

Aargauer Wirtschaft

Zeitschrift des Aargauischen Gewerbeverband



INSIDE



Zielkurs Zukunft bei den RVBW

Direktor Stefan Kalt zur Entwicklung der E-Mobility im ÖV

> Seite 10



Ein voller Erfolg!

Berufswelten entdecken an der AB'21 – ein Rückblick

> Seite 14



Berufsbildungstag 2021

Spannende Vorträge, namhafte Referent/innen, interessiertes Publikum – das war der Berufsbildungstag 2021

> Seite 18

Wir fahren zukünftig elektrisch

Nationalrat und Unternehmer Matthias Jauslin über die Zukunft der Elektromobilität

> Seite 4

Einsatz für den Strassenverkehr im Aargau

Die Aargauische Verkehrskonferenz engagiert sich für zeitgemässe Politik im Strassenverkehr.

> Seite 6

Verstehen ist der Schlüssel zum Handeln

Wie will der Kanton Aargau die Mobilitätsbedürfnisse im 2040 lösen?

> Seite 8

Zweirad-Boom

Segen und Herausforderung aus Sicht der Zweirad-Branche

> Seite 12

Steuerreform im Kanton Aargau

Welchen Nutzen haben KMU?

> Seite 22

MOBILITÄT – PROBLEM UND LÖSUNG ZUGLEICH

Mobilität erlebt einen tiefgreifenden Wandel. Veränderte individuelle und gesellschaftliche Bedürfnisse, umwälzende technische Möglichkeiten wie die Digitalisierung, neue Mobilitätsanbieter und regulatorische Entwicklungen verändern Märkte und Geschäftsmodelle. Mobilität ist heute ein Schlagwort geworden. Für viele Menschen liegen die Bereiche Arbeit, Wohnen, Freizeit und Einkaufen weit auseinander. Mobilität ist ein wichtiger Faktor für das Funktionieren der Wirtschaft und namentlich der KMU und des Gewerbes. Wir beleuchten das wegweisende Thema in der vorliegenden Ausgabe aus verschiedenen Blickwinkeln.

Viel Spass beim Lesen.

>> SEITE 4

AbaClik
Die App für Spesen, Absenzen, Zeiterfassung und mehr
abaclik.ch

ABACLIK

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



CREDIT SUISSE

Ein Garten für die Zwerge. Genau darum geht's.

Ein Zuhause ist mehr als vier Wände. Mit unseren vielfältigen Finanzierungslösungen bauen Sie eine sichere Zukunft – für sich und Ihre Liebsten.

credit-suisse.com/privatebanking

Jetzt beraten
lassen

INHALT

4 Wir fahren zukünftig elektrisch



6 Einsatz für den Strassenverkehr im Aargau

8 Verstehen ist der Schlüssel zum Handeln

10 Zielkurs Zukunft bei den RVBW

11 Impulsforum 2021 – ein Erfolg nach zwei-einhalb Jahren Pause

12 Zweirad-Boom – gleichzeitig Segen und Herausforderung

13 Kommentar

14 Berufswelten entdecken an der AB'21!

18 Sicherer Job dank Berufslehre

22 Steuerreform – wirklich ein Thema für uns?

24 Hier lebe ich, hier kaufe ich!

25 Verbände

39 Interview

Thema im November:
Handwerk hat goldenen Boden

Thema im Dezember:
Shopp Schwiz

MOBILITÄT – PROBLEM UND LÖSUNG ZUGLEICH

Mobilität ist ein Grundbedürfnis der Menschen. Wurde dieses während des Lockdowns zu Covid-19 stark eingeschränkt, so sind wir heute – Flugverkehr ausgenommen – bereits wieder auf dem Mobilitätsniveau von vorher angekommen.

Mobilität erlebt einen tiefgreifenden Wandel. Veränderte individuelle und gesellschaftliche Bedürfnisse, umwälzende technische Möglichkeiten wie die Digitalisierung, neue Mobilitätsanbieter und regulatorische Entwicklungen verändern Märkte und Geschäftsmodelle. Um diese Veränderungen und Innovationen in ressourcenschonende und gewinnbringende sowie den Menschen dienliche Mobilitätslösungen umzusetzen, braucht es die Zusammenarbeit von Politik, Wirtschaft und Forschung, um tragfähige Lösungen zu finden.

Mobilität ist heute ein Schlagwort geworden. Für viele Menschen liegen die Bereiche Arbeit, Wohnen, Freizeit und Einkaufen weit auseinander. Mobilität bietet den Menschen die Möglichkeit bzw. Fähigkeit, die von ihnen gewünschten Ziele zu erreichen. Nur mit Mobilität sind die Entwicklung eines Gemeinwesens, der Güter- und Arbeitsmärkte sowie der Zugang zu Bildung und zu den Leistungen von Wirtschaft und Staat möglich.

Mobilitätsmanagement ist dabei ein ganzheitlicher Ansatz zur Förderung einer nachhaltigen Mobilität, mit dem Ziel, die Mobilitätsbedürfnisse abzudecken und gleichzeitig den Ressourcenverbrauch, die Emissionen und andere negative Effekte des Verkehrs zu verringern. Der Forschung kommt ebenfalls eine wichtige Aufgabe zu. Wichtige Forschungsfelder im Bereich des öffentlichen Verkehrs sind beispielsweise die Optimierung von Mobilitäts- und Logistikangeboten oder die Digitalisierung und somit Effizienzsteigerung der Verkehrsinfrastrukturen. Im Bereich des Individualverkehrs sind moderne Antriebstechnologien oder die Steuerung und der Betrieb autonomer Verkehrssysteme Beispiele für Forschungsgebiete.

Mobilität ist ein wichtiger Faktor für das Funktionieren der Wirtschaft und namentlich der KMU und des Gewerbes. Der AGV setzt sich für eine Verkehrspolitik ein, welche die Stärken aller Transportmöglichkeiten sinnvoll miteinander verbindet und dabei insbesondere das Prinzip der freien Wahl des Verkehrsmittels gewährleistet. Neue Steuern oder Abgaben (etwa durch «Road Pricing» oder durch sogenannte «Umweltzonen» in Städten) lehnt der AGV ab.

Neben der vorgängig beschriebenen räumlichen Mobilität (physische Beweglichkeit von Personen, Gütern, von Dienstleistungen und Kapital) braucht es den Willen aller, die Probleme zu lösen – ich nenne dies «geistige» Mobilität.



Urs Widmer
Geschäftsführer AGV

IMPRESSUM Mitteilungsblatt für die Mitglieder des Aargauischen Gewerbeverbands, 16. 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 Urs Widmer, Geschäftsführer AGV, Claudio Erdin, Geschäftsführer-Stv. AGV, Benjamin Giezendanner, Präsident AGV, Renate Kaufmann, Mitglied GL AGV, Eveline Frei

Beiträge Corinne Aeberhard, Gewerbeverein Buchs, Helen Dietsche, Lukas Herzog, Stefan Huwyler, Matthias Samuel Jauslin, Stefan Kalt, Marco Killer, Ruedi Mäder, Fabian Meier, Chris Regez, Christian Roth, Daniel Schärer, Hans R. Schibli **AGV Aargauischer Gewerbeverband** Auflage 11 000 Ex. Erscheinungsort: Zofingen, Erscheinungsweise: 12-mal pro Jahr, Nachdruck unter Quellenangabe gestattet, Belegexemplare 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



ELEKTROMOBILITÄT:

WIR FAHREN ZUKÜNFTIG ELEKTRISCH

Die Individualmobilität wird elektrisch. Vor Jahren nur für Experten offensichtlich und nun für alle klar erkennbar: das Auto der Zukunft hat einen Stecker. Der Marktanteil steigt seit einigen Monaten sprunghaft an. Alleine im September können 27% der neuen Autos am Netz geladen werden.

Diese Absatzzahlen messen aber nur den aktuellen Puls. Wer in die Zukunft schauen will, braucht andere Indikatoren. Für Prognosen geeignet sind beispielsweise Investitionen in die Elektromobilität, angekündigte Fahrzeugmodelle und schlussendlich die strategischen Entscheidungen der Autobauer. Aus diesen und weiteren Parametern hat Swiss eMobility unlängst ein Szenario für den Schweizer Markt veröffentlicht, welches den Weg zur Vollelektrifizierung des Autos aufzeigt. Gestützt werden die darin getroffenen Aussagen durch regulatorische Rahmenbedingungen. Kurz vor den Sommerferien hat die EU mit dem Programm «fit for 55» ein De-facto-Verbot für Verbrenner ab 2035 ausgesprochen. Da der Entscheid den Plänen der Autoindustrie entspricht, hielt sich der noch bis vor kurzem zu erwartende Aufschrei der Branche in Grenzen.



Matthias Samuel Jauslin

Nationalrat, Unternehmer und Vorstandsmitglied Swiss eMobility



Bereit für die bevorstehende Elektrifizierung der Strasse?

Bedrohung oder Chance?

Mit diesem Systemwechsel ändert sich so einiges. Autos werden sauberer und günstiger. Und die leisen Flitzer reduzieren den Verkehrslärm drastisch. Die Autos sind so leise, dass wir als Gesetzgeber nun unsinnigerweise ein künstliches Geräusch im Langsamverkehr vorschreiben. An diesen positiven Entwicklungen haben aber nicht alle gleichermassen Freude. Die motorisierte Individualmobilität wird mit dem Elektroauto noch attraktiver. Politiker, die sich heute mit Händen und Füßen gegen das Auto zur Wehr setzen, haben zukünftig noch weniger Argumente. Auf der anderen Seite werden Autoverkäufer am Stromer weniger verdienen. Für die Garagen ist dies aber nur das kleinere Übel. Ein Fahrzeug mit der neuen Technologie hat noch knapp 20 bewegliche Teile. Ein Verbrenner hat 1500 oder mehr. Mit Getriebe, Drosselklappen, Einspritzer, Zündkerze oder Keilriemen lässt sich zukünftig kein Geld mehr verdienen.

Mehr Strom, aber weniger Energie

Die einschneidendste Änderung entsteht aber durch die Umstellung von

Tank auf Batterie. Der elektrische Antrieb ist um ein Vielfaches effizienter als der Verbrennungsmotor. Dadurch lässt sich massiv Energie sparen. Dies entspricht genauso der eidgenössischen Energiestrategie wie die daraus resultierende fossile Unabhängigkeit. Dieses Ziel beinhaltet einen ganz entscheidenden Grundsatz, dessen Offensichtlichkeit häufig nicht auf den ersten Blick wahrgenommen wird: mit dem Elektroauto werden wir vom Importeur zum potentiellen Selbstversorger. Die Antriebsenergie, welche wir bisher für mehr als zehn Milliarden Schweizer Franken jährlich importiert haben, können wir nun selber produzieren. Geht die Elektrifizierung der Fahrzeuge im vorausgesagten Tempo voran, benötigen wir bis 2035 zwischen 8,6% und 10,7% mehr Elektrizität als noch 2019. Dieser Mehrbedarf kann durch Einsparungen in anderen Bereichen etwas abgefedert werden. Aber ein massiver Ausbau der regenerativen Stromerzeuger wird unumgänglich. Sollten wir uns nicht autark versorgen können, dieses Risiko besteht dann vor allem im Winter, werden wir die zusätzliche Energie importieren müssen.

Die heimische Garage wird zur Tankstelle

Die grösste Herausforderung ist derzeit jedoch nicht die Erzeugung des Stroms, sondern deren Verteilung. Denn Laden ist nicht gleich Tanken. Die wichtigste Tankstelle des Elektroautos ist die heimische Ladestation. Und hier hat die Schweiz die wahrscheinlich schwierigsten Voraussetzungen in ganz Europa. Nebst dem rekordverdächtig hohen Anteil an Mietern und Stockwerkeigentümern haben vor allem in den Städten viele Automobilisten keinen eigenen Parkplatz. Und somit keinen einfachen Zugang zur eigenen Ladestation. Sie sind auf fortschrittliche Vermieter angewiesen, welche Ladelösungen erlauben oder noch besser selber anbieten. Sie sind auf Miteigentümer angewiesen, welche dem Elektrifizierungsprojekt keine Steine in den Weg legen und sich am Ausbau der nötigen Basisinfrastruktur beteiligen. Und Automobilisten in den Ballungszentren ohne dedizierte Parkmöglichkeit müssen Alternativen suchen – wie beispielsweise der Arbeitsplatz oder das Einkaufszentrum –, bis die Laternen in ihrer Parkzone zu Ladestationen werden.

Das Verteilnetz ist der gordische Knoten der Elektromobilität

Sind diese Herausforderungen gelöst, bleibt die Frage nach der Netzstabilität. Bald werden eine Million Steckerautos und mehr nach dem Feierabend mit dem Stromnetz verbunden sein. Oder nach einem verlängerten Osterwochenende. Diese Vorstellung bereitet den Verteilnetzbetreibern Kopfzerbrechen. Netzausbau ist im benötigten Umfang weder zeitlich möglich noch finanzierbar. Restriktionen für den Einsatz von Ladestationen sind nicht kundenfreundlich und stehen den Emissions- und Klimazielen im Weg. Die Lösung sind intelligente Systeme, welche fähig sind, Ladetransaktionen zu verteilen und Lastspitzen zu glätten.



Der Ausbau von Ladestationen im öffentlichen Raum ist zwingend.

Agieren, nicht erleiden – wir müssen uns jetzt auf die Elektrifizierung vorbereiten

Die positive Nachricht der bevorstehenden Auto- und Energiewende: Wir haben die nötigen Technologien und kennen den Lösungsweg. Die Umsetzung wird von entscheidender Bedeutung sein. Damit diese komplikationsfrei und fristgerecht vollzogen werden kann, ist nebst den direkt involvierten Akteuren auch die Politik gefordert. Der bestmögliche Zugang zu intelligenten Ladestationen ist gleichermaßen Grundvoraussetzung für den Erfolg wie unbürokratische Bewilligungsprozesse bei der Inbetriebnahme von Ladeinfrastrukturen und

der Verzicht auf diskriminierende Regulation für deren Betrieb. Nach dem Nein zum CO₂-Gesetz stellt der Bundesrat die Weichen der Klimapolitik neu und hat zudem Unterstützung für Ladeinfrastrukturen angekündigt. Es ist aufgrund des zunehmenden Zeitdrucks beim Ausbau von Heimpladestationen auszugehen, dass diese Unterstützung umfangreicher ausfallen wird als dies noch in der Vorlage zum CO₂-Gesetz vorgesehen war. Es ist nun höchste Zeit, die Schweiz für die grosse Elektrifizierungswelle bereit zu machen. Denn egal ob wir die Elektromobilität als Bedrohung oder Chance wahrnehmen: sie kommt. Schneller als gedacht.



Laden auf Mieterparkplätze – in der Schweiz (noch) eine Herausforderung!

Die «Aargauer Wirtschaft» ist nah am Puls.

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

Kompostierbare
Kapseln
(Für das
Nespresso®
System geeignet)





DIE AARGAUISCHE VERKEHRSKONFERENZ (AVK):

EINSATZ FÜR DEN STRASSEN- VERKEHR IM AARGAU

Seit 1992 bündelt die Aargauische Verkehrskonferenz (AVK) die Interessen der mobilnähen Verbände und engagiert sich für die Anliegen der Verkehrsteilnehmer. Dabei setzt sich die AVK für einen möglichst immissionsarmen und sicheren Strassenverkehr ein. Gezielte Ausbauten und Anpassungen des Strassennetzes zur Optimierung des Verkehrsflusses gehören ebenso dazu wie der Widerstand gegen Schikanen und unnötige Gebühren.

Zu den aktuell aktiven Verbänden zählen die Aargauer Sektionen der Verbände ACS (Automobil Club der Schweiz), AGVS (Auto Gewerbe Verband Schweiz), ASTAG (Schweizerischer Nutzfahrzeugverband), carrosserie suisse, SWISS Cycling SRB sowie auch der TCS. Dank den hervorragenden Synergien pflegt die AVK überregionale Kontakte zu anderen Verbänden und Organisationen, welche sich dem Thema Mobilität verschrieben haben.

Gegründet als Allianz der Verkehrsverbände

Für die Gründung vor fast 30 Jahren waren damals die umtriebigen Präsidenten der ASTAG (Hanspeter Setz) sowie des TCS (Werner Vogt) verantwortlich. Mit deren Enthusiasmus fanden sich bald Alliierte und ganz zu Beginn der AVK-Aktivitäten ging es



Stefan Huwyler

Grossrat (FDP), Präsident Aargauische Verkehrskonferenz



Anlässlich der 100. AVK-Sitzung im Frühjahr 2018 besuchten die Mitglieder das InfoCenter Eppenberg.

primär um das steigende Verkehrsaufkommen, den daraus resultierenden Stau sowie die Erweiterung des Baregg-Tunnels. Weitere Schwerpunkte waren die Bekämpfung von übermässigen Treibstoffzuschlägen oder auch Gebühren wie die Schwerverkehrsabgabe (LSVA) sowie Preiserhöhungen bei der Autobahnvignette. Stets war der Touring Club Schweiz ein aktiver Verband innerhalb der AVK und stellte während der vergangenen Jahre regelmässig auch den Präsidenten. Zuletzt (bis 2020) wurde das Gremium von Ständerat Thierry Burkart präsiert, der nach der Stabsübergabe weiterhin Mitglied der AVK ist. Seit den Anfängen der AVK dabei ist Bernhard Taeschler, Ehrenpräsident des ACS Mitte, während mehreren Amtsperioden leitete er die Verkehrskonferenz auch als Präsident.

Ebenso wurde und wird darauf geachtet, dass jeweils auch Mitglieder des Grossen Rates Einsitz in der AVK nehmen. Ich selbst bin seit 2016

Mitglied der Verkehrskonferenz und darf sie seit 2020 präsidieren. Mit Patrick Gosteli, Präsident des TCS Aargau, ist ein weiterer aktiver Grossrat in der AVK engagiert.

Netzwerk und Informationsplattform

Anspruch und Ziel der AVK ist es, ein aktives Netzwerk der Mobilitätsverbände im Aargau zu bilden, zum Zwecke des Informationsaustausches und der Bündelung der Synergien für politische Aktivitäten. Es geht dabei in den grossen Zügen um die gleichen Themen wie bei der Gründung Anfang der 1990er Jahre. Die staatliche Bevormundung (Gebühren, Kontrollen etc.) soll eingebremst und das Preis-Leistungs-Verhältnis für den motorisierten Individualverkehr ausgewogener gemacht werden. Eine Herausforderung, die im Zuge der aktuellen politischen Grosswetterlage nicht einfacher geworden ist. Leider wird der Strassenverkehr häufig einseitig und aus ideologischen Gründen als negativ und nicht nachhaltig ab-

gestempelt, sei es MIV mit Personewagen oder Motorrädern, Warentransport mit Lastwagen oder auch Personenbeförderung mit Reisebussen.

Diese Stigmatisierung ist in keiner Weise gerechtfertigt und greift auch energie- und ökopolitisch zu kurz. Der Strassenverkehr leistet einen zunehmend unersetzlichen Beitrag zur Gewährleistung unseres Wohlstandes als erfolgreiche Volkswirtschaft. Gerade während der Corona-Pandemie wäre die Versorgung des Landes ohne den gewerblichen Individualverkehr nicht zu gewährleisten gewesen. Die heutigen Antriebsformen sind in hohem Mass umweltverträglich. Und dank stetigen Innovationen – auch von Schweizer Firmen – sind wir hier noch längst nicht am Ende angelangt.

Ja zur Mobilität 4.0 – Nein zur Schröpfung der Strassenverkehrsteilnehmer

Die AVK bekennt sich denn auch klar den Weiterentwicklungen im Bereich

der alternativen Antriebe und neuen Verkehrsformen, der sogenannten Mobilität 4.0. Jedoch gilt auch in diesem Bereich: Der Markt soll nicht durch praxisferne Vorschriften seitens der Behörden beeinflusst werden.

Des Weiteren engagieren wir uns in der Entwicklung der kantonalen Verkehrsinfrastruktur wie beispielsweise dem Regionalen Gesamtverkehrskonzept Region Ostaargau. Aktiv politisch unterstützt haben wir die Realisierung von verschiedenen Ortsumfahrungen, von denen mit Lenzburg und Sins zwei kürzlich in Betrieb genommen wurden und eine massive Entlastung der Verkehrssituationen vor Ort brachten. Hingegen positionieren wir uns entschieden gegen finanzpolitisch motivierte Installation von stationären Radaranlagen im Kanton Aargau. Für die AVK wird eine klare Grenze überschritten, wenn es bei Verkehrskontrollen um finanzielle Interessen von Gemeinden oder Kanton geht anstatt um die Verkehrssicherheit.

Für eine Ausbalancierung der Gebühren im Strassenverkehr

Grundsätzlich begrüsst die AVK den Ausbau des ÖV sowie des Velover-

kehrs. Dies entspricht dem wachsenden Mobilitätsbedürfnis in der Schweiz und im Aargau. Entschieden wehren wir uns gegen die Tendenz, dass die Strassenverkehrsteilnehmenden immer mehr Gebühren zur Querfinanzierung des öffentlichen Verkehrs bezahlen sollen und im Gegenzug die Leistungen zurückgefahren werden (Abbau von Parkplätzen in Städten, Fahrverbote etc.).

Eine Überprüfung der Strassenverkehrsgebühren – die deutlich mehr als kostendeckend sind – ist eine alte Pende in der Aargauer Politik. Hier wird die AVK auch künftig ihr Augenmerk darauf halten und wenn notwendig politischen Druck aufsetzen. Staatliche Kontrolle von Fahrzeugen soll der Verkehrssicherheit dienen und nicht Selbstzweck oder gar Geldmaschine sein. Den vom Regierungsrat in einer Anhörungsvorlage vorgeschlagenen, klar überdimensionierten und in dieser Form nicht notwendigen Bau einer neuen Prüfhalle beim Strassenverkehrsamt für rund 4,5 Millionen Franken haben wir abgelehnt. Verschiedene weitere Verbände und Parteien haben dasselbe getan. Mit Erfolg: Das Projekt wird in dieser Form nicht weiterverfolgt.



Ein aktueller Erfolg im Einsatz für die Mobilität im Aargau: Einweihung der Umfahrung Sins am 11. September 2021

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

Weitere Informationen finden Sie auf dem Webportal der AVK – www.aveko.ch

Die Gegenwart zeigt es deutlich: Mobilität ist allgegenwärtig und Mobilitätsorganisationen wie die Aargauische Verkehrskonferenz braucht es dringender denn je. Die Feier des 30-jährigen Jubiläums der AVK im 2022 soll uns zugleich Ansporn sein für weitere Jahr-

zehnte im Einsatz für eine funktionierende und bürgerfreundliche Mobilität im Kanton Aargau.

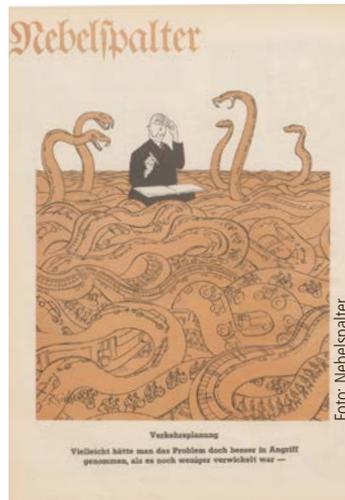




WIE WILL DER KANTON AARGAU DIE MOBILITÄTSBEDÜRFNISSE IM 2040 LÖSEN?

VERSTEHEN IST DER SCHLÜSSEL ZUM HANDELN

Kennen Sie den Nebelspalter noch? Das Humor- und Satiremagazin der Schweiz? Sicher haben Sie die Ausgabe Nummer 1 aus dem Jahr 1963 mit der Titelseite «Der Tanz geht weiter» nicht mehr genau im Kopf oder noch gar nie gesehen. Jedenfalls lohnt es sich, auf Seite 48 in der erwähnten Ausgabe die Illustration zur Verkehrsplanung mit dem Text «Vielleicht hätte man das Problem doch besser in Angriff genommen, als es noch weniger verwickelt war» anzuschauen.



Nebelspalter Heft Nr. 1, 1963

Die gesamtverkehrliche Betrachtung beziehungsweise die komplexe Verstrickung der Verkehrsteilnehmenden (zu Fuss Gehende, Velofahrende, Autos, Lieferwagen, Lastwagen, Traktoren, Busse, Züge) und ihre Auswirkungen auf die zur Verfügung stehenden Infrastrukturanlagen waren und sind auch aktuell das Thema. Am 13. Dezember 2016, also 53 Jahre nach der Illustration im Nebelspalter, hat der Grosse Rat des Kantons Aargau die Strategie mobilitätAARGAU einstimmig beschlossen. Damit hat der Grossrat das Zielbild zu den Veränderungen der Anteile der einzelnen Verkehrsträger am Gesamtverkehr bis 2040 verabschiedet. (siehe Abbildung Zielbild zu den Veränderungen der Anteile am Gesamtverkehr bis 2040).



Carlo Degelo
Leiter Abteilung Verkehr
Departement BVU

Gesamtverkehr 2040 – 20 Jahre vorausdenken also. Vorausdenken heisst Annahmen treffen, Prognosen erstellen, Szenarien bilden, Varianten erarbeiten, gesellschaftliche und wirtschaftliche Tendenzen miteinbeziehen, technische Innovationen mitberücksichtigen, Internalisierung der externen Kosten thematisieren und dies alles noch verständlich den Involvierten kommunizieren. Und da wir ja alle Involvierte sind, sollten wir gemeinsam versuchen, diese Verstrickung der Mobilitätsansprüche ein wenig zu entwirren. Nicht nur durch unser bewusstes Handeln im täglichen Mobilitäts- und Konsumverhalten, sondern auch durch das Bewusstsein, dass wir den Boden nicht vermehren können und mit den uns noch zur Verfügung stehenden Flächen bewusst umgehen müssen. Und ja, dazu hat der Kanton Ansätze.

Die Strategie mobilitätAARGAU zeigt auf, wie die Menschen mit der angestrebten Umsetzung der raum- und verkehrsplanerischen Gesamtbetrachtung auch in Zukunft mobil bleiben. Neben dem Verkehr (Personen- und Güterverkehr) muss auch der Raum beziehungsweise die Siedlung und die Umwelt in das Gedankengerüst miteinbezogen werden. Die Prognose sagt, dass bis in das Jahr 2040 ein Grossteil der Bevölkerungsentwick-

Handlungsfeld 1	Bahn und Bus	
Handlungsfeld 2	Fuss- und Veloverkehr	
Handlungsfeld 3	Strassennetz und Betrieb	
Handlungsfeld 4	Stadt- und Freiraum	
Handlungsfeld 5	Mobilitätsmanagement	

Handlungsfelder Gesamtverkehrskonzeption

lung in den Städten und in den Agglomerationen stattfindet. Was heisst dies nun? Beispielhaft zeige ich dies gerne anhand von fünf Handlungsfeldern, welche wir im Rahmen der Gesamtverkehrskonzeption Ostaargau zur Sicherung der Mobilitätsbedürfnisse der Bevölkerung erarbeitet haben.

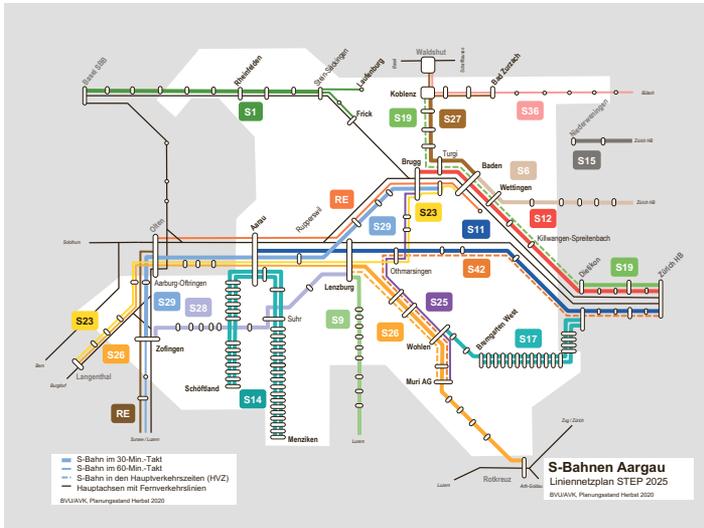
Handlungsfeld 1: Bahn und Bus

Bund und Kantone planen, das Fernverkehrs- und das S-Bahn-Angebot mit einem weiteren Schritt im Rahmen des Strategischen Entwicklungsprogramms (STEP) 2035 auszubauen. Auf den nachfragestarken Bahnachsen und in den Metropolitanräumen Zürich und Basel sollen die

In urbanen Entwicklungsräumen nimmt der Verkehr aufgrund der wachsenden Bevölkerungsanzahl zu. Das heisst, dass mit allen Verkehrsmitteln mehr Wege zurückgelegt werden. Da die künftigen Mobilitätsbedürfnisse in diesem Raumtyp vermehrt zu Fuss, mit dem Rad oder mit Bus und Bahn abgewickelt werden, sinkt der Anteil Autofahrten am Gesamtverkehr. Der Anteil kombinierter Fahrten nimmt für Bike+Ride (B+R) zu, während er bei P+R auf dem heutigen Niveau bleibt. (Pfeile in Klammern bedeuten, dass die Entwicklung gemäss Trend weiterläuft und nicht speziell gefördert wird.) Für die ländlichen Entwicklungsachsen ist eine Förderung von Bike+Ride und Park+Ride entlang der öV-Achsen vorgesehen. Der MIV verliert dadurch tendenziell an Anteilen am Gesamtverkehr, da vermehrt Fahrten mit dem Velo bis zum Bahnhof gemacht werden und dann auf den öV umgestiegen wird. Es kann dadurch also einen Verlagerungseffekt geben, ohne dass die Infrastruktur für den Radverkehr (oder öV) ausgebaut wird oder das Angebot für den MIV abgebaut. Deshalb sind diese drei Pfeile in Klammern gesetzt.



Zielbild zu den Veränderungen der Anteile am Gesamtverkehr bis 2040



S-Bahnen Aargau, Liniennetzplan STEP 2025

Bahnangebote durchweg systematisiert werden (halbstündlich gleiche Halte und gleiche Ziele) und langfristig im 15-Minuten-Takt verkehren. Auch in der langfristigen Planung sollen weitere S-Bahn-Linien zum durchgehenden 15-Minuten-Takt verkehren. Vorerst, bis Ende 2023, wird mindestens der 30-Minuten-Takt auf fast allen S-Bahn-Linien im Kanton Aargau Realität werden. Durch die Taktverdichtungen und den Einsatz von längeren und doppelstöckigen Zügen werden die Voraussetzungen geschaffen, um die stark steigende Nachfrage in den Zügen zu bewältigen. Dichte Takte bieten eine optimale Vernetzung des Fernverkehrs und der S-Bahnen und sorgen so für gute Anschlüsse auf den Nahverkehr. In den dicht besiedelten Gebieten leisten gute und zuverlässige Angebote wie zum Beispiel die Limmatalbahn oder moderne Elektrobusse einen wichtigen Beitrag zur Abwicklung der Mobilität. Das Angebot wird, bis 2040 abgestimmt auf die Entwicklungen im Bahnverkehr, zur Fahrgastnachfrage und zur baulichen Dichte entlang der öV-Achsen weiterentwickelt. In den eher ländlich geprägten Räumen sind neue Betriebsformen wie beispielsweise Rufbusangebote oder Taxito zu testen und allenfalls einzuführen.

Handlungsfeld 2: Fuss- und Veloverkehr

Der Fuss- und Veloverkehr (FVV) soll weiter stark gefördert werden, um Kapazitätsengpässen im öffentlichen Verkehr und im motorisierten Individualverkehr (MIV) zu begegnen,

Ortskerne zu entlasten und die Mobilitätsbedürfnisse der Bevölkerung abdecken zu können. Abschätzungen zeigen, dass beim FVV die grössten kostenwirksamen Potenziale zur Verfügung stehen, um mit wenig öffentlichen Geldern auf beschränkter Verkehrsfläche viel zu erreichen. Das Hauptaugenmerk liegt deshalb neben der Förderung von Bus und Bahn auf der Stärkung des Veloverkehrs. Wichtigste Elemente dieses Handlungsfelds sind die Entwicklung einer hochwertigen Infrastruktur wie beispielsweise Velovorzugsrouten sowie die Bereitstellung von Fahrfläche fürs Velo und Veloabstellanlagen. Das Velo als attraktives, effizientes Verkehrsmittel auf kurzen bis mittleren Wegen gewinnt somit an Bedeutung.

Handlungsfeld 3: Strassennetz und Betrieb

Das Funktionieren des Kantonsstrassennetzes bedingt ein funktions- und leistungsfähiges Nationalstrassennetz als oberste Stufe in der Netzhierarchie. Ergänzend dazu hat der Kanton im Rahmen der Neuklassierung der Kantonsstrassen seine heute

1150 Kilometer Strasse unterteilt in ein übergeordnetes Strassennetz mit Hauptverkehrsstrassen (HVS) und Regionalverbindungsstrassen (RVS) sowie in ein untergeordnetes Strassennetz mit Lokalverbindungsstrassen (LVS) und Lokalverbindungsstrassen reduziert (LVS red.). Das Ziel ist, dass bei Neubauvorhaben und beim Strassenunterhalt künftig die für den jeweiligen Strassentyp festgelegten Standards zur Anwendung gelangen. Mit der Neuklassierung wird dem haushälterischen Umgang mit dem Boden und insbesondere mit dem Kulturland Rechnung getragen.

Die Hauptlast des Verkehrsaufkommens inklusive schweren Nutzverkehrs soll auf dem übergeordneten Netz stattfinden. Dazu ist dort ein zuverlässiger und möglichst flüssiger Verkehrsablauf zu gewährleisten. Dafür setzt der Kanton Aargau auf betrieblich-organisatorische Massnahmen wie ein Verkehrsmanagement. Die Gemeindestrassen dienen prioritär der Feinerschliessung. Auch in Zukunft werden weitere Infrastrukturanlagen notwendig werden, vor allem um in dicht besiedelten Räumen Platz für flächeneffiziente Verkehrsmittel (öffentlicher Verkehr sowie Fuss- und Veloverkehr) zu schaffen. Die Verlagerung von Verkehr bietet zudem die Möglichkeit für eine räumliche Aufwertung und damit eine Verbesserung der Aufenthaltsqualität im öffentlichen Raum.

Handlungsfeld 4: Stadt- und Freiraum

Hochwertige Stadt- und Freiräume zu planen, heisst den Bezug zu den Mobilitätsanforderungen aufzuzeigen und umzusetzen. Dies gelingt, indem wir den Strassenraum neben seiner Funktion als Verkehrsträger auch als Teil des Siedlungsraums

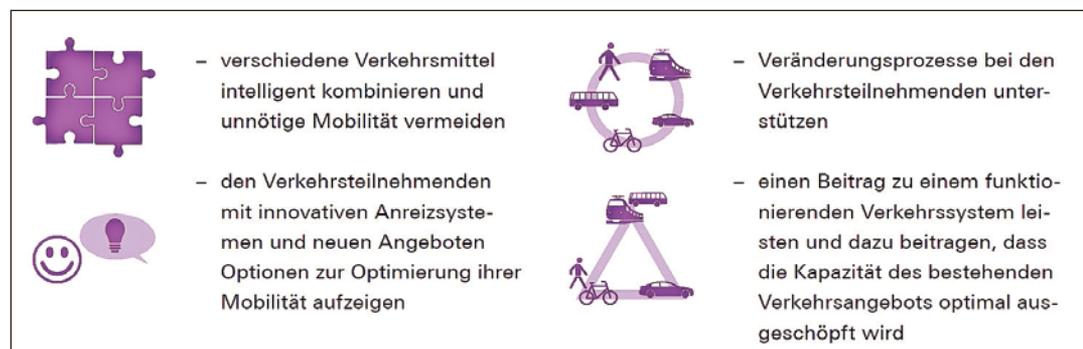
wahrnehmen. Als Beispiel sei hier auch die Verkehrsdrehscheibe Wohlen erwähnt. Der Bahnhof Wohlen ist für die Region ein wichtiger Verkehrsknotenpunkt in Bezug auf die wirtschaftliche Entwicklung in einer eher ländlichen Umgebung und ist optimal in ein städtebauliches Umfeld eingebunden und einfach zu erreichen.

Handlungsfeld 5: Mobilitätsmanagement

Das Mobilitätsmanagement (MM) unterstützt Verkehrsteilnehmende bei der Wahl des situativ besten und effizientesten Verkehrsmittels oder einer Kombination von mehreren Möglichkeiten durch Information, Beratung, Anreize sowie Angebotskoordination. MM wendet dazu verschiedene Massnahmen an und trägt insgesamt zu einem funktionierenden Verkehrssystem bei gleichzeitiger Befriedigung der Mobilitätsbedürfnisse bei.

Die Verwicklung der Mobilitätsansprüche zu entwirren schafft der Kanton nicht alleine. Mit der vorliegenden Strategie mobilitätAARGAU und den dazugehörigen Umsetzungskonzepten hat der Kanton die Voraussetzung geschaffen, dass wir zusammen mit den Gemeinden und den Regionen auch in Zukunft mobil bleiben und somit weiterhin als attraktiver und innovativer Kanton wahrgenommen werden. Davon profitiert nicht zuletzt der Wirtschaftsstandort Aargau und die Aargauerinnen und Aargauer.

Weitere Informationen unter:
Website mit Strategie und Umsetzungskonzepten
Mobilitätsstrategie mobilitätAARGAU – Kanton Aargau (ag.ch)



Ziele und Funktion des Mobilitätsmanagements



ZIELKURS ZUKUNFT BEI DEN RVBW

Als etabliertes, dynamisches Unternehmen des öffentlichen Verkehrs setzen sich die Regionalen Verkehrsbetriebe Baden-Wettingen (RVBW) intensiv mit der Zukunft auseinander. Immer schneller verändert sich die Mobilität mit den Menschen und ihren Bedürfnissen. Digitalisierung, teilweise automatisiertes Fahren, Elektromobilität und andere neue Mobilitätsformen verändern das Mobilitätsverhalten. Sie werden den liniengebundenen öV aber in absehbarer Zukunft nicht ersetzen, sondern allenfalls ergänzen.

Stadtbusse der Zukunft sind elektrisch

Die RVBW haben im Jahr 2018 einen wichtigen Schritt in Richtung Zukunft gemacht. Im Rahmen der Flottenpolitik hat der Verwaltungsrat beschlossen, in den kommenden Jahren auf elektrisch betriebene Stadtbusse zu setzen. Die neue Strategie hat mit der Beschaffung des ersten Hybrid-Gelenkbusses im 2018 Fahrt aufgenommen.

Der Volvo-Hybridbus verbraucht bis zu 30% weniger Diesel und senkt damit den CO₂-Ausstoss. Auch die



Stefan Kalt
Direktor RVBW



Seit Dezember 2019 im Einsatz – der erste Elektrobus im Kanton Aargau

Lärmbelastung wird deutlich reduziert, denn beim Halten wird der Dieselmotor abgeschaltet und angefahren wird elektrisch. Erst bei knapp 25 km/h schaltet der Motor wieder ein. Mittels GPS-Daten wurden bei diesem Fahrzeug Streckenabschnitte (z. B. Wohngebiete) definiert, die rein elektrisch befahren werden.

Voll elektrische Busse nehmen Fahrt auf

«Hier fährt die Zukunft des öffentlichen Verkehrs.» Mit diesem Slogan und mit einem aussergewöhnlichen Design verkehrt seit dem 16. Dezember 2019 der erste Elektrobus des Kantons Aargau auf der RVBW-Linie 8, Wettingen–Neuenhof. Er wurde zu Testzwecken für zwei Jahre gemietet. Beim E-Bus handelt es sich um einen 3-türigen, 12 Meter langen Niederflrbus des schwedischen Herstellers Scania. Dieser wird jeweils an der Endhaltestelle mittels

Opportunity Charging (Laden bei Gelegenheit) für 4 Minuten geladen. Der Mietvertrag für dieses Fahrzeug läuft Ende 2021 aus und der Bus geht zurück ins Werk nach Schweden. Als einer der zuverlässigsten Busse im gesamten RVBW-Fuhrpark legt der Elektrobus mit rund 350 km auch die meisten Tageskilometer zurück. Aufgrund dieser positiven Erfahrungen haben die RVBW bereits das Scania-Nachfolgemodell der neuesten Generation bestellt. Der Bus wird im ersten Quartal 2022 auf der Linie 8 im Einsatz sein.

Im Juni 2021 haben die RVBW mit der Elektrifizierung der Linie 5 gestartet. Die beiden Pantographen für das Opportunity Charging sind an den Endstationen Baldegg und Äusserer Berg installiert. Die Fahrzeuge werden in den nächsten Monaten schrittweise auf der Linie eingesetzt.

Die E-Bus-Flotte wird wachsen

Die RVBW werden in den nächsten Jahren einen grossen Teil der Flotte ersetzen müssen. Im Zuge der Erneuerung der Normalbusflotte wurde im August 2021 die Ausschreibung für 10 Elektrobusse und für die entsprechende Ladeinfrastruktur veröffentlicht. Die Ablieferung ist für das erste Quartal 2023 geplant.

Mit dem Ausbau der E-Mobilität im öffentlichen Nahverkehr manifestieren die RVBW ihr Bekenntnis zur Innovations- und Zukunftsfähigkeit des Unternehmens. Ferner leisten wir einen Beitrag zur Senkung der CO₂- und der Lärmbelastung. So beteiligen wir uns aktiv an der Gestaltung einer nachhaltigen Energiezukunft in der Region Baden-Wettingen. Wir freuen uns auf eine spannende Mobilitätszukunft mit unseren Fahrgästen.

IMPULSFORUM 2021 – EIN ERFOLG NACH ZWEIFINHALB JAHREN PAUSE

Wie soll das Verkehrssystem in der Post-Corona-Welt umgestaltet werden? Dieser Frage widmete sich das Impulsforum 2021 der beiden Transportunternehmen RVBW und PostAuto in Brugg.

Die Pandemie hat seit letztem Jahr vieles durcheinandergerührt. So konnte die Veranstaltung zur Zukunft der Mobilität 2020 nicht durchgeführt werden. Die Verantwortlichen hielten aber am Abandanlass fest. So ging nach einem Unterbruch von zweieinhalb Jahren das Impulsforum am 29. September 2021 wiederum in den Räumlichkeiten der Fachhochschule Brugg-Windisch über die Bühne.

Immobilität wird zum wahren Luxus

Um die Pandemie ging es auch im inhaltlichen Teil des Abends. Stephan Sigrist, Gründer und Leiter des Think Tanks W.I.R.E., stellte im Gespräch fest, dass er seine Mobilitätsgewohnheiten in letzter Zeit durchaus etwas angepasst habe. War er früher häufig geschäftlich in der Schweiz und in Europa unterwegs, so schätze er es nun, dass man gewisse Geschäftstermine auch ohne örtliche Verschiebung wahrnehmen könne. Auch mit Blick auf die Zukunft ist Sigrist überzeugt, dass die Menschen die Immobilität vermehrt zu schätzen lernten, sie könne zu einem wahren Luxus werden. Man habe gemerkt, dass man nicht mehr um jeden Preis von A nach B



V.l.n.r. Stefan Kalt, RVBW; Stephan Sigrist, W.I.R.E. (Referent); Urs Bloch, PostAuto (Moderator); Patrick Zingg, PostAuto

reisen müsse. Neue Arbeitsmodelle, die sich seit Corona durchsetzen, bringen laut Stephan Sigrist auch Herausforderungen für die öV-Unternehmen. Sie müssten noch genauer hinhören, was die Fahrgäste brauchten, angefangen vom Stecker im Zug bis hin zu flexiblen Fahrplanangeboten.

Keine Digitalisierung nur um der Digitalisierung willen

In einem Impulsreferat ging der Zukunftsforscher auch auf die Frage ein, weshalb sich gewisse Trends durchsetzen, während andere wieder in der Versenkung verschwinden. «Es wird zu wenig nach dem Bedürfnis der Kunden gefragt», ist Sigrist überzeugt. Die Digitalisierung bringe viele Möglichkeiten. Laut Sigrist darf es doch keine Digitalisierung nur um der Digitalisierung willen geben. Die Menschen müssten neue technologische Möglichkeiten annehmen und

sie in ihrem Alltag integrieren, das geschieht am erfolgreichsten in kleinen Schritten.

Für Veränderungen braucht es das grosse Bild

Stephan Sigrist ist überzeugt, dass bei der Gestaltung der künftigen Mobilität verschiedene Akteure gemeinsam gefordert seien. Angefangen beim verantwortungsbewussten Konsumenten über mutige Unternehmen bis hin zu den Behörden. Letztere müssten vor allem als «Enabler» einer Entwicklung agieren. «Wir brauchen das grosse Bild», forderte Stephan Sigrist. Die Schweiz brauche eine Idee der künftigen Entwicklung, unter der sich auch die Menschen etwas vorstellen könnten. Dann seien diese auch bereit, Veränderungen zuzustimmen.

120 Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus Politik sowie von Unternehmen

und Behörden folgten gespannt den Ausführungen von Stephan Sigrist. Sie hatten damit genügend Gesprächsstoff für den nachfolgenden lockeren Austausch im Rahmen eines Apéros und nutzten die Gelegenheit, um bekannte Gesichter wieder einmal physisch zu treffen. Stefan Kalt (RVBW) und Patrick Zingg (PostAuto) freuten sich als Gastgeber des Abends über die erfolgreiche Durchführung des fünften Impulsforums.





ZRAD MITTELLAND:

ZWEIRAD-BOOM – GLEICHZEITIG SEGEN UND HERAUSFORDERUNG

Nicht erst seit Corona erfreuen sich Velos und Motorräder steigender Beliebtheit. Die Pandemie hat die Nachfrage aber teilweise explosionsartig erhöht. Eine grosse Herausforderung für alle Zweiradbetriebe.

Es ist in den hintersten Winkel des Kantons Aargau gedrungen: Velofahren ist als Transportmittel und für Freizeit- und Ferienreisen absolut im Trend. Motorräder und Roller erfreuen sich erhöhter Beliebtheit für den Weg zur Arbeit. Entsprechende Schlagzeilen in den Zeitungen und News-Portalen machen regelmässig die Runde. Bereits vor einem Jahr dann aber die ersten Meldungen von Fahrzeug- und Materialknappheit. Dies war für die Branche eine ganz neue Situation. Zuvor war in der Regel immer alles kurzfristig verfügbar. Jetzt gab es plötzlich Lieferfristen, teilweise nicht zu knapp. Grund dafür waren und sind bis heute coronabedingte Schliessungen von Fabriken in Fernost, Schwankungen bei der Transportkapazität und massiv erhöhte Frachtkosten. Und gerade bei Velos gab es weltweit gleichzeitig eine massiv höhere Nachfrage. Sofort stürzten sich die Medien auch auf dieses Thema. Von ausverkauften Velogeschäften wurde in den Medien berichtet.

Mögliche Lieferengpässe geschickt umgehen

In der Praxis war und ist es aber nicht so prekär. Die Fachgeschäfte werden



Daniel Schärer
Sekretär Zrad mittelland



E-Bikes sind weiterhin sehr gefragt!

immer wieder mit Motorrädern und Fahrrädern beliefert. Die Lieferanten bemühen sich auch, den Handel mit den knappen Ersatzteilen wie Bremscheiben, Ketten oder Ritzeln möglichst gleichmässig zu beliefern. Die Kunden können also durchaus Töffs und Velos kaufen. Sie müssen sich allenfalls vorderhand auf längere Lieferfristen einstellen. Deshalb lohnt es sich, den Fahrzeugkauf frühzeitig anzugehen.

Für die Fachhandelsgeschäfte stellen sich aus dieser Situation grosse Herausforderungen. Sie müssen die Kunden auf die neue Situation sensibilisieren. Daneben gilt es, sich permanent über die aktuelle Liefersituation zu informieren und die Planung laufend anzupassen. Besonders ist auch die Situation bei der Liquidität im Auge zu behalten. Nicht zuletzt ist das Bestellen von Fahrzeugen eine Blackbox. Bereits im vergangenen April/Mai musste die sogenannte Vororder gezeichnet werden, häufig ohne verbindliche Liefertermine. Die Zweiradgeschäfte kämpfen also mit vielen Unwägbarkeiten. Diese Situation fordert die Unternehmer/innen so stark wie kaum je zuvor.



Der Markt bei E-Töffs wächst noch langsam, aber stetig.

Erfreuliches Wachstum an Lehrstellen bei den Zweiradberufen

Der Zweirad-Boom hat auch auf die Berufsbildung Auswirkungen. Einerseits suchen viele Betriebe händeringend Fachpersonal. Andererseits gab es erfreulicherweise deutlich mehr neue Lehrverhältnisse auf August 2021. Die Nachfrage von Jugendlichen zog an und mehr Betriebe entschlossen sich, Lernende einzustellen. Diese ideale Konstellation führte schweizweit zu einer Erhöhung der

Lehrbeginner von 30% im Beruf Fahrradmechaniker/in EFZ und 10% im Beruf Motorradmechaniker/in EFZ. Sowohl die Jugendlichen wie auch ihre Eltern erkennen die Zweiradberufe immer stärker als Zukunftsberufe.

Fahrräder und Motorräder sind unabdingbar für unsere Mobilität der Zukunft. Die Zweiradbetriebe passen sich den beschriebenen, neuen Realitäten an, damit sie für den stetigen Wandel in der Branche bereit sind.

WENN UR-INSTINKTE DAS DENKEN LENKEN

Eine Lebensweisheit besagt: Wer im Leben Erfolg hat, muss nicht lange auf Neid, Eifersucht und Missgünstlinge warten. Neid entsteht, wer sieht, dass sein Gegenüber etwas hat oder besitzt, das er oder sie selbst gerne hätte. Wir erkennen dann einen Mangel und reagieren darauf mit Neidgefühlen.

Den Hals nicht vollkriegen

Der Wissenschaftler Antonio Cabrales vom britischen University College in London hält Neid für eine evolutionäre Entwicklung, sozusagen als Ergebnis des Wettstreits um begrenzte Ressourcen. Seiner Ansicht nach ging es in der menschlichen Frühgeschichte nicht darum, viel zu besitzen, sondern mehr zu besitzen als die anderen, weil

das «Mehr» zu höherem Sozialstatus und Fortpflanzungserfolg führte.

Der Psychotherapie Ratgeber

Zwar gilt beneidet werden als höchste Form der Anerkennung, dennoch ist Neid ein schlechter Ratgeber. Wenn Neid ein ständiger Begleiter ist, zerstört er die Lebenszufriedenheit und macht total unglücklich. In der Psychologie wird Neid als ein aggressives Gefühl beschrieben, das sich hauptsächlich durch Missgunst auszeichnet, ganz nach dem Motto: «Ich will das, was der andere hat und wenn ich es nicht haben kann, mache ich es kaputt.» Oder wie es Benjamin Franklin zu sagen pflegte: «Wer im Leben kein Ziel hat, kann wenigstens das Vorankommen der anderen stören.»

Hauptsache, der Steuerfranken fliesst

Das war schon im Alten Rom nicht anders. Nach seiner Abberufung aus Germanien soll der Feldherr Germanicus dem Machthaber Tiberius in Rom aus Frust geschrieben haben, dass ihm, dem fähigen Heerführer, aus Neid und nicht mit sachlichen Argumenten der sichere Erfolg in Germanien verwehrt worden sei. Auch in der Schweizer Politik scheint es immer mehr zum guten Ton zu gehören, erfolgreichen Menschen mit Neid zu begegnen, und das erst noch mit staatlicher Parteienfinanzierung. Ist man einmal zur Erkenntnis gelangt, dass man mit Steuergeldern nicht nur für, sondern auch hemmungslos gegen den Staat politisie-

ren kann, muss man ja in der Öffentlichkeit nicht unbedingt darüber reden, wo das Geld herkommt.



Eveline Frei
Redaktionsmitglied
«Aargauer Wirtschaft»

Spesen: Einfach. Genial. Gelöst.

Mehr als 100'000 Mal im Einsatz

Die revolutionäre Lösung für Spesenmanagement mit künstlicher Intelligenz.



spesen.ch

ABACUS



DIE AARGAUISCHE BERUFSSCHAU WAR EIN VOLLER ERFOLG

BERUFSWELTEN ENTDECKEN AN DER AB'21!

Vom Dienstag, 7. bis Sonntag, 12. September 2021 fand die Aargauische Berufsschau statt und lockte rund 32000 Besucherinnen und Besucher ins Tägeri Wettingen. Bei spätsommerlichen Temperaturen konnten die Jugendlichen im Berufswahlalter im Klassenverbund oder in Begleitung der Eltern rund 200 unterschiedliche Berufsbilder entdecken und wichtige Erkenntnisse für den eigenen Berufswahlprozess sammeln.

Die Stimmung war bei allen Beteiligten hervorragend und gerade in Coronazeiten schien die Motivation noch etwas grösser, den Jugendlichen dieses wichtige Erlebnis zu ermöglichen.

Eine etablierte Plattform!

Aufgrund der ansteigenden Corona-Fallzahlen und einer gewissen Häufung von Ansteckungen in den Schulen war im Vorfeld nicht klar, ob ähnlich viele Besucher/-innen wie in



Claudio Erdin

Geschäftsführer Aargauische Berufsschau 2021

den Vorjahren mobilisiert werden könnten. Diese Sorge erwies sich jedoch als unberechtigt und wir durften freudig feststellen, dass sich der Besuch der Aargauischen Berufsschau an den Oberstufen im Fixprogramm der Schulen etabliert hat. Wir danken den engagierten Lehrpersonen herzlich für den Besuch und die hervorragende Vor- und Nachbereitung der Erlebnisse mit den Jugendlichen vor, während und nach der AB'21. Erfreulich war ebenfalls, dass sehr viele Bezirksschulen nach Wettingen kamen und damit die Berufslehre auch bei potentiellen Mittelschülern/-innen auf den Radar bringen. Am Wochenende besuchten sehr viele interessierte Eltern die Berufsschau mit ihren Kindern und genossen die Messe bei bestem Sonnenschein.

Grösster 3G-Anlass im Kanton ohne Zwischenfälle

Lange Zeit stand die Durchführung der Aargauischen Berufsschau auf der Kippe. Wir standen jedoch permanent im Kontakt mit den kantonalen Behörden und entwickelten gemeinsam ein Schutzkonzept unter 3G (geimpft, getestet oder genesen), welches sich bewährte. Die AB'21 lief ohne Zwischenfälle über die Bühne und auch die Wartezeiten an den beiden Teststationen hielten sich in Grenzen. Ein herzliches Dankeschön gebührt dem Aargauischen Apothekerverband unter der Leitung von Daniela Burger und Lukas Korner, der für uns äusserst kurzfristig und perfekt organisiert ein funktionierendes Testcenter auf die Beine stellte. Be-



OK-Präsident Urs Widmer bei seiner Eröffnungsansprache

sonders bedanken möchten wir uns auch beim Sicherheitsdienst, der Alpha Security, welche die erforderliche Eingangskontrolle jederzeit souverän, freundlich und konzeptgerecht umsetzte.

Starke Präsentation der Aussteller/-innen!

Schon während des Aufbaus der Messe hing eine ansteckend positive Stimmung über dem Tägeri in Wettingen. Die einzelnen Aussteller/-innen



AGV-Präsident Benjamin Giezendanner sowie geladene Gäste an der offiziellen Eröffnung



Impressionen der Aargauischen Berufsschau 2021

AB'21





Regierungsrat Alex Hürzeler und die Spitzensportlerinnen Aline Seitz und Elena Quirici

freuten sich auf den Anlass und investierten viel Herzblut in eine tolle Präsentation. Dadurch war die Prämierung der besten Stände ein extrem knappes Rennen und eigentlich hätten mehrere Aussteller/-innen den Spitzenplatz verdient. Schlussendlich wurde der prächtige Stand der Oda Gesundheit zur Siegerin erkoren, dicht gefolgt vom baumeister verband auf Rang 2 und suissetec Aargau (Gebäudetechnik) auf dem 3. Rang. Diverse Sonderveranstaltungen an den Ständen der Aussteller rundeten das Erlebnis «AB'21» hervorragend ab.

Berufsbildungstag im Rahmen der AB'21

Neu wurde der in Partnerschaft des Aargauischen Gewerbeverbands sowie des Kantons Aargau organisierte Berufsbildungstag im Rahmen der Berufsschau durchgeführt. Interessierte Berufsbildnerinnen und Berufsbildner trafen sich auf einem Rundgang an der AB'21, für verschiedene Fachreferate zum Thema «Entwicklungen in der Berufsbildung» sowie einen gemütlichen Netzwerkanlass. Die coronabedingt beschränkte Anzahl Plätze war innert Kürze ausge-



Silvia Lächli und Siria Acquisto betreuen die Gäste am Infostand.

bucht und die Teilnehmenden verbrachten einen spannenden Anlass mit guten Gesprächen. Den ausführlichen Bericht dazu lesen Sie ebenfalls in der vorliegenden Ausgabe der «Aargauer Wirtschaft».

Treue Sponsoren und Partner

Erneut durften wir auf die grosszügige Unterstützung unserer langjähriger Sponsoren Raiffeisen und baunaargau zählen. Ohne deren Engagement sowie die fachliche und finanzielle Unterstützung seitens des Kantons Aargau sowie des Bundes

wäre die Durchführung einer Veranstaltung in dieser Grössenordnung nicht möglich.

Als Veranstalter sind wir äusserst zufrieden mit dem Verlauf der Aargauischen Berufsschau 2021 und bedanken uns herzlich für das grosse Engagement aller Partner sowie das Interesse der Besucherinnen und Besucher. Ab heute beginnen wir bereits mit den Vorbereitungen zur AB'23!



Der prämierte Stand der Oda Gesundheit



Manege frei beim Bäcker-Confiseurmeister-Verband



Schüler/-innen sammeln sich für den Besuch der AB'21

Impressionen der Aargauischen Berufsschau 2021

AB'21





WER EINE BERUFSLEHRE ABGESCHLOSSEN HAT, IST WENIGER VON ARBEITSLOSIGKEIT BETROFFEN ALS ANDERE

SICHERER JOB DANK BERUFSLEHRE

Die Aargauische Berufsschau war auch Treffpunkt für rund 200 Berufsbildner/-innen aus dem ganzen Kanton. Bildungsdirektor Alex Hürzeler sowie Benjamin Giezendanner, Präsident des Aargauischen Gewerbeverbands, begrüßten die Gäste am 9. September zum 10. Aargauischen Berufsbildungstag; danach folgten spannende Vorträge zu aktuellen Themen.



ETH-Professorin Ursula Renold bei ihrem Referat an der Aargauischen Berufsschau 2021

CHRISTIAN ROTH, REDAKTOR
«DIE BOTSCHAFT»*

Über 60 Prozent gehen in die Lehre

In einem Referat präsentierte ETH-Professorin Ursula Renold Zahlen und Fakten zur Berufsbildung in der Schweiz. Nach wie vor schliessen deutlich über 60 Prozent der jungen

Erwachsenen vor ihrem 25. Geburtstag eine Berufslehre ab. Die Abschlüsse in höherer Berufsbildung und an Hochschulen haben in den letzten 20 Jahren ebenfalls deutlich zugenommen.

Gut funktionierender Lehrstellenmarkt

Renold präsentierte Ergebnisse von Umfragen, die zeigen, wie sich die Pandemiemaßnahmen auf die Ausbildung der Berufslernenden ausgewirkt haben. «Die Schweizer Berufsbildung war relativ resilient gegenüber der Corona-Pandemie», ist eine ihrer Schlussfolgerungen. So habe der Lehrstellenmarkt sowohl im 2020 als auch im 2021 sehr gut funktioniert; mit einigen Ausnahmen der Regionen sowie in einzelnen, besonders stark betroffenen Berufsfeldern. Die Berufslernenden brauchten allerdings weiterhin Unterstützung, um den bisher verpassten Stoff aufholen zu können. Das betrifft nicht nur die Schule, sondern auch Bereiche wie die Gastronomie oder Veranstaltungsbranche, wo Lernende zum Teil über mehrere Wochen keine betriebliche Ausbildung hatten.

Chance für Berufserfahrung geben

Die Arbeitgeber rief Renold dazu auf, Berufseinsteiger zu unterstützen. Wenn Lernende nach dem Abschluss keine feste Stelle im Betrieb erhalten, solle man ihnen «wenigstens drei bis zwölf Monate befristet eine Chance geben». Denn im Arbeitsmarkt würden Personen mit Berufserfahrung gegenüber den «frisch diplomierten» bevorzugt.

Das Risiko, arbeitslos zu werden, ist allerdings für Absolventen einer Berufslehre deutlich kleiner als für Leute, die nur die obligatorische Schule oder ein Gymnasium abgeschlossen haben. Dies zeigen aktuelle Zahlen des Bundesamts für Statistik.

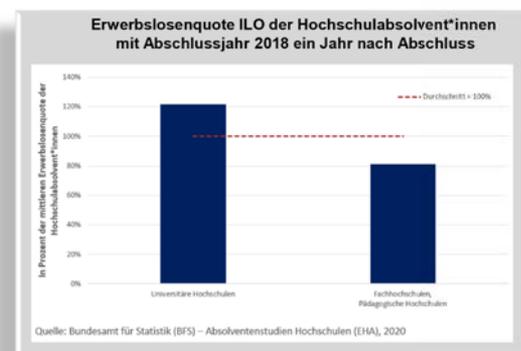
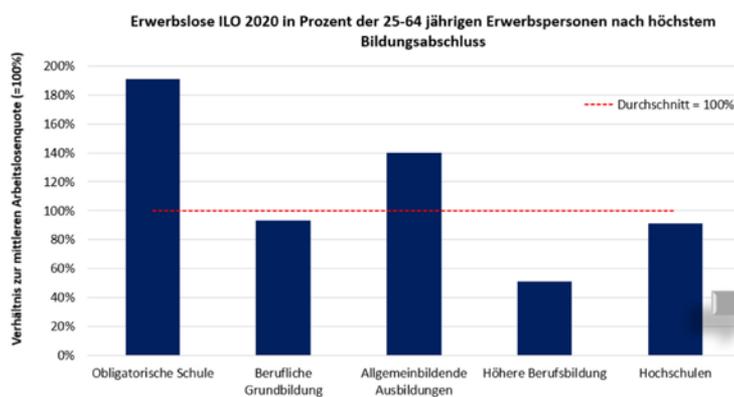
*Dieser Artikel ist am 15. September 2021 in der Berufslehr-Beilage der Lokalzeitung «Die Botschaft» (Döttingen) erschienen und wurde der «Aargauer Wirtschaft» freundlicherweise zur Verfügung gestellt.

Je besser die Berufsausbildung, desto weniger Arbeitslosigkeit

Die Gruppen von 25- bis 64-Jährigen waren 2020 unterschiedlich stark von Arbeitslosigkeit betroffen. Besonders gross war der Anteil bei Personen, die nur die obligatorische Schule abgeschlossen haben. Wer also zwei bis vier Jahre investiert hatte, um eine Berufslehre abzuschliessen, war nur halb so

oft arbeitslos. Noch mehr gefragt sind Arbeitnehmer, die sich mit einer höheren Berufsbildung weitergebildet haben. Hochschulabgänger (letzter Balken) weisen eine ähnliche Quote wie Berufslehreabgänger auf; wobei Absolventen von Fachhochschulen/pädagogischen Hochschulen deutlich weniger arbeitslos sind als jene von Universitäten.

Facts & Figures: Arbeitslosenquote nach höchstem Bildungsabschluss der Betroffenen



Impressionen Berufsbildungstag 2021



Alle Unterlagen zu den Fachreferaten finden Sie unter www.aargauische-berufsschau.ch/berufsbildungstag



SIMON KOCH UND MARIO LIECHTI RÄUMEN AB!

AARGAUER MEDAILLENGEWINNER AN DEN EUROSKILLS GRAZ 2021

Mit 6 Goldmedaillen und 14 Medaillen insgesamt überzeugte das Schweizer Berufs-Nationalteam einmal mehr an einem internationalen Wettkampf.

In Graz gewannen mit Simon Koch aus Boswil (Gold als Elektroinstallateur) und Mario Liechti aus Windisch (Silber als Elektroniker) zwei vielversprechende Talente aus dem Kanton Aargau eine Medaille.

Der Aargauische Gewerbeverband gratuliert Simon und Mario herzlich zur Auszeichnung und wünscht ihnen viel Erfolg für das Qualifikationsverfahren zur Weltmeisterschaft in Shanghai.

Ebenfalls danken wir den beiden Lehrbetrieben Bütler Elektro, Muri (Simon Koch) und dem Paul Scherrer Institut, Villigen (Mario Liechti) für die hervorragende Ausbildung unserer zukünftigen Fachkräfte!



Mario Liechti



Simon Koch

AGV-AGENDA / JAHRESPLANUNG

Wichtige Termine – bitte in Ihren Kalendern, Outlook etc. vormerken. Weitere Details (Einladungen) werden zur gegebenen Zeit auf www.agv.ch und in einer der nächsten Ausgaben der Mitgliederzeitung publiziert.

Die Gewerbevereine und Berufsverbände werden gebeten, verschiedene Termine in ihre eigene Jahresplanung aufzunehmen und bei der Planung von eigenen Anlässen mitzuberücksichtigen.

JAHRESPLANUNG 2021

Oktober

Mittwoch 20.10.2021* Herbst-Delegiertenversammlung 2021



JAHRESPLANUNG 2022

Januar

Mi. 5.1.2022 Neujahrs-APéro 2022

April

Do. 28.4.2022 Frühlings-Delegiertenversammlung 2022
Aarg. Wirtschaftstag 2022 mit Verleihung
Aarg. Unternehmenspreis

Höheres Wirtschaftsdiplom HWD mit plus

zB.

Zentrum Bildung
Wirtschaftsschule | KV Aargau Ost

WEITERBILDUNG IN BADEN & BRUGG



BWL Grundlagen: Höheres Wirtschaftsdiplom (HWD) & HWDplus

Sie vertiefen Ihre betriebswirtschaftlichen Kenntnisse und erwerben ein anerkanntes Diplom des Schweizer Qualitätsverbands edupool.ch. Das Zusatzmodul HWDplus am zB. Zentrum Bildung Baden ermöglicht danach den direkten Einstieg ins 2. Studienjahr der Höheren Fachschule Wirtschaft oder Marketing. Diese schliessen Sie mit einem eidg. anerkannten Diplom HF ab. **Das gibt es nur am zB. Zentrum Bildung!**

Start: Jan. 2022 (Baden), Feb. 2022 (Brugg) **Dauer:** 2 Semester **Kosten:** CHF 5'400.00 zzgl. Gebühren



ab
JAN

Es ist Zeit, etwas Neues zu lernen
zentrumbildung.ch



ONLINE INFO-EVENTS
25.10. + 9.11.
jetzt anmelden!



Per 30.09.2022 werden die Einzahlungsscheine abgelöst. Jetzt umstellen auf QR-Rechnung und eBill.

Am 30. September 2022 werden die roten und orangen Einzahlungsscheine vom Markt genommen. Die Rechnungsstellung wird dadurch einfacher, digitaler und automatisierter: dank der QR-Rechnung und eBill. Stellen Sie Ihre Kreditoren-, Debitorenbuchhaltung und Ihren Zahlungsverkehr darum rechtzeitig um. Und profitieren Sie von zahlreichen Vorteilen für Ihr Unternehmen und Ihre Kunden. Mehr erfahren Sie auf einfach-zahlen.ch/rechnungssteller

Sprechen Sie
jetzt mit
Ihrer Bank und
Ihrem Software-
Partner.

Unterstützt durch:

SwissBanking

sgv usam

 Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra
Swiss Confederation

Federal Department of Economic Affairs,
Education and Research EAER
State Secretariat for Economic Affairs SECO



STEUERREFORM – WIRKLICH EIN THEMA FÜR UNS?

Im Rahmen der Anhörung zur Teilrevision des Steuergesetzes auf den 1. Januar 2022 stellte der Regierungsrat eine Reduktion des Gewinnsteuerrtarifs für Unternehmen in einer separaten, darauffolgenden Teilrevision in Aussicht. Daraufhin verlangten die Wirtschaftsverbände sowie die bürgerlichen Parteien, dass die Reduktion des Gewinnsteuerrtarifs bereits in der aktuellen Teilrevision aufgenommen wird.

Der Kanton Aargau kennt für die Besteuerung der juristischen Person einen Zweistufenfentarif: Gewinne bis zu CHF 250 000 werden mit dem Satz von 15,1% besteuert. Der darüber liegende Gewinn wird mit CHF 18,6% besteuert. Ist der Gewinn beispielsweise CHF 350 000, so werden CHF 250 000 mit dem Satz von 15,1% besteuert und zudem CHF 100 000 mit einem Satz von 18,6% (Gesamtsteuerbelastung). Gemäss Vorschlag des Regierungsrates soll die Steuerbelastung bei den juristischen Personen (Steuern von Bund, Kanton und Gemeinde) von aktuell 18,6% auf 15,1% reduziert werden.

Einheitstarif gibt Planungssicherheit

Inskünftig soll also ein einheitlicher Tarif gelten, unabhängig, wie hoch der Gewinn des Unternehmens ist («Proportionaltarif»). Dies ist auch in den meisten anderen Kantonen be-



Hans R. Schibli
Konsulent AGV

reits der Fall. Der Proportionaltarif ist verständlicher und die Steuern lassen sich einfacher berechnen. Der Steuersatz bleibt unverändert, so dass es keinen Progressionseffekt gibt, was für die ertragsstarken Unternehmen bei ihrer Standortwahl entscheidend ist und ihnen Planungssicherheit gibt.

Die nachfolgende Grafik von Statista in Kooperation mit KPMG stellt die Gewinnsteuersätze in der Schweiz nach Kantonen im Jahr 2021 dar. Sie zeigt deutlich, dass der Aargau zurzeit zu den Kantonen mit den höchsten Unternehmenssteuern zählt. Die Senkung des Gewinnsteuerrtarifs von 18,6% auf 15,1% ist demnach für den Wirtschaftsstandort Aargau von eminenter Bedeutung und grosser strategischer Wichtigkeit, damit die

Standortattraktivität im interkantonalen Vergleich sichergestellt werden kann. Ohne Senkung besteht die Gefahr von Abwanderung beziehungsweise Investitionen ertragsstarker Unternehmen in andere Kantone oder ins Ausland. Auch werden die Chancen auf Neuansiedlungen zusehends vermindert. Ziel ist es, mit der Senkung des Gewinnsteuerrtarifs den Wirtschaftsstandort Aargau zu stärken. Doch auch mit einem Gewinnsteuerrtarif von 15,1% gehört der Kanton Aargau nach wie vor zu den teureren Kantonen (er würde an achter Stelle bei der nachfolgenden Grafik liegen). Eine weitere Senkung wird somit notwendig sein, damit eine gute Positionierung des Kantons Aargau im interkantonalen Standortwettbewerb erreicht werden kann und damit auch kleinere Unterneh-

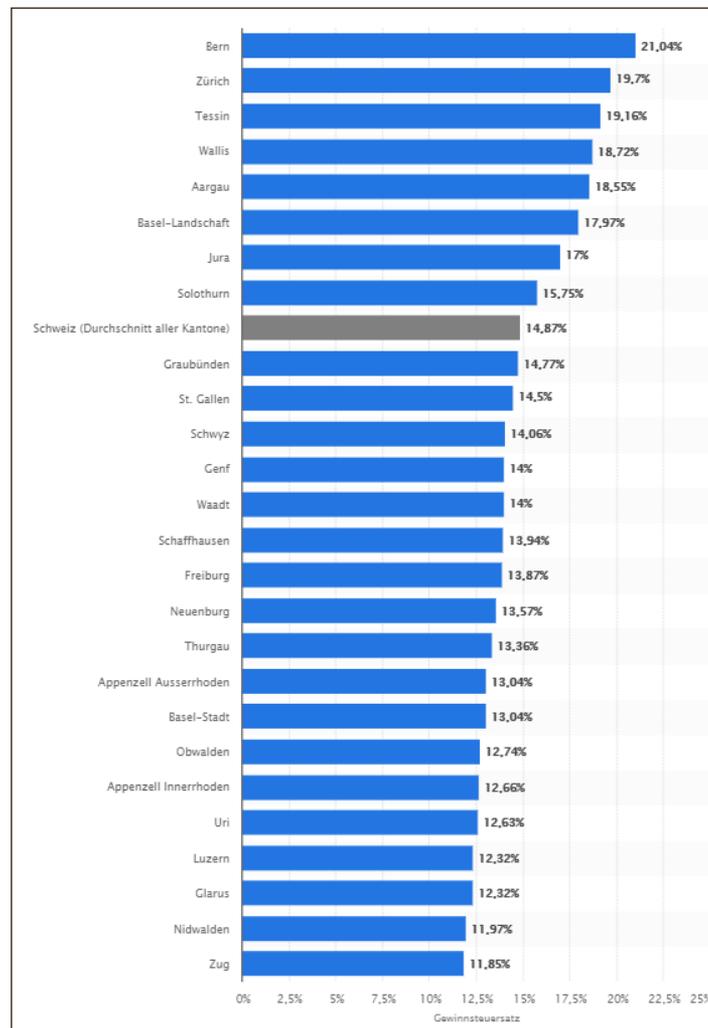
men von einer Steuersenkung profitieren können.

Reform im Interesse der KMU

Durch die Senkung des Steuersatzes in der höheren Tarifstufe werden vor allem diejenigen Unternehmen entlastet, welche über CHF 250 000 Gewinn erwirtschaften. Diese Unternehmen werden in Zukunft gleich behandelt wie jene, welche unter CHF 250 000 Gewinn erwirtschaften. Zudem kann dadurch ein einheitlicher Tarif (Proportionaltarif) erreicht werden. Da KMU stark untereinander vernetzt sind, ist die Steuerreform im Interesse sämtlicher KMU, auch von denen, die in dieser Reform nicht direkt von einem tieferen Gewinnsteuersatz profitieren. Entsprechend ist wichtig, dass sämtliche KMU sich hinter diese Reform stellen. Der AGV erachtet es aber als entscheidend, in einem zweiten Schritt den Proportionaltarif von 15,1% weiter zu senken. Damit können sämtliche Unternehmen, unabhängig von ihrer Ertragsstärke, von einer Entlastung profitieren.

Reduktion des Gewinnsteuerrtarifs fördert Investitionen innerhalb des Kantons Aargau

Die Reduktion des Gewinnsteuerrtarifs soll zwingend per 1. Januar 2022 in Kraft treten. Die Unternehmen stehen aufgrund der angespannten Wirtschaftslage unter grossem Handlungsdruck. Eine schnelle Umsetzung der Reduktion des Gewinnsteuerrtarifs soll den Unternehmen Sicherheit geben, um auch inskünftig auf den Wirtschaftsstandort Aargau zu setzen. Das positive Rechnungsjahr 2020 und der höhere Bestand an Ausgleichsreserven des Kantons Aargau sowie die höheren Ausschüttungen der SNB erlauben gerade jetzt diese notwendigen Investitionen in den Wirtschaftsstandort Aargau. Entsprechend ist die vorgesehene Entlastung baldmöglichst umzusetzen. Zudem kann sich der Wirtschaftskanton Aargau einen weiteren Aufschub im interkantonalen Steuerwettbewerb nicht leisten.



LIEFERT ALLES - NUR KEIN CO₂

OPEL VIVARO-e



- ☑ 0% EMISSIONEN
- ☑ BIS ZU 330 KM REICHWEITE
- ☑ IN 30 MINUTEN 80% AUFGELADEN
- ☑ BIS ZU 1275 KG NUTZLAST UND 1000 KG ANHÄNGELAST
- ☑ 6,6M³ MAXIMALES LADEVOLUMEN UND 3,93M LADELÄNGE



INTERNATIONAL VAN OF THE YEAR 2021 (VAN-OF-THE-YEAR.COM) Der neue Opel Vivaro-e wird mit einer 50-kWh-Batterie für eine Reichweite von bis zu 230 km oder mit einer 75-kWh-Batterie für eine Reichweite von bis zu 330 km (WLTP) angeboten. Die 50-kWh/18-Modul- und 75-kWh/27-Modul-Batterien mit hoher Energiedichte können an jeder öffentlichen 100-kW-Ladestation in nur jeweils 30 resp. 45 Minuten vom leeren Zustand auf 80% der optimalen Reichweite aufgeladen werden. Energieverbrauch (kombiniert) 23,3–29,5 kWh/100 km; CO₂-Emissionen 0 g/km; Reichweite (kombiniert) 230–330 km (je nach Ausstattungsoptionen). Die genannte Reichweite und die elektrischen Verbrauchswerte sind vorläufig und konform mit dem WLTP-Prüfverfahren. Die Abbildung zeigt eine Sonderfarbe. Verfügbarkeit je nach Ausführung, Ausstattung und Auftragsvolumen.



AUTO GERMANN

5502 HUNZENSCHWIL

Tel. 062 889 22 22 • www.autogermann.ch

Für ein gutes Klima und gesunde Luft

Nur ein sauberes Lüftungssystem garantiert einen sicheren, energetischen, wirtschaftlichen und hygienisch einwandfreien Betrieb.

tiventa
Lüftungsreinigung



tiventa AG
Staffeleggstrasse 5
5024 Küttigen
Telefon 062 844 42 05
E-Mail: tiventa@tiventa.ch
www.tiventa.ch

Meisterbetrieb
mit eigenem
Kompetenzzentrum
für Raumlufthygiene



Gutschein
für eine Inspektion Ihrer Lüftungs- und Klimaanlage.
Rufen Sie uns an oder besuchen Sie unsere Webseite.

Bürgschaften für KMUler



Ausserdem: verantwortlich für die Verbürgung der Covid-19-Kredite.

071 242 00 60
www.bgost.ch

BGOST
CFSUD

Bürgschaftsgenossenschaft für KMU
Cooperativa di fideiussione per PMI



SHOPP SCHWIIZ!

HIER LEBE ICH, HIER KAUFE ICH!

Im Pandemiejahr wurde bewusst und bewusst vor Ort eingekauft, das zeigen mehrere Studien. Attribute wie Qualität, Nachhaltigkeit, Verfügbarkeit und Zeitersparnis haben beim Einkaufen wieder an Bedeutung gewonnen.

CORINNE AEBERHARD, LEITERIN KOMMUNIKATION UND REDAKTION, SCHWEIZERISCHER GEWERBEVERBAND SGV

Der übliche Einkaufstourismus, welcher der Schweizer Wirtschaft jährlich je nach Schätzung zwischen 9 und 11 Milliarden Franken Umsatzverlust beschert, erlahmte im Pandemiejahr. Ein positives Momentum für den gesamten Schweizer Detailhandel, das Gewerbe und die Schweizer Produzenten. Der Schweizerische Gewerbeverband sgv, Swiss Retail Federation und die Agro-Marketing Suisse AMS greifen zusammen dieses Momentum auf und sensibilisieren in einer gemeinsamen nationalen Kampagne die Schweizer Bevölkerung für den Einkauf in der Schweiz.

Solidarität mit den KMU

«Mit der Kampagne möchten wir die Schweizer Bevölkerung sensibilisieren und dazu motivieren, ihre Einkäufe in der Schweiz zu tätigen. Sie beweist damit auch Solidarität mit den KMU, welche sich mit viel Innovationskraft und Durchhaltevermö-



Detailhandel, Gewerbe und Landwirtschaft danken Ihnen: shopp-schwiiz.ch

gen aus der Krise herausgearbeitet haben», sagt sgv-Direktor Hans-Ulrich Bigler. Das Konzept «Shopper im Kopf» spricht Menschen an, die in Cafés, Restaurants, Hofläden oder auch zu Hause im Internet ans Einkaufen bzw. Beziehen von Dienstleistungen denken. Dies wird mit der Einkaufstüte auf dem Kopf symbolisiert und soll auf auffallende Art auf die gute Sache hinweisen. Denn wer

statt im Ausland im Inland einkauft, tut Gutes. Er sichert Umsätze in der Schweiz und somit auch Arbeitsplätze und er schont auch die Umwelt, weil er sich nicht ins Auto setzt und Hunderte von Kilometern abspult, um über die Grenze zu fahren. Das Motto «SHOPP SCHWIIZ» wird breit getragen und ist auch in den einzelnen Unternehmen, das heisst der Basis der drei Trägerorganisationen,

zu sehen. Sei dies mit Plakaten, welche im Schaufenster hängen, oder mit Stickern, die aufliegen oder an der Kasse kleben. Oder vielleicht bedient Sie eine Servicekraft mit einem «SHOPP SCHWIIZ»-Button am Revers. SHOPP SCHWIIZ wird das positive Momentum der Solidarität mit den Schweizer Unternehmen, welches während der Krise entstanden ist, weitertragen.

Breit angelegte Kampagne

Die Kampagne ist mit über 500 Standplätzen für Plakate schweizweit gut sichtbar angelaufen. Seit dem Start wurden auf Social Media über fast 5 Mio. Impressionen generiert und wurden rund 2 Mio. Schweizerinnen und Schweizer erreicht. Die Social-Media-Kampagne geht weiter und wird noch einige Überraschungen bieten. Lassen Sie sich vom Momentum mitreissen und bedienen Sie sich an unserem Toolkit auf unserer Website <https://shopp-schwiiz.ch>. Dort können Plakate zum Selberausdrucken und verschiedene digitale Banner heruntergeladen werden.

Bestellungen von Buttons und Stickern können Sie an das Sekretariat des Aargauischen Gewerbeverbands (info@agv.ch) wenden.

Vielen herzlichen Dank für Ihre Unterstützung.

Elektroanlagen
Voice & IT
Automation

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

JUST 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

JUST
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

AARGAUISCHE BERUFSSCHAU (AB'21) IN WETTINGEN:

AUTOBERUFE STEHEN HOCH IM KURS BEI DEN JUGENDLICHEN

Der AGVS (Auto Gewerbe Verband Schweiz), Sektion Aargau, stellte die Autoberufe vom 7. bis 12. September 2021 an der Aargauischen Berufsschau in Wettingen vor.

CHRIS REGEZ

Die Technologien und Antriebssysteme entwickeln sich rasant und werden sich auch in Zukunft weiter verändern. An der Faszination, die das Auto auf viele junge Menschen ausübt, wird sich nichts ändern. Umso mehr nach dem Besuch am AGVS-Stand, wo sie sich über die verschiedenen Ausbildungsrichtungen in der Autobranche informierten.

Unter Anleitung der Berufsbildungsexperten sowie junger Fachleute, die selbst eine Ausbildung in der Autobranche absolvieren, konnten interessierte Jugendliche an einem Modellgetriebe arbeiten, am Lichttableau eine Lichtenanlage simulieren und ein Modellauto zusammenbauen, das sie als Erinnerung mit nach Hause nehmen durften.

Ralph Jung (ÜK-Leiter und Standchef) blickt positiv auf die Messe zurück:

« Das grosse Interesse, die vielen Fragen der Schüler, Lehrpersonen und Eltern bewiesen erneut, wie hoch das Interesse an der Autobranche ist. »



Sehr gut besuchter AGVS-Stand an der AB'21

Schnupperlehre ist entscheidend

Bei der AGVS-Lehrabgängerumfrage 2021, die am 10. September veröffentlicht wurde, nahmen 1015 Personen teil. Dabei zeigt sich, dass für 72,1% der Befragten die Schnupperlehre der Auslöser für die Berufswahl

im Automobilgewerbe war. Für die Garagen, die Lernende ausbilden, ist es deshalb von grösster Bedeutung, dass sie die Schnupperlehren seriös planen und durchführen.

Weitere Infos zu den Autoberufen: www.autoberufe.ch

Wohlfühlmomente für Ihre Mitarbeitenden, Kunden und Geschäftspartner

Eine Auszeit in der Wellness-Welt sole uno kommt immer gut an: ob als Geschenkgutschein für Ihre Kunden und Geschäftspartner oder im Rahmen der betrieblichen Gesundheitsförderung als ermässiger Eintritt für Ihre Mitarbeitenden.

Gerne informieren wir Sie über unsere Spezialkonditionen.

+41 61 836 61 65

b2b@parkresort.ch

soleuno.ch

Bald ist
Weihnachten!



 sole uno
Wellness-Welt
im Parkresort Rheinfelden



VERNETZUNG LOHNT SICH!

DIE MITGLIEDER DES GEWERBEVEREINS BUCHS SIND SPEEDNETWORKER

«Als ich von dieser Form des Netzwerkens das erste Mal hörte, wollte ich diese Chance unseren Mitgliedern nicht vorenthalten», sagt Daniel Bachmann, Co-Präsident des Gewerbevereins Buchs. Auf Facebook entdeckte Daniel Bachmann in einem Post von Märki Marketing diese neue Art des Netzwerkens und wollte dabei seinen Mitgliedern des Gewerbevereins Buchs den Zugang zu einem Elevator Pitch und einer neuen Netzwerkart ermöglichen.



Mit 50 Teilnehmer-innen war das Speed Networking sehr gut besucht.

GEWERBEVEREIN BUCHS

Da mit Märki Marketing als aktives Mitglied, welches sich auch im Bereich der Online-Werbung auch für das 100-Jahre-Jubiläum engagiert, der Profi im Bereich des Speed Networking schon im Verein befindet, haben wir ihn angefragt, ob wir zusammen mit ihm und der Marke MÄRKITING® das erste Speed Networking im Kanton Aargau durchführen dürften.

«Als uns Daniel im Sommer anfragte, ob wir zusammen einen grossartigen Event in Buchs durchführen wollen, war uns sofort klar, dass wir es machen. Der Anlass in Buchs war bereits der sechste dieser Art», erklärt Stefan Märki.



Stefan und Cornelia Märki

Synergien aktiv nutzen!

Daniel Bachmann meint: «Viele Gewerbevereine nutzen leider ihre Möglichkeiten zu wenig, um gegenseitige Synergien zu schaffen und sich weiterzuempfehlen. Auch geben sie sich selbst nicht die Plattformen, um mehr Sichtbarkeit zu erhalten. So kam mir diese Möglichkeit gerade recht.»

Der Anlass wurde in der Wirtschaft zur Burestube im Freien durchgeführt. Mit 50 Teilnehmern wurde der Event ein toller Erfolg. Die UnternehmerInnen sprachen nicht nur miteinander, sie schauten gezielt nach Synergien und neuen Vernetzungsmöglichkeiten.

Schön, dass mehrere Mitglieder des Gewerbevereins Buchs und auch der eingeladenen, umliegenden Gewerbevereine anwesend waren und die Frauenquote bei ca. 50% lag! Es scheint dabei so zu sein, dass die Damen mehr Mut für Neues an den Tag legen. «Es war ein guter Start und wir wollen bestimmt hier zurückkommen, es ging einfach die Post ab», so das Fazit von Stefan Märki. Dem stimmt Daniel Bachmann zu: «Es war grossartig. Neue Leute lernten sich kennen und die Feedbacks



Co-Präsident Daniel Bachmann

waren super. Das muss wiederholt werden, damit sich die Mitglieder der Gewerbevereine mit ihren tollen Produkten und Dienstleistungen präsentieren und vernetzen können. Wir gratulieren all denen, welche den Mut hatten, etwas Neues auszuprobieren, und sich auf das Speed Networking eingelassen haben.»

Freude am Kontakt mit Gleichgesinnten

Das Erfolgsrezept des jungen Formates und der tollen Zusammenarbeit mit dem Gewerbeverein Buchs beinhaltet gemäss Cornelia Märki den Glauben an das Netzwerken und die Liebe zu dem, was man tut!

Zweifelsohne standen diese Punkte und der Mensch an diesem Abend im Zentrum. Sowohl bei Daniel Bachmann, den Mitgliedern der Gewerbe-

vereine wie auch Stefan und Cornelia Märki und deren Team, welche für die gesamte Durchführung dieses tollen Events verantwortlich zeichneten. Man merkte ihnen die Freude am Menschen an. Auch wenn es ein geschäftlicher Anlass war, die Geselligkeit kam nicht zu kurz. Humorvoll und professionell wurde dabei durch den Abend geführt.

Speed Networking ist nicht nur freies «Plaudern». Es wird darauf geachtet, dass sich alle miteinander austauschen können, so wie man es vielleicht vom Speeddating kennt. Der Ablauf des Speed Networkings ist derselbe. Stefan lacht und meint: «Hier hatten sie jedoch nur eine Minute Zeit, um ihren Elevator Pitch aufzusagen und sich vorzustellen.» Für einige Teilnehmer war das eine echte Herausforderung. Nach der offiziellen Runde hatte selbstverständlich das «freie» Netzwerken ebenfalls seinen Platz.

Nicht der letzte Netzwerkanlass des Gewerbevereins Buchs

«Wie Sie sehen auf den Bildern, war einiges los bei uns», so Daniel Bachmann. «Sehr gerne bedanke ich mich an dieser Stelle bei den Märkis für die Organisation und der Wirtschaft zur Burestube für den Platz und den Service. Natürlich auch bei den zahlreichen TeilnehmerInnen – ob vom Gewerbeverein Buchs oder nicht – für die Teilnahme. Ihr habt diesen Event zu einem effektiven Netzwerkanlass gemacht!» Diesem Dank schliessen sich die Märkis an und hoffen, dass sich die Gewerbevereine mit dieser Art von Netzwerken noch aktiver vernetzen und so gegenseitige Synergien nutzen.

Weitere Informationen

www.gewerbeverein-buchs.ch
und www.SpeedNetworking.ch

BAUENAARGAU:

ROUNDTABLE MIT REGIERUNGSRAT DR. MARKUS DIETH

baunaargau ist das Netzwerk für die Bauwirtschaft im Kanton Aargau und Mitglied von bauenschweiz, der Dachorganisation der Schweizer Bauwirtschaft. Diese gliedern sich in vier Stammgruppen Planung, Bauhauptgewerbe, Ausbau und Gebäudehülle sowie Produktion und Handel. Im Vordergrund der Verbandstätigkeit steht die Bündelung und Einbringung der Interessen der Branche bei politisch relevanten Entscheidungen.

URS WIDMER, GESCHÄFTSFÜHRER
BAUENAARGAU

bauenaargau führt deshalb jährlich einen Roundtable mit einem Mitglied der Aargauer Regierung durch. Dieses Jahr trafen sich die Teilnehmenden im Schützen Aarau mit Regierungsrat Markus Dieth, Vorsteher Departement Finanzen und Ressourcen. In einem ersten Teil ging Dieth auf die allgemeine Lage bei den Kantonsfinanzen ein, bevor er über den Aufgaben- und Fi-

nanzplan (AFP) orientierte. Die Ziele des Regierungsrates wurden von den Teilnehmenden unterstützt. Langfristig ausgeglichener Kantonshaushalt, umsichtige und verlässliche Finanzpolitik, massvolle Entwicklung bei den Ausgaben und die Unterstützung der Wirtschaft bei der Erholung aus der COVID-Krise sowie die gezielte Abtragung der Schulden sind im Sinne der KMU und des Gewerbes. Mit Aargau 2030, dem Programm der Regierung zur Stärkung des Wohn- und Wirtschaftsstandortes, schloss Dieth seine Ausführungen.

Erfreuliche Entwicklung bei der interkantonalen Auftragsvergabe – Unternehmen fordern noch konsequentere Berücksichtigung des lokalen Gewerbes

Im zweiten Referat ging Urs Heimgartner, Leiter Immobilien Aargau, auf die Immobilienstrategie des Kantons und speziell anstehende grössere Bauvorhaben ein. Wichtig für die Teilnehmenden waren dabei die Ausführungen zum neuen Vergaberecht IVöB und DöB. Heimgartner zeigte dabei auf, dass in der gesamten Ver-



Regierungsrat Markus Dieth, André Crelier, Präsident bauenaargau, und Urs Heimgartner, Leiter Immobilien Aargau, freuen sich über den spannenden Austausch am Roundtable.

gabestatistik rund 67% der Vergabesumme im Aargau verblieben. Dieser Wert konnte in den letzten Jahren stetig gesteigert werden, lag aber noch unter den Erwartungen der Anwesenden.

In der folgenden Fragerunde konnten die Teilnehmenden den beiden Refe-

renten auf den Zahn fühlen und für die Aargauer Bauwirtschaft wichtige Fragen stellen. Beim abschliessenden Apéro richte bot sich die Gelegenheit zu Netzwerken.

bauenaargau

GEWERBEAUSSTELLUNGEN

Samstag, 2. April 2022

1. RGA-Tischmesse 2022, Fischbach-Göslikon

Freitag, 22. April 2022 bis Sonntag, 24. April 2022

Gewerbeausstellung Möriken-Wildegg

Freitag, 22. April 2022 bis Sonntag, 24. April 2022

MADA Die Messe an der Aare in Aarburg

Freitag, 5. August 2022 bis Sonntag, 7. August 2022

brega22 – Die Gewerbeausstellung an der Reuss

Freitag, 2. September 2022 bis Sonntag, 4. September 2022

Gewerbeausstellung Kulm – W15

Freitag, 7. Oktober 2022 bis Sonntag, 9. Oktober 2022

hela – Herbstmesse Laufenburg

Freitag, 14. Oktober 2022 bis Sonntag, 16. Oktober 2022

Gewerbeausstellung KÖGA 2022, Kölliken

Freitag, 28. Oktober 2022 bis Sonntag, 30. Oktober 2022

BUGA – Gewerbeausstellung Buchs

Öffnungszeiten, Kontaktpersonen usw. unter www.agv.ch

Hinweise für unsere Mitglieder: Ist die Gewerbeausstellung Ihrer Organisation nicht aufgeführt? Dann melden Sie diese an unser Sekretariat (info@agv.ch) für kostenlose Einträge in der «Aargauer Wirtschaft» und im Internet.

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



BAUMEISTER VERBAND AARGAU:

PRÄMIERUNG REGIONALE BERUFSMEISTERSCHAFT

Anlässlich der Aargauischen Berufsschau vom 7. bis 12. September 2021 im Tägi Wettingen führte der baumeister verband aargau die «Regionale Berufsmeisterschaft» der Maurer in Zusammenarbeit mit den MLS Maurerlehrhallen Sursee durch. Die beiden Bestplatzierten qualifizierten sich für das Halbfinale.

CHRIS REGEZ

Der Weg an die SwissSkills ist anspruchsvoll und benötigt nebst Talent und Fleiss auch Wettkampfglück. Der baumeister verband aargau nutzte die Aargauische Berufsschau als Plattform für die Durchführung der «Regionalen Berufsmeisterschaft». Vier Kandidaten gingen an den Start: Ihre Aufgabe be-



Noel Affentranger, Mattia Plattner, Simon Peter und Janis Schneeberger (v.l.n.r.)

stand darin, vor Publikum das Schloss Scharnfeld in 23,5 Stunden in einer Miniaturversion nachzubauen.

Gemäss den Vorgaben haben die Kandidaten pro Backstein inklusive Schneiden, Zementieren und Setzen drei Minuten Zeit. Die Kandidaten auf Platz 1 und 2 dürfen am Halbfinale mit acht

weiteren Teilnehmern antreten, wovon sich der Sieger für den Final der SwissSkills 2022 in Bern qualifiziert.

Neues Konzept

Der baumeister verband aargau führte die «Regionale Berufsmeisterschaft» der Maurer erstmals wäh-

rend der Aargauischen Berufsschau an seinem Ausstellungsstand durch. Ergänzend dazu hatten die Besucherinnen und Besucher die Möglichkeit, an drei Posten die Bauberufe näher kennenzulernen. Das neue Konzept «bauberufe.ch» war für den baumeister verband aargau ein Volltreffer!

Rangliste:

- Platz 1: Mattia Plattner, Oeschgen
- Platz 2: Noel Affentranger, Melchnau
- Platz 3: Simon Peter, Hergiswil
- Platz 4: Janis Schneeberger, Welschenrohr

baumeister
verband aargau

MITGLIEDER DES FORUM BGM KOMMEN ZU WORT:

«SAG ICH'S, ODER SAG ICH'S LIEBER NICHT?»

Durch die Mitgliedschaft beim Verein Forum Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) verfügt Tobias Wehrle, Verantwortlicher für das betriebliche Gesundheitsmanagement in der Reha Rheinfelden, über wertvolle Werkzeuge, um die psychische und physische Gesundheit aller Mitarbeitenden zu fördern und zu erhalten.

HELEN DIETSCHKE

Inspiziert von der Initiative «Speak up – wenn Schweigen gefährlich ist», welche von der Stiftung Patientensicherheit Schweiz lanciert wurde, rief die Reha Rheinfelden 2017

die Aktion «Sprichs a» ins Leben: «Wir motivieren so unsere Mitarbeitenden, unbefriedigende Arbeitsplatz-Situationen und Bedenken anzusprechen und sich so aktiv für ein gesundes Arbeitsklima zu engagieren. Ein weiterer Punkt, um den kontinuierlichen Verbesserungsprozess voranzutreiben, ist unser Vorschlagswesen. Bis jetzt wurden über vierzig Prozent der Ideen aus den Reihen unserer Mitarbeitenden erfolgreich umgesetzt, weitere 54% der Vorschläge sind in der Pipeline.»

Nächstes Ziel: Friendly Work Space

Die Reha Rheinfelden ist seit 2014 Mitglied beim Forum BGM. «Durch die Mitgliedschaft sind wir noch sensibler

geworden und nehmen das Thema berufliche Gesundheit sehr ernst. Unser Ziel ist, 2022 das nationale Label «Friendly Work Space» zu erhalten. Dank der konstruktiven Zusammenarbeit mit dem Forum BGM und den daraus resultierenden wertvollen Hinweisen bin ich zuversichtlich, dass wir das Label, welches den Schweizer Qualitätsstandard für systematisch umgesetztes betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) setzt, erreichen.»



Tobias Wehrle, Leiter Gesundheitsförderung und Sport, Reha Rheinfelden

Jetzt anmelden zur 11. Kantonalen BGM-Tagung vom 28. Oktober 2021 im Tägi Wettingen

«Vom Hammer zum Tablet – das Digitale transformiert alles!»

28. Oktober 2021, 13.30–17 Uhr, anschliessend Apéro
www.bgm-ag.ch/tagung



HOLZBAU SCHWEIZ SEKTION AARGAU:

ERFOLG FÜR DIE NEUEN ZIMMERLEUTE KAM NICHT ÜBER NACHT

Die LAP-Feier musste auch in diesem Jahr in einer Version «light» durchgeführt werden. Die drei erfolgreichsten Kandidaten der diesjährigen Lehrabschlussprüfung Zimmermann/Zimmerin EFZ wurden am Freitag, 24. September 2021, in Aarau prämiert.

CHRIS REGEZ

Der Präsident von Holzbau Schweiz Sektion Aargau, Thomas Deppeler, wies in seiner Begrüssung darauf hin, dass es wichtig ist, auch in Corona-Zeiten erfolgreiche Nachwuchskräfte zu feiern: «Wir haben Sie zu dieser LAP-Feier im kleinen Kreis eingeladen, um



Foto: Chris Regez

Manfred Arnold, Nicola Marco Deiss, Jeremias Märki, Tobis Hüsler und Marc Huggenberger (v.l.n.r.)

Ihnen unsere Anerkennung für Ihre fantastischen Leistungen auszudrücken.

Dies erreichten Sie nur dank Fleiss und grossem Engagement.»

besten auf die jungen Männer zu trifft: «Sie sind nicht die Generation Y oder Z, sondern die Generation SMART. Dazu passen folgende Eigenschaften: S wie selbstständig, M wie menschenorientiert, A wie aktiv, R wie Ressource und T wie Teamplayer.» Der Bildungsobmann wünschte sich natürlich, dass möglichst viele frisch gebackene Zimmerleute ihrem Beruf auf Jahre treu bleiben

SPA-Förderpreis

Manfred Arnold, Geschäftsführer SPA, überreichte den drei anwesenden Top-Kandidaten ein Zertifikat sowie einen Barpreis der SPA Sperrholzplatten AG, Aarau. Auch er machte einen Vergleich: «Das Corona-Zertifikat ist ein Türöffner, um in ein Restaurant zu gehen. Ihr EFZ-Abschluss-Zertifikat ist noch viel mehr. Damit stehen Ihnen die Türen für eine erfolgreiche berufliche Karriere weit offen.»

Top-3 SPA-Förderpreis

- Rang 1: Tobis Hüsler, Gansingen; Holzbau Bühlmann AG, Mönthal
- Rang 1: Jeremias Märki, Kaisten; Husner AG Holzbau, Frick
- Rang 3: Nicola Marco Deiss, Ueken; Husner AG Holzbau, Frick

Virus Holz und Generation SMART

Marc Huggenberger (Präsident der Bildungskommission) begrüusste die Anwesenden mit den Worten: «Lassen Sie mich das Wort Virus für einmal in einem positiven Kontext verwenden. Ich finde es immer schön, wenn sich junge Leute vom Virus Holz anstecken lassen. Genau solche klugen und fleissigen Mitarbeitende benötigt unsere Branche.» Dann nannte er den Namen der Generation, die am

holzbauschweiz

Sektion Aargau



BUNDES RAT BRÄNDLI





BAUMEISTER VERBAND AARGAU:

AARGAUER BAUPOLIT-TALK: SPANNUNGSFELD POLITIK UND BAUBRANCHE

Beim Baupolit-Talk vom Donnerstag, 23. September 2021, im kuk Aarau diskutierten Persönlichkeiten der Aargauer Politik die Frage: «Eine glückliche Beziehung oder eine schwierige Baustelle?»

CHRIS REGEZ

Mit den sieben Vertreterinnen und Vertretern aller Parteien, die im Aargauer Parlament mit einer eigenen Fraktion vertreten sind, war die Runde bestens besetzt.

Eine Frage stand besonders im Zentrum: Wieso schaffen es die Bauunternehmer nicht, ihre Branche gemessen an ihrer wirtschaftlichen Bedeutung in der Politik wirkungsvoller zu vertreten? Gemäss Colette Basler «könnte dies damit zu tun haben, dass sich z. B. die Bauern seit Generationen gewöhnt sind, sich für ihre Anliegen einzusetzen». Jeanine Glarner ergänzte: «Solange die Baubranche nicht vermehrt in der Politik Einsitz nimmt, kann sie sich nicht wie gewünscht Gehör verschaffen.» Désirée Stutz rief auf, Interessengruppen zu bilden und gemeinsam aufzutreten. Barbara Portmann-Müller schlug vor: «Firmen sollen Mitarbeitenden, die sich in der Politik engagieren wollen, eine Reduktion des Arbeitspensums ermöglichen.»



Spannende Referenten beim Aargauer Baupolit-Talk

Robert Obrist nannte einen weiteren Weg, wie man in der Politik Einfluss nehmen könnte, ohne an vorderster Front aktiv zu sein: «Ist man nicht einverstanden, kann man eine Initiative lancieren.»

Fördergelder bei Sanierungen

Die Frage, ob Fördergelder nur für die energetische Optimierung von bestehendem Wohnraum oder auch für Ersatzneubauten ausbezahlt werden sollen, wurde von Alfons P. Kaufmann bejaht. Er hofft jedoch, dass die Gelder nicht im Giesskannensystem ausbezahlt werden.

Berufsnachwuchs

Eine Baustelle der Baubranche ist die Lehrlingssuche. Uriel Seibert machte darauf aufmerksam, dass die meisten Schulfächer zu kopflastig seien und

das Arbeiten mit den Händen zu kurz komme. Die Talkgäste waren sich einig, dass die Baubranche ihre Vorzüge zu schlecht verkauft.

Die Talkgäste waren:

- Colette Basler, Grössrätin, Co-Fraktionspräsidentin SP
- Jeanine Glarner, Grössrätin, Fraktions-Vizepräsidentin FDP
- Alfons P. Kaufmann, Grossrat, Fraktionspräsident Die Mitte Aargau
- Robert Obrist, Grossrat, Fraktionspräsident Grüne Aargau
- Barbara Portmann-Müller, Grössrätin, Fraktionspräsidentin Grünliberale
- Uriel Seibert, Grossrat, Fraktionspräsident EVP Aargau
- Désirée Stutz, Grössrätin, Fraktionspräsidentin SVP

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

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

«Business Model Canvas»: einfaches Modell, grosse Wirkung

Wer ein Unternehmen bedürfnisgerecht und lösungsorientiert beraten will, muss es zuerst verstehen. Valiant setzt dabei auf das «Business Model Canvas»: ein simples, wirkungsvolles Modell, mit dem die Beratenden das individuelle Geschäftsmodell genau abbilden können.



Michael Wälchli

Von der Unternehmensgründung über Alltagsfragen bis zur Neuausrichtung: Das «Business Model Canvas» hilft, Unternehmen auf Kurs zu bringen. Mit Canvas, auf Deutsch Leinwand, lässt sich das Geschäftsmodell einfach erarbeiten und darstellen. Valiant war eine der ersten Banken, die das

Modell in ihrer Beratung angewendet haben und weiterhin erfolgreich anwenden.

Wichtiges auf einem Blatt

Dank Canvas finden Unternehmenskunden und Beratende eine gemeinsame Sprache. Das Modell ist



simpel, treffend und intuitiv. Anhand von neun Bausteinen zeigt es auf, mit welcher Logik ein Unternehmen Geld verdient. Beim gemeinsamen Erarbeiten hilft es, sich auf die wichtigsten Bereiche zu konzentrieren. Am Ende gibt Canvas den Kerninhalt des Unternehmens wieder – übersichtlich auf einem Blatt dargestellt.

Proaktiv beraten

Mit Angeboten und Lösungen, die ihnen nützen und einen echten Mehrwert bringen, vereinfacht Valiant den Unternehmenskunden das Finanzleben. «Deshalb sind die Gespräche und das gemeinsame

Erarbeiten von Canvas eine wertvolle Grundlage», sagt Michael Wälchli, Berater Unternehmenskunden. Dabei werden viele Bereiche hinterfragt. Die Unternehmenskunden können sich dadurch besser positionieren, Marktveränderungen meistern, Lücken schliessen und erhalten Denkanstösse.

«Durch die Beratung auf Augenhöhe erleben wir gegenseitige Wertschätzung und stärken unsere Beziehungen zu den Kundinnen und Kunden», so Michael Wälchli. Auch trägt der Aussenblick der Beratenden dazu bei, das Geschäftsmodell des Unternehmens zu schärfen. «Eine bedürfnisgerechte, lösungsorientierte und dynamische Zusammenarbeit ist unser Ziel», ergänzt Michael Wälchli. Das «Business Model Canvas» ist der richtige Weg dazu.

Mehr erfahren:

www.valiant.ch/unternehmenskunden

valiant



in einen vollen
tag passt keine
komplizierte bank.

Wir beraten Sie zu allen Finanzfragen
rund um Ihr Unternehmen.

Jetzt auf valiant.ch/beduerfnisse

wir sind einfach bank.

valiant



EIN RÜCKBLICK UND AUSBLICK VON MARCO KILLER, INHABER UND VR-PRÄSIDENT

DAS AARGAUER UNTERNEHMEN KILLER INTERIOR AG GEWINNT DEN FAMILY BUSINESS AWARD 2021

Der von der AMAG gestiftete Family Business Award zeichnet jährlich ein besonders nachhaltiges und werteorientiertes Schweizer Familienunternehmen aus.

Da gelebte Werte und Nachhaltigkeit als sinnstiftende Orientierung stets im Mittelpunkt des unternehmerischen Wirkens der Killer Interior AG stehen und sowohl in unserer Vision, Mission als auch im Killer Lean Management («Vermeide jede Art der Verschwendung» und «Trage zur kontinuierlichen Verbesserung bei») fest verankert sind, haben wir uns mit grosser Freude zur Teilnahme an diesem Wettbewerb entschieden.

In der Folge stand das Zusammenstellen eines möglichst aussagekräftigen und faktenreichen Dossiers und damit verbunden ein detailliertes Auseinandersetzen mit unseren Wertvorstellungen, Kulturebenen und Nachhaltigkeitsleistungen in den Bereichen «Ökonomie, Ökologie und



Marco Killer

VR-Präsident, Killer Interior AG



Die stolzen Gewinner des Family Business Award 2021

Soziales» im Vordergrund. Rechtzeitig auf den Jurybesuch der Finalisten konnten wir unseren «Value Cube» fertigstellen, der unsere Mission «Werte schaffen» und die Elemente unserer Vision und Strategie zeigt. Die Killer Interior will Werte schaffen durch unternehmerisches, partnerschaftliches, verantwortungsvolles sowie leistungsbereites und mitarbeiterorientiertes Handeln.

Im Beisein von über 260 Gästen im Berner Kursaal wurde am 22. September 2021 aus den letzten drei Finalistinnen die Killer Interior AG als Gewinnerunternehmen gekürt; mit den Worten «walk the talk». Die Freude war riesengross, dass wir, zwei Jahre nach dem Gewinn des Aargauer Unternehmenspreises 2019, einen weiteren begehrten Award gewonnen haben und die Trophäe sowie das

Gewinnerzertifikat im Eingangsbereich unseres Firmensitzes in Lupfig präsentieren können.

Die Killer Interior AG setzt auch inskünftig auf nachhaltiges und wertebasiertes Unternehmertum und fokussiert in ihrer langfristigen Unternehmensentwicklung auf eine «ler-

nende Organisation». Ich bin davon überzeugt, dass innovative und anpassungsfähige Unternehmen eine grosse Chance haben, mit unvorhersehbaren Veränderungen (ausgelöst z.B. durch Pandemien wie Covid-19) umzugehen, und auch in Zukunft nachhaltig Werte schaffen können.



Killer «Value Cube»

Die «Aargauer Wirtschaft» ist nah am Puls.

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

NACHHALTIGES WACHSTUM DER FUTURA VORSORGE

Die FUTURA Vorsorge aus Brugg wächst erfolgreich weiter und setzt vermehrt auf Nachhaltigkeit. Der vorausschauenden Vorgehensweise der Pensionskasse ist es zu verdanken, dass die FUTURA seit der Gründung im Jahr 1958 noch nie in Unterdeckung war und im Jahr 2020 die Bilanzsumme von über 3 Milliarden Franken knackte. Nachhaltigkeit ist nicht nur bei den Vermögensanlagen ein grosses Thema, sondern auch bei den eigenen Immobilien – insbesondere beim Neubau «Cavendum» in Lupfig.

Nachhaltige Vermögensanlagen

Die Nachhaltigkeit von Vermögensanlagen hat in den letzten Jahren massiv an Bedeutung gewonnen. Vor allem der fortschreitende Klimawandel brachte die Nachhaltigkeit in das Bewusstsein der Öffentlichkeit. Nachhaltige Anlagen werden bereits als Megatrend bezeichnet. Die FUTURA Vorsorge antizipierte dieses Thema schon vor Jahren. Schon im Jahr 2012 begann die FUTURA mit der Investition in Infrastrukturprojekte im Bereich von erneuerbaren Energien und beteiligte sich damit direkt an Windparks, Solarkraftwerken sowie Wasserkraftwerken. Diese Investitionen haben sich in den letzten Jahren doppelt auszubezahlt: ne-

ben dem aktiven Beitrag zur Energiewende erwirtschafteten die Projekte auch überdurchschnittliche Renditen. Aktuell investiert die FUTURA 100 Millionen Franken des Anlagevermögens in Infrastrukturprojekte und erhöht die Investitionen in die Infrastrukturanlagen in den nächsten Monaten weiter auf gesamthaft 200 Millionen Franken. Neben diesen Projekten beschäftigt sich der Stiftungsrat auch bei den restlichen Wertschriften mit dem Thema Nachhaltigkeit. Neuste wissenschaftliche Erkenntnisse im Bereich der Nachhaltigkeit werden laufend in den Anlageprozess integriert.

Neues Know-how im Bereich Vermögensanlagen

Um den Fokus vermehrt auf nachhaltige Vermögensanlagen zu richten und das Know-how in diesem Bereich weiter auszubauen, erweiterte die FUTURA Vorsorge die Geschäftsleitung per Juni 2021. Der Betriebsökonom Thomas Vögeli ist neu für die Vermögensanlagen der FUTURA verantwortlich. Seine mehrjährige Erfahrung im Bereich der Vermögensverwaltung bei Banken und sein Wissen aus dem MAS-Abschluss in Pensionskassenmanagement von der Hochschule Luzern lässt er bei der Weiterentwicklung der Anlagestrategie miteinfließen. Im Zentrum der Anlagestrategie stehen die langfristig ausgerichtete Kapitalvermehrung sowie die Balance von Risiko und Rendite. Das aktuell

sehr tiefe Zinsniveau stellt eine Herausforderung für alle Pensionskassen dar. Da sich dies vorerst nicht ändert, müssen Pensionskassen agil agieren, um neue Renditequellen zu analysieren und zu erschliessen. Mit dem Aufbau des Know-hows im Bereich Vermögensanlagen ist die FUTURA bestens für diese Herausforderung gewappnet.

Neuer Firmensitz in Lupfig

Seit der Eigenständigkeit im Jahr 2012 konnte die FUTURA die Anzahl der Mitarbeitenden bereits mehr als verdoppeln – auf aktuell 31 Mitarbeitende. Weil der derzeitige Firmensitz der FUTURA am Bahnhofplatz in Brugg inzwischen aus allen Nähten platzt, plante der Stiftungsrat im Jahr 2018 einen Neubau in Lupfig unter dem Namen «Cavendum» – was so viel wie Vorsorge bedeutet. Den Neubau gestaltete die interne Immobilienabteilung der FUTURA und realisiert diesen gemeinsam mit Partnern. Der Bezug des neuen Geschäftssitzes ist für Mai 2022 geplant. Beim Bau des «Cavendum» wurden ebenfalls nachhaltige Aspekte berücksichtigt: Das moderne Gebäude verfügt über Erdsonden, eine Photovoltaik-Anlage sowie über Ladestationen für Elektroautos und wurde klimatechnisch nach dem neusten Stand der Technik gebaut. Beim Bau wurden vorwiegend nachhaltige Materialien verwendet, welche bei einem zukünftigen Rückbau des Gebäudes recycelt werden können.

So z. B. die Fassade aus anodisiertem Aluminium, welche nach der Nutzung sortenrein zurückgebaut und recycelt werden kann.

Die FUTURA betreut über 1400 kleine und mittelgrosse Unternehmen mit mehr als 20 000 Versicherten und ist eine finanziell starke und gesund wachsende Pensionskasse mit guter Performance und überdurchschnittlichem Deckungsgrad. Mit einer Bilanzsumme von 3,5 Mrd. Franken gehört die FUTURA zu den grösseren Sammel- und Gemeinschaftsstiftungen der Schweiz und bietet als unabhängige Vorsorgestiftung seit über 60 Jahren qualitativ hochstehende Vorsorgelösungen an. Im Zentrum stehen die Sicherheit der Anlagen und das Vertrauen und die Zufriedenheit der Versicherten und angeschlossenen Unternehmen.

FUTURA Vorsorge
Bahnhofplatz 9
5201 Brugg
Tel. 056 460 60 70
info@futura.ch
www.futura.ch



Neubau «Cavendum» in Lupfig



TREUHAND|SUISSE

ENERGETISCH SANIEREN, STEUERN SENKEN

Seine Wohnliegenschaft energetisch auf den neusten Stand zu bringen, senkt nicht nur die Betriebskosten, es ist auch steuerlich interessant. Besonders vorteilhaft: Grössere Sanierungsprojekte müssen nicht mehr künstlich auf mehrere Steuerperioden verteilt werden.

Wer in der selbstbewohnten Liegenschaft in Umweltschutz- und Energiesparmassnahmen investiert, profitiert von direkten und indirekten Hilfen. Bund und Kantone tun viel, um die Energiewende voranzutreiben und die Ziele der Klimastrategie 2050 zu erreichen.

Kantonale Förderprogramme

Ein Liegenschaftsbesitzer, der die Dämmung der Gebäudehülle, den Ersatz der Heizung, eine Gesamt-sanierung oder einen energieeffizienten Neubau plant, kann im Kanton Aargau mit Unterstützung rechnen. Das kantonale Massnahmenpaket umfasst neben finanziellen Fördermitteln auch fachliche Beratung und Navigationshilfe auf dem Weg zum richtigen Fördertopf. Einen guten Einstieg in dieses Feld bietet die Website des Kantons (ag.ch) unter dem Stichwort «Förderung Energie». Substanzieller als allfällige kantonale Zuschüsse sind aber die steuerlichen Einsparungen.



Lukas Herzog

Vizepräsident des Schweizerischen Treuhänderverbands
TREUHAND|SUISSE, Sektion Zürich

Steuerliche Abzüge

Investitionen in bauliche Massnahmen, die dem Umweltschutz und dem Energiesparen dienen, werden steuerlich privilegiert. Dies äussert sich vor allem darin, dass bei den Abzügen in der Steuererklärung die klassische Unterscheidung zwischen werterhaltenden und wertvermehrenden Eingriffen entfällt. Wer beispielsweise Fenster ersetzt, die Fassadendämmung verstärkt oder eine zeitgemässe Heizung installiert, kann die Anschaffungs- und Installationskosten schon lange vollumfänglich vom steuerbaren Einkommen abziehen. Darüber hinaus sind seit 2020 neue Regeln in Kraft, die weitere Steuerabzüge ermöglichen: Damit sind auch die Demontage- und Rückbauarbeiten abzugsfähig, die bei einer energetischen Sanierung anfallen. Bei punktuellen Eingriffen sind diese Kosten vielleicht noch überschaubar. Aber spätestens bei einem Ersatzneubau kommt einiges an Steuerersparnis zusammen: Wer sein Wohnhaus ganz abbricht und mit einem gleichartigen Neubau ersetzt, kann die Rückbaukosten ebenfalls in der Steuererklärung geltend machen. Dabei gibt es allerdings ein paar Details zu beachten. Diese sind in der Liegenschaftskostenverordnung wie folgt präzisiert: «Als abziehbare Rückbaukosten im Hinblick auf den Ersatzneubau gelten die Kosten der Demontage von Installationen, des Abbruchs des vorbestehenden Gebäudes sowie des Abtransports und der Entsorgung des Bauabfalls. Nicht abziehbar sind insbesondere die Kosten von Altlastensanierungen des Bodens und von Geländeverschiebungen, Rodungen, Planierungsarbeiten sowie Aushubarbeiten im Hinblick auf den Ersatzneubau.» Um spätere Diskussionen mit dem Steueramt zu vermeiden, sollten Sie als Auftraggeber darauf achten, dass die beauftragten Unternehmen diese zwei Kategorien von Arbeiten bei der Rechnungsstellung berücksichtigen – idealerweise mit separaten Rech-



Die energetische Instandhaltung an der Wohnliegenschaft wird steuerlich privilegiert.

nungen. Alle bisher genannten Abzugsmöglichkeiten gelten für die direkte Bundessteuer, im Kanton Aargau aber auch für die Staats- und Gemeindesteuer.

Voll abzugsfähig

Grössere Ausgaben für Umwelt- und Energiesparmassnahmen können heute ganz legal auf zwei oder drei aufeinanderfolgende Steuerperioden verteilt werden. Bis vor kurzem war es denkbar, dass man Potenzial zur Steuersenkung verschenken musste. Beispielsweise wenn man in einem Kalenderjahr 200 000 Franken in eine grössere energetische Sanierung steckte, das steuerbare Haushaltseinkommen für das betreffende Jahr aber nur 150 000 Franken betrug. Neu kann man bei energetischen Investitionen, die das Reineinkommen übersteigen, die verbleibenden Kosten auf die beiden folgenden Steuerperioden übertragen.

Photovoltaik als Knacknuss

Unklarheit herrscht bei Immobilienbesitzern zuweilen, wenn es um die Realisation einer eigenen Photovoltaikanlage geht. Mit Sicht auf die Stromkosten und die Umwelt ergibt eine solche Anlage in der Regel Sinn. Hingegen ist die steuerliche Handhabung nicht immer einfach – auch weil es hier kantonale Unterschiede

gibt. Im Kanton Aargau lassen sich die Kosten für den Einbau einer Photovoltaikanlage an einem bereits bestehenden Gebäude steuerlich abziehen. Voraussetzung ist, dass die Liegenschaft mindestens fünf Jahre alt ist. Wird hingegen bei einem Neubau oder im Rahmen einer Totalsanierung eine Photovoltaikanlage realisiert, ist diese Investition nicht abzugsfähig. Falls man als Immobilienbesitzer für die Finanzierung der Anlage kantonale Fördergelder erhält, müssen auch diese in der Steuererklärung berücksichtigt werden – als steuerbares Einkommen. Und schliesslich gilt es, die Einspeisevergütung korrekt zu deklarieren, d.h. die Abgeltung für den Stromüberschuss, den man ins öffentliche Netz einspeist. Diese Einnahmen gelten als steuerpflichtiges Einkommen. Der Kanton Aargau besteuert dabei die gesamte Energiemenge, welche an das Netz abgegeben wird. Strom für den Eigenbedarf, welcher zu einem späteren Zeitpunkt aus dem Netz zugekauft wird, kann nicht in Abzug gebracht werden. Direkt und zeitgleich konsumierter Strom aus der eigenen Photovoltaikanlage wird hingegen nicht besteuert.

ERFOLGREICHE NEUAUFLAGE DER OPEN FARMING HACKDAYS AM LANDWIRTSCHAFTLICHEN ZENTRUM LIEBEGG

DIGITALE LÖSUNGEN ÜBER DIE «FARM» HINAUS

Unter der Regie des Hightech Zentrums Aargau, des Landwirtschaftlichen Zentrums Liebegg und des Vereins Opendata.ch gingen die zweiten Open Farming Hackdays erfolgreich über die Bühne. Die Beteiligung war erneut gut, die Qualität der bearbeiteten Projekte hoch.

RUEDI MÄDER

Digitale Lösungen für eine nachhaltige Land- und Ernährungswirtschaft lautete das Motto der Open Farming Hackdays 2021 in Gränichen. Mit rund 60 Teilnehmenden wurde das Vorjahresniveau nur geringfügig unterschritten. 2020 hatte die Premiere von einem Zwischenhoch in der Covid-Eindämmung profitiert. Für die Attraktivität des Events spricht auch, dass jeder bzw. jede zweite Teilnehmende bereits im Vorjahr mitgemacht hatte. Die Hackerinnen und Hacker kamen aus verschiedensten Richtungen: Landwirtinnen, Daten-Analysten, Studierende, Unternehmerinnen und Wissenschaftler. Angesprochen werden jeweils auch so genannte Querdenker und Macherinnen. Erneut dabei und an Resultaten interessiert war der Aargauer Regierungsrat und Landwirtschaftsdirektor Dr. Markus Dieth.

Lösungen innert 32 Stunden

Den interdisziplinär zusammengesetzten Teams standen 32 Stunden zur Verfügung, um für eine der «Challenges» einen Prototypen oder Lösungsansatz zu entwickeln. Zu den verfügbaren Ressourcen gehörten insbesondere aufbereitete Datensätze. Von den 18 zu Beginn vorgestellten Challenges – reale Herausforderungen – wurden acht angepackt.

Weitere Infos:

www.farming-hackdays.chwww.hightechzentrum.ch/aktuell/news

Das Hightech Zentrum Aargau (HTZ) war wiederum Co-Träger der Hackdays. Mit Reto Eggimann und Bernhard Isenschmid engagierten sich zwei Vertreter aus dem Kreis der Technologie- und Innovationsexperten des HTZ je in einer Challenge-Arbeitsgruppe.

Beispiel «Foodmatch»

Ein Beispiel für Challenges mit Relevanz über die Landwirtschaft hinaus war «Dein Foodmatch», eingebracht vom HTZ und dessen Projektpartnern: Im Zentrum steht die Verknüpfung von existierenden Plattformen im Zusammenhang mit dem Einkauf, der Zubereitung und dem Genuss von regionalen Lebensmitteln. Konkret erhält die Konsumentin während ihres Online-Shoppings von regionalen Lebensmitteln abgestimmte Rezeptvorschläge, inklusive menügerechte Mengenangaben. Zusätzlich werden Vorschläge für regionale Weine serviert. Nicht nur dem Konsumenten wird auf diese Weise ein Mehrwert geboten. Auch die Produzenten und Anbieter von Lebensmitteln profitieren davon, dass die Attraktivität der regionalen Einkäufe durch «Foodmatch» gesteigert wird.

Beispiel «Gastroapp»

Thematisch verwandt und ebenfalls gewerbenah ist die Challenge «Gastroapp für Regionalprodukte». Diese App wurde für Produzentinnen und Gastronomen konzipiert. Sie legt den Fokus auf den einfachen Verkauf und beinhaltet auch die Warenlieferung oder -abholung. Zwar existieren schon Websites, mit denen Bauernfamilien und Private direkt verbunden werden können und die auf einen dezentral aufgebauten Heimliefererservice für regionale Nahrungsmittel zielen. Doch im Rahmen der Open Farming Hackdays wurde die Entwicklung einer digitalen Plattform anvisiert, welche noch mehr leistet: Gastronomen brauchen einen Service, der mehrmals pro Woche eine



Organisatorinnen und Organisatoren der Open Farming Hackdays 2021: hinten, von links: André Golliez, Oleg Lavrovsky, Andrea Allemann und Darienne Hunziker (alle Opendata.ch); Christian Wohler (Landw. Zentrum Liebegg); Reto Eggimann und Bernhard Isenschmid (beide Hightech Zentrum Aargau). Vorne: Regierungsrat und Landwirtschaftsdirektor Dr. Markus Dieth; Matthias Müller (Leiter Abteilung Landwirtschaft Aargau); Simon Leumann (Aargauische Kantonbank); Urs Podzorski (Landw. Zentrum Liebegg/heute Aargauische Kantonbank).

Lieferkapazität auch für grössere Mengen bietet, wobei dieses Tool beidseits einfach zu handhaben sein soll. Das Projektteam wird seine Umsetzungsideen in den nächsten Monaten weiterverfolgen.

Beispiel Strategieberatung

Die Challenge «Mit Konzept in die Zukunft» mündete in einen branchenübergreifenden Lösungsansatz. Angestrebt wird ein Konzept für die strategische Beratung, das in erster Linie als Leitfaden in Beratungsgesprächen genutzt werden kann, denkbar sind auch Schulungen. Die Nachfrage nach einem solchen Tool ist in etlichen Wirtschaftszweigen vorhanden. Vom bearbeitenden Team wurden zwei «Einstiegsfragebogen» konzipiert: Ein betriebspezifischer Fragebogen dient der Erfassung von allgemeinen Daten und Dokumenten und richtet sich auch auf das Beratungsziel. Ein zweiter Fragebogen dient als Basis für die Interviews mit Personen, die zum Betrieb bzw. Unternehmen eine bestimmte Beziehung haben: erfragt oder thematisiert werden hiermit persönliche Wünsche, das Betriebsklima, Happiness-Faktoren und das im Betrieb vorhandene Potenzial. Im Mittel-

punkt der nachfolgenden Strategieentwicklung stehen die Vision des Betriebs und die Frage, wo der Betrieb in fünf bis zehn Jahren stehen soll.

Fortsetzung folgt 2022

Die erzielten Ergebnisse bleiben grundsätzlich im Besitz der jeweiligen Teams. Weil mit den Projekten eine nachhaltige Wirkung erzielt werden soll, sind die Partnerorganisationen bereit, vielversprechende Ergebnisse zu fördern. Träger des Events sind das HTZ, das Landwirtschaftliche Zentrum Liebegg und der Verein Opendata.ch. Hauptsponsorin ist die Aargauische Kantonbank. Von den Challenges aus dem Vorjahr wird mittlerweile rund ein halbes Dutzend kommerzialisiert. Laut Urs Podzorski, dem Projektleiter der Open Farming Hackdays 2021, wollen die Träger 2022 an die Erfolgsgeschichte anknüpfen. Angestrebt wird auch eine noch stärkere nationale Abstützung des Events.





- Fabian Meier, 51 Jahre, Würenlingen
- Geschäftsführer und Inhaber der Holz-Design Schreinerei Meier AG
- Bezirksvertreter Bezirk Zurzach, seit April 2016
- OK-Präsident WÜGA 18, Mitglied ERFA Gruppe Schreiner, Mitglied Ambassador Club Wassertor, parteilos
- Verheiratet mit Angelika Meier-Meier, zwei erwachsene Töchter Leonie Meier und Jasmin Meier
- Ausgedehnte Spaziergänge in Wald und Feld, Geselligkeit pflegen



Nach meiner ordentlichen Schulzeit in meiner Heimatgemeinde Würenlingen habe ich 1985 mit meiner Lehre als Schreiner begonnen. Nach der Lehrzeit habe ich in meinem Lehrbetrieb weitergearbeitet und zusätzlich die Rekrutenschule absolviert. In einer neuen Anstellung als Schreiner in der Werkstatt und auf der Baustelle habe ich Erfahrungen gesammelt und gleichzeitig meine

erste Weiterbildung im Bereich Küchenbau absolviert.

Nach den eher kurzen «Wanderjahren» habe ich 1991 in den väterlichen Kleinbetrieb gewechselt. Berufsbegleitend habe ich in den folgenden Jahren diverse schreinerspezifische Weiterbildungen sowie die Aargauische Unternehmerschule absolviert.

Übernahme des Familienbetriebs

Anfang 1999 war es dann so weit, ich konnte als Teilhaber zusammen mit meinem Bruder den väterlichen Betrieb übernehmen, welchen ich seit 2017 als Alleininhaber führe. In all den Jahren war und ist unser Credo «zufriedene Kunden» sowie «qualitativ gute Arbeiten zu einem fairen Preis».

Ein Meilenstein in unserer Firmengeschichte war der Erweiterungsbau 1988 im Oberdorf von Würenlingen. Da die Firma ein gesundes Wachstum erleben durfte, waren diese Räumlichkeiten im Laufe der Jahre wiederum zu klein. Im März 2017 erfolgte dann der Umzug in das Industriegebiet von Würenlingen. In den neuen und grösseren Räumlichkeiten konnten wir uns besser einrichten und die Arbeitsabläufe optimieren. Unser Ziel, effizienter zu produzieren und Synergien mit unserem Vermieter zu nutzen, welcher in der Herstellung

FABIAN MEIER

BEZIRKSVERTRETER ZURZACH

von Büromöbeln tätig ist, konnten wir so problemlos erreichen.

Vielseitiges Engagement

Als Ausgleich zum Geschäftsalltag durfte ich in verschiedenen Vereinen tätig sein und teilweise im Vorstand mitarbeiten. Auch an der weit über die Region hinaus bekannten «Würenlinger Fasnacht» mit grossem Umzug wirkte ich seit vielen Jahren mit. Erlebnisse, Begegnungen und unbeschwerte Momente, die ich nicht missen möchte und an die ich gerne zurückdenke.

Das aktive Mitwirken im Gewerbe- und Industrieverein Würenlingen, zuerst als Mitglied, dann als Vorstandsmitglied und schliesslich zehn Jahre als Präsident, war eine besonders bereichernde Zeit. In dieser Zeit ist mir bewusst geworden wie wichtig es ist, dass die KMUs an einem Strick ziehen und zusammenhalten. Mein persönliches Credo lautete damals wie heute «Zusammen sind wir stark und zusammen können wir viel erreichen». Leider ist diese Denkweise noch nicht bei allen Unternehmern angekommen!

Einheimisches Gewerbe positionieren

Auch Verhandlungen und Besprechungen mit Vergabestellen, mit Ge-

meindebehörden etc. waren und sind sicher nicht immer einfach. Aber es braucht diese zwingend. Manchmal muss einer Gemeindebehörde klar aufgezeigt werden, welche Möglichkeiten sie hat, um das einheimische Gewerbe berücksichtigen zu können. Ein besonderes Highlight sind auch die Gewerbeausstellungen WÜGA, die der Vorstand zusammen mit einem OK organisieren durfte. Eine gesunde Mischung zwischen Fachkompetenz, interessanten Begegnungen, Kundengewinnung und Dorffest macht den Charakter einer solchen Ausstellung aus. Aber auch das Miteinander der Aussteller ist enorm wertvoll und trägt zu einem starken Gewerbe bei. Bleibt zu hoffen, dass wir Corona endlich in den Griff bekommen und diese Ausstellungen wieder durchgeführt werden können. Für die Zukunft wünsche ich mir, dass die KMUs weiterhin das Rückgrat der Wirtschaft bleiben und diese aber auch so behandelt werden. Es ist zwingend nötig, dass wir in der Politik das nötige Gehör finden und uns der Werkplatz Schweiz möglichst gute Rahmenbedingungen bieten wird! In diesem Sinne «Zusammen sind wir stark und zusammen können wir viel erreichen»!

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

Ich engagiere mich im Gewerbeverband und im Gewerbeverein, weil es mir als sehr wichtig erscheint, dass das Gewerbe zusammenhält! Gerade KMUs sind zusammen stärker, können sich miteinander präsentieren und zeigen, dass sie persönlich, flexibel und einzigartig sind.

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

Persönlich möchte ich erreichen, dass meine Firma vermehrt auch bei meiner Abwesenheit tadellos und zur vollsten Zufriedenheit unserer Kunden funktioniert. So dass meine Präsenzzeit in der Firma etwas kleiner sein wird und meine eng bemessene Freizeit etwas grösser!

Schildern Sie uns Ihren perfekten Sonntag!

Mein perfekter Sonntag beginnt mit einem ausgedehnten Spaziergang, bei welchem ich zuschauen kann, wie der Tag erwacht. Anschliessend geniesse ich ein reichhaltiges Morgenessen, welches das Mittagessen ersetzt. Gerne widme ich mich dann den Zeitungen und Fachzeitschriften, welche sich im Laufe der Woche angestaut haben. Nach einem ruhigen Nachmittag, vorzugsweise in der Natur, freue ich mich dann auf ein Nachtessen und angelegte Gespräche im Kreise meiner Familie.



DAS WORT DES PRÄSIDENTEN

KEINE STEUERGESCHENKE FÜR AUSLAND-SHOPPING



Der Ständerat hat in der vergangenen Session eine tiefer angesetzte Zollfreigrenze beschlossen und bündigt damit zukünftig den Einkaufstourismus. Der Freibetrag auf Einkäufen im Ausland soll bereits ab 50 anstatt aktuell bei 300 Franken erhoben werden. Für den heimischen Detailhandel südlich der deutschen Grenze in den Kantonen Aargau, Zürich, Schaffhausen, Thurgau und St. Gallen ist dies eine direkte Stärkung und bedeutet gleich lange Spiesse im Wettbewerb um die Kundschaft.

Da die Freigrenze von 300 Franken pro Person sehr hoch angesiedelt ist, ist es für Schweizer Konsumenten eine Verlockung, in Deutschland oder dem grenznahen Ausland einzukaufen zu gehen, da sie dies durch die Rückforderungsbelege ganz steuerfrei tun können. Dadurch gehen dem Schweizer Staat jährlich geschätzte 9 bis 11 Milliarden an

Kaufkraft im Ausland verloren, was beachtlichen 10 % des hiesigen Detailhandelsvolumens entspricht. Es muss eine Gleichbehandlung zwischen dem In- und Auslandskonsum geben respektive der Einkaufstourismus darf nicht indirekt subventioniert werden. Es kann nicht sein, dass man steuertechnisch motiviert wird, Kaufkraft im Ausland liegen zu lassen, und dabei indirekt die AHV der Schweiz schädigt, die durch die Mehrwertsteuer mitfinanziert wird.

Während der Covid-19-Pandemie wurde der Einkaufstourismus eingedämmt und die Detailhändler in der Schweiz konnten davon profitieren. Jetzt, wo die Grenzen wieder offen sind, muss man sich ernsthaft überlegen, den Einkaufstourismus unattraktiver zu machen. Durch die Covid-19-Pandemie hat die Schweiz einige finanzielle Defizite vorzuweisen. Sie kann es sich nicht leisten,

weitere Steuereinnahmen durch Einkaufstouristen zu verlieren. Dabei ist es jedoch wichtig, dass die Freiheit der Konsumenten berücksichtigt wird und man noch immer in Deutschland einkaufen kann, wenn man dies tun will. Das Gewerbe und insbesondere der Detailhandel muss sich aber bewusst sein, dass die Kunden nur durch ein besseres Angebot und Service dauerhaft zurückgewonnen werden können. Alleine die tiefere Zollfreigrenze von 50 Franken macht im Vergleich zu heute bloss 6.25 Franken (2,5 % MwSt. auf Lebensmittel) bis maximal 19.25 Franken (Normalsatz 7,7 %) aus. Das Einkaufsverhalten dürfte sich deshalb nicht alleine durch höhere steuerliche Hürden verändern. Doch packen wir die Chance und stellen uns dem Wettbewerb!

Benjamin Giezendanner,
Präsident AGV



TOP-ADRESSEN

Aargauer-Top Auto + Fahrzeug Spezialist

Parkschaden? Kollision? Zäng-parkiert?
Carrosserie + Spritzwerk Maier GmbH
5233 Stilli – www.maiercarrosserie.ch

Abdeckblachen/Hüllen/Seitenwände

Blacho-Tex AG
5607 Häggligen
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

Auto / Autoersatzteile

H. Breitschmid AG
Nachf. B. Gürber GmbH
Ihr Partner für Autoersatzteile
Waltenschwilerstrasse 6, 5610 Wohlen
T 056 622 15 58, www.hugo-breitschmid.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

Beratung / Bildung / Produkte

BIPRO-Consulting, Ruedi Geissmann
Stäpflistrasse 2, 5506 Mägenwil
info@bipro.ch – www.bipro.ch
LED (Licht) – Energie – Solar usw.
www.ledforall.ch – www.shopforall.ch

Bürogeräte / Technik / EDV

SRC-Büromaschinen AG, 5413 Birnenstorf
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 Geschäftsimmobilen:

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

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 m² 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

Videoproduktion

Longtail Media GmbH
Erfolgreiche Kommunikation und Marketing
mit Video – Ihre Experten für Videos im Internet,
Webinare und Livestreaming
hallo@longtailmedia.ch, 062 824 44 19
www.longtailmedia.ch

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

Webdesign

teamKMU.digital
**Webdesign mit Herzblut
und Zeit fürs Detail**
Von der Idee bis zur fertigen Website.
Individuell und zu fairen Konditionen.
www.teamKMU.digital, team@teamKMU.digital
Ihr Team für Beratung, Konzept und Text.

Zelt- und Zubehörvermietung

Blacho-Tex AG
5607 Häggligen
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 Häggligen
T 056 624 11 54, www.rsaxer-holzbau.ch

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



HIGHTECH
ZENTRUM
AARGAU

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

WAS HEISST SCHON ALT?

Käse, Käse und nochmals Käse. Sogar seine Geburtstagsstorte ist aus Käse. Bruno Roth führt in zweiter Generation das Chäs-Lädeli in Zofingen. Sein Riechorgan hat er bereits in der Kochlehre trainiert. Das Gefühl für den richtigen Reifezeitpunkt beim Käse hat er sich über die Jahre durch Kurse und Erfahrung angeeignet.



Käseauswahl vom Bruno Roth Chäs-Lädeli GmbH an der Marktgasse 8 in 4800 Zofingen

INTERVIEW EVELINE FREI

Herr Roth, was ist ein alter Käse?

Ich spreche eigentlich lieber von der Reife als vom Alter beim Käse, denn der eine Käse ist vielleicht mit drei Monaten reif für den Verzehr, während der andere mindestens zwei Jahre braucht, bis er sein Aroma richtig entfaltet hat.

Wie erkennen Sie, ob ein Käse reif genug für den Verzehr ist?

Das ist ein Gefühl, ein Gespür für das Produkt. Dazu braucht es Wissen und Leidenschaft.

Woher kommt Ihre Leidenschaft für den Käse?

Über die Kochlehre und den Käseläden meiner Eltern hat sich das irgendwie ergeben. Der Käse ist ein interessantes Produkt. Es steckt viel Wissen, Tradition, Erfahrung und Fingerspitzengefühl in der Käseherstellung drin. Das ist beeindruckend und macht die grosse Vielfalt aus.

Sie suchen für Ihren Laden nach Spezialitäten und Raritäten. Sind Sie ständig unterwegs?

Nein, aber wenn es sich ergibt und ich irgendwo auf einem Markt einen Käsestand sehe oder bei einem Bauern ein Schild mit dem Hinweis auf Käseverkauf, dann muss ich da einfach hingehen. Ich suche nach dem Besonderen, nach dem Einzigartigen. Da kommt es uns ganz gelegen, dass wir auch ungefragt Käsemuster zugeschickt bekommen. Jetzt im Herbst

erhalten wir auch wieder Alpkäse zum Direktverkauf angeboten.

Wie werden Sie eigentlich gefunden? Sie sind ja weder auf Facebook noch auf Twitter oder Instagram und haben auch keinen Internet-Shop?

(Lacht) Es gibt eben nicht mehr viele Käseläden in der Schweiz. Es hat sich aber auch herumgesprochen, dass wir ein breites Sortiment haben und immer gerne neue Käse in unser Angebot aufnehmen; aktuell verkaufen wir über 200 Sorten. Und wir legen grossen Wert auf freundliche Bedienung und kompetente Beratung.

Privatkäsereien gibt es auch nicht mehr viele in der Schweiz. Bereitet Ihnen das nicht Schwierigkeiten auf der Suche nach Delikatessen?

Das stimmt bis zu einem bestimmten Grad schon, aber wer sucht, der findet! Kürzlich habe ich auf einem Markt im Tessin eine Bäuerin getroffen, die selbstgemachten Käse verkauft. Einen wirklich tollen Käse.



Aber?

Es stellt sich die Frage nach der Liefermenge und dem Transport. Auch wenn ich den Käse gerne ins Sortiment aufnehmen würde, die Produktion ist sehr klein und eine Lieferkette existiert nicht.

Scheitert die Aufnahme ins Sortiment oft an der Produktionsmenge oder an der Lieferkette?

Es ist so, zum einen haben wir nur beschränkte Lagermöglichkeiten, daher beziehen wir etwa aus Frankreich Käse vom Detailhändler und nicht vom Grossisten. Zum anderen ist es immer auch eine Frage des Preises. Wir könnten schon Kleinstmengen beziehen, aber ob sich der Käse dann zu dem genannten Preis noch verkaufen lässt, ist eine andere Frage.

Bleibt viel Käse liegen in Ihrem Laden?

Sie meinen, ob wir Food Waste produzieren? Wir müssen praktisch nichts entsorgen. Ich verschenke lieber Käse, als dass ich ihn wegwerfe.

Zur Person

Bruno Roth ist Familienvater und Mitglied bei der Feuerwehr Zofingen. Der ehemalige Korallenzüchter liebt Fliegenfischen und Reisen. Während eines längeren Asienaufenthaltes konnte er dem Besuch in einer Käserei in Nepal nicht widerstehen.

Sie verkaufen also nur, was sich verkaufen lässt?

Naja, das ist ja irgendwie das Ziel eines jeden Ladeninhabers, nicht? Damit ich weiss, was sich verkaufen lässt, lasse ich die Kunden auch immer wieder an Blinddegustationen teilnehmen. Das ist immer eine ganz interessante Erfahrung.

Inwiefern ist es eine interessante Erfahrung?

Vor allem um herauszufinden, ob die Kunden beim Verzehr einen Unterschied zwischen den Herstellungsverfahren bemerken. Ein Rohmilchkäse schmeckt anders als ein Käse aus pasteurisierter Milch; und ein Käse, der über dem offenen Feuer hergestellt wurde, hat eine ganz besondere Note.

Ihr Käsewissen ist auch sonst bei den Kunden gefragt.

Ja, dazu habe ich eine lustige Anekdote. Ein Kunde kam einmal in den Laden und stellte einen Sack mit Käse auf die Theke und verliess den Laden gleich wieder mit der Aufforderung, ihm doch bitte eine Beurteilung zum Inhalt abzugeben. Daraufhin liess ich die Anwesenden im Laden den Käse degustieren. Leider fiel die Bewertung nicht so toll aus. Der Käse war einfach zu alt. Mit anderen Worten, er hatte im Abgang kein Aroma mehr.

Sie sind aber noch nicht zu alt für den Laden, oder?

Naja, Gedanken über die Nachfolge mache ich mir schon auch langsam.

Gewinner gesucht.

Am 28. April 2022 vergeben der
Aargauische Gewerbeverband
und die Aargauische Kantonalbank
zum 15. Mal den Aargauer
Unternehmenspreis.

Die Kategorien:

A: bis 20 Mitarbeitende
B: bis 100 Mitarbeitende
C: über 100 Mitarbeitende

Sie können direkt Ihren
persönlichen Favoriten
vorschlagen. Oder Sie
gehen mit Ihrem eigenen
Unternehmen an den Start.

**Beides ganz einfach
in 2 Minuten online:**
www.unternehmenspreis.ch

AARGAUER UNTERNEHMENS- PREIS



Aargauischer Gewerbeverband



**Aargauische
Kantonalbank**



Schlagen Sie Ihren Favoriten
vor oder melden Sie Ihr
eigenes Unternehmen bis
am 30. November 2021 an.

