zukunft erfolgreich sein will, erspart bleiben.



**Dietrich Berger**  
Präsident des Gewerbevereins  
Brugg



INTERVIEW MIT URS ITEN

# FLORISTISCHE NETZWERKPFLERGE

Inmitten der Vorbereitungen für das Weihnachtsgeschäft findet der Co-Präsident des Aargauischen Floristenvereins Urs Iten trotzdem Zeit für ein Interview mit der «Aargauer Wirtschaft». Er empfängt mich herzlich im wunderschönen Verkaufsladen der Toscanini GmbH in Wettingen.

INTERVIEW CLAUDIO ERDIN

**Vielen Dank, dass Sie sich an Ihrem freien Tag Zeit für ein Interview nehmen. Bei was störe ich Sie momentan?**

Ich nutze die Ruhe, um Rechnungen zu schreiben. Im hektischen, aber schönen Weihnachtsgeschäft bleiben oft die administrativen Aufgaben auf der Strecke, die es dann aufzuarbeiten gilt. (Urs Iten schmunzelt)

**Was sind die Beweggründe, dass Sie sich im Vorstand des Floristenvereins engagieren?**

Dies ist sicher grösstenteils meinem Berufsstolz geschuldet. Ich bin Florist durch und durch und interessiere mich sowohl für die fachliche Fortbildung sowie auch die Ausbildung von Jugendlichen. Mit Tamara Emch habe ich die perfekte Partnerin in unserem Co-Präsidium – wir ergänzen uns optimal. Der Austausch innerhalb des Vereins sowie auch branchenübergreifende Kontakte bereichern meinen Horizont.

**Das leidige Thema Corona dominiert seit Monaten unseren Alltag. Wie hat der Blumenfachhandel den Lockdown erlebt?**

Im ersten Moment waren wir alle wie paralysiert und wussten nicht genau, was auf uns zukommen würde. Persönlich hatte ich durchaus gewisse Existenzängste. Erst 2019 zogen wir mit unserem Blumenfachgeschäft in ein Lokal mit wesentlich grösserer Verkaufsfläche und dem-



Urs Iten, Co-Präsident Florist.ch/AARGAU, empfängt uns in seinem Blumenfachgeschäft Toscanini GmbH in Wettingen.

entsprechend höheren Fixkosten. Doch die Branche genoss eine grosse Solidarität aus der Bevölkerung und passte sich umgehend den aktuellen Gegebenheiten an. Trotz geschlossener Verkaufsläden stieg der Umsatz bei den meisten Mitgliedern sogar an, auch wenn die rasant steigende Anzahl Hauslieferungen deutlich personalintensiver ist. Auch nach dem Lockdown ging es in unserer Branche stabil weiter, wofür wir sehr dankbar sind.

**Woran liegt es aus Ihrer Sicht, dass die Nachfrage nach Blumen in Corona-Zeiten angestiegen ist?**

Wir konnten deutlich mehr Blumenabos verkaufen. Wohl deshalb, weil sich die Leute während Corona ein dekoratives Home Office wünschen und sich selber etwas Gutes tun wollen. Schön auch, dass viele Kunden mit Blumen die fehlende Nähe zu den Angehörigen ausdrücken möchten. Unsere Sträuße und Gestecke werden in diesen Zeiten vermutlich mit noch etwas mehr Emotionen

**Wie haben Sie die Vereinsaktivitäten während der vergangenen Monate erlebt?**

Wir sind sehr froh, dass wir auf ein intaktes Netzwerk zurückgreifen können. Die Floristen haben untereinander einen wertschätzenden Kontakt und man hilft sich gegenseitig. Nach dem Lockdown hat der Schweizerische Floristenverband vorbildlich reagiert und laufende Updates zur aktuellen Situation erstellt. So wussten die Mitglieder jederzeit, was im Rahmen der BAG-Vorschriften lag und wo (neue) Einschränkungen erlassen wurden. Ein grosser Vorteil gegenüber Nichtmitgliedern, welche aufgrund von Verfehlungen teils sogar mit Strafen belegt wurden. Der Zentralverband sowie auch die einzelnen Sektionen konnten ihre Flexibilität eindrücklich unter Beweis stellen. Mitunter geholfen hat sicher auch die vielbeachtete Aktion «Orts tafeln» (siehe Bild). Blumenfachgeschäfte aus diversen Regionen der Schweiz dekorierten Ortstafeln mit



Blumen kommen immer an!

der Botschaft «Blumen für schwierige Zeiten – zusammenstehen – zusammen vorwärtskommen». Im Kanton Aargau wurden insgesamt 44 Ortseingangsschilder geschmückt. Die positiven Reaktionen aus der Bevölkerung haben uns sehr motiviert.

### Sie sind beim Floristenverein für die Berufsbildung verantwortlich. Hatte die Pandemie auch Auswirkungen auf die Lehrabschlussprüfungen?

In der Tat! Wir blicken auf ein turbulentes QV 2020 zurück. Kurz vor den praktischen Prüfungen wurden uns die reservierten Räumlichkeiten entzogen, da die Infrastruktur für den Schutz der Bevölkerung gebraucht wurde. Glücklicherweise konnten wir zusammen mit der Stadt Lenzburg eine Alternative organisieren und die Prüfungen über die Bühne bringen. Wir bedauern allerdings, dass wir die Ausstellung der Werke nicht wie üblich durchführen konnten. Toll, dass wir die QV-Feier im Gegensatz zu anderen Branchenverbänden im feierlichen Rahmen geniessen durften.

### Und wie sah es mit der Lehrstellenbesetzung 2021 aus?

Aufgrund der Schutzbestimmungen konnte die Branche bestimmt weniger Schnupperlehren anbieten. Trotzdem versucht man alles, Jugendliche im Berufswahlalter zu begeistern. Wir haben ein lässiges Berufsprofil anzubieten und doch merken wir leider, dass die Begeisterungsfähigkeit für den Job als Florist/in sicher nicht gestiegen ist.

### Was sind die Gründe für diese Entwicklung?

Wir stellen fest, dass Schnupperlernende oft mit falschen Vorstellungen an einen Schnuppertag kommen. Sie möchten sich am liebsten nur kreativ betätigen und zeigen weniger Interesse am eigentlichen Handwerk. Gepaart mit den vergleichsweise weniger attraktiven Arbeitsbedingungen (Samstags-Arbeit, Lohn) ist dies oft bereits ausschlaggebend, dass sich Jugendliche für andere Berufsrichtungen entscheiden. Es hat aber auch sein Gutes – Lernende, welche



Für die geschmückten Ortseingangstafeln gab es von der Bevölkerung sehr viele Komplimente!

sich aufgrund ihrer Affinität zur Floristik für die Lehre entscheiden, sind mit vollem Engagement und Leidenschaft dabei. Abschliessend muss man jedoch festhalten, dass die Blumenfachgeschäfte deutlich weniger Lernende ausbilden als noch vor einigen Jahren.

### Stichwort Netzwerk – wie pflegt der Floristenverein sein Netzwerk?

Wir versuchen bei der Mitgliederpflege und -bindung immer wieder neue Wege. Momentan gibt es beim Floristenverein beispielsweise zwei Mal im Jahr einen beliebten Netzwerkanlass nach dem Motto «Mitglieder stellen sich vor». Erfreulich ist, dass wir auch die Zulieferer unserer Branche für eine Mitgliedschaft begeistern können. Generell ist es uns wichtig, dass wir genug, allerdings auch nicht zu viel kommunizieren.

### Auf diese Frage haben Sie sich bestimmt vorbereitet – welche Vorteile bietet das Netzwerk AGV?

Wenn immer möglich, besuchen wir die Anlässe des AGVs und schätzen den Austausch mit den Vertretern anderer Verbände. Gerade in puncto Organisation oder auch beim Thema Berufsbildung sind Inputs anderer Branchen stets interessant. Eine Veranstaltung ist auch immer eine Möglichkeit, wo man bewusst die

Unser Beruf wird oft etwas «verniedlicht» und es heisst, wir wären «Blüemeler». Doch in vielen Situationen betreiben wir pures Handwerk und sind weit weg von künstlerischer Selbstverwirklichung. Die Floristik ist ein knallhartes Business und die Betreiber der Blumenfachgeschäfte werden in betriebswirtschaftlicher Hinsicht meist unterschätzt.

### Zum Abschluss unseres Interviews möchte ich Ihnen noch eine letzte Frage stellen. Welches ist Ihre Lieblingsblume?

Ich mag viele Blumen, speziell jedoch die Pfingstrose. Sie wirkt auf mich ausdrucksstark, edel und pompös.

Wir danken Urs Iten und dem Floristenverein für das Interview und wünschen anhaltend gute Geschäfte!



Neben dem Ladengeschäft sind Aufträge für Anlässe eine Haupteinkaufsquelle für den Blumenfachhandel.

Branchenbrille für ein paar Stunden ablegt und mit offenen Sensoren in die Gespräche geht. Selbstverständlich freuen wir uns als Floristenverein auch besonders, dass wir die Gäste des Neujahrs-Apéros mit Blumen überraschen dürfen. Nicht zuletzt ist für uns die Berufsschau eine äusserst wichtige Plattform für die Rekrutierung unseres Berufsnachwuchses. Ausserdem legen wir den Fokus unseres Branchenverbandes nicht auf politische Aspekte aus. In diesem Punkt verlassen wir uns auf den Rückhalt des Aargauischen Gewerbeverbandes, der sich für optimale Rahmenbedingungen für uns Gewerbetreibende einsetzt.

### Besten Dank für die Blumen! Mit welchem Vorurteil gegenüber dem Blumenfachhandel wollten Sie schon länger aufklären?

**Der Floristenverein Sektion Aargau zählt rund 50 Aktivmitglieder und wird im Co-Präsidium geführt.** Tamara Emch und Urs Iten teilen sich die präsidialen Aufgaben und ergänzen sich bestens. Neben der Vertretung der Interessen des Blumenfachhandels gegenüber den unterschiedlichen Anspruchsgruppen ist das Thema Berufsbildung für den Floristenverein von zentraler Bedeutung. So schlossen im Sommer 2020 17 Lernende die Berufslehre erfolgreich ab.

Der Florist.ch/Aargau ist dem Schweizerischen Floristenverband Florist.ch mit Hauptsitz im zürcherischen Wangen angeschlossen. Zum Verband zählen über 530 Blumenfachgeschäfte und rund 2300 qualifizierte Floristinnen und Floristen.

Weitere Infos finden Sie unter [www.florist.ch/aargau](http://www.florist.ch/aargau)



# JEDES NETZWERK IST SO STARK WIE SEINE MITGLIEDER

**Es gibt heute unzählige Möglichkeiten, wo und wie man sich ein persönliches Netzwerk aufbauen kann. Angefangen bei lokalen Gewerbevereinen über Branchenverbände bis zu allerlei Business- und Supporterclubs. Neben diesen «physischen» Netzwerken gibt es seit zirka 20 Jahren auch noch eine Auswahl von virtuellen Netzwerken, wo man sich digital vernetzen und austauschen kann.**

Dadurch wird es je länger, je mehr eine Kunst, sich das individuell richtige persönliche Netzwerk zusammenzustellen. Ich vertrete ganz klar die Meinung, dass man hier auf Qualität statt Quantität setzen sollte. Also nicht überall einfach dabei sein, sondern an ausgewählten Orten dabei sein und aktiv mitmachen.

## Mein persönlicher Weg

Als ich vor über 17 Jahren den Schritt in die Selbständigkeit wagte und die Werbeagentur Megura gründete, machte ich das bewusst in der Stadt Baden. Im wunderschönen Zurzibiet bin ich aufgewachsen und auch heute noch mit meiner Familie zu Hause. Hier ist mein privates Umfeld, hier kenne ich «Land und Leute». Beruflich habe ich in den Jahren vor meiner Selbständigkeit wertvolle

\* Inhaber und Geschäftsführer der Megura AG Werbeagentur ASW. 2012 bis 2019 Präsident des Gewerbevereins Aaretal-Kirchspiel. Seit 2019 Präsident des Wirtschaftsforums Zurzibiet (Dachorganisation der Zurzibieter Wirtschaft mit über 700 Mitgliedern).



René Utiger\*

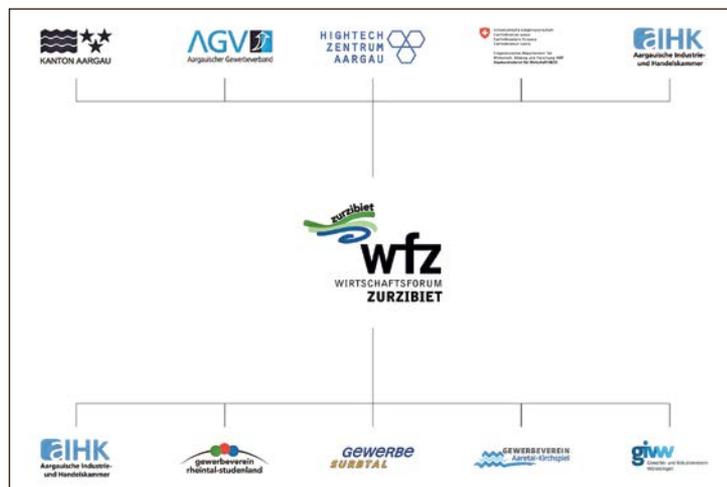
Erfahrungen in Agenturen und Medienhäusern im Grossraum Zürich gesammelt und dabei die Kommunikationsbranche kennen und schätzen gelernt. Für den Start in die selbständige Tätigkeit war es für mich zentral, dass ich das berufliche und private Netzwerk zusammenführen konnte, und dafür war für mich Baden als geografische Mitte natürlich ideal.

Heute darf ich sagen, dass dies gelungen ist. Aus privaten Kontakten sind Kunden geworden und aus beruflichen Kontakten sind Freundschaften entstanden. Das ist natürlich nur möglich, wenn man mit Leib und Seele Unternehmer ist: 24 Stunden pro Tag und 7 Tage pro Woche. «Man muss Menschen mögen», dieses berühmte Zitat bringt vieles auf

den Punkt. Damit man ein eigenes Netzwerk aufbauen kann, ist es zentral, dass man seinem Gegenüber mit Empathie begegnet. Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit, Fairness und Begeisterungsfähigkeit sind weitere «Zutaten» für ein gelungenes Netzwerkrezept. Aber Achtung, das Zusammensein mit anderen Menschen soll immer ein «Dürfen» sein und kein

## Wirtschaftsforum Zurzibiet

Seit der Gründung 1999 setzt sich das Wirtschaftsforum Zurzibiet (WFZ) für den Fortschritt und die Wirtschaft im Zurzibiet ein. Der politisch und ökonomisch unabhängige Verein bündelt als Dachorganisation die Kräfte regionaler Wirtschaftsorganisationen. Das Zurzibiet gilt als fortschrittlicher Wirtschaftsraum im Herzen Europas. Damit das auch in Zukunft so bleibt, vereint das WFZ lokale Organisationen und fördert die regionale Wirtschaft intensiv. Der Verein unterhält enge Beziehungen zu den regionalen Gewerbevereinen, kantonalen Stellen, der Fachhochschule Nordwestschweiz, den Hochschulen, den Forschungsstätten und der Politik. Ausserdem koordiniert das WFZ die Aktivitäten der verschiedenen Dienstleister und den Auftritt der Region an überregionalen Anlässen. An regelmässig stattfindenden Network-Events zu aktuellen Themen erhalten die rund 700 Vereinsmitglieder die Gelegenheit, neue Verbindungen zu knüpfen und alte aufzufrischen.



## Die Rolle des Wirtschaftsforums Zurzibiet

Als Dachorganisation der Wirtschaft bündelt das WFZ die Kräfte und schafft wertvolle Kontakte zu Bund, Kanton, Hochschulen und Politik.

## Das Zurzibieter Modell

Gemeindeverband, Tourismusorganisation und das Wirtschaftsforum arbeiten eng zusammen. Man kennt sich und schätzt sich und setzt sich gemeinsam für die Region ein.





«Müssen». Also ich gehe an keinen Anlass, weil ich da «hinmuss». Das ist reine Zeitverschwendung und auch unfair gegenüber allen anderen Besuchern dieses Anlasses. Ich mache nur, was ich gerne mache. Denn was man mit Freude tut, macht man in der Regel auch gut.

### Jedes Netzwerk ist so stark wie seine Mitglieder

Die Netzwerkpflege ist ein permanenter Prozess. Es reicht nicht, sich einfach bei einem Verein anzumelden. Man muss mitmachen oder, noch besser, sich persönlich engagieren. Am Anfang braucht es etwas Überwindung, um als «neuer Fremder» aktiv mitzumachen, aber das gehört einfach dazu (und es geht allen gleich). Irgendwann lernt man

andere Mitglieder kennen, man trifft sich mal zu einem Kaffee oder Bier, man bekommt eine Anfrage von einem neuen Kollegen, es folgt ein Auftrag, man wird vielleicht angefragt für die Mitarbeit im Vorstand usw.

### Es ist ein Geben und Nehmen

Die wertvolle Kultur vieler Schweizer Vereine lebt davon, dass sich Persönlichkeiten für eine Sache stark machen. Ein überdurchschnittliches Engagement von Einzelnen gehört dazu. Es ist aber an jedem Einzelnen zu geben, zu investieren. Warte nicht darauf, bis dir das Netzwerk etwas gibt – sondern überlege dir, was du dem Netzwerk geben kannst. Das Ziel, wenn man einen Netzwerk Anlass besucht, muss sein, gute

Gespräche zu führen, einen alten Bekannten zu treffen, jemanden kennen zu lernen und nicht «sofort einen Auftrag zu holen». Ein Netzwerk lebt von der Solidarität jedes Einzelnen.

### Das Zurzibietter Modell

Die Zusammenarbeit unter den Gewerbevereinen im Zurzibiet hat eine lange Tradition. Schon seit vielen Jahren führen die Gewerbevereine gemeinsam Anlässe durch und seit der Gründung des Wirtschaftsforums Zurzibiet (WFZ) im Jahr 1999 kennen und schätzen sich die Unternehmerinnen und Unternehmer in der Region noch besser. Die Vernetzung geht hier sogar noch weiter. Im Auftrag des Regionalplanungsverbandes Zurzibiet Regio ist das WFZ zuständig für die Standortförderung in der

Region. Die Aufgaben und Leistungen sind im Rahmen einer Leistungsvereinbarung klar definiert und messbar. Zudem sind die Präsidenten des WFZ und der Bad Zurzach Tourismus AG Mitglied im Vorstand von Zurzibiet Regio. Im Interesse der ganzen Region arbeiten so Gemeinden, Wirtschaft und Tourismus eng zusammen.



# Weiterbildung Marketing

VOM EINSTIEG BIS ZUR HÖHEREN FACHSCHULE & NACHDIPLOMSTUDIUM



#### für Einsteiger\*innen:

Dipl. Marketing-Assistent\*in  
**ab April**

Sachbearbeiter\*in Marketing & Verkauf  
**ab Mai**

#### Höheren Fachprüfung:

Marketing- oder Verkaufsfachleute  
**ab März**

#### die Höheren Fachschulen:

Höhere Fachschule Marketing (HFM)  
**ab April**

Nachdiplomstudium Digital Marketing HF  
**ab Februar**

# zB.

Zentrum Bildung

Wirtschaftsschule | KV Aargau Ost

**ab  
2021**

**Es ist Zeit, etwas Neues zu lernen**  
[zentrumbildung.ch](http://zentrumbildung.ch)



**INFO-ABEND ONLINE**  
Mo, 12.10. - 18:30  
jetzt anmelden!



# KMU-FRAUEN NETZWERKPFLEGE

**Frauen aus KMUs treffen sich in ihren Netzwerken, um Neues zu erfahren, Unterstützung zu beanspruchen oder sich mit Gleichgesinnten auszutauschen. Berufsverbände sind auch hier wichtige Partner!**

Wie netzwerken KMU-Frauen? In zahlreichen KMUs sind die Frauen ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensführung. Sie leiten das Unternehmen, betreuen das Finanz- und Personalwesen und einige von ihnen erledigen auf der Baustelle tatkräftig anfallende Arbeiten. Um sich mit anderen Frauen zu vernetzen, nehmen sie an verschiedenen Anlässen teil. Organisatoren sind neben anderen die Berufsverbände und der Gewerbeverband in Zusammenarbeit mit Banken, Versicherungen, kantonalen Beratungsstellen, Lieferanten oder Herstellern. Die Palette der Aktivitäten ist breit: Besichtigung eines Werkes für Badkeramik, Besuch bei einer Weinproduzentin, Schulung in der Vorsorgeplanung, Unterstützung bei der Betreuung von Mitarbeitenden, die in die Schuldenfalle geraten sind, oder Herstellen von Frühlingkränzen. Ein buntes Gemisch an Angeboten von notwendigen Informationen bis hin zu gesellschaftlichen Ereignissen bieten die Grundlagen, um miteinander ins Gespräch zu kommen, und oft auch, um gemeinsam Lösungen für anstehende Probleme zu finden.



**Renate Kaufmann**  
Präsidentin KMU-Frauen Aargau



Die KMU-Frauen treffen sich zum gemeinsamen Frühstück in Muri.



Susi Steiger, Wehrli AG Küttigen, überzeugt mit ihrem Fachreferat zum Weinbau.

## Praktisches Beispiel

Ein Beispiel möchte ich herauspflücken. Einen Anlass organisierten wir gemeinsam mit der Schuldenberatungsstelle des Kantons Aargau. Die Referentin zeigte auf, wie Menschen in allen Altersgruppen in eine Schuldenfalle geraten können, wie sie darauf reagieren und versuchen, selbständig wieder Fuss zu fassen. Oft dreht sich die Schuldenspirale aber so schnell, dass externe Hilfe notwendig wird. Auch als Arbeitgeber ist man gefordert, wenn der Mitarbeitende immer häufiger einen Vorschuss verlangt oder durch das Betreibungsamt Lohnpfändungen verfügt werden. Der erste Schritt zur Lösung ist allerdings die Zustimmung der betroffenen Person.

Nur mit ihrem Einverständnis und ihrer tatkräftigen Unterstützung kann das Schuldenproblem gelöst werden. Im Gespräch stellten die teilnehmenden Frauen fest, dass fast jede mindestens einen Fall in der Firma hatte.

## Persönliche Vorteile

Ein wichtiges Thema, das regelmässig an Treffen aufgenommen wird, ist die finanzielle Absicherung der Frauen in der eigenen Firma. Oft wird der Lohn tief gehalten mit der Meinung, der Ehemann verdient ja genug und sie seien im Alter auf diesem Weg abgesichert. Leider hält das Leben zwischendurch unliebsame Überraschungen bereit, sei es mit einer Scheidung, einem Unfall oder einer

schweren Krankheit. Deshalb ist es wichtig, dass sich die Frauen in den Unternehmen Lohn- und versicherungsmässig gleichstellen wie die übrigen leitenden Angestellten. Minimale Einzahlungen bei der AHV oder in die zweite Säule rächen sich spätestens bei der Pensionierung oder in einem Versicherungsfall. Nichts ist schlimmer, als in einem Todes- oder Invaliditätsfall feststellen zu müssen, dass die Versicherungen nur das Minimum bezahlen und laufende Kosten nur notdürftig gedeckt werden können. Die spezialisierten Referentinnen bieten Antworten auf die verschiedenen Fragen, klären verwirrende Sachverhalte und zeigen Wege für eine optimale Vorsorge auf.

## Netzwerkanlässe

Netzwerken zwischen Frauen aus KMUs bietet eine Fülle von Themen, die im Alltag auftauchen, Probleme bereiten, aber im Gespräch mit Gleichgesinnten an Gewicht verlieren. Sorgenfalten weichen fröhlichen Gesichtern und manch eine Geschäftsfrau geht nach Hause mit dem Gefühl von Erleichterung oder zumindest einem umsetzbaren Lösungsansatz.

Waren Sie noch nie an einem Anlass der KMU-Frauen Aargau oder einem Geschäftsfrauenanlass eines Berufsverbandes? Beachten Sie die Einladungen in der «Aargauer Wirtschaft» oder den Informationen für Mitglieder Ihres Berufsverbandes. Die Organisatorinnen freuen sich auf Ihre Teilnahme an einem der kommenden Anlässe.



KMU Frauen Aargau

# DAS WAR'S MIT DER RATTE

Das Jahr 2020 hat so verheissungsvoll begonnen. Eigentlich hätte gemäss dem chinesischen Kalender das Jahr der Ratte Reichtum bringen sollen und die Möglichkeit, Reserven für härtere Jahre aufzubauen. Doch das Jahr hat nicht gehalten, was es versprochen hat; zumindest nicht für alle. Vielleicht liegt es auch einfach daran, dass wir im Westen chinesische Schriftzeichen nicht richtig interpretieren können.

## Blick in die Sterne

Die Konjunkturforschungsstelle der ETH (KOF) rechnet im ersten Quartal 2021 mit einem Rückgang des BIP und einer nur zögerlichen Erholung im weiteren Jahresverlauf. Die Astrologin Elizabeth Teissier hingegen stellt für 2021 Lichtblicke in Aussicht. Da ist es eventuell besser, sich an die Sterne zu halten.

## Leuchtende Vorbilder

Ungewöhnlich ist das ja nicht. Bekanntlich hat auch der ehemalige US-amerikanische Präsident Ronald Reagan seinerzeit wichtige Entscheidung vom Horoskop abhängig gemacht. Auch der berühmte Feldherr des Dreissigjährigen Kriegs, Albrecht von Wallenstein, glaubte an die Astrologie und liess sich von Johannes Kepler regelmässig Horoskope erstellen.

## Beste Voraussetzungen

Mit dem 1. August als Gründungsdatum liegt die Schweiz unter dem Einfluss des Sternzeichens Löwe. Löwen sind echte Siegertypen – stark, strahlend, wunderbar. Der typische Löwe ist begeisterungsfähig, beharrlich, entschlossen, optimistisch und extrovertiert. Alles Schlüsselqualifikationen, die man auf gut Neudeutsch auch als Soft Skills bezeichnet.

Genau jene Qualifikationen, die gemäss einer Auswertung von Stellenaussagen, Führungskräfte mitbringen sollten.

## Nicht dem Schicksal ausgeliefert

Während Wallenstein der Meinung war, dass die Sterne die Zukunft bereits kennen, vertrat Kepler jedoch die Auffassung, dass der Himmel nicht alleine wirkt, sondern die Menschen aus freiem Willen handeln. Laut Kepler halten wir also unser Schicksal in den eigenen Händen und sind ihm nicht ausgeliefert.

## Glaube versetzt Berge

Aber Glaube versetzt Berge. Mit anderen Worten ohne Überzeugung und Engagement wird das nichts mit Veränderungen. Prophetischer gesagt, wir brauchen ein Ziel, auf das

wir hinarbeiten können. Es muss nicht notwendigerweise ein grosses Bauvorhaben sein, aber vielleicht erst einmal etwas Kleineres. Ein Haus, das instandgesetzt oder rattensicher gemacht werden soll.



**Eveline Frei**  
Redaktionsmitglied  
«Aargauer Wirtschaft»

Jetzt anmelden  
und am 9. April  
2021 in Olten  
starten

## Nutzen Sie die Coronazeit für eine Weiterbildung zur Führungskraft » Fachleute Unternehmensführung KMU mit eidg. FA

Nutzen Sie die Zeit, Ihre Karriere-Vorsätze in Angriff zu nehmen und sich weiterzubilden. Im Lehrgang Fachleute Unternehmensführung KMU mit eidg. Fachausweis erhalten Sie das nötige Rüstzeug, um ein Unternehmen selbständig zu führen oder verantwortungsvolle Aufgaben in einem KMU zu übernehmen.

**Nächster Lehrgangstart: Freitag, 9. April 2021**



[www.siu.ch/fuf](http://www.siu.ch/fuf) - 044 515 72 70



2. SEMESTER 2020

# 29. UMFRAGE «KMU-BAROMETER»

**Die Antworten auf diese Umfrage reflektieren stark die unterschiedlichen Auswirkungen der seit März 2020 andauernden «Corona-Krise» auf die Branchen und die damit verbundenen Einschätzungen, was die Zukunft anbelangt.**

PETER FRÖHLICH

Es handelt sich hierbei um eine Moment-Beurteilung, da neuste Verschärfungen von Schutzmassnahmen (Gastro- und Detailhandelsbranche) zum Teil noch nicht berücksichtigt werden konnten.

**Einschätzung der aktuellen Auftragslage**

Weiterhin auffällig ist die starke Streuung der Antworten zwischen «schlecht» bis «sehr gut».

Insgesamt (durchschnittlich) wird die aktuelle Lage über alle Regionen und Branchen mit 4.1 zwar 0.2 Punkte tiefer als vor sechs Monaten, aber immer noch als «genügend» angegeben. Basierend auf den Umfrageantworten und weiteren erhaltenen Angaben, kann man davon ausgehen, dass rund die Hälfte der AGV-Mitglieder (KMU) vom Corona-Virus bzw. von den gesetzlich verordneten Schutzbestimmungen direkt (z.B. Gastro- und Hotelbetriebe) oder indirekt (z.B. Lieferanten von Gastrobetrieben) unterschiedlich schwer negativ betroffen sind. Rund ein Viertel scheint kaum davon betroffen zu sein und ein Viertel scheint davon profitieren zu können (z.B. Ärzte, Drogisten sowie viele Betriebe mit Online-Angeboten).

Diese Einschätzung bestätigen auch die Antworten auf die Frage betreffend «Beurteilung der aktuellen Auftragslage im Vergleich zum Vorjahr». Auch hier deckt die Streuung alle möglichen Antworten ab, wobei insgesamt (durchschnittlich) der erwartete Rückgang zum Vorjahr mit 3.5 sogar mit 0.2 Punkten weniger stark eingeschätzt wird als im letzten Semester. Eine Verschlechterung melden hinge-

gen die Auto- und Elektrobranchen sowie verschiedene Gewerbevereine.

**Vorsichtigere Einschätzung der zukünftigen Auftragslage**

Bei der Einschätzung der «Auftragslage im nächsten Jahr (2021)» ist auffällig, dass die Streuung der möglichen Antworten nicht mehr so gross ist, weil diesmal niemand mit «viel besser» geantwortet hat. Die Auftragslage im Jahr 2021 wird mit

3.5 bzw. 0.3 Punkte tiefer als vor sechs Monaten und somit skeptischer eingeschätzt.

Interessanterweise geht die grosse Mehrheit von einem unveränderten Bestand bei den Mitarbeitenden aus (Einschätzung von 3.8, nur 0.1 Punkte tiefer als im Vorsemester). Zum ersten Mal seit längerer Zeit hat kein Umfrageteilnehmer angegeben, dass geplant ist, zusätzliche Mitarbeitende

anzustellen. Gemäss Sorgenbarometer hat die Suche nach Fachkräften stark abgenommen, hingegen werden aber noch vielerorts Lernende gesucht.

**Unveränderter Sorgenbarometer**

Zu viel administrativer Aufwand (1. Platz), Lernendenmangel (2.), Fachkräftemangel (4.) und die hohen Lohnkosten (5.) bleiben Hauptsorgen der KMU. Neu ist die zunehmende

**Frage 1: Wie beurteilen Sie die aktuelle Auftragslage?**

1. Sem. 2019	2. Sem. 2019	1. Sem. 2020	2. Sem. 2020	
				sehr gut
4.8	4.9			gut
		4.3	4.1	genügend
				ungenügend
				schlecht
				sehr schlecht



**Frage 2: Wie beurteilen Sie die aktuelle Auftragslage im Vergleich z. Vorjahr**

1. Sem. 2019	2. Sem. 2019	1. Sem. 2020	2. Sem. 2020	
				viel besser
	4.0			besser
3.8				unverändert (gut)
		3.3	3.5	leichter Rückgang
				starker Rückgang
				sehr starker Rückgang



### Frage 3: Wie beurteilen Sie die Auftragslage im nächsten Jahr?

1. Sem. 2019	2. Sem. 2019	1. Sem. 2020	2. Sem. 2020	
				viel besser
	3.9			besser
		3.8		<b>unverändert (gut)</b>
3.6			3.5	leichter Rückgang
				starker Rückgang
				sehr starker Rückgang

Konkurrenzierung durch den Online-Handel auf den 3. Platz hinaufgerutscht, was sicherlich auch «corona-bedingt» ist.

#### Zusätzliche Fragen betreffend «Corona»

Die Antworten auf diese Zusatzfragen bestätigen die erhaltenen Meldungen zu den vier Fragen. Die wirtschaftliche Entwicklung wird unisono von den weiteren Lockerungen der Schutzmassnahmen und der Impfung gegen Corona abhängig gemacht.

Zum ersten Mal werden aber auch vorgenommene Entlassungen in den Coronabetroffenen Gastro-, Hotellerie- und Holzbranchen sowie auch geplante Reduktionen von Lehrstellen in den Gastro-, Hotellerie- und Elektrobranchen mitgeteilt.

### Frage 4: Wie wird sich der Mitarbeiterbestand im nächsten Jahr entwickeln?

1. Sem. 2019	2. Sem. 2019	1. Sem. 2020	2. Sem. 2020	
	4.0			Zunahme
3.9		3.9	3.8	<b>unverändert</b>
				Abnahme

**Der «KMU-Barometer» ist eine halbjährliche Einschätzung der dem AGV angeschlossenen Gewerbevereine und Berufsverbände mit wenigen Fragen, aber sehr hoher Aussagekraft.**

Die Beteiligung (Rücklauf) der 105 Sektionen beträgt ca. 20–25 % (bei 11 000 Mitgliedern).

Seit dessen Einführung im Jahr 2009 ist rückblickend eine sehr hohe «Trefferquote» bei der Bewertung der aktuellen und zukünftigen Auftragslage auffällig, selbst wenn die Auswertungen sich nicht immer mit viel aufwändigeren Umfrageergebnissen deckten. Der Sorgenbarometer dient dem AGV auch für seine Verbandsaktivitäten zu Gunsten der KMU und des dualen Berufsbildungssystems.

### Zusatzfragen «Sorgenbarometer»: Häufigste Nennungen

1. Sem. 2019	2. Sem. 2019	1. Sem. 2020	2. Sem. 2020	Rang	
86 %	88 %	79 %	75 %	1	zu viel administrativer Aufwand/Vorschriften
24 %	25 %	22 %	13 %	8	zu hoher Standortnachteil
76 %	67 %	61 %	33 %	4	zu wenig Fachpersonal
71 %	54 %	39 %	50 %	2	zu wenig (qualifizierte) Lernende
48 %	33 %	26 %	17 %	7	zu hohe Beschaffungskosten (Einkauf) im Vergleich zur ausländischen Konkurrenz
29 %	21 %	22 %	29 %	5	zu hohe Löhne im Vergleich zur ausländischen Konkurrenz
14 %	8 %	4 %	8 %	9	zu wenig (günstige) Bankkredite
43 %	29 %	17 %	13 %	8	zu viel Scheinselbständigkeit (w/Personenfreizügigkeit) und Schwarzarbeit
24 %	29 %	39 %	38 %	3	zunehmender Internethandel
19 %	17 %	30 %	17 %	7	zu tiefer EURO-Wechselkurs (leiden unter Einkaufstourismus)
14 %	21 %	17 %	8 %	9	zunehmende Digitalisierung
33 %	29 %	17 %	21 %	6	zu viele Probleme mit der Nachfolgeregelung
29 %	13 %	4 %	4 %	10	andere Ursachen



# AGV-AGENDA / JAHRESPLANUNG

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

## JAHRESPLANUNG 2021

### April

Donnerstag 29.4.2021 Frühlings-Delegiertenversammlung 2021

Donnerstag 29.4.2021 Aarg. Wirtschaftstag 2021 mit Verleihung Aarg. Unternehmenspreis

### September

Di.–So. 7.–12.9.2021 Aargauische Berufsschau AB'21

### Oktober

Donnerstag 21.10.2021 Herbst-Delegiertenversammlung 2021

## JAHRESPLANUNG 2022

### Januar

Mittwoch 5.1.2022 Neujahrs-Apéro

**AB'21**  
Aargauische  
Berufsschau 2021

**Berufswelten  
entdecken**

7. - 12. Sept. 2021 im Tägi, Wettingen

# Leasfinzrng.

Abgekürzt: Der Online-Antrag für **Leasingfinanzierungen**.

In nur 15 Minuten Kontokorrentkredite oder Leasingfinanzierungen bis 500 000 Franken beantragen. [ubs.com/kmu-kredit](https://ubs.com/kmu-kredit)

MEDIENMITTEILUNG 20. DEZEMBER 2020

# AARGAUER ALLEINGANG: GEWERBE FORDERT KLARE REGELN UND WENIGER HEKTIK

Die Verschärfung der bundesrätlichen Massnahmen seitens der Aargauer Regierung trifft die Aargauer Ladengeschäfte vor Weihnachten besonders hart. Die kurzfristig angeordneten Massnahmen vom 18. Dezember 2020 haben innert Stunden zu enorm vielen Anfragen beim Gewerbeverband geführt. Das Kleingewerbe ist verunsichert. Der Einkaufstourismus weg vom Aargau wird für einen Monat quasi «notwendig». Der Aargauer Gewerbeverband fordert den Regierungsrat dringend auf, den Entscheid vom 18. Dezember 2020 anzupassen bzw. die Massnahmen zeitlich zu begrenzen (Inkraftsetzung erst ab 27.12. bzw. Verkürzung der Dauer).

Der Aargauische Gewerbeverband ist irritiert über den drastischen Kurswechsel und die verschärften Massnahmen der Aargauischen Regierung. Erst noch hatte die Regierung durch das unkomplizierte und rasche Vorwärtstreiben der Aargauer Härtefall-Lösung die Zeichen der Corona-Zeit erkannt und entsprechend gehandelt.

Die neuesten, weder zeitlich noch sachlich mit den bundesrätlichen Massnahmen abgestimmten Anordnungen der Regierung führen zu Rechtsunsicherheit und zur Förderung des Einkaufstourismus und steigendem Verkehr in andere Kantone. Wir wissen es: Von praktisch jeder Aargauer Gemeinde kann innert kürzester Zeit ein Einkaufszentrum in einem anderen Kanton erreicht werden. Es ist absehbar, dass die Konsumentinnen und Konsumenten über die Kantonsgrenzen hinauspendeln werden, um ihre Weihnachtseinkäufe in letzter Minute noch erledigen zu können.

Der Aargauische Gewerbeverband unterstützt grundsätzlich die Bemühungen zur Eindämmung der Corona-Pandemie. Die (zusätzlichen) Massnahmen schiessen jedoch über das Ziel hinaus. Auch in Notsituationen haben die Behörden den Grundsatz der Verhältnismässigkeit zu wahren. Es wären andere Massnahmen mit dem gleichen Effekt zumindest ebenso geeignet gewesen, anstelle dieses erneuten – unfairen – Lockdowns. So ist an weitere zeitliche Massnahmen (Einschränkung oder Ausdehnung der Ladenöffnungszeiten) zu denken, Beschränkungen der Anzahl Personen pro Ladengeschäft, Lüftungsmöglichkeiten etc. Dazu kommt, dass die durch den Regierungsrat angeordneten Massnahmen nicht genügend bestimmt sind. Gewerbetreibende wissen nicht, ob sie betroffen sind, wie sie die Massnahmen umsetzen müssen und welche Regelungen nun gelten. Beim Gewerbeverband sind innert Stunden sehr viele Anfragen eingegangen. Dies führt zu Rechtsunsicherheit, Ungleichbehandlung und Wettbewerbsverzerrungen.

Die verordneten Massnahmen des Regierungsrates sind für das Gewerbe absolut unverständlich. Wie beim ersten Lockdown wurden mit massiven finanziellen Aufwänden, mit viel Mühe und mit enormer Energie in den letzten Wochen bereits taugliche Schutzkonzepte umgesetzt. In der Sendung «Aktuell» auf Tele M1 vom 18.12.2020 wurde denn auch die Wirkung dieser Schutzkonzepte bestätigt. Es stellt sich in diesem Zusammenhang auch die ernsthafte Frage, weshalb im Aargau nun ein «Sonderzug» gefahren werden muss. Aufgrund des Feedbacks von vielen Gewerbetreibenden und den offenen Fragen auch in Bezug auf die finanziellen Härtefallregelungen wird der

AGV zeitgleich eine detaillierte Auflegeordnung machen und die zahlreichen Feedbacks verarbeiten. In finanzieller Hinsicht ist im Hinblick auf die erhöhte Liquidität am Jahresende/Jahresanfang wichtig, dass die Entschädigungen unkompliziert fliessen und damit entsprechend der Liquiditätsbedarf gedeckt werden kann.

Im Hinblick auf den Entscheid vom 18. Dezember 2020 erwartet der Aargauische Gewerbeverband vom Regierungsrat wiedererwägungsweise in einer Sondersitzung folgende Beschlüsse:

Ab Montag, 21.12.2020:

Die Aufhebung der unpräzisen und wettbewerbsverzerrenden Anordnungen vom 18. Dezember 2020, allenfalls

- die zeitlich spätere Inkraftsetzung (z.B. ab 27. Dezember 2020) und
- die zeitliche Befristung bis 3. respektive 10. Januar 2021 sowie
- die Präzisierung der unklaren Anordnungen.

**STEUER | EXPERTEN**

**UNSERE REGIONALEN  
INSIDER, ERLEDIGEN FÜR  
SIE ALLES NÖTIGE.**

[www.treuhanduisse-zh.ch](http://www.treuhanduisse-zh.ch)  
Schweizerischer Treuhänderverband  
Sektion Zürich

**TREUHAND | SUISSE**

Nichts verpassen.



## BERUFSBILDNER(INNEN)-KURSE 2021 DES AARGAUISCHEN GEWERBEVERBANDS

Die Daten für die Berufsbildner(innen)-Kurse 2021 des AGV finden Sie unter [www.agv.ch](http://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](mailto:h.humbel@agv.ch) oder  
unter [www.agv.ch](http://www.agv.ch)

### KURSDATEN 2021

25.1.2021 – 2.2.2021 <b>Berufsbildnerkurs BBK 1/2021</b>	6.9.2021 – 14.9.2021 <b>Berufsbildnerkurs BBK 4/2021</b>
26.4.2021 – 4.5.2021 <b>Berufsbildnerkurs BBK 2/2021</b>	8.11.2021 – 16.11.2021 <b>Berufsbildnerkurs BBK 5/2021</b>
21.6.2021 – 29.6.2021 <b>Berufsbildnerkurs BBK 3/2021</b>	

## EIN DAUERBRENNER WEGEN CORONA

### Ferien und Isolation/Quarantäne des Arbeitnehmers – Fragen und Antworten

F a) Der Arbeitnehmer muss eine **Ferienreise** wegen Corona **absagen**.  
Kann er verpflichtet werden, die Ferien trotzdem zu beziehen?

A a) Ja, er kann zum Ferienbezug verpflichtet werden. Denn der Arbeitnehmer selbst ist ferienfähig, weshalb irrelevant ist, ob er seine Ferienpläne verwirklichen kann. In diesem Fall wird empfohlen, als Arbeitgeber mit dem Arbeitnehmer das Gespräch zu führen und die Ferien allenfalls in gegenseitiger Absprache zu verschieben.

F b) Der Arbeitnehmer reist bewusst in ein **Risikogebiet** in die Ferien und muss nach seiner Rückkehr in **Quarantäne**. Hat er für diese Zeit Lohnanspruch?

A b) Nein, er hat für diese Zeit keinen Lohnanspruch. Gemäss Covid-19-Verordnung Erwerbsausfall können Arbeitnehmer, die sich nach einer Einreise in die Schweiz in Quarantäne befinden, bei der zuständigen AHV-Ausgleichskasse keine Corona-Entschädigung in Form von Taggeldern beantragen. Sofern sich der Arbeitnehmer während den Ferien im Risikogebiet mit dem Coronavirus angesteckt hat, besteht ebenfalls kein Lohnanspruch für die Zeit der Isolation. Denn er ist selbstverschuldet krank.

F c) Ein Arbeitnehmer wurde positiv auf das Coronavirus getestet und verbrachte die **Feiertage** über Weihnachten/Neujahr in Isolation. Während dieser Zeit hätte er Ferien bezogen. Wird die arbeitsfreie Zeit der **Isolation** als Ferienbezug angerechnet?

A c) Nein, die Isolationszeit wird nicht als Ferienbezug angerechnet, da der Arbeitnehmer krank war und deshalb der Erholungszweck der Ferien nicht erreicht wurde. Der betroffene Arbeitnehmer kann die Feiertage aus der Isolationszeit nachholen. Dasselbe gilt für andere Arbeitnehmer, welche engen Kontakt mit dem positiv getesteten Arbeitnehmer hatten und die Feiertage deshalb in Quarantäne verbrachten.

Fragen und Antworten zu Rechtsfragen rund um Corona können bei Ihrem Branchenverband, bei der Geschäftsstelle des AGV oder auch bei der privaten unentgeltlichen Rechtsauskunft des Anwaltsverbandes gestellt werden. Zudem gibt es hilfreiche Websites wie z. B.

<https://helpcenter.easygov.swiss/hc/de/categories/360001200997-Rechte-und-Pflichten-Arbeitsbedingungen-Lohnfortzahlung-etc->

[https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/Arbeit/Arbeitsbedingungen/Arbeitnehmerschutz/covid-19/faq\\_covid19.html](https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/Arbeit/Arbeitsbedingungen/Arbeitnehmerschutz/covid-19/faq_covid19.html)



# GEWERBEAUSSTELLUNGEN

Freitag, 23. April 2021 bis Sonntag, 25. April 2021  
**Gewerbeausstellung in Mörriken-Wildegg, faszinationen.ch**

Freitag, 23. April 2021 bis Sonntag, 25. April 2021  
**MADA – Die Messe an der Aare in Aarburg**

Samstag, 1. Mai 2021  
**Gewerbekarussell Beinwil am See**

Freitag, 6. August 2021 bis Sonntag, 8. August 2021  
**brega21 – Die Gewerbeausstellung an der Reuss**

Freitag, 3. September 2021 bis Sonntag, 5. September 2021  
**Gewerbeausstellung Kulm – W15 Motto «Genial Regional»**

Freitag, 1. Oktober 2021 bis Sonntag, 3. Oktober 2021  
**GEWERBEvorOrt in Frick**

Freitag, 8. Oktober 2021 bis Sonntag, 10. Oktober 2021  
**hela – Herbstmesse Laufenburg**

Freitag, 15. Oktober 2021 bis Sonntag, 17. Oktober 2021  
**erzpo2021 | Gewerbeausstellung Erlinsbach**

Freitag, 22. Oktober 2021 bis Sonntag, 24. Oktober 2021  
**DIE-REGIOMESSE.CH, Regiomesse Zofingen**

Freitag, 29. Oktober 2021 bis Sonntag, 31. Oktober 2021  
**BUGA 21 – Gewerbeausstellung Buchs**

Freitag, 14. Oktober bis Sonntag, 16. Oktober 2022  
**KöGA 2022 «metenand – förenand», Gewerbeausstellung Kölliken-Uerkental**

**Öffnungszeiten, Kontaktpersonen usw. unter [www.agv.ch](http://www.agv.ch)**

**Hinweise für unsere Mitglieder:** Ist die Gewerbeausstellung Ihrer Organisation nicht aufgeführt? Dann melden Sie diese an unser Sekretariat ([info@agv.ch](mailto: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.

# Aargauer Wirtschaft

Zeitschrift des Aargauischen Gewerbeverbands



## ANZEIGEN-TARIF 2021

**Der neue Tarif 2021 ist erhältlich!**

**Gerne senden wir Ihnen  
ein Exemplar zu!**

056 648 86 99 oder [agwi@dapamarkt.ch](mailto:agwi@dapamarkt.ch)



Wir freuen uns mit Ihnen 2021 zusammenarbeiten zu dürfen.

DaPa Media Vermarktungs GmbH, Wohlerstrasse 15, 5620 Bremgarten, Tel. +41 56 648 86 99, [agwi@dapamarkt.ch](mailto:agwi@dapamarkt.ch), [dapamarkt.ch](http://dapamarkt.ch)



# ANPASSUNG DER HÄRTEFALLHILFE FÜR UNTERNEHMEN

Vertreter der AGV-Spitze nahmen am 23. Dezember 2020 an intensiven Verhandlungen mit dem Regierungsrat teil und trugen die Anliegen des Gewerbes sowie Forderungen vor. Dabei resultierten einige wichtige Entscheide betreffend

Entschädigung der Gewerbetreibenden. Einerseits wird die bisherige Hürde von 40 % Umsatzrückgang (Vorgabe des Bundes) auf 25 % gesenkt, wodurch weite Kreise der betroffenen Unternehmen anspruchsberechtigt werden. Zusätzlich wird das

Verfahren für Unternehmen mit Umsatz < 200'000 Franken von der Einzelfallprüfung auf Selbstdeklaration umgewandelt. Unternehmen mit Umsätzen von 50'000 bis 100'000 Franken erhalten à-fonds-perdu-Beiträge (10 % des Jahresumsatzes).

Zusätzlich prüft der Regierungsrat sogenannte Abfederungsmassnahmen für die ungedeckten Fixkosten (Miete, etc.), wobei dieses Paket frühestens Ende Januar nach parlamentarischer Beratung (Kommissionen) in Kraft gesetzt werden kann.



## Härtefallhilfe für Unternehmen

### Was ist Härtefallhilfe für Unternehmen?

Unternehmen, die eigentlich gesund sind, jedoch stark unter den behördlichen Einschränkungen von Covid-19 leiden, werden von Bund und Kanton finanziell unterstützt. Somit können wertvolle Arbeitsplätze erhalten werden.

### Wie muss ich vorgehen, um finanzielle Unterstützung zu erhalten?

Unternehmen können ein Gesuch beim Kanton stellen und erhalten, je nach Beurteilung ihrer finanziellen Lage, eine Ausfallgarantie für einen Bankkredit oder einen nicht rückzahlbaren Beitrag. Es ist auch eine Kombination der Massnahmen möglich.

### Wer darf einen Antrag stellen?

Firmen mit Sitz im Aargau, deren Lohnkosten hauptsächlich in der Schweiz anfallen und die vor dem 1. März 2020 gegründet worden sind. Zudem muss der Umsatz der Jahre 2018/19 durchschnittlich mindestens 50'000 Franken betragen haben. Firmen aller Branchen dürfen einen Antrag stellen. Ein Unternehmen muss zudem nachweisen, dass der Umsatz im Jahr 2020 wegen der behördlichen Corona-

Massnahmen weniger als 75 Prozent des Durchschnitts 2018/19 beträgt.

### Wie stelle ich einen Antrag?

Der Antrag erfolgt in drei Schritten. Für Unternehmen mit weniger als 200'000 Franken Umsatz sind meist nur zwei Schritte notwendig (siehe Grafik). Bitte halten Sie die geforderten Unterlagen bereit.

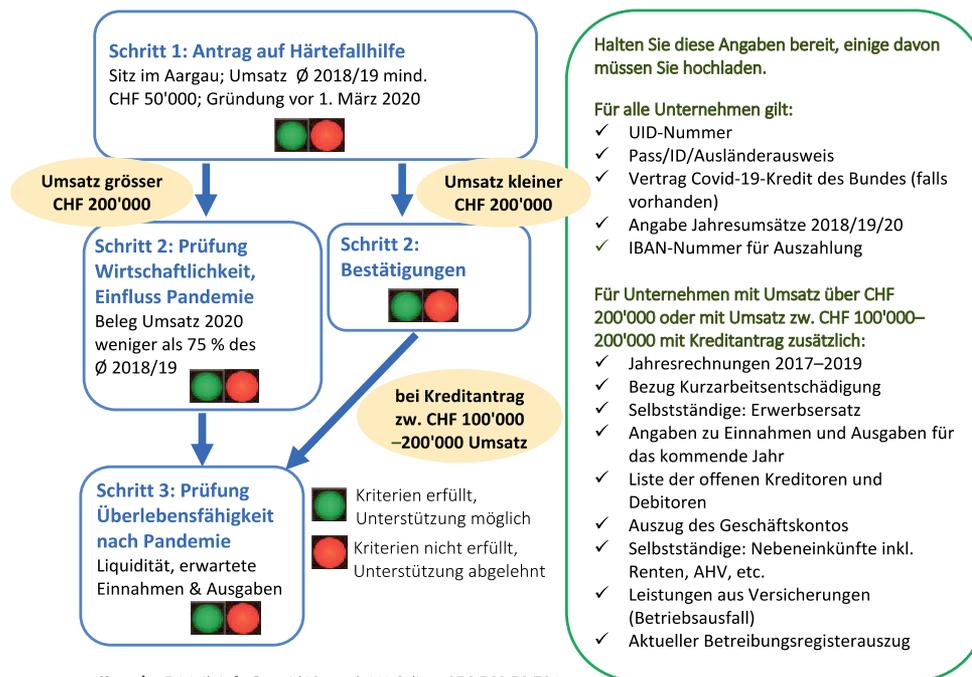
### Wie lange dauert es, bis ich die finanzielle Unterstützung erhalte?

Die Bearbeitungsdauer für einfache Gesuche beträgt eine Woche, für komplexere Gesuche in der Regel zwei bis drei Wochen, sofern die notwendigen Unterlagen vorliegen. Wenn sehr viele Gesuche gleichzeitig eingehen oder über die Feiertage kann sich die Antwortzeit entsprechend verlängern.

### Wann kann ich das Gesuch einreichen?

Die Gesuchseinreichung ist befristet. Gesuche können bis zum 30. April 2021 online eingereicht werden, unter [www.ag.ch/wirtschaftsmassnahmen](http://www.ag.ch/wirtschaftsmassnahmen)

Stand: 28. Dez. 2020



# UNVERÄNDERTE EMPFEHLUNG BETREFFEND BEGINN DER LEHRSTELLENSUCHE

**AGV kritisiert scharf den Radio-SRF-Beitrag vom 17.12.20 mit der unwahren Behauptung «Vorverlegung der Lehrstellensuche bereits in die zweite Oberstufe».**

Der oben erwähnte Radiobeitrag, wonach gemäss der SBBK (Schweizerischen Berufsbildungsämter-Konferenz) eine aktive Lehrstellensuche bereits ab der zweiten Oberstufe beginnen sollte, löste schweizweit ein Kopfschütteln bei vielen Lehrbetrieben, Berufsverbänden, Lehrpersonen, aber auch Eltern aus. Die sofortigen Abklärungen seitens des AGV ergaben aber rasch, dass es sich um eine Falschmeldung handelt. Bedauerlicherweise wurden diese «fake news» sofort von vielen weiteren Medien übernommen, was die vielen negativen Reaktionen auslöste. Die SBBK hat auf diese Falschmeldung mit der nebenstehend aufgeführten Stellungnahme bzw. Richtgiststellung reagiert.

## Unveränderte Empfehlung betreffend Beginn der Lehrstellensuche und Abschlüsse von Lehrverträgen

Der AGV hat die kantonale Umsetzung des Lehrplans 21 (der 21

deutschsprachigen Kantone) generell und insbesondere im Fachbereich «Berufliche Orientierung» aktiv mitgestaltet und kann bestätigen, dass keine Änderungen an den Schulen vorgesehen bzw. eingeführt werden.

Weitere Details siehe: <https://www.lehrplan21.ch/> (s. Aargau).

Für Lehrbetriebe gilt somit auch weiterhin die Empfehlung, Lehrverträge frühestens im November für Berufslehren ab August des Folgejahres zu unterzeichnen.

Ebenfalls als nützlich hat sich erwiesen, bei Lehrvertragsunterzeichnung von den zukünftigen Lernenden die Auswertung des «Check S3», welcher am Ende der 3. Klasse der Oberstufe (Sekundarstufe I) obligatorisch abgelegt werden muss, einzufordern. Dies kann dazu beitragen, dass nach der Lehrvertragsunterzeichnung die schulischen Leistungen nicht abnehmen.



Schweizerische Berufsbildungsämter-Konferenz  
Conférence suisse des offices de la formation professionnelle  
Conférenza svizra degli uffici della formazione professionale

Eine Fachkonferenz  
der Schweizerischen Konferenz der kantonalen Erziehungsdirektoren  
Une conférence spécialisée  
de la Conférence suisse des directeurs cantonaux de l'instruction publique

### Stellungnahme zum Radio SRF Beitrag vom 17. Dezember 2020 «Lehrstellensuche bereits ab der zweiten Oberstufe»

Die SBBK bedauert, dass im Rahmen eines Radio SRF Beitrags vom 17. Dezember «Lehrstellensuche bereits ab der zweiten Oberstufe?» das Missverständnis entstanden ist, die SBBK befürworte eine Vorverlegung der Lehrstellensuche. Dies ist nicht der Fall, im Gegenteil.

Es ist wichtig, dass Jugendliche Schritt für Schritt und zum richtigen Zeitpunkt an ihre Berufsentscheidung herangeführt werden. Druck ist kontraproduktiv, sowohl für die Jugendlichen wie für die Lehrbetriebe. Den Berufsbildungsämtern ist es ein grosses Anliegen, dass Lehrverhältnisse nicht zu früh aufgegleist werden. Jugendliche sollen einen nachhaltig erfolgreichen und persönlich erfüllenden Einstieg in die Berufswelt finden.

Die SBBK legt zudem grössten Wert darauf, dass Jugendliche umfassend und mit Bedacht in den Entscheidungen für die Zukunft begleitet werden. Der Berufswahlprozess ist im Rahmen des Lehrplans 21 in der obligatorischen Schule sorgfältig verankert, was die SBBK als ausgesprochen wertvoll erachtet. Hand in Hand damit gehen die vielseitigen Angebote der kantonalen Berufsberatungen.

Um das Stellenangebot optimal auf den Bedarf der Lehrbetriebe und der Jugendlichen auf Lehrstellensuche ausrichten zu können, hat die SBBK im vergangenen Jahr eine Strategie für den offiziellen nationalen Lehrstellen-Nachweis LENA der Kantone erarbeitet.

Bei der Entscheidung, Lehrstellen frühestens im März rund einhalb Jahre vor Lehrbeginn auf LENA auszuschriften, geht es nicht darum, den Bewerbungsprozess vorzuverlegen. Die geplante Funktion für online-Bewerbungen wird Bewerbungen wie bisher frühestens ein Jahr vor Lehrbeginn erlauben.

Richtig ist, dass Jugendlichen und ihren Eltern die Möglichkeit eröffnet werden soll, bereits zum Zeitpunkt der Suche nach einer Schnupperlehre sehen zu können, welche Lehrbetriebe im Sommer des darauffolgenden Jahres Lehrstellen anbieten. Von einer Aufschaltung von Lehrstellen zwei Jahre vor Lehrbeginn, wie sie andernorts kommerziell angeboten wird, wurde für LENA dagegen aus den oben genannten Gründen bewusst abgesehen.

Bei den Überlegungen im Zusammenhang mit dem Aufschalttermin hat die SBBK die Anliegen der verschiedenen Sprachregionen berücksichtigt. Als Grundsatz wurde festgehalten, dass die Lehrstellenangebote zwar national geführt werden, aber sprachregionale Anpassungen bezüglich der Aufschalttermine möglich sind.

261.431-5.7 MS/rg  
18.12.2020

Die offizielle Stellungnahme der SBBK (Schweizerische Berufsbildungsämter-Konferenz)

Elektroanlagen  
Voice & IT  
Automation

**Service macht den Unterschied.**  
Brugg · Frick · Baden · Olten · Möriken Wildegg · Lenzburg

**JOST Elektro AG**  
Wildschachenstr. 36  
5201 Brugg  
Tel. 058 123 89 89  
Fax 058 123 89 90  
Pikett 058 123 88 88  
brugg@jostelektro.ch  
[www.jostelektro.ch](http://www.jostelektro.ch)

**JOST**  
Elektro AG

Bestens beraten auf allen Ebenen.

**UTA** GRUPPE

UTA TREUHAND

UTA REVISIONEN

UTA IMMOBILIEN

UTA SAMMELSTIFTUNG

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

[www.uta.ch](http://www.uta.ch)



# MARTIN KUMMER

## VERTRETER BAUHAUPTBRANCHE

- Martin Kummer, 62, Schinznach-Dorf
- VR-Präsident der TREIER Gruppe
- Vertreter der Baubranche im Gewerbeverband
- Präsident Baumeisterverband Aargau
- Delegierter Maurerlehrhallen Sursee
- Verheiratet, 2 Söhne (in Ausbildung in der Baubranche)
- Wandern, Biken, Skifahren



Das Domizil des Baumeisterverbands befindet sich in der Aarauer Altstadt.

### Seit 1991 bin ich Eigentümer der TREIER Gruppe in Schinznach-Dorf mit ca. 120 Angestellten.

Nebst der VR-Präsidentschaft bei TREIER engagiere ich mich vor allem in Immobilienbereich. Dank zukunftsorientiertem Handeln ist bei TREIER der Generationenumbruch bereits vollzogen worden, so dass wir uns voll auf die Zukunft konzentrieren können, mit allen Herausforderungen, die anstehen.

### Meine Verbandsengagements

2003 wurde ich in den Vorstand des Baumeisterverbandes Aargau gewählt, den ich seit 2013 als Präsident vertreten. Als Präsident des Baumeisterverbandes ist man Delegierter beim Schweizerischen Baumeister-

verband sowie in den Maurerlehrhallen in Sursee. Ebenfalls wurde ich im selben Jahr in den Vorstand des Aargauischen Gewerbeverbandes gewählt, wo ich vor allem die Interessen der Bauwirtschaft wahrnehme.

### Aktuelle Entwicklungen in der Baubranche

Wenn man die momentane Baukonjunktur beobachtet, lässt sich feststellen, dass die Jahre mit stets zunehmenden Umsatzvolumen definitiv vorüber sind. Im Moment erleben wir alle ein sehr turbulentes Jahr, mit enormen Herausforderungen, die uns noch eine ganze Zeit beschäftigen werden. Trotz allem ist es der Bauwirtschaft bis heute gelungen, die Corona-Krise recht gut zu bewältigen. Dank raschem Handeln im Frühling mit den nötigen Schutzkon-

zepten auf den Baustellen konnte der Lockdown verhindert werden. Die Unsicherheit und die befürchtete Rezession werden auf dem Immobilienmarkt kurz- bis mittelfristig zu höheren Leerständen führen. Im Gegenzug ist teilweise bereits aber spürbar, dass private Bauherren aufgrund der veränderten Lebens- und Arbeitsumstände vermehrt An- und Umbauten planen.

Die Regionalität gewann während der Covid 19-Krise wieder an Bedeutung. Es ist denkbar, dass nachhaltiges und regionales Bauen mittelfristig wieder wichtiger wird.

### Herausforderung Berufsnachwuchs

Eine riesige Herausforderung für die ganze Baubranche ist die Rekrutierung des gesamten Berufsnachwuchses. In den nächsten zehn Jahren wird die Baby-Boomer-Generation in Rente gehen, welche durch die momentan in Ausbildung stehenden Personen bei weitem nicht ersetzt werden können. Während den letzten Jahren sind die Löhne ständig gestiegen und die Arbeitszeiten reduziert worden, so dass die Freizeit in unserer Gesellschaft immer wichtiger wurde. Der riesige Markt, der dadurch entstanden ist, ist teilweise im

Moment durch Corona massiv betroffen. Ich wünsche mir, dass in Zukunft vermehrt Jugendliche wieder einen handwerklichen Beruf erlernen. Ein höheres Qualifikationsniveau, breitere Bevölkerungsschichten sind erstrebenswert, denn viele Berufe sind komplexer geworden, aber dafür braucht es nicht immer eine Matura. Dafür braucht es aber ein generelles Umdenken, da nach wie vor in vielen Elternhäusern ein Studium als Mass der Dinge und als Statussymbol gilt.

Infolge des zukünftigen Fachkräftemangels, vor allem in den handwerklichen Berufen, bekommen junge Menschen die beste Chance, Karriere zu machen und gutes Geld zu verdienen.

### Umbruch beim AGV

Auch beim AGV ist der Generationenumbruch in vollem Gange. Die neue Führungscrew ist gefordert für das Gewerbe gute Rahmenbedingungen zu schaffen, dass man auch in Zukunft mit Stolz sagen kann: «Ich bin ein Gewerbler!»

Infolge der persönlichen Veränderungen beim AGV wird die Digitalisierung auch da Einzug halten, aber ein personalisiertes Treffen ist nach wie vor einem digitalen Meeting vorzuziehen.

### Weshalb engagieren Sie sich im Berufs-/Gewerbeverband/-verein?

Ich engagiere mich im Berufsverband, damit für möglichst viele Firmen, aber auch deren Angestellte, faire Verhältnisse auf dem Arbeitsmarkt herrschen.

### Ein persönliches Ziel, welches Sie in nächster Zeit erreichen wollen?

Dass wieder mehr Jugendliche einen handwerklichen Beruf erlernen und nicht nur das Studium als Statussymbol gilt. Dass die Gesellschaft die Baubranche als moderner und zukunftsorientierter wahrnimmt.

### Schildern Sie uns Ihren perfekten Sonntag!

Frühstücken mit der Familie mit Zeitungslektüre, und dann ab aufs Bike!

# FLAVIO DE NANDO

## BEZIRKSVERTRETER BADEN

- Flavio De Nando, 52, Wettingen
- Troubleshooter und Sparringpartner für Geschäftsleitung und Verwaltungsrat  
Certified Corporate & Foundation Board Member, Betriebsökonom FH, Energietechniker TS Unternehmer, Geschäftsführer und Verwaltungsrat
- Bezirksvertreter Bezirk Baden seit April 2013
- Fachrichter Arbeit (Arbeitgeber) Bezirksgerichte Baden, Bremgarten und Muri / CVP
- Verheiratet, 2 erwachsene Töchter
- Familie, Reisen, Sport, Musik, Oldtimer-Fahrzeuge, politische Themen



**Troubleshooter und Sparringpartner für Menschen und Unternehmen zu sein, ist meine Passion. Deshalb engagiere ich mich als Unternehmer in Unternehmensführung, Kaderselektion und Management auf Zeit sowie als Arbeitsrichter und im AGV-Vorstand.**

Nach einer Lehre als Schaltanlagenmonteur (heute Automatiker) bildete ich mich jeweils berufsbegleitend

zum Energietechniker TS, Betriebsökonom FH und Verwaltungs- und Stiftungsrat weiter. Ich hatte verschiedene Fach- und Führungsfunktionen in KMUs und in Konzernen wie bei ABB und zuletzt bei der heutigen MAN Energy Solutions AG in der Geschäftsleitung inne. Dabei wurde ich als Troubleshooter in Aufträgen und Projekten sowie in der Führung und Organisation zu Corporate-, Turnaround- und Managementthemen eingesetzt, um Probleme in Kombination von Technik und Betriebswirtschaft und auch mittels Technologie und neue Geschäftsmodelle zu lösen.

Seit 2005 überbrücke ich als Interim-Manager Geschäftsführungen, Aufträge und Projekte, bin aktiver Verwaltungsrat und Inhaber der Firma Aviano Professionals AG mit Sitz in Wettingen. Unsere Kunden engagieren uns als Troubleshooter, als externen Sparringpartner oder für die Unternehmens- und Personalberatung für die Realisierung von Management-, Organisations-, Projekt-, Personal- und Nachfolgelösungen. Je nach Aufgabenstellung wird unser kleines Kernteam für interimistische Einsätze kundenspezifisch aus dem eigenen Interim-Pool/Partnernetzwerk ergänzt. Weiter interessiere ich mich für Wirtschafts- und Bildungspolitik und für Arbeitsrecht. Deshalb setze ich mich seit 2011 als Arbeitsrichter (Arbeitgeber) und seit 2013 im AGV-Vorstand ein.

### Die Zukunft der Arbeit wird flexibler

Dass plötzlich die ganze Welt stillsteht, hatte wohl niemand auf dem Risiko-Radar. Die kurzfristige Sicherung des Unternehmens und die Erhaltung der Zahlungsfähigkeit stehen bei vielen Verwaltungsräten und Geschäftsleitungen auf der Prioritätenliste ganz oben. Veränderungs- und Transformationsprozesse, Risiken und Kosten stehen im Fokus.

Aus meiner Sicht wird die Arbeit zukünftig flexibler (Homeoffice, Auslagerung von Dienstleistungen etc.) und die festangestellten Teams werden tendenziell kleiner. Know-how und Ressourcen werden künftig zur Lösung der anstehenden Aufgaben und Projekte flexibel und interimistisch beigezogen. Die Verlagerung auf Projektaufgaben wird auch das Lohnmodell verändern. Aus meiner Sicht ist aktuell sehr wichtig, dass die Unternehmen eine längerfristige Strategie für die Zeit nach der Coronakrise entwickeln, um beispielsweise mit Innovationen und neuen Geschäftsmodellen gestärkt aus der Krise zu kommen.

### Krise durchstehen – Alle Gemeinsam Vorwärts!

Als Vorstandsmitglied des AGV trete ich als Bezirksvertreter Baden die Anliegen der zwölf angeschlossenen Gewerbevereine unserer Region ([www.agvbb.ch](http://www.agvbb.ch)).

Dabei unterstütze ich die Aktivitäten der Präsidien in den Schwerpunktthemen wie z.B.

- regionale Vernetzung der Gewerbevereine
- Unterstützung der Vorstände in verschiedenen Fragestellungen und Wirtschaftsthemen
- Förderung der Berufsbildung und der gemeinsamen gewerbepolitischen Aktivitäten
- Organisation von regionalen Anlässen und Projekten wie z.B. Unternehmer-Impuls-Workshops
- Zusammenarbeit mit diversen Organisationen, Baden Regio, Baden RegioTalk, WIPO etc.

Während der Lockdown-Phase zeigte sich glasklar ein Gesetzes-Missstand bei den ALV-Sozialabzügen der Selbständigen und der Unternehmer: Jahrelang Arbeitslosengeld einbezahlt, und wenn es darauf ankommt, gibt es nichts! Hier besteht auf gesetzlicher Ebene dringender Handlungsbedarf, gerade auch deshalb, weil sich die Arbeitsmodelle verändern werden und es mehr Selbständige geben wird. Nebst dem Schutz der Menschen müssen Existenzen, Unternehmen, Arbeits- und Ausbildungsplätze gerettet werden! Dazu brauchen wir eine schnelle Umsetzung der politischen und finanziellen Unterstützungsmassnahmen für KMUs und Selbständige und natürlich auch Innovationen der Unternehmen selbst, um die Kundenbindung zu wahren.



**Aviando**  
[www.aviando.ch](http://www.aviando.ch)

Kaderselektion  
Management auf Zeit  
Unternehmensführung

Troubleshooter

Entscheider sind oft auf sich allein gestellt. Deshalb setzen viele auf einen externen Sparringpartner, um sich zu strategischer Führung oder operativer Umsetzung auszutauschen.

### Weshalb engagieren Sie sich im Berufs-/Gewerbeverband/-verein?

Da ich zur Wirtschafts- und Bildungspolitik und zum Unternehmertum etwas beitragen möchte, engagiere ich mich seit 2013 im Vorstand des Aargauischen Gewerbeverbandes als Bezirksvertreter für den Bezirk Baden.

### Ein persönliches Ziel, welches Sie in nächster Zeit erreichen wollen?

Möglichst viele Menschen und Unternehmen dabei zu unterstützen, die strategische Neuausrichtung zu schaffen und sie fit für die Zukunft zu machen.

### Schildern Sie uns Ihren perfekten Sonntag!

Fitness- oder Fahrradtraining, dann Zeit mit der Familie verbringen (zum Beispiel bei einem ausgiebigen Frühstück) und anschliessend ein gemütlicher Ausflug mit unserem Oldtimer



HIGHTECH ZENTRUM AARGAU LANCIERT 2021 SPEZIELLE WORKSHOPS FÜR KMU

# INNOVATIONSFÖRDERUNG IN AARGAUER REGIONEN

**Die Unterstützung von Aargauer KMU bei Innovationsvorhaben stellt eine zentrale Aufgabe des Hightech Zentrums Aargau dar. Für 2021 ist die Durchführung von speziellen Workshops in Kooperation mit regionalen Marktmittlern, beispielsweise Standortförderern, geplant.**

SARA GAVESI\*

Allein in den ersten sieben Jahren seit seinem operativen Start 2013 hat das Hightech Zentrum Aargau (HTZ) gegen 2000 unterschiedlichste Projekte mit rund 800 Unternehmen im Aargau initiiert und begleitet. Kernaufgabe des HTZ-Expertenteams ist die Stärkung der Innovationskraft der kleinen und mittelgrossen Unternehmen im Kanton. Die Vermittlung des bestgeeigneten Forschungspartners zur Lösung eines

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

bestimmten Problems ist eine wichtige Aufgabe der involvierten Technologie- und Innovationsexperten.

## Aktuell fünf regionale Partner

Auch nach bald acht Jahren des erfolgreichen Wirkens des HTZ ist das Terrain noch keineswegs abgegrast. Eine Stossrichtung, um die Effizienz hoch zu halten, ist die Kooperation mit regional tätigen «Marktmittlern». Den Anfang machte ein – gelungenes – Pilotprojekt mit dem Innovations- und Gründerzentrum Zofingen (IGZ). In der Folge konnten auch in anderen Regionen vergleichbare Zusammenarbeitsprojekte aufgelegt werden. Neben dem IGZ bestehen heute Kooperationen mit dem Lebensraum Lenzburg-Seetal, Aarau Info, dem Fricktal Regio Planungsverband und der Stadt Baden.

## Eine Win-win-Situation

Das HTZ strebt grundsätzlich einen Ausbau der Kooperationsstrategie im ganzen Kanton an. Mit weiteren Interessenten werden konkrete Sondierungsgespräche geführt. Die zifelführenden Kriterien sind klar, wie

Beat Bachmann, stellvertretender Geschäftsführer des HTZ, erläutert:

«Eine Zusammenarbeit macht dann Sinn, wenn für beide Seiten ein Gewinn entsteht. Die Regionen profitieren vom zusätzlichen Angebot sowie von den Fördergeldern, welche in die Region fließen. Das HTZ profitiert von der Nähe der lokalen Wirtschaftsförderorganisationen zu potentiellen innovationsaffinen Unternehmen.»

Die Art der jeweiligen Kooperation ist unterschiedlich, aber das Ziel ist klar definiert: zusätzliche Kontakte sowie Erstbesuche und letztlich neue Kundenprojekte.

## «Crashkurse» für KMU

Im Rahmen der Kooperation mit den Regionen kristallisierte sich die Idee



Beat Bachmann, Stv. Geschäftsführer und Experte HTZ

heraus, gemeinsam in einem regionalen Rahmen Innovationsworkshops für KMU anzubieten. Beat Bachmann legt den Nutzeffekt dar: «Im Zentrum dieser Crashkurse steht die Sensibilisierung der Teilnehmer dafür, wie sie ihr Unternehmen in Richtung Innovation trimmen können. Weiter zeigen wir auf, welche Möglichkeiten wir vom Hightech Zentrum Aargau haben, um Innovationsprojekte auch zu realisieren.» Im August 2020 führte das HTZ in Brugg gemeinsam mit fünf Regionalförderern und Unternehmen aus dem Technopark Aargau einen Pilot-Innovationsworkshop durch. Für 2021 sind aktuell vier Workshops in Planung. Deren Struktur: Zwei HTZ-Experten und ein externer Spezialist stellen drei unterschiedliche Innovationsmethoden vor. Diese Ansätze sind auch für innovationsorientierte gewerbliche Unternehmen nutzbringend: «Design Thinking», der vom HTZ mitentwickelte «Quick Check» sowie «Fast Lane Innovation». Die Teilnahme ist kostenlos, Details zu den einzelnen Workshops werden auf der HTZ-Webseite [www.hightechzentrum.ch/events](http://www.hightechzentrum.ch/events) veröffentlicht.



Die Stobag in Muri, Spezialist für Sonnen- und Wetterschutzsysteme, hat ihr erstes grosses Digitalisierungsprojekt gemeinsam mit dem HTZ umgesetzt.

**Die «Aargauer Wirtschaft» ist nah am Puls.**

Inserate bei: DaPa Media Vermarktungs GmbH, Telefon +41 56 648 86 99

## DAS WORT DES PRÄSIDENTEN

# INEFFIZIENTE STAATSAKTIVITÄTEN ERZEUGEN WENIG INNOVATION



Im Jahre 2012 wurde vom Kanton Aargau eine Unternehmung gegründet: das Hightech Zentrum AG. Wie im Handelsregister beschrieben wird, ist dieses vom Staat alimentierte Unternehmen, nicht gewinnorientiert. Das Hightech Zentrum ist also eine Aktiengesellschaft des Privatrechts, die Aktionäre sind der Kanton und es ist nicht gewinnorientiert. Dies führt zum ersten Problem, das dieses staatliche Förderprogramm mit sich bringt: Es verbrennt jährlich Millionen an Steuergeldern, welche an keine politischen Zielerreichung geknüpft sind. Über 5 Jahre, bis zum Jahre 2017, waren es knapp 30 Millionen Franken, danach wurde es selbst dem ausgabenfreudigen Parlament zu viel und man reduzierte die

Beiträge kontinuierlich. Zum einen ist das HTZ AG unnötig schwerfällig organisiert; weiter ist es ineffizient und die Behauptungen, dass es wichtig oder sogar unverzichtbar für den Wirtschaftsstandort Aargau sei, sind stark überzeichnet. Die schlanke Organisation, wie es bei allen staatlichen Unternehmen sein sollte, ist beim HTZ AG nicht vorhanden: Sowohl Führungsetage wie auch Mitarbeiter sind nicht ausgelastet; die Personalkosten sind viel zu hoch. Ein nicht gewinnorientiertes Unternehmen sollte möglichst kostengünstig agieren können. Es ist nicht zu erkennen, dass das HTZ AG bahnbrechende Leistungen im Bereich der Beratung von Projekten bei KMU erbringt; es gibt keinerlei messbare Werte dafür. Das HTZ AG hat nur einen Weg, wie es seine Leistungen misst, und diese werden per Umfrage der Kundenzufriedenheit ermittelt. Dass einer der Kunden vom HTZ AG sich kritisch gegenüber diesem äussert, ist eher unwahrscheinlich, da die Beratung gratis oder kostengünstig erfolgt. Eines der Ziele des HTZ AG ist es, das Steuersubstrat des Kantons zu erhöhen, indem es KMU bei der Entwicklung von neuen Projekten mit Rat und Tat zur Seite steht, welche eine hohe Rendite versprechen. Das HTZ AG und der Kanton haben keine Beweise, dass es in quantitativer Sicht zu sol-

chen Entwicklungen gekommen sei. Es ist des Weiteren hoch fragwürdig, ob sich Unternehmen genau wegen dem Angebot des HTZ AG im Kanton Aargau angesiedelt hätten. Die verkauften Beratertage pro Mitarbeiter des HTZ AG sind enttäuschend tief; dies und die oben genannten Argumente führen dazu, dass dieses staatliche Förderprogramm nicht mal annähernd marktfähig wäre. Ein Hauptziel des HTZ AG wäre es, dass es sich selbst finanzieren könnte. Die Finanzierung im Jahre 2012 des Regierungsrates sollte nur einen Anschlag darstellen – ab dann sollte sich jenes staatliche Förderprogramm zur Eigenständigkeit entwickeln. Heute spricht niemand mehr davon: Auf Seite des Kantons wird das HTZ AG in den Himmel gelobt und es wird als notwendig erachtet, obwohl es schlicht einen «geringen» Leistungsausweis vorzubringen vermag. Am 23. Oktober 2020 hat der Regierungsrat eine Botschaft veröffentlicht, dass das HTZ AG reif für die Verstetigung sei. Diese Verstetigung ist unzumutbar für jeden Steuerzahler des Kantons und eine Kapitulation einer minimalen Marktfähigkeit. Es kann nicht sein, dass der Kanton seine eigenen Unternehmungen, die hohe Kosten verursachen, am Leben halten will, nur um das Image des Kantons zu stärken. Es gibt nämlich

keine empirischen Beweise, wieso das HTZ AG ein Mehrwert für die KMU im Aargau sein sollte. Viele teilen die Meinung, dass der Staat sich hier zurückziehen sollte. Schon seit 2006 steht die Idee im Raum, dass ein solches Förderprogramm mittels eines verwaltungsrechtlichen Vertrages auf einen Privaten übertragen wird. Dies wäre aus mehreren Gesichtspunkten ein Gewinn: Der Private Leistungserbringer oder Auftragnehmer könnte mit Provisionen für neu geschaffene Arbeitsplätze belohnt werden. Weiter könnte er für die Ansiedlung neuer Unternehmen, also durch Schaffung neuen Steuersubstrats, belohnt werden. Der private Auftragnehmer würde wohl zu Beginn auch auf Subventionen angewiesen sein, man müsste ihm jedoch eine klare Strategie und Geschäftsziele vorgeben. Die Kontrolle des Staates würde besser funktionieren, da jeder weiss, dass der Staat beim Privaten genauer hinschauen würde als bei seinem eigenen Unternehmen. Als Konsequenz davon hätte der Kanton ein funktionierendes, effizientes Förder- und Beratungsprogramm für KMU, welches marktfähig wäre und gegenüber dem Staat seine Leistungen transparent offenlegen müsste.

Benjamin Giezendanner,  
Präsident AGV



## BUNDES RAT BRÄNDLI



# 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 Vermarktungs GmbH

Wohlerstrasse 15, 5620 Bremgarten  
Tel. 056 648 86 99  
www.dapamarkt.ch, agwi@dapamarkt.ch

## Apparate-Küchen-Innenausbau

### Jordi-Plan GmbH, Fischbach-Göslikon

Apparate-Küchen-Innenausbau-Planung  
www.jordi-plan.ch, info@jordi-plan.ch  
056 511 25 40 / 079 774 41 57

## 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 Garantiehändlung  
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, Betriebssoek. dipl. oek.  
Pelzgasse 7, 5000 Aarau  
Tel. B. 062 501 5000, Tel. M. 075 501 5000  
pius.goetschi@remax.ch  
www.remax-aarau.ch

## EDV / Sicherheit

### we connect ag 056 437 29 00

Gute Beratung, innovative Lösungen, flexibel  
in der Umsetzung. Lassen Sie sich begeistern!  
Landstrasse 175, 5430 Wettingen  
info@wcon.ch – www.wcon.ch

### 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 m<sup>2</sup> Ausstellung  
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

## Verpackungen

### BETSCHART KARTONAGEN AG

Alles aus Karton: Klein- und Grossanfertigungen  
www.betschartag.ch  
mail@verpackung-beka.com, Tel. 056 622 12 32  
5610 Wohlen

## Versicherungen / Berufliche Vorsorge

### INSURA Consulting Urech & Partner AG

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

## Wasserenthärtung / Schwimmbadbau

### CWT Culligan Wassertechnik AG

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

## Zelt- und 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 056 648 86 99**

**www.dapamarkt.ch, agwi@dapamarkt.ch**

DER AARGAU STELLT SICH VOR

# VERÄNDERUNGEN GIBT ES IMMER

Erich Renfer ist seit zwölf Jahren Präsident des Gewerbevereins Lenzburg und Umgebung (GLV). Kurt Schmid hat ihn beschrieben als «Ein Gewerbler mit klaren Positionen, der andere mitreissen und bewegen kann». Der GVL hat ein grosses Einzugsgebiet und bietet seinen rund 230 Mitgliedern ein äusserst attraktives und geschätztes Netzwerk. Auf seinen Lorbeeren ausruhen möchte sich der Präsident nicht.

EVELINE FREI, REDAKTIONSMITGLIED  
«AARGAUER WIRTSCHAFT»

«Manchmal sind Veränderungen nötig.»

**Herr Renfer, aufgrund der von Kurt Schmid eingeführten Alters Guillotine wurden Sie 2018 aus dem Vorstand des AGV verabschiedet. War das eine nötige Veränderung?**

Manchmal sind Veränderungen nötig, aber ehrlich gesagt, hätte ich meine zweite Amtszeit im Vorstand des AGV schon gerne noch beendet. Schliesslich wurde ich von den Mitgliedern für vier Jahre ins Amt gewählt und musste dann bereits nach zwei Jahren aufgrund der kurz zuvor eingeführten Alters Guillotine wieder ausscheiden.

**Gibt es beim Gewerbeverein Lenzburg und Umgebung auch Amtszeitbeschränkungen?**

Nein. Das mag gut oder schlecht sein. Ich bin jetzt seit zwölf Jahren Präsident. Langsam wird es jedoch Zeit für eine Veränderung.

**Was meinen Sie mit Veränderung im Allgemeinen?**

Ich werde bald 70 Jahre alt. Die Welt, in die ich hineingeboren wurde, hat sich rasant verändert. Sie mögen mich jetzt vielleicht als altmodisch



Der Immobilienunternehmer und Präsident des Gewerbevereins Lenzburg und Umgebung Erich Renfer

bezeichnen, aber die Werte, mit denen ich aufgewachsen bin, die vertrete ich auch heute noch. Ich kann gut damit leben, dass sich die Welt verändert, aber ich bin der Meinung, dass bestimmte Werte wie Respekt und Anstand deswegen nicht auf der Strecke bleiben müssen.

**Der Mieterinnen- und Mieterverband Zürich hat kürzlich geschrieben, dass in der Immobilienbranche kündigen jetzt «entmieten» heisst. Was halten Sie als Immobilienunternehmer von dieser sprachlichen Veränderung?**

Das habe ich leider noch nicht mitbekommen. Vielleicht liegt es daran, dass die Situation in Zürich eine völlig andere ist als hier in Lenzburg/Staufen. Wir sind immer noch eher ländlich geprägt mit direkter Anbindung zu den Grossstädten. Das ist vielleicht auch der Grund, warum wir keinen hohen Wohnungsleerstand haben, obwohl in letzter Zeit viel gebaut wurde. Ob kündigen oder entmieten, am Ende kommt es auf dasselbe heraus: Ein Vertragsverhältnis wird aufgelöst.

**Lösen Sie zum 70. Geburtstag auch Ihre Firma RENERfer immo GmbH auf oder haben Sie eine andere Lösung?**

(Lacht) Nein, dafür habe ich eine Lösung. Mein Sohn wird das Unternehmen übernehmen. Es wird eine grosse Veränderung in der Firma geben,

denn er wird vieles anders machen. Er ist in der digitalen Welt zuhause und hat auch schon tolle Ideen für Veränderungen.

**Sie haben dem AGV auch eine Veränderung beim Zweijahresturnus der Berufsbildungsschau unterbreitet. Wie wurde dieser Vorschlag aufgenommen?**

Leider nicht so, wie wir uns das gewünscht hätten. Wir waren der Ansicht, dass es wichtig und richtig ist, dass alle Schulklassen von dieser tollen Veranstaltung profitieren können. Leider fällt im Moment beim Zweijahresturnus immer eine Schulklasse durch die Maschen. Das wollten wir mit der Berufsschau «Berufserlebnis Aargau» im 2020 ändern. Die dann ebenfalls alle zwei Jahre bzw. in den Zwischenjahren hätte stattfinden sollen. Wir präsentierten ein fertiges Konzept. Die Trägerschaften und die Gesamtorganisation sowie die Finanzierung waren geregelt.

## Zur Person

**Erich Renfer** ist nicht nur passionierter Motorrad- und Schiffsfahrer, sondern auch begeisterter Golfspieler mit einem Handicap von 15. Der Vater zweier erwachsener Kinder (Tochter und Sohn) hat eine starke Frau im Rücken, die ihn auch im Geschäft seit über 28 Jahren kräftig unterstützt.

Wir hatten den Gewerbeverein Lenzburg und Umgebung, den Lebensraum Lenzburg Seetal, die Berufsschule Lenzburg und die AIHK an Bord. Und dann kam uns auch noch Corona in die Quere.

**Heisst es jetzt: nicht vergessen, nur verschoben?**

Wir werden sehen.

**Ein weiteres Projekt von Ihnen liegt ebenfalls in den Startlöchern. Erzählen Sie!**

Ich bin bereits zum zweiten Mal OK-Präsident eines Kantonalen Schwingfestes, diesmal des KSF 21. Wir sind optimistisch und planen die Durchführung, zumal wir 2021 noch zwei weitere grosse Jubiläen feiern können: das 100-jährige Bestehen des Schwingklubs Lenzburg und das 125-Jahr-Jubiläum des Gewerbevereins Lenzburg und Umgebung.

**Sie werden manchmal als «schwieriger» Verhandlungspartner bezeichnet. Denken Sie, einige werden die Veränderung begrüßen, wenn Sie 2022 als Gewerbevereinspräsident abtreten?**

(Lacht) Man kann es nicht immer allen recht machen. Ich wurde aufgrund meiner Positionen und Ansichten, die ich vertrete, ins Amt gewählt und nicht allein wegen meiner Person. So, und jetzt muss ich leider noch den monatlichen Bericht für den «Bezirksanzeiger Lenzburg» schreiben. Der Gewerbeverein bekommt jeden Monat zwei Seiten zur Verfügung gestellt. Die werde ich jetzt noch füllen müssen.

CREDIT SUISSE 

Gebühren, für die  
man niemanden  
ausrauben muss?  
Klar geht das.

Gebührenfreie Kontoführung.  
CSX: Konto, Karte und vieles mehr.  
Alles in einer App. Jetzt downloaden.

[credit-suisse.com/csx](https://credit-suisse.com/csx)



Schon ab  
CHF 0.–



Laden im  
App Store

JETZT BEI  
Google Play

Copyright © 2021 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.