

Aargauer Wirtschaft

Zeitschrift des Aargauischen Gewerbeverband

AGV
Aargauischer Gewerbeverband

Neuorientierung im stationären Handel

Stefan Haus, Präsident Gewerbeverein Rheintal-Studenland, analysiert den Zustand des Detailhandels und Kleingewerbes im grenznahen Raum.

➤ Seite 6

Erfolgreiche Start-up-Story

Wie drei Jungunternehmer/innen mit ihrem Glühwein einen Volltreffer gelandet haben.

➤ Seite 10

Ein starkes Netzwerk

Die interfraktionelle Gewerbegruppe des Grossen Rates sorgt für gewerbefreundliche Rahmenbedingungen und politische Schlagkraft.

➤ Seite 12

Was uns die Krise lehrt

Der Martini-Treff von KMU Region Brugg bot illustre Gäste, aktuelle Themen, Unterhaltung und reichlich Zeit zum Netzwerken.

➤ Seite 18

Absage AGV-Neujahrsapéro

Der traditionelle AGV-Neujahrsapéro muss leider aufgrund der aktuellen COVID-Lage abgesagt werden.



SHOPP SCHWIIZ
Hier lebe ich, hier kaufe ich.

SHOPP SCHWIIZ! HIER LEBE ICH, HIER KAUFTE ICH!

Im Pandemiejahr wurde bewusster und bewusst vor Ort eingekauft, das zeigen mehrere Studien.

Attribute wie Qualität, Nachhaltigkeit, Verfügbarkeit und Zeitersparnis haben beim Einkaufen wieder an Bedeutung gewonnen. Wer statt im Ausland im Inland einkauft, tut Gutes. Er/sie sichert Umsätze in der Schweiz und somit auch Arbeitsplätze und schont auch die Umwelt, weil er/sie sich nicht ins Auto setzt und Hunderte von Kilometern zurücklegt, um über die Grenze zu fahren.

Wir wünschen Ihnen bald schöne Festtage!

➤➤ SEITE 4

INSIDE



«Ich bin für unser Gewerbe sehr optimistisch gestimmt»

Bundesrat Ueli Maurer stellte sich den Fragen der AGWI

➤ Seite 4



Ist ein Onlineshop ein Muss?

HANDELSVERBAND.swiss mit wertvollen Tipps zur digitalen Präsenz

➤ Seite 8



Steuergesetzesrevision AG

Regierungsrat Markus Dieth: «Gewerbe und Privatpersonen profitieren»

➤ Seite 26

AbaClik

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



ABACUS

zt medien
vielseitig kommunizieren

www.ztmedien.ch



Partnerschaft beruht auf gegenseitiger Wertschätzung.

RAIFFEISEN

Wir wünschen frohe Weihnachten und ein gutes neues Jahr.

raiffeisen.ch/aargau



BusPro
Das Business-Programm

BusPro ist Kunden- und Lieferanteninfo, Auftrag, Lager, Buchhaltung, Lohn
www.buspro.ch

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 «Ich bin für unser Gewerbe sehr optimistisch gestimmt»
- 8 Ist ein Onlineshop ein Muss?
- 10 Erfolgreiche Start-up-Story
- 
- 12 Die interfraktionelle Gewerbegruppe
- 18 Was uns die Krise lehrt
- 21 Gewerbeverein Würenlingen trifft Senioren
- 24 Potenzial noch nicht ausgeschöpft
- 27 Steuerrevision 2022 Kanton Aargau aus Sicht der Profis
- 30 Umstellung auf die QR-Rechnung nimmt Fahrt auf

Thema im Januar:
Leinen los!

Thema im Februar:
Zielkonflikte

SHOPP SCHWIIZ – FROHE FESTTAGE

Shopp Schwiiz! Hier lebe ich, hier kaufe ich! Im Pandemiejahr wurde bewusster und bewusst vor Ort eingekauft, das zeigen mehrere Studien. Attribute wie Qualität, Nachhaltigkeit, Verfügbarkeit und Zeitersparnis haben beim Einkaufen wieder an Bedeutung gewonnen. Die Vergangenheit hat gezeigt, wie wichtig eine funktionierende Nahversorgung in Krisenzeiten ist. Soll dies auch weiterhin so sein, muss dem Detailhandel nicht nur in schlechten, sondern auch in guten Zeiten die Treue gehalten werden. Der Schweizerische Gewerbeverband sgV und andere Partner sensibilisieren und motivieren in einer gemeinsamen nationalen Kampagne die Schweizer Bevölkerung für den Einkauf in der Schweiz.

Wer statt im Ausland im Inland einkauft, tut Gutes. Er sichert Umsätze in der Schweiz und somit auch Arbeitsplätze und schont auch die Umwelt, weil er sich nicht ins Auto setzt und Hunderte von Kilometern zurücklegt, um über die Grenze zu fahren. Der Detailhandel steht in der Schweiz seit Jahren in einem harten Wettbewerb. Das engmaschige Versorgungsnetz wird zunehmend ausgedünnt, auch wegen dem Einkaufstourismus. Das Ladensterben in den Innenstädten ist unübersehbar. Hier trägt auch die Politik mit immer absurderen Auflagen das ihrige dazu bei. Aber auch das Gewerbe ist gefordert. Es geht darum, den positiven Schwung mitzunehmen und die Kundschaft mit Qualität, Kunden-nähe und der berühmten «Extrameile» abzuholen und zu begeistern. Ich bin überzeugt, dass zufriedene Kunden auch weiterhin beim örtlichen Gewerbe ihre Einkäufe und Investitionen tätigen. Wer einen Schweizer Lohn bezieht und diesen auch in der Schweiz im Detailhandel oder Gewerbe ausgibt, sichert Arbeitsplätze und sorgt für Wohlstand. Gerade in der Weihnachtszeit beim Einkauf von Geschenken und Esswaren sollte das örtliche Gewerbe unterstützt werden.

Herzlichen Dank!

Ich bedanke mich bei allen Leserinnen und Lesern im Namen der Redaktion der «Aargauer Wirtschaft» für die vielen Reaktionen. Ihre grosse Resonanz spornt uns jeden Tag aufs Neue an, die «Aargauer Wirtschaft» als attraktives, modernes und hilfreiches Verbandsorgan erscheinen zu lassen. Ebenfalls ein herzliches Dankeschön gilt unseren treuen Werbepartnern, welche uns auch im digitalen Zeitalter seit Jahren unterstützen.

Ich wünsche Ihnen glückliche Festtage, einen guten Rutsch ins 2022 und bleiben Sie gesund!



Urs Widmer
Geschäftsführer AGV

IMPRESSUM Mitteilungsblatt für die Mitglieder des Aargauischen Gewerbeverbands, 16. Jahrgang

Herausgeber AGV Aargauischer Gewerbeverband, Gewerbehaus, Entfelderstrasse 19, Postfach, 5001 Aarau, Telefon 062 746 20 40, Fax 062 746 20 41, E-Mail agwi@agv.ch
Redaktion Urs Widmer, Geschäftsleiter AGV, Claudio Erdin, Geschäftsleiter-Stv. AGV, Benjamin Giezendanner, Präsident AGV, Renate Kaufmann, Mitglied GL AGV, Eveline Frei
Beiträge Peter Graf, Stefan Haus, Patrick Kessler, David Kläusler, Fabian Koch, KMU Region Brugg, Lukas Kretz, Chris Regez, Thomas Reske, rm, Dr. Adrian Schoop, Martin Weissen
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

printed in
switzerland



INTERVIEW MIT BUNDESRAT UELI MAURER

«ICH BIN FÜR UNSER GEWERBE SEHR OPTIMISTISCH GESTIMMT»

INTERVIEW: REDAKTION AGWI

Herr Bundesrat Maurer, vielen Dank für das Interview. Wie ist eigentlich Ihr Verhältnis als Zürcher zum Kanton Aargau?

Sehr gut – ich schätze diesen grundsoliden, bürgerlichen Kanton sehr und warte an Abstimmungssonntagen immer gespannt auf die ersten Resultate aus den Aargauer Gemeinden. Ganz spezielle Erinnerungen habe ich an die Militärradrennen von Gippingen, an denen ich oft mit grosser Begeisterung teilgenommen habe.

Wie beurteilen Sie als Finanzminister die wirtschaftliche Situation des Aargauer Gewerbes und des Gewerbes gesamthaft?

Ich bin für unser Gewerbe sehr optimistisch gestimmt, nicht nur im Aargau, sondern im ganzen Land. Wir haben so viele gute und solide Betriebe, die hervorragende Produkte in bester Schweizer Qualität herstellen. Aber wichtig ist, dass wir die Unternehmen arbeiten lassen; da macht mir die Tendenz der Politik zu immer neuen Vorschriften Sorgen. Das geht auf Kosten der Innovation, der Konkurrenzfähigkeit und schliesslich auch auf Kosten unseres Wohlstandes.

Shopp Schwiz – Hier lebe ich, hier kaufe ich! Diese Aussage müsste auch Sie als Finanzminister freuen?

Grundsätzlich ist die Schweiz ein liberales Land, in dem jede und jeder einkaufen darf, wo sie oder er will. Aber natürlich freut es mich, wenn die Konsumentinnen und Konsumenten die inländische Wirtschaft unterstützen.

Wie viel Geld geht der Schweiz durch Einkaufstourismus verloren?

Die Bundesbehörden führen keine Statistiken über die Wareneinführen



Bundesrat Ueli Maurer ist in der COVID-19-Krise eine prägende Figur und sorgt mit seinem Departement für die Sicherungen von Arbeitsplätzen und die Antizipation langfristiger wirtschaftlicher Folgen für das Gewerbe.

im Reiseverkehr. Dies aus dem einfachen Grund, dass Zollanmeldungen meist mündlich erfolgen und für Waren innerhalb der Wertfreigrenze keine Abgaben erhoben werden. Die Detailhandelsverbände und die Grossverteiler führen ihre eigenen Statistiken und mir wurden auch schon Schätzungen über mehrere Milliarden vorgelegt.

Bringt die im Parlament diskutierte Reduktion des Warenwertes auf CHF 50.– überhaupt etwas oder führt dies nicht einfach auf der Gegenseite zu mehr administrativem Aufwand?

Eine tiefere Wertfreigrenze hat eine Zunahme der Verzollungen im Reiseverkehr und leicht höhere Einnahmen zur Folge. Es wäre auch damit zu rechnen, dass die Einkaufstouristinnen und -touristen zur Vermeidung von mehr Zollabgaben häufiger ins Ausland fahren würden.

Das wäre gerade in der aktuellen CO₂-Diskussion nicht unbedingt anzustreben.

Haben Sie noch weitere Vorschläge, um das heimische Gewerbe zu unterstützen?

Hauptgrund für den Einkaufstourismus sind die gegenüber dem Ausland höheren Preise in der Schweiz. Es braucht die Bereitschaft für wirtschaftsfreundlichere Rahmenbedingungen, beispielsweise um Vorschriften zu reduzieren und damit gleich lange Spiesse mit dem Ausland zu schaffen.

A propos Unterstützung: Wie viel Unterstützungsgelder haben Sie in der Covid-Krise in die Schweizer Wirtschaft gepumpt?

Der Bund hat die Wirtschaft bisher in den Jahren 2020 und 2021 mit rund 30 Milliarden Franken unterstützt. Davon fielen 15,2 Milliarden Franken der

Kurzarbeitsentschädigung, 4,6 Mrd. dem Covid-Erwerbsersatz, 4 Mrd. der Härtefallunterstützung sowie 5 Mrd. dem Impfen und Testen zu. Dazu kommen noch Covid-Kredite über 17 Mrd., welche aber wieder zurückbezahlt werden.

Hat es sich gelohnt?

Ja, ohne die rasche und entschiedene Unterstützung wären die Auswirkungen auf die Wirtschaft und die Gesellschaft viel grösser gewesen. Dank unseren tiefen Schulden war es zu Beginn der Krise gut möglich, wichtige Unterstützungsmassnahmen zu beschliessen.

Wo sehen Sie den grössten Nutzen und wo haben Sie das Gefühl, hat die Unterstützung nicht gewirkt?

Die Bevölkerung und die Unternehmen haben unter der Corona-Krise stark gelitten. Dank den auch in enger Zusammenarbeit mit den Kantonen rasch vergebenen Unterstützungsgeldern konnten wir viele KMU vor dem Konkurs bewahren und so Arbeitsplätze retten. Wir haben viel Geld ausgegeben, aber immer auch versucht, den Steuerfranken so sorgsam und gezielt wie möglich einzusetzen.

Haben Sie die Befürchtung, dass die Unterstützungsbegehren auch bis nach 2022 anhalten?

Wichtig ist, dass wir möglichst bald wieder den Weg zurück zur Normalität finden. Es ist nicht die Aufgabe des Bundes, Unternehmen aus Steuergeldern längerfristige Finanzhilfen zu gewähren. Aber wir müssen auch die aktuelle Entwicklung der Pande-

mie im Auge behalten und beobachten, ob erneut Unterstützungen nötig sein werden.

Welche Auswirkungen haben die bezahlten oder garantierten Covid-Beträge auf die Bundesfinanzen?

Bis Ende 2022 rechnen wir mit einem Schuldenanstieg von rund 25 Milliarden. Die Corona-Schulden müssen wieder abgebaut werden. Im Moment läuft die Vernehmlassung, auf welche Weise wir diese Schulden abbauen werden. Dies ist aus heutiger Perspektive ohne Steuererhöhungen, aber mit einer sehr disziplinierten Ausgabenpolitik umsetzbar.

Wie sieht es mit der Abschaffung des Eigenmietwertes aus?

Der Bundesrat unterstützt die Abschaffung des Eigenmietwertes und ist offen für eine Reform der Wohneigentumsbesteuerung, sofern diese ausgewogen und finanziell verkraftbar ist. Der Ständerat hat der Ab-

schaffung des Eigenmietwertes in der Herbstsession zugestimmt und der Nationalrat wird sich im neuen Jahr damit befassen.

Sehen Sie die zukünftige Entwicklung bei den Steuerreformen Richtung Ökologisierung?

Die Ökologisierung ist eine Chance für den Finanzstandort Schweiz. Dies hat aber weniger mit Steuern als vielmehr mit einer konsequenten Ausrichtung auf nachhaltige Finanzdienstleistungen zu tun. Die Schweiz kann hier mit geeigneten Vorschriften und Empfehlungen des Bundes zur besseren finanziellen Klimaberichterstattung eine internationale Spitzenposition einnehmen. Davon könnte auch das Gewerbe profitieren.

A propos Steuerreformen: Im kommenden Februar stimmen wir über die Abschaffung der Emissionsabgabe ab. Wie begründen Sie diese Vorlage des Bundesrats?

Von der Abschaffung profitieren vor allem junge, wachstumsstarke Unternehmen. Zudem würde sie Unternehmen entlasten, Investitionen fördern und das Wirtschaftswachstum stärken. Angesichts aller zukünftigen Veränderungen, auch im internationalen Umfeld, müssen wir uns stark darauf konzentrieren, die Standortattraktivität der Schweiz insgesamt zu fördern.

Fürs neue Jahr nimmt man sich jeweils etwas vor.**Was nehmen Sie sich vor?**

Man sollte sich nicht zu viel Neues vornehmen, sondern konsequent bei den Grundsätzen bleiben, mit denen man bisher Erfolg hatte. Das gilt auch für die Schweiz!

Was wünschen Sie dem Aargauer Gewerbe für das Jahr 2022?

Gute Rahmenbedingungen, gute Ideen und eine gute Konjunktur.



Eben noch einen Klienten beraten,



jetzt kurz eine Mutation im Handelsregister erfasst.

Jetzt gratis registrieren!

Der Online-Schalter für Unternehmen
EasyGov.swiss

easygov



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra



NEUORIENTIERUNG IM STATIONÄREN HANDEL:

ZUM ZUSTAND DES DETAILHANDELS UND KLEINGEWERBES IM GRENZNAHEN RAUM

«Die einzige Konstante im Universum ist der Wandel», soll schon der griechische Philosoph Heraklit vor rund 2500 Jahren erkannt haben. Eine Weisheit, die für unser aller Leben immer wieder zutrifft. Aber auch für die Entwicklung des Detailhandels.

S ehnsüchtig erinnere ich mich manchmal an die «gute alte Zeit», da sie noch existierten: die Tante-Emma-Läden, urige Bäckerstuben und Metzgersbetriebe, Kolonial- und Eisenwarenrämer und andere, mit lauter Dorforiginalen besetzte Verkaufsstuben. Es war zu jener Zeit ein sehr persönliches Einkaufserlebnis, voll sozialem Austausch und auch ohne Hektik. Man kannte und schätzte sich, der Kunde war König und dieser auch willens, seine Freunde – im Rahmen seiner gegebenen finanziellen Möglichkeiten – zu berücksichtigen.

Wandel im Detailhandel

Doch diese Zeiten wurden längst verdrängt. Grossverteiler und später auch Discounter begannen, das tägliche Ritual umzukrempeln, draussen auf der grünen Wiese in wahren Einkaufstempeln. Die zunehmende Mobilität ermöglichte den Menschen, raus aus den Dorfkernen zu fahren und ihre Wocheneinkäufe zu tätigen.



Stefan Haus

Präsident Gewerbeverein
Rheintal-Studenland



Insbesondere im Grenzgebiet (im Bild die Schwertgasse in Bad Zurzach) sind besondere Aktivitäten erforderlich, um die Kundinnen und Kunden vom Einkauf ennet der Grenze abzuhalten.

Zentral, in einem einzigen grossen Laden. Persönlicher Kontakt? Egal, denn der Preis stimmt. Dafür fährt man sogar ein bisschen weiter und darüber hinaus.

Diese Entwicklung der letzten 50 Jahre war in unseren Gefilden die schwerwiegendste für die kleinen Detailhandelsbetriebe. Gewaltige Umsätze gingen dadurch verloren, zogen ab vom Ort in anonyme Ketten, deren Zentralen weit weg residieren.

Verstärkter Einkaufstourismus

Natürlich, im grenznahen Bereich war auch der Einkaufstourismus stets ein Thema. Doch man arrangierte sich damit, stets innovativ und unternehmerisch, wenn auch zunehmend zähneknirschend. Bis zum sogenannten «Frankenschok» 2015. Der Wechselkurs brach damals regelrecht zusammen und konnte nur durch

massive Intervention der Schweizerischen Nationalbank SNB einigermaßen aufgefangen und stabilisiert werden. Die Folgen waren gravierend: Der Einkaufstourismus explodierte förmlich, in Scharen fielen die Schnäppchenjäger wie eine Heuschreckenplage über den süddeutschen Raum her. Einige Städte kolonialisierten zeitweise regelrecht unter der Blechlawine aus der Schweiz. Währenddessen machten die Händler südlich des Rheins lange Gesichter und suchten ratlos nach Lösungen für die kompensierten Umsätze. Auch das Begehren an die SNB, den alten Kurs wiederherzustellen, blieb zwar nicht ungehört, doch unerfüllt, denn der Druck der internationalen Märkte war zu enorm. Auch die Abschaffung der «grünen Zettel» für die Mehrwertsteuer-Rückerstattung war beidseits des Rheins ein grosses Thema. Eigentlich nachvollziehbar, denn die

Einkaufstouristen verursachen ja auch infrastrukturelle Kosten, die gedeckt sein müssen. Und gleichzeitig würde dadurch das Preisgefälle etwas verringert, was den Anreiz, im günstigeren Ausland zu kaufen, etwas mindern würde. Doch an dieses heisse Eisen traute man sich zu lange nicht.

Verdrängung durch Online-Handel

Längst kam jedoch weiteres Ungemach auf die Kleinhandelsbetriebe zu. Das Internet ermöglichte dem Kunden in weitaus grösserem Masse, was Shoppingcenter bereits in den 1970ern versprochen: die gesamte Welt des Konsums, jederzeit verfügbar und zum tiefstmöglichen Preis. Jetzt sogar, ohne das Haus verlassen zu müssen. Mit ein paar Klicks direkt nach Hause geliefert, allzu oft sogar kostenlos.

Jährlich wuchs dieses Segment um relativ stabile zehn Prozent an. Und genau diese fehlten Jahr um Jahr zusätzlich bei den kleinen Läden. Doch blieb die Entwicklung von vielen Betrieben unterschätzt. Einige sahen die Problematik auf sich zukommen, scheuten aber den riesigen administrativen Aufwand eines eigenen, umfassenden Online-Shops. Wieder andere, meist junge und digitalaffine Unternehmer stürzten sich in das Abenteuer. Einige erfolgreich, manche weniger. In Deutschland schlossen sich derweil viele Händler dem Internet-Riesen Amazon an. Die eigene Ware parallel auf einer grossen Internetplattform anzubieten schien lukrativ. Trotz der Abgaben an Herrn Bezos. Auch in der Schweiz bildeten sich ähnliche Plattformen mit gleichem System. Eine relativ bequeme Lösung, seine Ware digital an die Konsumenten zu bringen, die allerdings auch einige Gefahren mit sich brachte. Denn: stellt einer der

Internet-Giganten fest, dass ein Artikel eines Händlers gute Umsätze macht, wird dieser kurzerhand selbst angeboten und der kleine Partner verdrängt. Zudem sind heute weitere Probleme bekannt, wie zum Beispiel die von gewaltigen Logistikgebäuden versiegelten Grünflächen, von Paketdiensten zugestellte Strassen, Retouren, die nicht eingelagert, sondern vernichtet werden, miserable Löhne und Anstellungsbedingungen, und eben leider auch aussterbende Ortskerne.

Massiver «Corona-Effekt»

Und dann kam auch noch Corona. Auf einen Schlag stand alles still. In der Schweiz war es den vom Bund als «Grundversorger» taxierten Betrieben gestattet, unter strengen Richtlinien weiterhin zu öffnen, alle anderen jedoch mussten schliessen. Quasi auf unbestimmt. Doch der Konsument kann seine Bedürfnisse nicht einfach abstellen, und so begannen

selbst jene im Netz zu ordern, die sich bislang dagegen gesträubt hatten. Die Flut an Paketen war gigantisch. Die Schweizerische Post verzeichnete im Mai 2020 einen absoluten Rekord, gar grösser denn an Weihnachten 2019, als man ebenfalls einen – sich abzeichnenden – Spitzenwert trotz Massnahmen kaum mehr abzufertigen vermochte. Die «Grenzpaket-Stationen» auf deutscher Seite platzten ebenfalls binnen weniger Tage ab Grenzschliessung aus allen Nähten. Plötzlich zeigte sich auch, wie unglaublich viel Kram auch in internationalen Online-Shops gekauft wird.

Die Gefahr ist nun, dass die Menschen sich an diese neuen Umstände gewöhnen, die vermeintlichen Vorteile des digitalen Einkaufens zu schätzen beginnen und nicht mehr in die Läden zurückkehren. Insgesamt resultierte für 2020 eine Zunahme des Online-Handels um dreissig Prozent,

also nochmals eine exorbitante Steigerung gegenüber den bereits stark gewachsenen Vorjahreszahlen. 2021 wird ähnlich sein. Man versucht nun mit verschiedenen Mitteln, die Kunden zurückzuholen. Ob dies gelingt, werden wir sehen. Es braucht hier aber auf jeden Fall auch ein Umdenken und eine aktive Mithilfe seitens der Bevölkerung.

Doch auch die Läden selbst werden sich hinterfragen müssen: Sind die Konzepte noch zeitgemäss? Entsprechen die Waren noch den Kundenbedürfnissen? Oder muss möglicherweise da und dort reagiert und angepasst werden? Es braucht eine Neuorientierung, frische Konzepte müssen her, die mit dem gesellschaftlichen Wandel mithalten können. Und es braucht auf städteplanerischer Seite eine Verschiebung zum «Langsamverkehr».



wer ein geschäft führt,
hat keine zeit für eine
komplizierte vorsorge.

KMU-Vorsorge-Set:

Wir beraten Sie und Ihr Unternehmen in allen Bereichen rund um die Vorsorge.

Jetzt auf valiant.ch/kmu-vorsorge-set

wir sind einfach bank.

valiant



INDIVIDUELLE LÖSUNGEN STATT STANDARD

IST EIN ONLINESHOP EIN MUSS?

Die letzten 18 Corona-Monate haben vermeintlich jedem Gewerbetreibenden aufgezeigt, dass die Digitalisierung eines Unternehmens überlebenswichtig sein oder gar Rückenwind produzieren kann. Aber muss es nun gleich ein eigener Onlineshop sein? «Nein, nicht unbedingt», sagt Patrick Kessler vom **HANDELSVERBAND.swiss** mit 20 Jahren Onlinehandels-erfahrung.

Ein kurzer Blick zurück

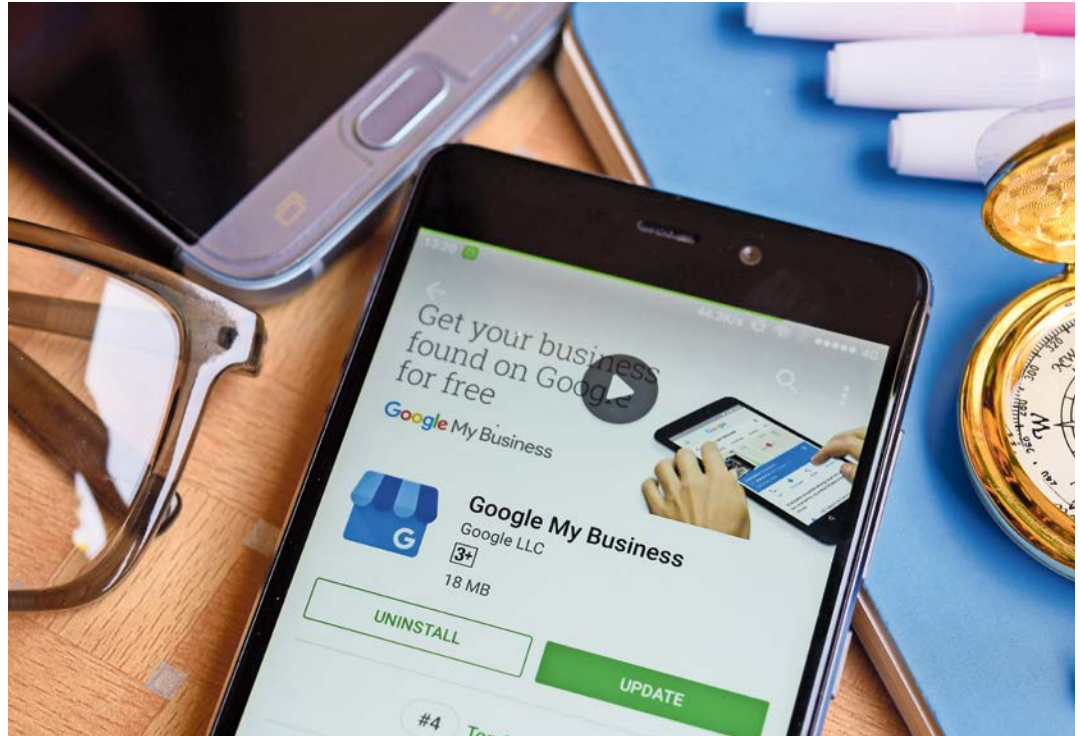
Vor zehn Jahren hätte er Ihnen wahrscheinlich noch gesagt: «Es wird die Zeit kommen, in welcher jedes Unternehmen einen eigenen Onlineshop betreibt.» Es war eine Zeit, als Marktplätze, Social Media, Voice Assistants und Smartphones noch nicht existiert haben oder noch ein Nischendasein fristeten. Versandhandel oder eben Onlinehandel war speziell, es war ein separater Verkaufskanal, eine Handelsart betrieben «von speziellen Leuten, welche keine Ahnung hatten, wie wichtig Haptik ist». Sicher haben Sie auch solche Gespräche oder zumindest Gedanken in Erinnerung?

Die grosse Verschmelzung

Zehn Jahre später hat das Smartphone Verkaufskanäle verschmolzen, Haptik zu einem Verkaufsargument unter vielen werden lassen, den sozialen Interaktionen neue Dimensionen verliehen, das Portemonnaie überflüssig und Amazon, Netflix und Co. gross gemacht. Und jetzt rät man



Patrick Kessler
Geschäftsführer
HANDELSVERBAND.swiss



Eine «Google my business»-Präsenz einrichten oder Ihr Unternehmen auf Facebook, Instagram oder Pinterest registrieren und Produkte darstellen reicht vielfach bereits für die digitale Wahrnehmung!

Ihnen also als erste Digitalisierungshandlung einen Onlineshop aufzusetzen? Mit grosser Wahrscheinlichkeit werden Sie mit diesem Schritt nicht glücklich werden, aber sicher einen recht hohen Preis bezahlen. Aber was ist denn die Alternative für einen stationären Gewerbebetrieb?

Kleine Schritte in die Digitalisierung

Sie haben tolle Produkte oder eine wunderbare Dienstleistung anzubieten? Natürlich gehört eine digitale Präsenz heute dazu – dies muss aber nicht zwingend ein eigener Onlineshop sein! Natürlich müssen Sie gefunden werden, wenn man Sie digital sucht: Gefunden werden Sie aber auch, wenn sie eine «Google my business»-Präsenz einrichten, auf Facebook, Instagram oder Pinterest Ihr Unternehmen registrieren und Produkte darstellen. Oder wenn Sie eine einfache Website mit Ihren Top 3 Produkten aufsetzen. Eine gewisse Onlinepräsenz ist also notwendig – es muss aber nicht immer ein teurer Onlineshop sein.

Warum?

Ein guter, alle Ihre Produkte umfassender Onlineshop kostet schnell einmal ein paar tausend Franken, viele Arbeitsstunden und Ablenkung vom Tagesgeschäft. Eine kleine, sympathische digitale Präsenz mit Ihren besten Produkten bekommen Sie schnell und kostengünstig (wenn Sie Ihre Stunden nicht rechnen) auf Marktplätzen, sozialen Kanälen – ohne gleich einen Onlineshop mit Checkout-Funktion, Verfügbarkeitsanzeige und Integration in Ihre Systeme unterhalten zu müssen.

Die digitale Präsenz und dann?

Wir pflegen jeweils folgenden Vergleich: Wenn Sie Ihre digitale Präsenz «eingesetzt» haben, steht Ihr Geschäft bildhaft in einer Wüste. Niemand wird sich in Ihren digitalen Laden verirren, nur weil er da ist. Sie müssen also für Aufmerksamkeit und damit Frequenz sorgen. Die wichtigste Frage lautet nun: Wie bringe ich meine digitale Präsenz aus der Wüste an den Bahnhof Zürich oder zumindest in eine regelmässig frequentierte Lage?

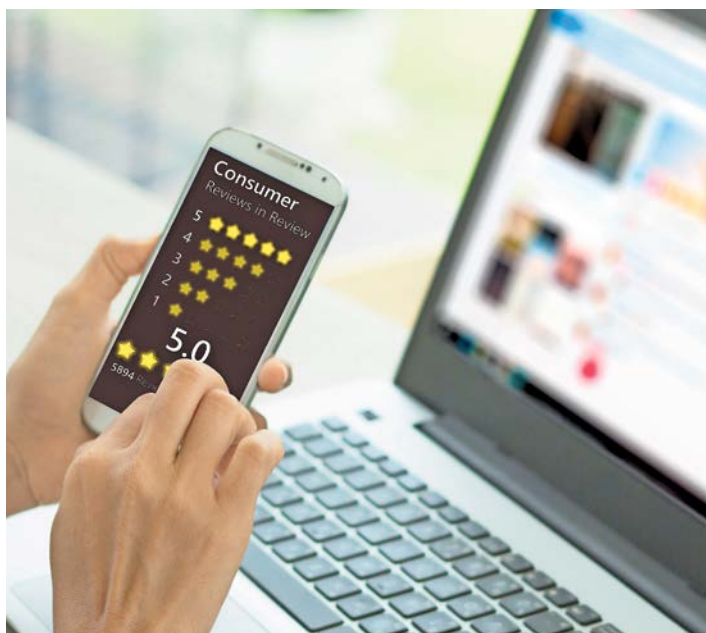
Nun beginnt die nicht einfache, aber hoffentlich umsatzbringende Arbeit der digitalen Kommunikation. Mit welchen kommunikativen Massnahmen bringen Sie zuerst Ihre Stammkunden dazu, Ihre digitale Präsenz zu registrieren oder gar zu besuchen? Wie machen Sie Neukunden neugierig, bei Ihnen am Wochenende digital vorbeizuschauen, auch wenn Sie gerade Wochenende haben? Wie werden Sie gefunden, wenn jemand nach Ihrem Produkt sucht?

Viele Wege führen zu digitaler Frequenz

1. Mit bestehenden Kunden digital Kontakt aufnehmen (Kunden halten)
2. Soziale Netzwerke oder Marktplätze zur Neukundengewinnung nutzen (Kunden gewinnen)
3. Testen: Wenige Bestseller mit Suchanzeigen sichtbar machen

Mit bestehenden Kunden digital kommunizieren

Jetzt oder nie: Der Zeitpunkt ist da, mit Ihren Kunden neben dem physischen Kontakt auch die digitale Kommunikation aufzunehmen. Es muss



Digitale Interaktion mit potenziellen Kunden kann die Kundenfrequenz im stationären Handel fördern.

nicht immer «Hardselling» im Onlineshop oder im Laden sein. Auch eine Information über die neuen Lehrlinge in Ihrem Betrieb, das neueste Produkt, eine technische Innovation oder einfach mal eine Einladung zum Feierabendapéro in Ihren Räumlichkeiten erregt Aufmerksamkeit und löst beim Empfänger etwas aus. Haben Sie Mut und suchen Sie v.a. auch Rückmeldungen zu Ihren Aktivitäten. Wichtig: Tun Sie es regelmässig – machen Sie einen kleinen Redaktionsplan. Einmal ist keinmal. Zweimal ist einmal. Tun Sie es in einem für Sie stimmigen Rhythmus und passen Sie diesen bei Bedarf an. Registrieren Sie fortan jede Kundenadresse mit dem Ziel, Ihre digitale Kommunikationsbasis auszubauen. Wer nicht digital

kommuniziert, wird eines Tages nicht mehr wahrgenommen.

Soziale Netzwerke oder Marktplätze zur Neukundengewinnung nutzen

Wie wäre es mit diesem Test: Sie stellen Ihr bestes Produkt/Dienstleistung mit einer echten Kundenempfehlung in Ricardo, Tutti, Instagram, Pinterest, Facebook oder Ähnliche ein und geben 200 CHF für eine Anzeigenschaltung in Ihrem Dorf, Kanton oder Sprachgebiet aus und schauen, was passiert? Natürlich sollte das Bild und der Text professionell gestaltet und eine digitale Präsenz Ihres Unternehmens zugänglich sein. Ich bin sicher, Sie finden in Ihrem örtlichen Gewerbeverband

einen kreativen Kopf mit Erfahrungen, der gerne mit Ihnen testet und kreative Ideen ausprobiert.

Bild und Text verwenden Sie natürlich auch für eine Geschichte an Ihre bestehenden Kunden (NL) und Ihr Gemeindeblatt. Für positive Rückmeldungen bedanken Sie sich, für negative auch und geben auch eine Antwort dazu. Sie werden staunen, welche Kreise solche Aktivitäten ziehen. Aber bitte tun Sie etwas nicht: mit «Lowsellern» oder Abverkauf die ersten Schritte versuchen.

Mit Suchanzeigen sichtbar werden

98 % aller Konsumenten suchen – mehrheitlich über Google. Viele Konsumenten suchen aber lokal in der Nähe von Ihnen. Google spielt gemäss unseren Beobachtungen auch immer mehr lokale Anzeigen prioritär aus. Wenn Sie bei einer solchen Suche nicht präsent sind, landet vielleicht sogar Ihr Stammkunde das nächste Mal beim Konkurrenten.

Schalten Sie also doch mal eine Werbeanzeige mit Ihren drei besten Produkten auf Google oder Bing. Schränken Sie die Werbung lokal ein und beobachten Sie, ob geklickt wird. Auch hier wird ein lokaler Gewerbetreibender Sie mit Rat und Tat unterstützen. Ich bin fast sicher, dass es wirkt. Zuerst homöopathisch, aber dann immer mehr.

Digital einzigartig sein

Und irgendwann ist die Schweiz, Europa oder auch die Welt Ihr Markt. Vielleicht nur für ein bestimmtes Produkt oder eine sehr ausgefeilte Dienstleistung. Aber das ist das Schöne an der Digitalisierung: Man kann mit wenig viel erreichen, wenn man etwas sehr gut und einzigartig macht.

Werden und bleiben Sie deshalb mit Ihrem digitalen Angebot so einzigartig wie möglich und die digitale Welt steht Ihnen offen: Nicht zwingend via Onlineshop, aber unbedingt mit digitaler Kommunikation und Präsenz!

HANDELSVERBAND.swiss – Just Commerce

Mitte 2020 haben der Verband Schweizerischer Filialunternehmen VSF und der Verband des Schweizerischen Versandhandels (VSV ASVAD) fusioniert. Der neue HANDELSVERBAND.swiss vereint über 390 Händler, welche in der Schweiz rund CHF 20 Mia. Umsatz realisieren, davon CHF 10 Mia. online und CHF 10 Mia. stationär. Die Mitglieder betreiben über 400 Onlineshops und versenden 70 Mio. Pakete in der Schweiz. Die Fusion der beiden Verbände erfolgte mit dem Ziel, die Digitalisierung des Handels weiter voranzutreiben – ob stationär, online oder Direktverkauf: It's just commerce!

Der Verband unterstützt seine Mitglieder auf ihrem Digitalisierungsweg, indem er mit seinen Aktivitäten ein Ökosystem mit Spezialisten-Netzwerk, Fachwissen, Kooperationen, Ausbildung und gegenseitigem Austausch schafft und pflegt.

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.



DAS GLUEHWEINWERK.CH MIT DREI AARGAUER JUNGUNTERNEHMERN

ERFOLGREICHE START-UP-STORY

Ganz im Sinn von «Shopp Schwiiz» haben die Brüder Mirko und Aurel Hess, Habsburg, und Vivienne Widmer, Birrhard, – drei Studierende – mit ihrer gluehweinwerk.ch GmbH einen Superstart hingelegt. Sie gewannen 2019, ein Jahr nach der Gründung die Swiss Start-up-Challenge und erzielten im Corona-Winter 2020 ein Rekordergebnis.

INTERVIEW: REDAKTION AGWI

Die «Aargauer Wirtschaft» fragte den jungen Geschäftsführer Mirko Hess: Wie schafft man das?

Mirko Hess: Dafür braucht es ein gutes Produkt mit einem überzeugenden Branding, unternehmerischen Einsatz mit Herzblut – und auch etwas Glück. Offensichtlich haben wir die richtige Mischung gefunden. Das macht uns ein bisschen stolz, denn als Fachhochschul-Studierende zogen wir unser Jungunternehmen ohne geschäftliche Erfahrung auf. Ich bin in Design Management ausgebildet, mein Bruder Aurel in Grafik Design und Vivienne in Pädagogik. Wir wurden rasch mit den Eigenschaften der Privatwirtschaft konfrontiert und haben gelernt, Türen aufzustossen, aber auch Hindernisse zu überwinden.

Schön der Reihe nach: Was verkauft ihr?

Wir bieten Glühweinsmischungen in verschiedenen Gewürzzusammensetzungen an. Damit lässt sich der beliebte winterliche Umtrunk in feiner Qualität kreieren. Meistens werden Glühwein, Glühmost, Punsch auf Weihnachtsmärkten, in Restaurants oder als Fertiggetränke vom Detailhandel verkauft. Mit gluehweinwerk.ch haben wir den Trend zum Selbermachen forciert. Das geht mit den individuell dosierbaren Gewürzbeuteln und den exzellenten Rezepten ganz leicht.

Doch wir verkaufen nicht nur unser GLÜHMIX-Sortiment, sondern wir zeigen auch die Geschichte, die da-



Vivienne Widmer und die Brüder Mirko und Aurel Hess sind mit gluehweinwerk.ch auf der Überholspur.

hintersteht. Nämlich sozial nachhaltig produzierte und fair entschädigte importierte Gewürze wie Zimt, Nelken, Ingwer, Muskatblüte. Dazu Süssmost, Wein und Früchte, zum Beispiel Äpfel, aus der Region Brugg. Und schliesslich besorgen Menschen mit Beeinträchtigung in den aargauischen Stiftungen Faro Windisch, Orte zum Leben Lenzburg, Integra Wohlen und AWZ Kleindöttingen Abpackung samt Versand.

Woher bezieht ihr die Gewürze?

Die anfängliche Bezugsquelle waren Kleinbauern in Bali. Sie lieferten uns 200 Kilogramm Gewürze. Weil wir überzeugt sind, dass die Wertschöpfungskette nicht linear, sondern zirkulär verlaufen muss, geben wir den Gewürzbauern 2 % unseres Umsatzbetrags zurück. Wegen unseres Verkaufserfolgs mussten wir neue Gewürzlieferanten suchen, die uns rasch Nachschub lieferten. Auf der Insel Zanzibar im Indischen Ozean fanden wir mit 1001 Organic ein biozertifiziertes Gewürzunternehmen, das mit fairem, direktem Handel das soziale, ökologische und finanzielle Wohlergehen von Kleinbauernkooperativen

fördert. Diese Zusammenarbeit bietet noch mehr Transparenz. Beispielsweise kann genau zurückverfolgt werden, welche Bauern unseren Zimt angebaut haben.

Ihr habt keinen eigenen Laden. Wo liegen die Gründe eures Erfolgs?

Wir verkaufen im Onlinehandel via unseren Webshop sowie über die wichtigsten schweizer Distributionspartner. GLÜHMIX ist zudem in rund 80 Detailgeschäften und in etlichen Hotels und Restaurants erhältlich. Der Gewinn der Swiss Start-up-Challenge 2019 hat uns schlagartig bekannt gemacht. Innert Jahresfrist vergrösserten wir in der knapp dreimonatigen Saison den Umsatz von 8000 auf über 20 000 Glühweinsmischungen.

«Shopp Schwiiz» – hier lebe ich, hier kaufe ich trifft also voll auf euch zu?

Ja, wir gehören zu den Unternehmen, die vom Corona-Lockdown profitierten. Leute gönnten sich im Homeoffice mit unseren Glühweinsmischungen etwas Gutes. Und viele Geschäfte erfreuten anstelle von abgesagten Weihnachtsessen ihre Mitarbeitenden – und auch Kunden – mit unseren Geschenkboxen. Unser Erfolg basiert auf der Qualität unserer Produkte, dem Nachhaltigkeits- und Fairnessbestreben unseres Jungunternehmens und dem flexiblen, kundenorientierten, freundlichen Service: pur, einfach und fair.

Swiss Startup Challenge

Die Swiss Startup Challenge der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) ist ein Förderprogramm für Senkrechtstarterinnen und Senkrechtstarter. Sie ermuntert Studierende und Mitarbeitende selbst unternehmerisch tätig zu werden und unterstützt sie bei der Entwicklung und Umsetzung ihrer Geschäftsidee. Jedes Jahr werden die besten Ideen mit Preisgeldern prämiert. Zudem werden die ausgewählten Projekte durch Coaches bei der Weiterentwicklung begleitet. **Das Glühweinwerk-Trio gewann die Challenge 2019.**

VON GESCHICHTEN UND STUDIEN

Den gewohnten Pfad zu verlassen braucht Mut. «Mut zur Lücke» oder «Mut zum Scheitern» sind schöne Ratgeber. Doch wenn es sich um das eigene Kapital handelt, an dem die Zukunft hängt, überlegt man es sich zweimal, ob sich das Risiko lohnt.

Entscheidungsfreudig auch in der Krise

Schweizer Unternehmerinnen und Unternehmer stehen im Ruf, eher etwas vorsichtig zu agieren. Trotz Planungsunsicherheit zeigen sie aber eine hohe Bereitschaft zu eher langfristigen als kurzfristigen Entscheidungen. Zu diesem Schluss kommt eine Umfrage der deutschen Commerzbank AG aus dem Jahr 2014 unter Unternehmen aus der Deutschschweiz.

Am eigenen Schopf aus dem Sumpf ziehen

Oft wird gesagt, dass widrige Umstände die Unternehmen resilient, also krisenfest machen. Widrige Umstände erfordern aussergewöhnliche Arbeitsmethoden und Massnahmen; sich sozusagen selbst samt Pferd am eigenen Schopf aus dem Sumpf zu ziehen wie Baron von Münchhausen. Diese Geschichte verdeutlicht, welche ungewöhnlichen Massnahmen und welcher Einfallsreichtum teilweise notwendig sind, wenn man Risiken eingeht.

Weder schwarz noch weiss

Widrige Umstände zu überwinden braucht auch viel innere Kraft und Geduld, um sich immer wieder zu sagen: Ja, ja, morgen wird ein besserer Tag. Und es braucht einen offenen Blick. Es lohnt sich, die Welt nicht nur in Schwarz und Weiss zu betrachten

und die zahlreichen Abstufungen zu erkennen. Technisch gesehen sind Schwarz und Weiss ja überhaupt keine Farben, sondern werden als sogenannte unbunte Farben bezeichnet, mit denen sich Schattierungen und Tönungen der bunten Farben herstellen lassen. Das heisst, wir brauchen Weiss und Schwarz, um die Welt, wie wir sie kennen, farblich darzustellen. In der Wahrnehmung von Farben gibt es jedoch Unterschiede. Jeder Mensch nimmt Farben etwas anders wahr.

Grosse Diversität

Eine grosse Vielfalt gibt es laut der Regionalstudie Aargau zur Attraktivität des Kantons als Unternehmensstandort von der Credit Suisse auch in der Zusammensetzung der Wirtschaft nach Wirtschaftszweigen. Diese Diversität in der Unternehmerlandschaft und der Mut zu ausserge-

wöhnlichen Massnahmen ist eine Stärke des Aargaus; und mitunter ein Grund dafür, wieso der Aargau bis jetzt recht gut durch die Corona-Krise gekommen ist. So das Fazit von Sara Carnazzi Weber, Leiterin Policy and Thematic Economics bei der CS. Diese Vielfalt müssen wir uns bewahren!



Eveline Frei

Redaktionsmitglied
«Aargauer Wirtschaft»

Aargauer Wirtschaft

Zeitschrift des Aargauischen Gewerbeverbands

AGV 
Aargauischer Gewerbeverband

ANZEIGEN-TARIF 2022

Der neue Tarif 2022 ist erhältlich!

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

056 648 86 99 oder agwi@dapamarkt.ch

Juni
Aus- und Weiterbildung
Grossauflage 160 000 –
an **alle** Haushaltungen im
Kanton Aargau! (ohne STOP)

Wir freuen uns mit Ihnen 2022 zusammenarbeiten zu dürfen.

DaPa Media Vermarktungs GmbH, Wohlerstrasse 15, 5620 Bremgarten, Tel. +41 56 648 86 99, agwi@dapamarkt.ch, dapamarkt.ch



EIN STARKES NETZWERK:

DIE INTERFRAKTIONELLE GEWERBEGRUPPE

Politik und Unternehmertum müssen zusammenarbeiten, um gute Rahmenbedingungen für die Wirtschaft zu schaffen. Die interfraktionelle Gewerbegruppe des Grossen Rates verfolgt genau dieses Ziel.

Anfang November trafen sich rund 40 Mitglieder der interfraktionellen Gewerbegruppe des Grossen Rates zu einem Austausch über Mittag. Als Obmann der Gewerbegruppe freue ich mich, dass ein solches Treffen nach mehr einem Jahr endlich wieder möglich war. Die Zusammenarbeit zwischen Gewerbetreibenden über die Parteigrenzen hinweg ist enorm wichtig, um im Grossen Rat dafür zu sorgen, dass die Wirtschaft auch in Zukunft gute Rahmenbedingungen hat und Entwicklung und Innovation möglich sind.

Einfluss nehmen

Die Gewerbegruppe will dabei entscheidend für den Erfolg von politischen Vorlagen sein, die direkt oder indirekt das Gewerbe betreffen. Sie hat sich zudem zum Ziel gesetzt, wirtschaftsfeindliche Vorlagen frühzeitig zu erkennen und zu bekämpfen – gemeinsam. Die interfraktionelle Gewerbegruppe soll innerhalb des Grossen Rates und auch in der Öffentlichkeit als eine schlagkräftige politische Gruppe wahrgenommen werden, die über die Parteigrenzen hinweg als eine Art grosse Wirtschaftsfraktion agieren kann.



Dr. Adrian Schoop
Obmann Gewerbegruppe



Die Mitglieder der interfraktionellen Gewerbegruppe Grosser Rat verfolgen gespannt die Fachreferate zur Steuergesetzrevision.

Grusswort von Hans-Ulrich Bigler

Benjamin Giezendanner, Präsident des AGV, gab in seiner Begrüssung seiner Freude darüber Ausdruck, dass sich Politikerinnen und Politiker aus verschiedenen Parteien für die Wirtschaft einsetzen. Auch Hans-Ulrich Bigler, Direktor des sgV, betonte in seinem Grusswort, wie wichtig es ist, dass Vertreterinnen und Vertreter aus verschiedenen Fraktionen zusammenstehen – zum Wohle der Wirtschaft und der ganzen Gesellschaft. Es sei zentral dafür zu sorgen, dass sich die Rahmenbedingungen für die Wirtschaft nicht verschlechtern. Zu viele Reglemente, zu viel Regulierung, dies hemme das Wirtschaftswachstum und stelle die Betriebe vor immer grössere Herausforderungen. Die Gewerbegruppe setzt sich dafür ein, dass Vorlagen, die mehr Regulierung mit sich bringen, vehement bekämpft werden.

Um ein für die Wirtschaft wichtiges Thema ging es an diesem Treffen: die Steuergesetzrevision 2022. Daniel Schudel, der neue Leiter des kantonalen Steueramtes, führte mit einem Referat in diese Revision ein und zeigte auf, welche Auswirkungen diese für natürliche und juristische

Personen hat. Lukas Kretz, diplomierter Steuerexperte und Vorstandsmitglied von EXPERTsuisse, Sektion Aargau, ging dann genauer auf die Reduktion der Gewinnsteuern im Kanton Aargau ein. Der interkantonale Steuerwettbewerb verlange geradezu nach einer Gewinnsteuersatzsenkung, sagte er. In der Diskussion zeigte sich schnell: Diese Änderung des Steuergesetzes muss unbedingt durchkommen. Dafür braucht es nicht zuletzt auch das Engagement

der interfraktionellen Gewerbegruppe, die Angriffe von links gegen diese Revision vehement abwehren muss.

Drei Treffen pro Jahr geplant

Das Treffen hat gezeigt, wie wichtig der Austausch unter den Gewerbetreibenden ist. Wir müssen auch in Zukunft diesen Austausch pflegen, Tendenzen frühzeitig erkennen und agieren statt reagieren. Für 2022 sind drei Treffen geplant, an denen wir uns informieren lassen und gemeinsam diskutieren. Nur so können wir dafür sorgen, dass die Wirtschaft im Kanton Aargau gestärkt wird – und der Wohlstand, den wir uns in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten erarbeitet haben, erhalten bleibt. Nur eine prosperierende Wirtschaft kann Arbeitsplätze zur Verfügung stellen und damit einen Beitrag zu höheren Steuererträgen und zur sozialen Sicherheit leisten. Denn man muss sich immer bewusst sein: Jeder Steuerfranken muss zuerst verdient werden. Ich freue mich auf einen regen Austausch auch in Zukunft und bin überzeugt, dass wir gemeinsam dazu beitragen können, dass Unternehmen sich im Aargau besser entfalten können.



Obmann Dr. Adrian Schoop und die beiden Fachreferenten Daniel Schudel (Leiter kantonales Steueramt) und Lukas Kretz (Vorstand EXPERTsuisse Sektion Aargau)

MODERATE ERHÖHUNG:

ENTSCHÄDIGUNG VON LERNENDEN AB SOMMER 2022

Seit Jahren geben AGV und AIHK jeweils im Herbst eine Empfehlung für die Entschädigung von Lernenden heraus. Die aktuellen Bandbreiten sind seit 2007 unverändert.

In Absprache mit der AIHK beantragen wir eine moderate, je nach Lehrjahr unterschiedliche Erhöhung auf folgende Bandbreiten:

Empfehlungen bisher		Empfehlungen neu	
1. Lehrjahr	CHF 600–650	1. Lehrjahr	CHF 650–750
2. Lehrjahr	CHF 800–850	2. Lehrjahr	CHF 850–950
3. Lehrjahr	CHF 1050–1150	3. Lehrjahr	CHF 1100–1200
4. Lehrjahr	CHF 1150–1250	4. Lehrjahr	CHF 1200–1300

Studieren ohne Matura

Wirtschaft (HFW) oder Marketing (HFM)

HÖHERE FACHSCHULE IN BADEN

zB.

Zentrum Bildung

Wirtschaftsschule | KV Aargau Ost



Studium in BWL oder Marketing zum eidg. anerk. Diplom HF

Die Höhere Fachschule ist ein berufsbegleitendes Studium auf Bachelor-Stufe (NQR 6).

Es verbindet betriebswirtschaftliche oder Marketing Praxis mit den theoretischen Grundlagen auf Kader Niveau. Die Fächer gleichen denen einer FH, haben aber einen höheren Praxisanteil. Studierende der HF wollen einen höheren Abschluss in einer der beiden Vertiefungsrichtungen erreichen und sind häufig unterwegs in einen Job in dem sie Verantwortung tragen.

DURCHFÜHRUNG GARANTIERT – JETZT INFORMIEREN!

Start: April 2022 **Dauer:** 4 od. 6 Semester (je nach Vorleistung) **Kosten:** ab CHF 8'500.00 zzgl. Gebühren



**ab
APR**

Es ist Zeit, etwas Neues zu lernen
zentrumbildung.ch



**REGELMÄSSIG
ONLINE INFO-EVENTS**
jetzt anmelden!



Der Aargauische Gewerbeverband wünscht Ihnen entspannte Festtage und einen perfekten Start ins neue Jahr!



Geschätzte Leserinnen und Leser der Aargauer Wirtschaft
Geschätzte Partner des Aargauischen Gewerbeverbands

In wenigen Tagen ist ein weiteres (äusserst herausforderndes) Jahr bereits wieder Geschichte. Während es für die einen unter Ihnen besser als je zuvor läuft, kämpfen wiederum andere um ihre Existenz. Was uns jedoch alle eint, ist die Leidenschaft für unser Tun! Gewerbetreibende sind positiv Getriebene, sehen auch unter schwierigsten Rahmenbedingungen Chancen und bilden damit die Basis einer prosperierenden Zukunft. Dank unserem gemeinsamen Engagement im Sinne des Gewerbes profitiert die ganze Bevölkerung des Kantons und der Aargau steigt in der Bewertung der attraktivsten Standorte fortlaufend. Herzlichen Dank, dass Sie sich auch im 2022 für ein starkes Unternehmertum einsetzen.

Ein besonderer Dank gilt unseren Sponsoren und Inserenten der Aargauer Wirtschaft, ohne deren Unterstützung und Vertrauen wir uns nicht mit demselben Engagement für die KMU des Kanton Aargaus einsetzen könnten. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit im neuen Jahr.

Wir wünschen Ihnen, Ihren Mitarbeitenden und Ihren Angehörigen einen erfolgreichen Jahresendspurt, besinnliche und entspannte Festtage und einen hervorragenden Start ins neue Jahr.

Herzliche Grüsse

Das Präsidium, der Vorstand
sowie die Geschäftsstelle des
Aargauischen Gewerbeverbands

*Frohe Festtage und ein glückliches,
gesundes und erfolgreiches 2022!*



BUNDESRAT BRÄNDLI



Die «Aargauer Wirtschaft» ist nah am Puls.

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

Eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge ist eine Herzensangelegenheit

Eine Unternehmensnachfolge will gut geregelt sein. Und zwar für beide Parteien. Valiant unterstützt Kaufende oder Verkaufende dabei.

Die Bank berät die Kundinnen und Kunden ausführlich und erarbeitet Lösungen rund um ihr Finanzleben und ihre Vorsorge.



Daniele De Rosa, Berater Unternehmenskunden

Ein Unternehmen aufzubauen und zu führen bedeutet Herzblut zu investieren, Ausdauer zu haben und Visionen zu leben. Über Jahre hinweg. Bis sich eines Tages die Frage der Nachfolge stellt. Dieser Prozess ist mit vielen Emotionen und Gedanken verbunden. So viel ist klar: Eine Unternehmensnachfolge will gut geplant sein. Valiant begleitet ihre Kundinnen und Kunden auf dem Weg zu einer erfolgreichen Nachfolgeregelung oder Übernahme und erstellt persönliche Nachfolgekonzep- te: neutral, unabhängig und erfahren.

Alle Fäden in der Hand

Die Spezialisten helfen den Kundinnen und Kunden beim Erstellen und Überprüfen der Nachfol-

gelösung. «Dabei beleuchten wir sowohl die unternehmerischen als auch die privaten Aspekte, die ein solcher Schritt mit sich bringt», erklärt Daniele De Rosa, Berater Unternehmenskunden. «Valiant übernimmt in diesem Prozess eine Drehscheibenfunktion, von der schliesslich die Kundinnen und Kunden profitieren», so Daniele De Rosa und ergänzt: «Wir walten somit als Generalunternehmen für die Unternehmensnachfolge – entweder aus Sicht der Kaufenden oder der Verkaufenden.»

So unterstützt Valiant die Kundinnen und Kunden einerseits bei finanzfachlichen Fragen. Andererseits vermittelt sie bei Bedarf Fachleute für Steuer-, Erb- oder Rechtsfragen sowie Kommunikation oder Mediation.

Lösungen für Verkäuferinnen und Verkäufer

Eine geeignete Nachfolgerin oder einen Nachfolger zu finden, hat es in sich. «Wir stehen den Verkäuferinnen und Verkäufern bei diesem intensiven Prozess zur Seite», sagt Daniele De Rosa. Dabei gibt es einiges zu tun. Zum Beispiel muss das Unternehmen zuerst für eine Nachfolge fitgemacht werden. Ganz wichtig ist auch die Vorsorge der Verkäuferinnen oder Verkäufer. Sie sollten sich frühzeitig mit ihrer Situation beschäftigen.



Durch die Unternehmensnachfolge entsteht eine neue Vermögenssituation. Die Beratenden analysieren diese und erarbeiten eine private Finanzplanung, die auf die individuellen Bedürfnisse abgestimmt ist. Zudem verwalten sie bei Bedarf das Vermögen.

Lösungen für Käuferinnen und Käufer

Nebst der Frage der Finanzierung stellen sich Käuferinnen und Käufern diverse steuerrechtliche, rechtliche und organisatorische Fragen. Die Spezialisten von Valiant beraten Unternehmenskunden bei einer Nachfolge umfassend und begleiten sie gern durch den Prozess.

Mehr erfahren:

www.valiant.ch/nachfolge

valiant

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, 24. Juni 2022 bis Sonntag, 26. Juni 2022

ROGA 2020 in Rothrist

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

Gewerbeausstellung Murgenthal

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

BUGA – Gewerbeausstellung Buchs

Freitag, 21. April 2023 bis Sonntag, 23. April 2023

Gewerbeausstellung Vordemwald

Freitag, 13. Oktober 2023 bis Sonntag, 15. Oktober 2023

RUGA – Gewerbeausstellung Rapperswil

Freitag, 20. Oktober 2023 bis Sonntag, 22. Oktober 2023

Regiomesse 2023 in Zofingen

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.



- Fabian Koch, 42, Suhr
- Inhaber interpunkt. AG
- Präsident Gewerbeverband Aarau
- Bezirksvertreter Bezirk Aarau
- Co-Präsident Markt Aarauer Gewerbetreibender (MAG)
- Stiftungsrat Standortförderung Aarau und Region
- Vorstandsmitglied Stadt-gewerbe Schweiz
- Partnerin mit Kind
- Hobbys: Kochen, Musik, Zeichnen, Golf



Wir kommunizieren nicht nur, wir unterhalten. Der Anspruch meiner Agentur interpunkt. lässt sich gut auf die Arbeit mit dem lokalen Gewerbe abwälzen: Mit Kreativität und Vernetzung zum Erfolg.

«Kreativität ist Intelligenz, die Spass hat», sagte einst der berühmteste Aarauer aller Zeiten, Albert Einstein. Damit wäre das typisch aarauerische Name-Dropping aus dem Weg. Aber nicht nur das: Herr Einstein hilft uns mit seinen weisen Worten, die Firmen-

geschichte meiner Web- und Werbeagentur interpunkt. aufzurollen. So sind wir zwar nicht annähernd so intelligent wie der Physiker, aber wir haben es verstanden, unser Wissen mit Spass in Kreativität umzuwandeln.

Aus Druckerei wird Webagentur

Doch der Reihe nach: Vor 20 Jahren habe ich bei der Druckerei AG Suhr angefangen. Der erste Internet-Hype war bereits am Abklingen. Das Web war gekommen, um zu bleiben. So musste das Druckgeschäft früher an der Werbe-Wertschöpfungskette teilnehmen. Wir begannen, Webkonzepte zu erstellen und die Kundschaft früher im Prozess zu begleiten. Dies allerdings in der Aussenwahrnehmung einer klassischen Druckerei herauszuheben, so stellte sich schnell heraus, ist kaum möglich. Daher der entscheidende Schritt vor zehn Jahren: Die bereits als «interpunkt.» auftretende Webabteilung der Druckerei AG Suhr wurde in eine eigenständige Agentur umgewandelt.

Modernität als Aufgabe

Seither betreuen wir eine breite Palette von Kund:innen. Wir bieten die Gestaltung des Gesamtauftritts (Branding, Website etc.), die Umsetzung von VR-/AR-Projekten oder auch Contentbetreuung auf Social Media an. Ob für eine grosse öffentliche Institution oder ein lokales

FABIAN KOCH

BEZIRKSVERTRETER AARAU

KMU, mit meinen heute sechs Mitarbeitenden habe ich stets den gleichen Anspruch: Die Kommunikation von interpunkt. soll nicht nur informieren. Sie soll unterhalten. So wie der Schritt aus dem Druckgeschäft heraus bedeutet dies vor allem eines: Mann soll neue Technologie annehmen. Man soll sie verstehen.

Kreativität ermöglichen

Unter Einbezug stets modernster Mittel können wir unserer Kundschaft dazu verhelfen, Geschichten zu erzählen und Unterhaltung zu bieten. Dafür zu sorgen, dass wir technologisch am Ball bleiben, ist eine meiner Aufgaben als Inhaber und Geschäftsführer. Eine andere ist es, den Kontakt mit der Zielkundschaft, vor allem den KMUs der Region, so zu pflegen, dass ich die Wünsche und Interessen verstehe und wir gegenseitig ein Vertrauen aufbauen können. Eine dritte Aufgabe ist es schliesslich, die Stimmung in der Agentur so zu kultivieren, dass mein Team aus diversen Individuen Freude an der Arbeit miteinander hat. So kommen Wissen und Freude zusammen und Kreativität entsteht.

Vernetzen, Vermitteln, Vertreten

So wie ich das sehe, unterscheidet sich die Aufgabe eines Gewerbeverbandes nur geringfügig von meiner Arbeit bei interpunkt. Auch hier

gilt es, Ansprüche zu verstehen, Fortschritt anzunehmen und den Mut für neue Wege zu fördern. Beim Gewerbeverband Aarau zum Beispiel setzen wir gezielt darauf, dem Gewerbe eine Stimme zu geben und die gewerblichen Anliegen in der Politik zu vertreten. Klar fördern wir den Austausch unter unseren Mitgliedern und vermitteln sie untereinander, aber mit der politischen Vertretung gehen wir einen Schritt weiter. Schliesslich ist die lokale Politik ein wichtiger Stakeholder eines jeden Gewerbes.

Am Ende geht's um Kommunikation

Ob mit Einsatz im MAG-Komitee, mit Beteiligung an der Standortförderung, beim regelmässigen Dialog mit dem Stadtpräsidenten oder bei der Mitsprache bei wichtigen Vernehmlassungen: Wir tragen Gewerbethe-men mit einer Offenheit gegenüber anderen und mit einer gewissen Kreativität in die Politik hinein und passen uns so kontinuierlich neuen Begebenheiten an. Diese Herangehensweise möchte ich auch mit meinem Engagement für den AGV anstreben. Denn letzten Endes geht es immer darum, wie man kommuniziert. Und wenn man schon kommunizieren muss, dann unterhält man lieber. Denn Unterhaltung ist Kommunikation, die Spass hat. Oder eben: Kommunikation, die Spass macht.



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

Ich engagiere mich gerne für eine gute Sache. Hier sticht für mich der Austausch mit spannenden Personen hervor. Man sollte die Unternehmen und die Menschen dahinter kennen. Ausserdem kann man so seinem Marktplatz auch etwas zurückgeben.

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

Es ist eher ein Grundanspruch als ein Ziel: Ich möchte mich weiterhin den neusten Technologien anpassen und diese anwenden. Das hält mich selbst auf Trab und stellt sicher, dass interpunkt. nicht stillsteht.

Schildern Sie uns Ihren perfekten Sonntag!

Ich schlafe etwas länger. Dann folgt ein ausgiebiger Brunch mit der Familie. Anschliessend lese ich ein, zwei Sonntagszeitungen. Richtig, nicht nur überfliegen. Ab an die frische Luft. Friedlicher Spaziergang oder kollegiale Golfrunde. Dann richtig reinhängen fürs Abendessen. Znacht am Sonntag darf auch mal etwas ausgiebiger ausfallen – und sollte vor allem eines: gemütlich sein.

- David Käusler, 1964, Herznach
- Inhaber David Kläusler AG, Schreinerei, Herznach
- Verbandsvertreter VSSM seit Oktober 2020
- Präsident VSSM Sektion Aargau seit 2005
- Vorstand Bauen Aargau
- OK-Präsident Gewerbearena Staffelegg 2004, 2014 und 2019
- Parteilos
- Verheiratet mit Cornelia Kläusler-Speiser
Kinder: Eliane (23), Nadine (21) und Stefan (19)
- Spazieren, Wandern, Kultur, Fussball im Stadion verfolgen



Berufseinstieg

Ich bin im Fricktal in einer Grossfamilie zusammen mit neun Geschwistern aufgewachsen. Mein Vater war selbstständig im Lebensmittelhandel. Im Nebenerwerb betrieben meine Eltern Obstbau sowie Christbaumkulturen. Wir Kinder mussten dabei in der Freizeit kräftig mitanpacken, was mich jedoch für meinen weiteren Lebensweg sehr geprägt hat.

1980 bin ich als Schreinerlehrling in mein berufliches Leben eingestiegen.

Nach verschiedenen Arbeitsstellen und einigen Weiterbildungskursen habe ich 1991 die Vollzeitausbildung an der Lehrwerkstatt der Stadt Bern mit dem Schreinermeister abgeschlossen. Nach einigen Jahren als Werkmeister im Zürcher Oberland habe ich mich 1994 in Herznach selbstständig gemacht. Zurzeit arbeite ich zusammen mit meiner Frau, zwei langjährigen Mitarbeitern und mit einem Auszubildenden im Betrieb.

Dorfschreinerei

Schon von Anfang war für mich klar, dass ich mich als verlässlicher Unternehmer mit einem überschaubaren Schreinereibetrieb zur Hauptsache in der näheren Umgebung anbieten möchte. Früher wurden diese Betriebe oft despektierlich als Dorfschreinerei bezeichnet. Noch heute, nach bald 30 Jahren Geschäftstätigkeit, bin ich von diesem Modell zu 100% überzeugt. Ein gutes Fundament dazu war bestimmt eine solide Weiterbildung mit dem höheren Fachabschluss. Es ist mir ganz wichtig, meine Kundschaft davon zu überzeugen, dass auch ein kleiner Betrieb nachhaltige Lösungen anbieten und Arbeiten auf einem anspruchsvollen Niveau ausführen kann. Als regionaler Schreinereibetrieb werde ich sehr oft für kleinere Arbeiten oder Reparaturen angefragt. Meine Mitarbeiter und ich sind bestrebt, diese Arbeiten innert nützlicher Frist, qualitativ gut und zu einem vernünftigen Preis aus-

DAVID KLÄUSLER

VERTRETER SCHREINERMEISTERVERBAND VSSM AARGAU

zuführen. Ich sehe das als beste Werbung in eigener Sache. Es schafft Vertrauen in unseren Betrieb und sehr oft waren und sind grössere und umfassendere Projekte die Folge davon.

Hobby und Beruf

2011 konnten meine Frau und ich im Dorf ein wunderschönes Kleinbauernhaus aus dem Jahre 1850 erwerben. Es handelt sich um ein gemauertes Juragiebelhaus, das von seiner ursprünglichen, biedermeierlichen Bausubstanz einen ausserordentlichen Bestand bewahren konnte. Aus Freude und Überzeugung haben wir das Haus 2013 unter kantonalen Denkmalschutz gestellt. In Zusammenarbeit mit der Denkmalpflege haben wir danach begonnen, das «Röslihaus» sanft und stilgerecht zu renovieren. Das Haus ist nicht bewohnbar, wir möchten es aber für kulturelle Zwecke nutzen.

Mit diesem Projekt hat sich im Laufe der Jahre eine intensive und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit der kantonalen Denkmalpflege ergeben. In der Folge durften wir verschiedene interessante, grössere Arbeiten in diesem Bereich offerieren und auch ausführen. Heute hat sich daraus ein Standbein für unseren Betrieb gebildet. Oft sind es ausgesprochen interessante Aufgaben, bei welchen das handwerkliche Geschick, das Gefühl für Formen und die Freude an der

Arbeit einen sehr grossen Stellenwert haben. Es freut mich, dass im Bereich Denkmalpflege Fachkenntnis und solide Ausführung gewichtiger sind als nur ein Billigangebot. Mit dem «Röslihaus» kann ich Hobby und Beruf verbinden.

Verbandstätigkeit

Als ich 2003 als Vorstandsmitglied im Schreinermeisterverband angefragt wurde, stellte ich in Frage, als Inhaber eines 2–3-Mann-Betriebs in einem Kantonalvorstand mitzuwirken. Im VSSM Aargau gibt es Unternehmen, welche zum Teil über 100 Mitarbeitende beschäftigen. Heute bin ich der Meinung, dass der gegenseitige Austausch wichtig und sehr bereichernd sein kann. Mittlerweile darf ich dem VSSM Aargau schon seit über 16 Jahren als Präsident vorstehen.

Im Berufsverband wie seit 2020 als Vorstandsmitglied im Gewerbeverband kann ich vom Erfahrungsschatz vieler Berufsfachleute enorm profitieren. Es hat mein Wirken positiv geprägt. Mit vielen Kolleginnen und Kollegen in den verschiedenen Verbänden sind in der Zwischenzeit echte Freundschaften entstanden. Die Verbandstätigkeit ist eine grosse zeitliche Beanspruchung, aber sie gibt sehr viel an Wissen und Zufriedenheit zurück.



Wohnstube Röslihaus nach Restauration

Weshalb engagieren Sie sich im Berufsverband?

Das (regionale) Gewerbe liegt mir sehr am Herzen. An der Spitze eines kantonalen Berufsverbandes kann ich zusammen mit meinen Vorstandskollegen einiges für die Branche bewirken.

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

Immer wieder zu versuchen, den Konsumenten die vielen Vorteile des regionalen Gewerbes aufzuzeigen.

Schildern Sie uns Ihren perfekten Sonntag!

Am Morgen etwas länger schlafen. Nach dem Morgenessen und der Zeitungslektüre ein ausgedehnter Spaziergang mit meiner Frau unternehmen und danach ein gutes Essen zubereiten und mit der ganzen Familie geniessen.



MARTINI-TREFF VON KMU REGION BRUGG

WAS UNS DIE KRISE LEHRT

Illustre Gäste, ein aktuelles Thema, Unterhaltung und Zeit genug, um beim Apéro riche zu netzwerken – dieses Rezept machte auch den zwölften Martini-Treff von KMU Region Brugg zu einem stimmigen Abend.

KMU REGION BRUGG

Zum ersten Mal seit 2009 hatte der Martini-Treff im vergangenen Jahr pandemiebedingt abgesagt werden müssen. Das damals geplante Thema, inspiriert von der im Februar 2020 ausgebrochenen Pandemie und ihren Verwerfungen für Wirtschaft, Politik und Gesellschaft: «Lernen aus der Krise». Und siehe da: Ein Jahr später hat das Thema noch immer die gleiche Aktualität. Denn die Pandemie dauert an.

«Krisen wie diese machen uns bewusst, dass wir nicht alles beeinflussen können», sagte Katja Gentinetta, politische Philosophin und im Aargau seit dem Aargau-Auftritt an der Expo.02 bestens bekannt, in ihrem Referat. Die nun seit über einem Jahr andauernde Pandemie habe gezeigt, dass sich Wirtschaft, Wissenschaft und Politik als Teilsysteme der Gesellschaft zunächst zwar gut gehalten hätten. Allerdings sei die Gesellschaft als Ganzes überfordert gewesen – ablesbar an den aufgebrochenen Gräben und der zunehmenden Schärfe der öffentlichen Diskussionen.

Auf Stärken vertrauen

Als Rezepte, wie Akteure aus Wirtschaft, Wissenschaft oder Politik am besten durch Krisen navigieren, nannte Gentinetta an erster Stelle, den eigenen Stärken zu vertrauen:

«Tun Sie das, was Sie am besten können.» Hinzu kämen Agilität und Resilienz als wichtige Eigenschaften – also Beweglichkeit und eine seelische Robustheit, die schwierige Situationen durchzustehen hilft.

In der Podiumsrunde unter Leitung von David Kaufmann erhielt Regierungsrat Markus Dieth Komplimente für die insgesamt ruhige Hand, mit welcher die Regierung bisher durch die Coronakrise navigiere. Er nannte die verbesserungsbedürftige Kommunikation und Abstimmung unter den Kantonen als verbleibende Baustelle – der föderale Flickenteppich von unterschiedlichen Massnahmen dürfe dem Gesamterfolg der Pandemiebekämpfung wohl nicht förderlich gewesen sein. Nationalrätin Maja Riniker verwies ebenfalls auf die zentrale Bedeutung der Kommunikation.

Wichtig sei zudem Konstanz der führenden Figuren. Nur so entstehe Vertrauen.

Kontakte pflegen

Die beinahe 300 Gäste des Abends genossen es offensichtlich, am Martini-Treff nach langer Event-Abstinenz wieder einmal im grösseren Kreise Kontakte zu pflegen. Weshalb die Ankündigung, der nächste Treff sei für den 10. November 2022 geplant, mit Freude registriert wurde. Zudem wies Dario Abbatiello, Präsident von KMU Region Brugg, auf die kommende erste regionale Berufsschau im Bezirk Brugg hin: Die «Stifti 22» findet Mitte September in Brugg/Windisch statt.

Fotos: Rolf Jenni



Gastgeber Dario Abbatiello, KMU Region Brugg



Hauptreferentin Katja Gentinetta



Die Guggen «Trombongos» eröffnete als Überraschungsgast den Abend. Schliesslich war der 11.11. Faschnachtsbeginn!



Die «Fricktaler Herzbuube» sorgten mit ihrem A-cappella-Gesang für erfrischende Intermezzi.



Moderator David Kaufmann, Podiumsgast Regierungsrat Markus Dieth, Referentin Katja Gentinetta, Nationalrätin Maja Riniker (ebenfalls Podiumsgast) und Dario Abbatiello, Präsident KMU Region Brugg



Fredi Pahr, Benji Knecht vom Hauptsponsor Credit Suisse, Philipp Bill



Christine Zulauf, Philip Wernli, Jürg Zulauf



Monika Gysi, Beyza Tut, Ursi Reisner, Christina Thomann



Johann Ritzinger, Förderverein Campussaal, AGV-Geschäftsleiter Urs Widmer



Adrian Bieri, Ernst Wernli, Irma Huser, Roger Wernli, Sonja Keller



Von Fleisch bis Vegi, Süss bis Sauer gab's am Buffet zum Apéro riche.



Martini-Treff-Gründer Paul Stalter mit Ehefrau Marianne, René Rohr



Thomas Eichenberger, Daniel Franz, James und Anita Bruderer



Daniela Gabriel, Claudio Cassano, Markus Graf, Roman Bigler



INNOVATIVER SCHREINERNACHWUCHS

RECYCLING – EIN THEMA MIT POTENZIAL

Der Schreinerernachwuchs hat den schwierigen Zeiten getrotzt und so konnten rund 50 Unikate zum Thema Recycling – Upcycling – Downcycling bewertet werden.

PETER GRAF,
VSSM SEKTION AARGAU

In den vergangenen Monaten setzten die Berufslernenden im Schreinerergewerbe in den Lehrbetrieben die dem Wettbewerbsthema entsprechenden, vielfältigen Arbeiten in die Tat um. Anlässlich der unter Einhaltung der 3G-Regeln durchgeführten Vernissage lobte David Kläusler, Herznach, Präsident der Sektion Aargau des Schreinermeisterverbandes, im Beisein zahlreicher Lehrmeister, Angehöriger, Verbandsfunktionäre und Sponsoren den Mut der Wettbewerbsteilnehmenden zu unkonventionellem Schaffen. Und so bestätigte er denn auch, dass die Umsetzung des Themas für alle eine Herausforderung war. Die Schreinerinnen und Schreiner und sicher auch die Auszubildenden sind es sich gewohnt, in den Betrieben neue, moderne und oft aufwendige Arbeiten herzustellen. Alte und in die Jahre gekommene Schreinerarbeiten werden auf der Baustelle demontiert und der Entsorgung zugeführt. Wieder etwas Neues oder Abgeändertes daraus herzustellen ist nicht unbedingt das, was in der Branche alltäglich ist. Oder zumindest noch nicht. Kläusler versicherte den Teilnehmenden, dass es sich dabei um eine Thematik mit Potenzial handle, mit welcher man künftig vermehrt in Berührung kommen werde.



Andrin Berchtold



Jonas Suter



Leonie Maria Zumsteg



Nina Fessler



Nico Steiger



Robin Nicola Lickel

Gehaltvolle Vernissage

«Die Ressourcen auf unserer Erde», so Kläusler weiter, «werden immer knapper. Die Energie für Produktion und Transporte wird immer mehr ein kostbares Gut. Damit steigt auch der Preis und sie wird zum Teil ganz einfach fehlen. Schon bald werden es sich viele Menschen auf dieser Erde nicht mehr leisten können, alles neu zu kaufen. Wir müssen wieder lernen, dass nicht alles einfach nur weggeworfen werden kann. Wenn wir schon bald für Energie bezahlen müssen, was sie auch tatsächlich wert ist, wird Recycling in jeder Form

enorm an Bedeutung gewinnen. Was Rohstoffverknappung, aus welchen Gründen auch immer, bedeuten kann, mussten die Schreiner und viele weitere Branchen im Frühling erfahren.» Kläusler attestierte dem Berufsnachwuchs eine hervorragende Umsetzung des Themas und gratulierte dem im 3. Lehrjahr stehenden Berufsnachwuchs zu seinem Durchhaltewillen und damit erzielten Resultat. Er dankt den Lehrmeistern für die Bereitstellung von Maschinen und Material, der Kommission unter Manuel Huber für die umsichtige Durchführung von Wettbewerb und

Vernissage sowie dem Eventpartner, Kuratle & Jaeger AG für das Engagement.

Eine Vielfalt von Arbeiten

Während Remo Gspandl, CEO der Kuratle & Jaeger AG, die Jurysieger mit einem speziellen Preis belohnte, moderierte Manuel Huber die mit Spannung erwartete Rangverkündigung. Von den 47 eingereichten Arbeiten wurden sechs mit dem 1. Rang belohnt. Mit dem 2. Rang wurden 16 Arbeiten ausgezeichnet und 25 Arbeiten belegten den 3. Platz. Einen Spezialpreis für die beste Werkzeichnung ging an Tamara Dürst und Anna Lucie Angst wurde mit dem Sonderpreis für das beste Plakat belohnt.

Auszug aus der Rangliste / Jurysieger und Kombinationssieger

Name	Wohnort	Lehrbetrieb	Ort	Jurysieg
Nico Steiger	Küttigen	Kellenberger AG	Oberentfelden	Kombination
Andrin Berchtold	Birrwil	Otto Walti AG	Seon	Schreinermeister
Nina Fessler	Beinwil am See	Blum Schreinerei AG	Meisterschwanden	Schreiner
Jonas Suter	Densbüren	David Kläusler AG	Herznach	Berufslernende
Leonie Maria Zumsteg	Etzgen	Schrinerhus AG	Wil AG	ABU-Lehrer
Robin Nicola Lickel	Klingnau	Müller AG	Tegerfelden	Gestalter



SYMPATHIEKAMPAGNE ZURZIBIET:

GEWERBEVEREIN WÜRENLINGEN TRIFFT SENIOREN

Würenlingen – Im Sommer hat der Gewerbe- und Industrieverein Würenlingen (GIVW) einen Gestaltungswettbewerb lanciert. Einige Bewohnende des Alters- und Pflegeheimes haben sich die Zeit genommen und beeindruckende Werke realisiert. Im Gegenzug wurden die Teilnehmenden nun vom Vorstand des örtlichen Gewerbevereins mit Kaffee und Kuchen in der Cafeteria vom WirnaVita überrascht.

MARTIN WEISSEN, GESCHÄFTSFÜHRER WIRNAVITA AG UND MITGLIED DES GIVW

Nachdem im Frühling das Gewerbe vielerorts von Stillstand, Ertragseinbussen und Neuorientierung geprägt war, stellten die Unternehmer über die Sommermonate wieder einen gewissen Aufschwung fest. Um diesem positiven Gefühl Nachdruck zu verleihen und der Bevölkerung einen Dank auszusprechen, lancierten die regionalen Gewerbevereine die 3. Sympathiekampagne. In Würenlingen wurden über 3000 Einkaufstaschen mit folgender Aufschrift verteilt.

«Ein 22 331faches Dankeschön! Im Namen von 21 528 Arbeitnehmenden und 803 Lernenden im Zurzibiet danken wir herzlich für die Unterstützung in der herausfordernden Zeit



Markus Scherrer, Präsident Gewerbeverein Würenlingen, bedankt sich bei den Senioren im WirnaVita.

und freuen uns riesig aufs Wiedersehen im Dorf, Restaurant und Laden.»

Die Bevölkerung wurde vom GIVW zusätzlich aufgefordert, im Rahmen eines Wettbewerbs den Slogan auf der Einkaufstasche mit kreativen Bildern zu ergänzen. Dieser Appell wurde auch im Alters- und Pflegeheim WirnaVita gehört und ernst genommen.

Beeindruckende Vielfalt

«Als Verantwortliche der Aktivierung schätze ich Aufgaben, die im direkten Zusammenhang mit dem Leben stehen. Dadurch ergeben sich jeweils interessante Gespräche», stellt Rosmarie Randegger fest. Die vielfältigen Fertigkeiten haben aber schlussendlich alle zum Staunen gebracht und Randegger fühlt sich bestätigt: «In unseren Bewohnenden schlummern ungeahnte Fertigkeiten.» Für Paquita Suter, 92, war sofort klar, dass sie mitmache. Sie war

sich sicher, dass sie etwas malen wollte. Seit ihrer Pensionierung komme sie diesem Hobby nach. Sie erwähnt mit einem gewissen Stolz, dass alle Bilder in ihrem Zimmer von ihr selbst angefertigt wurden. Auch Johanna Gnos, 83, liebt die Kreativität. «Erst nach meiner Pensionierung fand ich Zeit, diese Freude zu pflegen.» Sie hat mit getrockneten Blumen und Stoffen ein dreidimensionales Bild geschaffen. Den Betrachter erstaunt es, mit welcher Präzision und Liebe zum Detail arrangiert wurde. Alle 18 gestalteten Einkaufstaschen beeindrucken mit ihrer Eigenwilligkeit und Persönlichkeit.

Senioren schätzen das einheimische Gewerbe

Markus Scherrer, Präsident des Gewerbevereins Würenlingen, und Vorstandsmitglied David Maier bedankten sich für das Engagement und wiesen darauf hin, dass die gestalteten Einkaufstaschen an der Generalversammlung den Mitgliedern präsentiert wurden. «Die Senioren waren es, die diesen Wettbewerb erst erfolgreich machten.» Das Alter der Teilnehmenden habe ihn beeindruckt. «Der jüngste Teilnehmer war 72, die älteste Teilnehmerin, Emilie Mühlebach, hat ihr Bild mit 96 Jahren signiert!» Markus Scherrer überbrachte mit gewohntem Charme und Wohlwollen für die Menschen den Dank des Gewerbevereins und versicherte: «Ihre Farben haben uns Freude gemacht!»

Wunsch für die Zukunft

Ältere Menschen kennen den besonderen Nutzen des einheimischen Gewerbes. Sie wissen nur zu genau, dass die rasche Unterstützung vor Ort das Leben einfacher machen kann. Im Moment sind alle rund um Covid-19 wieder mit vielen Unsicherheiten konfrontiert. Die Unternehmer befürchten Einschränkungen, Lieferengpässe und anspruchsvolle Auftragslagen. Die Bewohnenden machen sich Sorgen um die Zukunft ihrer Kinder und Enkel. «In diesen Momenten braucht es Zuversicht und die Gewissheit, dass man rückblickend im Leben immer wieder ausserordentliche Situationen gemeistert hat», meint Annelies Gloor, 75, pointiert.

WirnaVita AG in Kürze

Die WirnaVita AG betreibt seit 2007 das Alters- und Pflegeheim in Würenlingen. WirnaVita ist Mitglied des Würenlinger Gewerbe- und Industrievereins. Im Alters- und Pflegeheim WirnaVita in Würenlingen leben 68 Seniorinnen und Senioren. Aktuell erweitert die WirnaVita AG das Angebot. Für ältere Menschen, die noch selbständiger leben und trotzdem nicht auf die Annehmlichkeiten und Sicherheiten einer bedarfsgerechten Unterstützung und Betreuung verzichten wollen, wird «Betreutes Wohnen» realisiert. Die WirnaVita AG beschäftigt rund 100 Mitarbeitende. 17 jungen Menschen werden verschiedene Grundausbildungen und Praktika ermöglicht.



Es entstanden beeindruckende Kunstwerke – die Bewohnerinnen und Bewohner des Alters- und Pflegeheims Würenlingen bereicherten die Sympathiekampagne des lokalen Gewerbes!



AGVS-ÜK-ZENTRUM LENZBURG – NEU MIT DS 5

AUSBILDUNG MIT AKTUELLEN FAHRZEUGEN

Kürzlich hat DS Automobiles dem AGVS (Auto Gewerbe Verband Schweiz), Sektion Aargau, einen schwarzen DS 5 übergeben. Dies wurde mit einem Event im ÜK-Zentrum in Lenzburg gebührend gefeiert.

CHRIS REGEZ

Die Ausbildung von bestens geschultem Berufsnachwuchs ist für die Autobranche von essenzieller Bedeutung und zählt zu den Kernkompetenzen des Berufsverbands. Deshalb betreibt der AGVS, Sektion Aargau, sein ÜK-Zentrum (überbetriebliches Kurszentrum).

Neun ÜK-Leiter bilden in Lenzburg an über 8500 Kurstagen pro Jahr rund 700 Jugendliche aus.



Foto: Chris Regez
Oliver Kalt (Vorstandsmitglied AGVS, Sektion Aargau), Martin Sollberger (Präsident AGVS, Sektion Aargau), Peter Freiburghaus (Leiter Technik, DS Automobiles), Urs Baumann (Leiter AGVS-ÜK-Zentrum Lenzburg) und Dušan Radić (PR & Event Manager, DS Automobiles) (v. l. n. r.) – Es fehlt: André Hoffmann (Berufsbildungsobmann AGVS, Sektion Aargau)

Modernste Autotechnik aus Frankreich

Für die Ausbildung der Lernenden werden rund 30 Fahrzeuge der verschiedensten Marken eingesetzt. Vor Kurzem erhielt die Flotte mit einem DS 5 eine willkommene Erweiterung.

Dieses Modell wird ab sofort für die Schulung an Assistenzsystemen eingesetzt.

Für Peter Freiburghaus, Leiter Technik, und Dušan Radić, PR & Event Manager von DS Automobiles, ist die

Nachwuchsförderung ebenfalls eine Herzensangelegenheit: «DS wurde vor einigen Jahren aus Citroën ausgegliedert, um die Marke als eigenständigen Premiumbrand aufzubauen. Gerne unterstützen wir mit diesem DS 5 die AGVS-Berufsbildung und bringen den Lernenden damit die DS-Welt näher.»

Bei der feierlichen Übergabe am 29. November 2021 richtete Martin Sollberger, Präsident AGVS, Sektion Aargau, einige Worte an die Gäste: «Wir sind stets auf neue Fahrzeuge angewiesen, um eine zeitgemässe Schulung sicherzustellen. Umso mehr bedanken wir uns bei DS Automobiles für die grosszügige Geste und das verfrühte Weihnachtsgeschenk.»

AGVS | UPSA
Auto Gewerbe Verband Schweiz
Union professionnelle suisse de l'automobile
Unione professionale svizzera dell'automobile
Sektion Aargau

1. RGA-TISCHMESSE

Am 2. April 2022 findet die 1. RGA-Tischmesse des Gewerbevereins Reusstal in der Mehrzweckhalle in Fischbach-Göslikon statt.

«Regional, isch eifach besser!» Mit diesem Motto präsentieren die Aussteller einem breiten Publikum,

Produkte und Dienstleistungen aus der Region. Dies in einem einheitlichen und passenden Rahmen. Ob grosses oder kleines Unternehmen, jeder präsentiert sich an einem Tisch.

Das Interesse ist gross, inzwischen sind 25 (Aussteller/Gewerbetreibende) mit dabei. Es sind noch einige

Plätze verfügbar, Anmeldungen können bis Ende Dezember 2021 entgegengenommen werden. Zulassungskriterien und die Anmeldungsunter-

lagen sind online auf der Website (www.rga-tischmesse.ch) der Tischmesse einsehbar.

RGA TISCHMESSE
FISCHBACH-GÖSLIKON
2. APRIL 2022
Regional, isch eifach besser!

Die KMU-Umfrage läuft nur noch wenige Tage!

In der letzten Ausgabe der «Aargauer Wirtschaft» haben wir Sie zur Teilnahme am halbjährlichen KMU-Barometer eingeladen. Mit der digitalen Version vereinfachen wir das Beantworten der Fragen erheblich. Bereits haben sehr viele Mitglieder an der laufenden Umfrage teilgenommen und wir bedanken uns für die konstruktiven Rückmeldungen.

Es verbleiben wenige Tage für Ihre Teilnahme am KMU-Barometer! Beantworten Sie unsere Fragen noch bis zum **17. Dezember 2021**.

Um zur Umfrage zu gelangen, scannen Sie bitte den QR-Code oder besuchen Sie unsere Website www.agv.ch (Rubrik Aktuell – KMU-Barometer).

Die Resultate der Umfrage veröffentlichen wir in der ersten Ausgabe der «Aargauer Wirtschaft» im neuen Jahr, welche Sie am 18. Januar 2022 in Ihrem Briefkasten erwartet.

Wir danken für Ihr Mitwirken!



DIE ZUKUNFT HAT BEGONNEN

AUTOMATISCHES SPESEN-MANAGEMENT MIT ABACUS UND YAPEAL

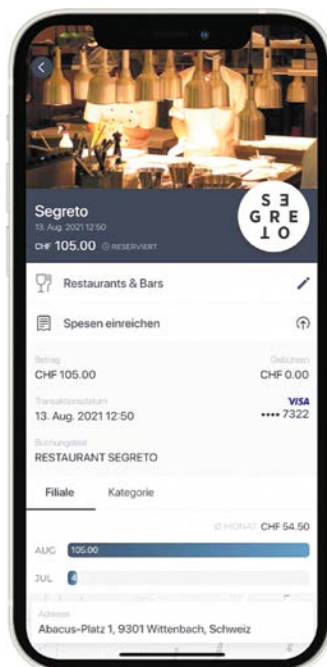
Die strategische Partnerschaft zwischen Abacus Research und dem Fintech-Unternehmen YAPEAL revolutioniert das Spesenmanagement. Das erste gemeinsame Resultat lässt sich bereits aktiv nutzen.

Aus der Zusammenarbeit von Abacus Research und YAPEAL resultiert die vollständige Automatisierung der Spesenerfassung und -verarbeitung. Das vereinfacht das Spesenmanagement von Firmen radikal. Werden Spesenbelege über YAPEAL bezahlt und diese mit der Smartphone-App AbaClik eingescannt, erübrigen sich weitere Tätigkeiten durch die Benutzer, da alles Weitere mit Hilfe künstlicher Intelligenz automatisch erledigt wird. Dazu zählen auch die Rückzahlungen der Ausgaben. Während diese bisher den Fir-

menmitarbeitenden zu einem späteren Zeitpunkt überwiesen wurden, lassen sie sich nun dank YAPEAL und Abacus instant und ohne Zeitverlust auslösen und gutschreiben.

Ausgangspunkt für die Revolution des Spesenprozesses war jahrelange Entwicklungsarbeit von Abacus. Die Vorteile dieser neuartigen Lösung liegen auf der Hand: Die Software befreit vom Suchen nach fehlenden Belegen, hilft beim Entschlüsseln schlecht lesbarer Quittungen und macht die manuelle Einreichung und Erfassung von Spesenbelegen am Ende des Monats überflüssig. Zudem werden Falscherfassungen vermieden und das aufwendige Verwalten geschäftlicher Firmenkreditkarten entfällt.

Weitere Informationen unter:
www.spesen.ch



In der YAPEAL-App erscheint nach der Zahlung der Konsumation sofort die entsprechende Buchung und diese kann mit nur einem Klick an AbaClik für die Weiterverarbeitung übermittelt werden.



Mit AbaClik wird der Spesenbeleg gescannt. Die App extrahiert die buchhaltungsrelevanten Informationen, erstellt die entsprechende Fibu-Buchung und übermittelt sie ins Abacus Finanzsoftware.

Nachgefragt

«Nur Abacus konnte uns eine voll integrierte Spesenlösung anbieten»

Alexander Rath,
CFO AWK Group



Die AWK Group ist ein unabhängiges, internationales Management- und Technologieberatungsunternehmen. CFO Alexander Rath erklärt im Interview, weshalb die AWK Group auf das Abacus Spesenmanagement setzt und welche Funktionen ihn besonders überzeugen.

Alexander Rath, wieso hat sich die AWK Group für das Spesenmanagement von Abacus entschieden?

Alexander Rath: Den grössten Vorteil sehe ich darin, dass die Software eine integrierte Lösung ist. Wir setzen bereits seit vielen Jahren erfolgreich Abacus als ERP-System ein und bilden dort die gesamte Wertschöpfungskette ab. Mit dem Abacus Spesenmanagement haben wir keine Schnittstellen oder Fremdapplikationen, welche Probleme bereiten könnten. Zudem haben wir sehr anspruchsvolle Mitarbeitende. Die meisten sind in der Beratung tätig und versuchen täglich für ihre Kunden die beste Lösung zu finden. Da müssen wir natürlich auch intern mit den besten Software-Lösungen agieren.

Von welchen Funktionen sind Sie besonders überzeugt?

Wir beobachten die Entwicklung des Abacus Spesenmanagements schon länger und sind von AbaClik 3 und dessen Nutzen überzeugt. Der Einsatz von künstlicher Intelligenz sticht aber sicher besonders heraus: Die Mitarbeitenden müssen die einzelnen Spesenparameter nicht mehr mühsam von Hand eingeben, sondern höchstens noch eine Projektnummer oder einen Kommentar angeben – der Rest wird alles automatisch erkannt und verarbeitet.

Wo sehen Sie weitere Vorteile für Ihr Unternehmen?

Ein digitaler Spesenprozess ist einfach besser als ein physischer. Die durchgängige Digitalisierung und Automatisierung bringt wesentliche Vorteile. Hervorzuheben sind die deutlich schnelleren Durchlaufzeiten: In Kombination mit YAPEAL ist die Rückerstattung der Spesen grundsätzlich in Echtzeit möglich. Zudem ist die Benutzerfreundlichkeit hoch und die Lösung AbaClik mit YAPEAL wirkt modern und jung. Und natürlich verspreche ich mir eine signifikante Entlastung der Administration und meiner Mitarbeitenden in der Finance-Abteilung. Fehlenden Belegen nachzurennen, wird künftig der Vergangenheit angehören.

Was sind die wichtigsten Punkte für eine erfolgreiche Umstellung auf das Abacus Spesenmanagement?

Der wichtigste Erfolgsfaktor ist, die Betroffenen früh genug zu Beteiligten zu machen. Es hilft nicht, alles im stillen Kämmerlein zu kreieren und die künftigen Nutzer erst am Schluss miteinzubeziehen. Mit diesem Grundsatz gewinnt man in der Regel nicht nur Zeit, sondern fördert auch die Akzeptanz bei den Mitarbeitenden. Und ganz generell gilt bei uns: Den Spesenprozess werden wir nicht komplett neu designen. Da ist vieles schon gut – aber eben noch physisch und nicht digital.



REGIONALSTUDIE AARGAU: GEMEINSAMER ANLASS DES AGV UND DER CREDIT SUISSE

POTENZIAL NOCH NICHT AUSGESCHÖPFT

Unterdurchschnittliches Beschäftigungswachstum zwischen 2012 und 2018, aber eine sehr gute Diversifizierung und breite Aufstellung der Wirtschaft. Der Aargau ist relativ gut durch die Covid-Krise gekommen, aber es gibt Verbesserungspotenzial.

EVELINE FREI

Über 100 Personen besuchten am 23.11.2021 die Informationsveranstaltung «Credit Suisse Wirtschafts-Perspektiven», die gemeinsam von der Credit Suisse Aargau und dem AGV im CAMPUSSAAL Kultur + Kongresse in Windisch durchgeführt wurde. Der Zugang erfolgte durch die 3G-Kontrolle.

Anerkennung für Unternehmen

Nach der Begrüssung der Anwesenden dankte Robin Wasser, Leiter Firmenkunden Region Aargau, dem AGV für die sehr lange und intensive Partnerschaft. Weiter merkte er an: «Die letzten zwei Jahre waren äusserst anspruchsvoll für alle.» Auch in den kommenden Monaten werde mit Blick auf die gegenwärtigen Lieferkettenschwierigkeiten und den Fachkräftemangel die Thematik rund um Corona nicht abnehmen. Er ergänzte: «Die Unternehmen haben meine höchste Anerkennung für ihr Denken und Handeln zum Wohle des Arbeitsplatzes Schweiz.»

Weniger Steuerbelastung

Für Benjamin Giezendanner, Präsident des AGV, ist es wichtig, dass der Kanton Aargau als Wirtschaftsstandort noch attraktiver wird: «Wir wollen überall top sein.» Derzeit gehöre der Aargau noch zu den grösseren Empfängerkantonen im interkantonalen Finanzausgleich, doch der Kanton habe es selbst in der Hand, dies zu ändern. Vor allem müssten Korrekturen im Steuergesetz vorgenommen werden, denn heute belege der Aar-



Robin Wasser, Sara Carnazzi, Fredy Hasenmaile und Benjamin Giezendanner

gau diesbezüglich keinen Spitzenplatz. Mit einer Senkung der Steuerbelastung für Unternehmen würden mehr Mittel freigesetzt für mehr Investitionen und Arbeitsplätze.

Steuern haben Einfluss auf Standortattraktivität

Dass die steuerliche Belastung von Unternehmen Einfluss auf die Standortattraktivität habe, beschied auch Sara Carnazzi Weber, Leiterin Policy and Thematic Economics. Sie präsentierte die Regionalstudie Aargau 2021. Die Zahlen bestätigten, dass der komparative Vorteil des Standorts Aargau über die Zeit abgenommen habe. Der 5. Platz von 26 Kantonen

auf dem Standortqualitätsindikator sei zwar überdurchschnittlich gut, 2018 habe sich der Aargau aber noch auf Platz 3 befunden. Der Grund für die schlechtere Platzierung sei unter anderem in der steuerlichen Belastung von juristischen Personen zu suchen, was auch international Nachteile mit sich bringe: «Bei der Ansiedlung von Unternehmen aus dem Ausland riskiert man damit, dass man nicht auf die Shortlist potenzieller Standorte kommt.»

Wirtschaft relativ gut aufgestellt

Allgemein sei die Wirtschaft im Aargau jedoch gut aufgestellt. «Alle

Regionen im Aargau befinden sich auf dem Standortqualitätsindikator im oberen Drittel und einige Regionen gehören zu den attraktivsten schweizweit.» Auch in Bezug auf die Diversifizierung der Wirtschaft schneide der Aargau sehr gut ab. Laut Sara Carnazzi Weber sei der Aargau unter anderem darum bis jetzt relativ gut durch die Corona-Krise gekommen. Das Gastgewerbe sei im Vergleich zu anderen Kantonen eher untervertreten. Die Pharmaindustrie sei weniger stark betroffen gewesen und die Transport- und Logistikbranche dürfte vom Boom des Online-Handels profitiert haben.

Mehr Produktivität

Das Beschäftigungswachstum im Aargau sei in den Jahren 2018 bis 2021 im schweizweiten Vergleich eher unterdurchschnittlich gewesen. Dies sei vor allem auf den Verlust von Arbeitsplätzen in der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie zurückzuführen. Jedoch habe die Produktivität in den Bereichen Forschung und Entwicklung sowie Dienstleistung, Logistik und Grosshandel überdurchschnittlich stark zugenommen. Auch liege der Anteil Beschäftigter im Bereich Forschung und Entwicklung mit 1,2 Prozent über dem Schweizer Durchschnitt, was auf eine grosse Innovationskraft hinweise.



Grosses Interesse an der Informationsveranstaltung des AGV und der CS, mit Covid-Zertifikatspflicht

Potenzial noch nicht ausgeschöpft

Der Aargau würde zwar viele Personen ausbilden, es sei ihm aber noch nicht gelungen, dieses Potenzial vor Ort zu behalten. Der Kanton exportiere viel mehr hochqualifizierte Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer als zureisen würden. Dies sei mitunter ein Grund, weshalb der Kanton das grösste Pendlervolumen überhaupt in der Schweiz verzeichne.

Weniger Leerwohnungen

Als Wohnkanton sei der Aargau für Erwerbstätige aber attraktiv. Das habe Auswirkungen auf den Leerwohnungsbestand, so Fredy Hasenmaile, Leiter Real Estate Economics. Die Nettozuwanderung sei zuletzt höher ausgefallen aufgrund der Binnenwanderung und der Zuwanderung aus dem Ausland. «Das Plus von

rund 7000 Zugezogenen entspricht ungefähr 3500 Wohnungen.» Das habe dazu geführt, dass die Leerbestände abgebaut werden konnten. «Wir rechnen auch im 2022 mit einem Rückgang des Leerbestandes an Mietwohnungen.»

Mehr Bautätigkeit erwartet

Bei den Mietwohnungen sei der Leerbestand im Jahr 2021 von 2,75 auf 2,49 gesunken. Mit dieser Kehrtwende im Mietwohnungsmarkt habe kaum jemand gerechnet. Sie sei etwas überraschend gekommen, im Unterschied zum Wohneigentumsmarkt. Dort sei der Leerstand immer etwa gleich geblieben. Im Immobilienmarkt sei aber wieder mehr Dynamik spürbar. «Es ist daher gut möglich, dass auch wieder etwas mehr gebaut wird.» Grosses Interesse bestünde derzeit an Wohneigentum.

Preisauftrieb im Wohneigentumsmarkt

Bis anhin sei viel Kapital in Mietwohnungen investiert worden und weniger in Wohneigentum. Da das Interesse daran aber in den letzten Jahren stark gestiegen sei und anhalten dürfte, habe dies einen starken Preisauftrieb im Wohneigentumsmarkt zur Folge gehabt. Im Schweizer Durchschnitt liege der Preisanstieg momentan bei ca. 7 Prozent. «Er wird wahrscheinlich in Zukunft noch einmal zunehmen. Wir rechnen mit ungefähr 5 Prozent für 2022.»

Fragen aus dem Publikum

Hält die leichte Verfügbarkeit von Geld, das in Immobilien investiert wird, an? Fredy Hasenmaile bestätigt: «Momentan besteht immer noch ein Ungleichgewicht im Markt. Wir haben ein grosses Angebot an Kapital, aber

eine nur geringe Nachfrage.» Daher seien die Zinsen so tief. «Das wird sich so schnell nicht ändern.» So paradiesische Verhältnisse aus der Perspektive von Hauseigentümern, wie wir sie in den letzten Jahren gehabt hätten, würden wir allerdings nicht mehr haben. Es müsse aber auch nicht mit einer Inflation wie in den 1970er Jahren gerechnet werden. Die Zinsen könnten aber demnächst etwas höher laufen. «Das hätte zur Folge, dass es bei einigen Immobilien leichte Bewertungskorrekturen geben könnte.»

Nach der Fragenrunde eröffnete Robin Wasser das Apéro mit den Worten «Ich freue mich auf angeregte Gespräche»!



Benjamin Giezendanner, Leonz Heggli, Adrian Gaberthüel, Herbert H. Scholl und Daniel Knecht



Christoph Vogel, Arne Teufelberger, Martin Kummer, Dario Abbatiello und Paul Stalder



Christian Nguyen, Peter Amsler, Daniel Schenker, Erich Renfer und Hans Nauer



Fredy Hasenmaile, Roberto Belci und Benjamin Giezendanner



Urs Widmer, Patrick Bertschi, Albert Bertschi und René Heggli



Yves Senn, Jörg Beer, Jacqueline Seen, Georg Senn und Daniel Knecht



Claudio Erdin und Lukas Hürlimann



Iwan Müller, Tobias Mattenberger und Tobias Küttel



Karin Hochuli, Gavin Lanz, Andrea Bihr, Reto Würmli und Andrea Koch



STEUERGESETZREVISION IM KANTON AARGAU:

«GEWERBE UND PRIVATPERSONEN PROFITIEREN»

Am 7. Dezember hat der Grosse Rat in zweiter Lesung die Botschaft des Regierungsrats zur Steuergesetzrevision beraten. Finanzdirektor Markus Dieth gibt Auskunft, wie alle Privatpersonen und das Gewerbe von den Steuerentlastungen profitieren.

INTERVIEW: AARGAUER WIRTSCHAFT

Herr Regierungsrat Dieth, was bringt die Steuergesetzrevision 2022 dem Aargau?

Sie stärkt den Aargau als Wohn- und Wirtschaftskanton und erhöht die Standortattraktivität spürbar, und zwar bereits ab dem 1. Januar 2022. Damit soll der Aargau im interkantonalen Vergleich wieder ins Mittelfeld rücken. Unter dem Strich profitieren die gesamte Aargauer Bevölkerung, das Gewerbe und damit die gesamte Aargauer Wirtschaft.

Und wie geht das ganz konkret?

Alle natürlichen Personen profitieren von einer deutlichen Erhöhung der Pauschalabzüge für Versicherungsprämien und Sparkapitalzinsen. Andererseits sinken die Gewinnsteuern für Unternehmen mit einem Reingewinn von über 250 000 Franken in mehreren Schritten von 18,6 % auf 15,1 %. Die Gemeinden wiederum erhalten für Steuerausfälle Kompensationszahlungen durch den Kanton.

Weshalb steigen die Steuereinnahmen, über alle Gemeinden betrachtet, bereits ab 2023 wieder?

Weil mit den verbesserten steuerlichen Rahmenbedingungen das Wirtschafts- und Bevölkerungswachstum gestärkt wird. Und insbesondere die Senkung der Gewinnsteuern zieht zusätzliche Unternehmen an, löst Investitionen aus, fördert Innovation und schafft wichtige Arbeitsplätze. Aus diesen dynamischen Effekten resultieren höhere Steuererträge.



Markus Dieth, Regierungsrat, Vorsteher Departement Finanzen und Ressourcen (DFR)

Bleiben wir bei den Unternehmen: Was haben diese konkret von der Revision?

Mit der Senkung der Gewinnsteuern entlasten wir rund 1300 ertragsstarke Unternehmen im Aargau. Diese tragen rund 80 Prozent zum Steueraufkommen der juristischen Personen bei. Zudem bieten sie mehr als 100 000 Arbeitsplätze an, das sind mehr als ein Drittel aller Arbeitsplätze in unserem Kanton.

Inwiefern profitieren auch die vielen Aargauer KMU?

Wenn die grösseren und ertragsstarken Firmen dank tieferen Kosten wettbewerbsfähig bleiben und volle Auftragsbücher haben, profitieren davon auch die vielen Gewerbler und Zulieferer. Gerade die Gewerbler und Zulieferer spüren den Puls der Aargauer Wirtschaft sofort und unmittelbar. Und da KMU auch untereinander stark vernetzt sind, ist die Steuerreform im Interesse der breiten Aargauer Wirtschaft, deren Rückgrat die KMUs sind.

Wie stärkt die Reduktion der Gewinnsteuern den Wirtschaftsstandort Aargau?

Aargauer Unternehmen versteuern heute Gewinne über 250 000 Fran-

ken zu 18,6 Prozent. Die Steuerbelastung wird in den Jahren 2022 bis 2024 gestaffelt auf 15,1 Prozent gesenkt. Nach der Reform verfügt der Kanton Aargau über einen einheitlichen und wettbewerbsfähigen Steuertarif.

Macht dies den Aargau als Wohn- und Wirtschaftskanton wirklich attraktiver?

Ja, von der verbesserten Wettbewerbsfähigkeit des Kantons profitiert die Aargauer Wirtschaft in der Breite. Die Privatpersonen wiederum profitieren von attraktiven Arbeitsplätzen, die ja immer in einer Gemeinde angesiedelt sind. Darum profitieren auch die Gemeinden von der höheren Standortattraktivität für Private und Firmen.

Geht die Revision nicht auf Kosten der Gemeinden?

Die Steuergesetzrevision steigert die Attraktivität des Aargaus und seiner 210 Gemeinden gesamthaft. Der Regierungsrat ist überzeugt, dass sich die Steuereinnahmen der Gemeinden gesamthaft positiv entwickeln werden. Über alle Gemeinden betrachtet nehmen die Steuereinnahmen ab 2023 jedes Jahr zu.

Was sagen Sie den Kritikern, welche die Revision bekämpfen?

Die deutlich erhöhten Pauschalabzüge für Versicherungsprämien und Sparkapitalzinsen bedeuten eine Entlastung für alle Privatpersonen. Das kommt allen Haushalten direkt zugute. Und von der Senkung der Gewinnsteuern profitieren wiederum die Privatpersonen in Form von attraktiven Arbeitsplätzen im Kanton. Nicht selten bedeutet das auch kurze Arbeitswege. Von dieser Steuergesetzrevision profitieren darum alle Privatpersonen, das Gewerbe, die Aargauer Wirtschaft und die Gemeinden – also letztlich wir alle. Und wir müssen wettbewerbsfähig für unsere Unternehmen bleiben.

Darum geht es

Am 7. Dezember berät der Grosse Rat in zweiter Lesung die Botschaft zur Steuergesetzrevision. Der Regierungsrat sieht darin einerseits eine deutliche Erhöhung der Pauschalabzüge für Versicherungsprämien und Sparkapitalzinsen für natürliche Personen vor und andererseits werden Unternehmensgewinnsteuern für ertragsstarke Unternehmen von 18,6 auf 15,1 Prozent gesenkt.

Die Gemeinden werden für die daraus resultierenden Steuerausfälle mit Kompensationszahlungen durch den Kanton entschädigt. So wird verhindert, dass die Gemeinden in den kommenden Jahren rückläufige Steuereinnahmen verzeichnen. Mit der Steuergesetzrevision 2022 will der Regierungsrat den Aargau als Wohn- und Wirtschaftskanton stärken und die Standortattraktivität erhöhen.

EXPERTSUISSE, SEKTION AARGAU:

STEUERREVISION 2022 KANTON AARGAU AUS SICHT DER PROFIS

Der Kanton Aargau plant seinen bisherigen 2. Stufen-tarif bei der Gewinnsteuer für Kapitalgesellschaften und Genossenschaften zu reduzieren. Die Reduktion soll etappiert ab 2022 bis 2024 erfolgen. Entlastet wird einzig der obere Gewinnsteuertarif, d.h. die steuerbaren Gewinne über CHF 250 000.



Per 1. Januar 2020 ist die STAF (Steuerreform und AHV-Finanzierung) in Kraft getreten. Im Rahmen dieser Steuerrevision hat eine Mehrheit der Kantone die Gewinnsteuersätze bei den juristischen Personen per 1. Januar 2020 (oder in Etappen) reduziert. Der Kanton Aargau hatte damals auf eine Gewinnsteuersatzreduktion verzichtet. Im Ranking mit den anderen Kantonen hat der Kanton Aargau bei den Gewinnsteuersätzen an Wettbewerbsfähigkeit eingebüsst. Der Kanton Aargau hat aktuell den dritthöchsten Gewinnsteuersatz in der Schweiz (siehe Abbildung unten).

« Solidarität mit den Gemeinden – die Gemeinden brauchen Planungssicherheit. Deshalb sollen die durch die Revision des Steuergesetzes zu Beginn entstehenden Steuerausfälle kompensiert werden. »

Alfons P. Kaufmann
Grossrat CVP, Mitglied Gewerbe-gruppe Grosser Rat, Vorstands-mitglied AGV, Unternehmer

« Die Senkung der Gewinnsteuern entlastet die Wirtschaft und erhöht die Attraktivität der Gemeinden. Die Erhöhung der Krankenkassenabzüge entlastet die Bevölkerung. Ein Win-win-win-Paket. »

Sabina Freiermuth
Grossrätin FDP, Mitglied Gewerbe-gruppe Grosser Rat, Unternehmerin

« Es ist erwiesen, dass die Steuerbelastung für Firmen ein Standortfaktor ist. Tiefere Gewinnsteuern machen den Aargau für Unternehmen attraktiver. »

Philippe Ramseier
Grossrat FDP, Mitglied Gewerbe-gruppe Grosser Rat, Unternehmer

EXPERTSuisse, der Expertenverband für Wirtschaftsprüfung, Steuern und Treuhand, bildet, unterstützt und vertritt seine eidg. dipl. Experten. Seit über 90 Jahren ist EXPERTSuisse seiner Verantwortung verpflichtet gegenüber Wirtschaft, Gesellschaft und Politik.

Praxisbeispiel

Ein Unternehmer im Kanton Bern plant eine Sitzverlegung seiner Unternehmung. Er beauftragt seinen Steuerberater, die Steuersätze in den Kantonen BL, SO, LU und AG zu vergleichen.

Die Abklärungen ergaben folgendes Bild (siehe Abbildung unten), wobei jeweils die Steuersätze in % vor

Steuern (am jeweiligen Kantons-hauptort und inkl. Direkte Bundessteuer) aufgeführt werden.

Im Kanton Aargau wird davon ausgegangen, dass die Steuerrevision angenommen wird. Zudem wird der Steuertarif der oberen Tarifstufe (ab CHF 250 000) für den Vergleich herangezogen.

Der Vergleich der Steuersätze zeigt beispielhaft auf, dass der Kanton Aargau beim Gewinnsteuersatz noch Nachholbedarf hat. Dank der anstehenden Steuergesetzrevision hat sich der Unternehmer schliesslich entschlossen, seinen Sitz in den Kanton Aargau zu verlegen.



Lukas Kretz
dipl. Steuerexperte

in %	Steuerjahr						
	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Kanton BL	20.70	18.00	18.00	18.00	15.90	15.90	13.45
Kanton SO	21.38	16.32	15.85	15.38	15.38	15.38	15.38
Kanton LU	12.30	12.30	12.30	12.30	12.30	12.30	12.30
Kanton AG (oberer Tarif)	18.60	18.60	18.60	17.40	16.30	15.10	15.10



DIPLOMFEIER ABB TECHNIKERSCHULE BADEN UND SURSEE

EIN EINZIGARTIGER JAHRGANG

Trotz Corona und dadurch erschwerten Bedingungen haben 165 Studierende ihre dreijährige berufsbegleitende Weiterbildung zum/zur «Dipl. Techniker/in HF» an der ABB Technikerschule in Baden und Sursee erfolgreich abgeschlossen.

EVELINE FREI

Am 18. November 2021 feierten rund 700 Teilnehmende im Trafo Baden die Diplomübergabe aus acht Studiengängen. Die Feier wurde nach der 3G-Regel mit Covid-Zertifikatspflicht durchgeführt und musikalisch vom JAZZMIN Duo begleitet.

Schweissperlen in der Werkhalle und an den Prüfungen

In dieser Halle sei Geschichte geschrieben worden, begann Kurt Rubeli, Rektor der ABB Technikerschule, seine Begrüssung. Ein 40-Tonnen-Kran stehe noch hier, der vielen Arbeitern zahlreiche Schweisstropfen abgerungen habe. Viele Schweisstropfen hätten wohl auch die Diplomanden während des Studiums und der Prüfungen verloren. Vor drei Jahren hätten sie sich für einen Change in ihrem Leben entschieden. Heute dürften sie stolz sein. Mit dem erfolgreichen Abschluss seien sie gesuchte Fachleute. «Mit eurem Abschluss



Rektor Kurt Rubeli und Prorektor Juan Pereto führen durch die Diplomfeier.

habt auch ihr Geschichte geschrieben. Das ist einen Applaus wert!»

Den Tipping Point suchen

Der Gastreferent, Roland Michel, CEO der Hürlimann Informatik AG und ehemaliger Absolvent der ABB Technikerschule, meinte ebenfalls: «Mit Ihrer eingeleiteten Veränderung können Sie noch ganz viel bewirken.» An das Publikum gerichtet erinnerte er daran, dass in diesem Raum vielleicht noch die letzte Generation sässe, die analog aufgewachsen sei. «Künftige Generationen werden nur noch digital aufwachsen.» Nach einer Exkursion in die Vergangenheit der technischen und techno-

logischen Entwicklungen bis zu den heutigen Errungenschaften ermunterte er die Diplomanden: «Seien Sie mutig! Probieren Sie aus und suchen Sie den Tipping Point, den magischen Moment, der eine Veränderung bringt» oder an dem eine Idee eine Schwelle überschreitet und sich dann wie ein Lauffeuer verbreitet. Zum Abschluss zitierte er aus dem aktuellen Editorial in der «Aargauer Wirtschaft» von Urs Widmer, Geschäftsleiter AGV. Er habe absolut treffend zusammengefasst, dass man Veränderungen nicht fürchten, sondern sie als Chance nutzen solle.

Stets Topqualität

Prorektor Juan Pereto lobte die tollen Diplomarbeiten. «Es ist immer schön zu sehen, was die Studierenden geleistet haben.» Dieses Jahr bewegten sich die Abschlussnoten zwischen 4,1 und 5,8 mit einem Durchschnitt von 5,0. «Hut ab! Das ist ein Glanzresultat.»

Begeisterte Auftraggeber

Sowohl die Sponsoren als auch die Auftraggeber waren durchgehend begeistert von der hohen Qualität der Diplomarbeiten. Pascal Grolimund, Mitglied der Geschäftsleitung bei Otto Fischer AG und Sponsor von «eco2friendly», verkündete stolz: «Alle Auftraggeber waren sehr zufrieden mit dem Ergebnis der

Diplomarbeiten.» Peter Weiss, Technical Specialist bei General Electric (Switzerland) GmbH, Sponsor der besten Diplomarbeit im Bereich Konstruktionstechnik, meinte: «Ich bin beeindruckt von den Leistungen und der Bereitschaft der Studierenden. Sie können alle stolz auf sich sein!»

Erster Jahrgang aus dem Kanton Luzern

Aus dem erstmals durchgeführten Studiengang Systemtechnik in Sursee konnten dieses Jahr die ersten Diplome überreicht werden. Der Preis von Actemium Schweiz AG für die beste Diplomarbeit im Bereich Systemtechnik ging ebenfalls an die Absolventen in Sursee.

Ein würdiger Abschluss

Kurt Rubeli bedankte sich bei den Sponsoren und Donatoren sowie allen involvierten Parteien für die hervorragende Organisation des Anlasses. «Change-Management braucht Fachkompetenz. Ich bin hoch erfreut, dass wir das als Schule und Team erreichen.»

Die 1971 gegründete **ABB Technikerschule** ist eine Höhere Fachschule (HF) mit Hauptsitz in Baden und Zweitsitz in Sursee. Sie bietet acht Bildungsgänge, vier Nachdiplomstudien sowie Kurse im Bereich Technik an.

Die Absolventinnen und Absolventen wurden auch von der ODEC, der Dachorganisation und Plattform der Diplomierten Höherer Fachschulen (HF) aller Fachrichtungen, ausgezeichnet.

Zum Diplom und zum Leistungsausweis erhielten die Diplomanden auch den Diplomzusatz, welcher Arbeitgebern und Bildungseinrichtungen hilft, das Diplom im europäischen Kontext richtig einzuordnen.

www.abtbs.ch



Über 700 Teilnehmende an der Diplomfeier 2021 im Trafo Baden

GUT BESUCHTE JAHRESANLÄSSE DER SCHWERPUNKTBEREICHE DES HIGHTECH ZENTRUMS AARGAU

AUS ERSTER HAND INFORMIEREN UND EFFIZIENT VERNETZEN

Gut informiert und wirksam vernetzt: zwei wichtige Erfolgsfaktoren für jedes Unternehmen. Informations- und Netzwerkanlässe spielen traditionell eine wichtige Rolle im Rahmen des Engagements des Hightech Zentrums Aargau zur Unterstützung der kleinen und mittleren Unternehmen im Kanton.

RM

Das Hightech Zentrum Aargau (HTZ) hat in der zweiten Hälfte des Jahres 2021 rege von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, seine Anlässe nach etlichen Monaten wieder live, statt «nur» online, durchzuführen. Auch die Jahresanlässe der zwei thematischen Schwerpunktbereiche des HTZ im Technopark Aargau in Brugg stiessen auf erfreuliche Resonanz.

Energiestrategie 2050

Der thematische HTZ-Schwerpunkt Energietechnologien und Ressourceneffizienz legte den Fokus auf Umsetzungsaspekte der nationalen Energiestrategie 2050. Im Rahmen des ganztägigen Anlasses wurden konkrete Beiträge der Aargauer Wirtschaft zum Umbau des Energiesystems präsentiert. Gastgeber Dr. Peter Morf, Leiter des Schwerpunkts Energietechnologien und Ressourceneffizienz, betonte in seinem Eröffnungsbeitrag: «Der Umbau des Energiesystems hin zu einer vollständig dekarbonisierten Energiebereitstellung muss jetzt engagiert angegangen werden.» Auf diese Weise könnten sich heutige und künftige Innovationen ausbilden und auch wirklich durchsetzen.

Für eine prägnante Auslegeordnung im Zusammenhang mit den längerfristigen Energieperspektiven sorgte Dr. Almut Kirchner, Direktorin der Prognos AG. Sie strich ohne Umschweife heraus, dass der 2017 von



Dr. Marcus Morstein, Leiter des HTZ-Schwerpunkts Werkstoff- und Nanotechnologien

der Landesregierung beschlossene Systemumbau jetzt massiv beschleunigt werden müsse. Anders lasse sich das Ziel einer klimaneutralen Schweiz bis 2050 nicht erreichen. Dabei stellt die Zielmarke der «Netto-Null» eine Bilanzgrösse dar: Restemissionen werden sich bis 2050 nicht vermeiden lassen. Diese betreffen in erster Linie die Landwirtschaft, industrielle Prozesse wie zum Beispiel die Zementherstellung und die Kehrlichtverwertung. Mit zwei Instrumenten soll die «Netto-Null» dennoch erreicht werden: einerseits durch den Einsatz von CCS (CO₂-Abscheidung an An-

lagen und -Speicherung), andererseits durch die so genannte NET, das heisst die Entnahme von CO₂ aus der Atmosphäre, vor allem durch die Nutzung von Biomasse.

Unverzichtbar werden zudem Energieeffizienz und der starke Zubau der erneuerbaren Energien sein. Speziell im Kanton Aargau ist zu diesem Zweck ein forcierter Zubau vor allem im Bereich der Solarenergie nötig. Ein Dutzend Aargauer Unternehmen stellten konkrete Lösungen zur Umsetzung der Energiestrategie 2050 vor.



Dr. Peter Morf, Leiter des HTZ-Schwerpunkts Energietechnologien und Ressourceneffizienz

«Enabling Technology», welche in eine Vielzahl von Anwendungsbereichen hineinspielt.» Photonik-Anwendungen finden sich von den Life Sciences über die Sicherheits-, Beleuchtungs- und Energietechnik bis hin zu Displays sowie Kommunikations- und Informationstechnologien, wie Dr. Christian Bosshard von Veranstaltungspartner Swissphotonics ausführte. Der weltweite Photonik-Markt wächst jährlich um 6 bis 7 Prozent. Dasselbe gilt für die Schweiz, wo zahlreiche Innovationen herkommen.

Ein zentrales Merkmal der Photonik-Branche sind komplexe Wertschöpfungs- und Lieferketten, was wiederum einen hohen Know-how-Bedarf zur Folge hat. Dies ist denn auch mit ein Grund, weshalb zahlreiche Schweizer Unternehmen auf dem Gebiet der Photonik eine starke Position erreicht haben. Das Gleiche gilt für den Forschungsbereich. Das Paul Scherrer Institut PSI in Villigen hat einen Schwerpunkt auf die Grundlagenforschung für photonische Strukturen gelegt. Und im benachbarten Park Innovaare entstehen grosse Reinnräume für die Mikro- und Nanostrukturierung. Von dieser Infrastruktur werden auch Aargauer KMU profitieren können.

Ein Konsortium von führenden Unternehmen sowie Forschungs- und Technologie-Organisationen steht hinter dem internationalen Forschungsprojekt «PHABU-LOuS». Initiiert und koordiniert wird dieses wegweisende Projekt vom Schweizer Forschungs- und Entwicklungszentrum CSEM. Das Ziel besteht im Aufbau einer Pilotlinie für die Freiform-Mikrooptik.

Nächste HTZ-Veranstaltungen:
www.hightechzentrum.ch/events

Innovations-Türöffner Photonik

Der zweite thematische Schwerpunkt des HTZ, Werkstoff- und Nanotechnologien, stellte seinen Jahresanlass in den Kontext der Photonik: Lichtbasierte Technologien kommen in der Industrie immer öfter dort zum Einsatz, wo konventionelle elektronische Technologien an Grenzen stossen. Die damit verbundene Zielsetzung: Man will Prozesse schneller, leistungsfähiger oder verbrauchsärmer gestalten, Produkte (weiter) miniaturisieren oder grundsätzlich neue erschaffen. «Photonik», resümierte HTZ-Schwerpunktleiter Dr. Marcus Morstein, «ist eine wichtige Querschnittstechnologie und zudem eine


ABLÖSUNG DER EINZAHLUNGSSCHEINE

UMSTELLUNG AUF DIE QR-RECHNUNG NIMMT FAHRT AUF

Die aktuelle Studie von gfs.bern zur Ablösung der heutigen Einzahlungsscheine zeigt: Die Umstellung der Unternehmen auf die QR-Rechnung nimmt Fahrt auf.

THOMAS RESKE, SIX

Bereits heute planen rund zwei Drittel aller Schweizer Unternehmen die Umstellungsarbeiten zeitgerecht abzuschliessen. 94 % der befragten Unternehmen wissen von der Umstellungspflicht und 81 % kennen das genaue Enddatum der Einzahlungsscheine, denn ab dem 30. September 2022 sind in der Schweiz Zahlungen mit den roten und orangen Einzahlungsscheinen nicht mehr möglich. Spätestens bis zu diesem Zeitpunkt müssen alle Unternehmen in der Lage sein, QR-Rechnungen auszustellen. Die Studie zeigt auch, dass die QR-Rechnung bereits im Alltag angekommen ist und überzeugt: Wer schon umgestellt hat, sammelt damit grösstenteils gute Erfahrungen und ist mit der QR-Rechnung in der Anwendung zufrieden. (Mehr zur Studie siehe: www.six-group.com/de/blog.html)

Jetzt umstellen auf die QR-Rechnung oder eBill!

Für Unternehmen ist es jetzt höchste Zeit umzustellen, sofern sie dies noch nicht getan haben. Zu beachten ist insbesondere auch der Versand von

sämtlichen Zahlungsbelegen am Jahresanfang, z.B. für Ratenzahlungen mit Zahlungszielen nach dem Enddatum. Hier erhöht sich der Handlungsdruck zusätzlich, da dann die Umstellung auf die QR-Rechnung faktisch schon Anfang 2022 erfolgt sein muss. Ebenfalls zu berücksichtigen ist die fristgerechte Umstellung von Daueraufträgen.

Handlungsbedarf für Rechnungssteller mit Hard- und Software-Lösungen

Der Zahlungsverkehr und insbesondere die Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung von Rechnungsstellern mit Hard- und Software-Lösungen

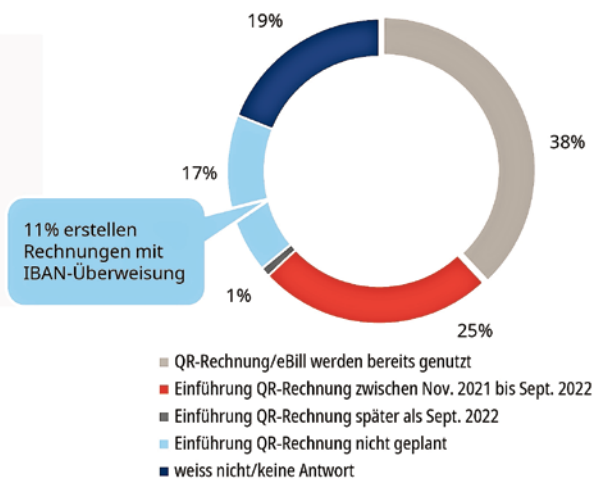
müssen rechtzeitig umgestellt werden. Unternehmen, die sich bis heute noch nicht mit der Umstellung befasst haben, wird empfohlen, umgehend ihre Bank und ihren Softwarepartner zu kontaktieren. Diese leisten Unterstützung bei den erforderlichen Planungs- und Umstellungsarbeiten auf die QR-Rechnung bzw. eBill.

Für weitere Informationen zur QR-Rechnung und zu eBill wenden sich Rechnungsempfänger an ihre Bank. Rechnungssteller und Unternehmen mit Hard- und Software-Lösungen kontaktieren ebenfalls ihre Bank und/oder ihren Softwarepartner.

Geplante Reaktion auf Abschaffung der Einzahlungsscheine

«Ab welchem Zeitpunkt wird Ihr Unternehmen die bisherigen Einzahlungsscheine durch die QR-Rechnung ersetzen?»

in % der Verantwortlichen für Zahlungsverkehr in Unternehmen



© gfs.bern, Oktober 2021 (N = 1067)

Weiterführende Informationen zur Rechnungsstellung finden Sie hier:

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



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 mitzubedenken.

JAHRESPLANUNG 2022

Januar

Mi. 5.1.2022 Neujahrs-Apéro 2022

Abgesagt

April

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

DAS WORT DES PRÄSIDENTEN

REVISION DES GEBÜHRENRECHTS: «BIST DU NICHT WILLIG, SO BRAUCH ICH GEWALT»



Der derzeitige Stand des Gebührenrechts in unserem Kanton ist desolat. Man könnte es als chaotisch bezeichnen. Die Situation ist sowohl für die Bevölkerung, der Gebühren angelastet werden, wie auch für die rechtsanwendenden Behörden undurchsichtig und fördert die Rechtssicherheit nicht. Inhaltlich gibt es etliche Bestimmungen, die sich in verschiedenen Erlassen widersprechen. Eine solche Situation ist im

heutigen Rechtsstaat, bzw. Kanton, grundsätzlich nicht mehr tragbar. Diverse verwaltungsrechtlichen Prinzipien (Kostendeckungsprinzip, Verursacherprinzip und Äquivalenzprinzip) werden im Gebührenrecht des Kantons Aargau nicht eingehalten. Betreffend die Regulierungsdichte weist das heutige Gebührenrecht weitere Mängel auf: Stundenansätze von Behörden haben einen viel zu grossen Ermessensspielraum, was vor allem für die Bevölkerung zu grosser Unsicherheit führt. Es ist juristisch nicht vertretbar, dass Pflichten, welche die Bevölkerung fiskalisch berühren, so undurchsichtig sind.

Ein weiteres Problem ist das Chaos im formellen Sinne. Auf Bundesebene ist das Gebührenrecht systematisch und nachvollziehbar kodifiziert worden. Auch Kantone wie Obwalden oder Zug haben seit 2004 wichtige Revisionen ihres Gebührenrechts vorgenommen. Im Kanton Aargau ist es für

die Bürger eine Zumutung, die richtige Norm für die einem auferlegte Gebühr zu finden. Nicht nur diese Unübersichtlichkeit ist zu bemängeln, sondern auch, dass sich die verschiedenen Regelungen der Gebühren auf jeweils unterschiedlichen Normstufen (Gesetz, Dekret, Verordnung) befinden. Grundsätzlich sollten die wichtigsten Gebühren und ihre Grundsätze auf Gesetzesstufe geregelt werden. Dies würde die Rechtssicherheit fördern und der Bevölkerung bei Uneinigkeit die Möglichkeit geben, durch das Ergreifen eines Referendums die vom Grossen Rat erlassene Gebührenregelung aufzuheben oder zu ändern. Die tatsächliche Gebührenehöhe muss auf Verordnungsstufe klar ersichtlich sein. Alle weiteren Gebühren und ihre Grundsätze sollten auf der Stufe des Dekrets erlassen werden. Unter dem derzeitigen Stand des Gebührenrechts ist es nicht ersichtlich, welche Gebühren auf welcher Normstufe zu finden sein sollten.

Die Teuerung, die beispielsweise durch den höheren Preis für die Kampfjets wieder einmal der ganzen Bevölkerung vor Augen geführt wird, ist ein wichtiger Aspekt im Gebührenrecht. Durch «automatische» Anpassungen bei Überschreitung eines Schwellenwerts würde aufwendigen weiteren Revisionen entgegenge wirkt.

Abschliessend kann gesagt werden, dass das Gebührenrecht im Kanton Aargau dringend, aufgrund von herrschender Rechtsunsicherheit und Unübersichtlichkeit, einer Revision bedarf. Wirtschaftsnahe Verbände sollten sich überlegen, ob man in einzelnen Bereichen des Gebührenrechts ein Normenkontrollbegehren stellen sollte, sofern die vorliegende Revision nicht nochmals überarbeitet wird.

Benjamin Giezendanner,
Präsident AGV



RUGA 2023 - Save the Date

Anmeldungen für die RuGa 2023 sind bereits möglich. Unter www.gewerbeverein-rapperswil.ch/news stehen das Anmeldeformular und Ausstellerreglement zum Download bereit.

Anfragen werden gerne von Dani Arena, Präsident des Gewerbevereins Rapperswil, unter daniarena@ott-gartenbau.ch angenommen.



Elektroanlagen
Voice & IT
Automation

Service macht den Unterschied.

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

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

JOST
Elektro AG

Bestens beraten auf allen Ebenen.

UTA GRUPPE

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

UTA TREUHAND

UTA REVISIONEN

UTA IMMOBILIEN

UTA SAMMELSTIFTUNG



SOZIALVERSICHERUNGEN

BEITRÄGE UND LEISTUNGEN 2022

1. Säule, AHV/IV/EO – Beiträge Unselbstständigerwerbende

Ab 1.1.2022

Bisher

Beitragspflicht: ab 1. Januar nach Vollendung des 17. Altersjahrs.

AHV		8,70 %	8,70 %
IV		1,40 %	1,40 %
EO		0,50 %	0,50 %
Total vom AHV-Bruttolohn (ohne Familienzulagen)		10,60 %	10,60 %
Arbeitnehmerbeitrag		5,30 %	5,30 %

1. Säule, AHV/IV/EO – Beiträge Selbstständigerwerbende

Ab 1.1.2022

Bisher

Maximalsatz		10,00 %	10,00 %
Maximalansatz gilt ab einem Einkommen (pro Jahr) von	CHF	57 400	57 400
Unterer Grenzbetrag (pro Jahr)	CHF	9 600	9 600
Für Einkommen zwischen CHF 9 600 und CHF 57 400 kommt die sinkende Beitragsskala zur Anwendung.			

1. Säule, AHV/IV/EO – Beiträge Nichterwerbstätige

Ab 1.1.2022

Bisher

Beitragspflicht: ab 1. Januar nach Vollendung des 20. Altersjahrs.

Nichterwerbstätige und Personen ohne Ersatzeinkommen bezahlen pro Jahr den Mindestbeitrag von	CHF	503	503
Nichterwerbstätige (jährlicher Maximalbeitrag)	CHF	25 150	25 150
Beitragsfreies Einkommen			
Für AHV-Rentner (pro Jahr)	CHF	16 800	16 800
Nur auf Verlangen des Versicherten abzurechnen, auf geringfügigem Entgelt pro Jahr und Arbeitgeber	CHF	2 300	2 300
Davon ausgenommen sind Kunstschaffende und Personen, die im Privathaushalt arbeiten (z. B. Reinigungspersonal).			
Personen bis Ende des 25. Altersjahrs, deren Einkommen aus Tätigkeit in Privathaushalten	CHF	750	750
CHF 750 nicht übersteigt, sind von der AHV-Beitragspflicht befreit. Die jungen Erwachsenen können aber verlangen, dass Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträge mit der AHV abgerechnet werden.			

1. Säule – Arbeitslosenversicherung

Ab 1.1.2022

Bisher

Beitragspflicht: alle AHV-versicherten Arbeitnehmer.

Bis zu einer Lohnsumme (pro Jahr) von	CHF	148 200	148 200
ALV-Beitrag je ½ zulasten Arbeitgeber/Arbeitnehmer		2,20 %	2,20 %
Solidaritätsbeitrag bei einer Lohnsumme von über CHF 148 200 (pro Jahr).			
ALV-Beitrag je ½ zulasten Arbeitgeber/Arbeitnehmer		1,00 %	1,00 %

1. Säule – AHV-Altersrenten

Ab 1.1.2022

Bisher

Minimal (pro Monat)	CHF	1 195	1 195
Maximal (pro Monat)	CHF	2 390	2 390
Maximale Ehepaarrente (pro Monat)	CHF	3 585	3 585
Die Rente kann um maximal zwei Jahre vorbezogen werden; Kürzungssatz: 6,8 % (pro Jahr).			

2. Säule – Unfallversicherung

Ab 1.1.2022

Bisher

Beitragspflicht Berufsunfall: alle Arbeitnehmer inkl. Praktikanten, Lernende usw.
 Beitragspflicht Nichtberufsunfall: alle Arbeitnehmer, deren wöchentliche Arbeitszeit bei einem Arbeitgeber mindestens acht Stunden beträgt, sind auch gegen Nichtberufsunfall zu versichern.
 Prämien Berufsunfall zulasten Arbeitgeber. Prämien Nichtberufsunfall zulasten Arbeitnehmer.

Maximal versicherter UVG-Lohn pro Jahr	CHF	148 200	148 200
--	-----	---------	---------

SOZIALVERSICHERUNGEN

2. Säule – berufliche Vorsorge

Ab 1.1.2022

Bisher

Beitragspflicht: ab 1. Januar nach Vollendung des 17. Altersjahrs für die Risiken Tod und Invalidität.
Ab 1. Januar nach Vollendung des 24. Altersjahrs zusätzlich auch Alterssparen.

Eintrittslohn pro Jahr	CHF	21 510	21 510
Minimal versicherter Lohn nach BVG pro Jahr	CHF	3 585	3 585
Oberer Grenzbetrag nach BVG pro Jahr	CHF	86 040	86 040
Koordinationsabzug pro Jahr	CHF	25 095	25 095
Maximal versicherter Lohn nach BVG pro Jahr	CHF	60 945	60 945
Maximal versicherbarer Lohn jährlich (überobligatorisch)	CHF	860 400	860 400
Gesetzlicher Mindestzinssatz		1,00 %	1,00 %

2. Säule – Sparbeiträge – Altersgutschriften vom koordinierten Lohn

Ab 1.1.2022

Bisher

Altersjahr 25 bis 34	7,00 %	7,00 %
Altersjahr 35 bis 44	10,00 %	10,00 %
Altersjahr 45 bis 54	15,00 %	15,00 %
Altersjahr 55 bis 64/65	18,00 %	18,00 %

3. Säule – gebundene Vorsorge (freiwillig)

Ab 1.1.2022

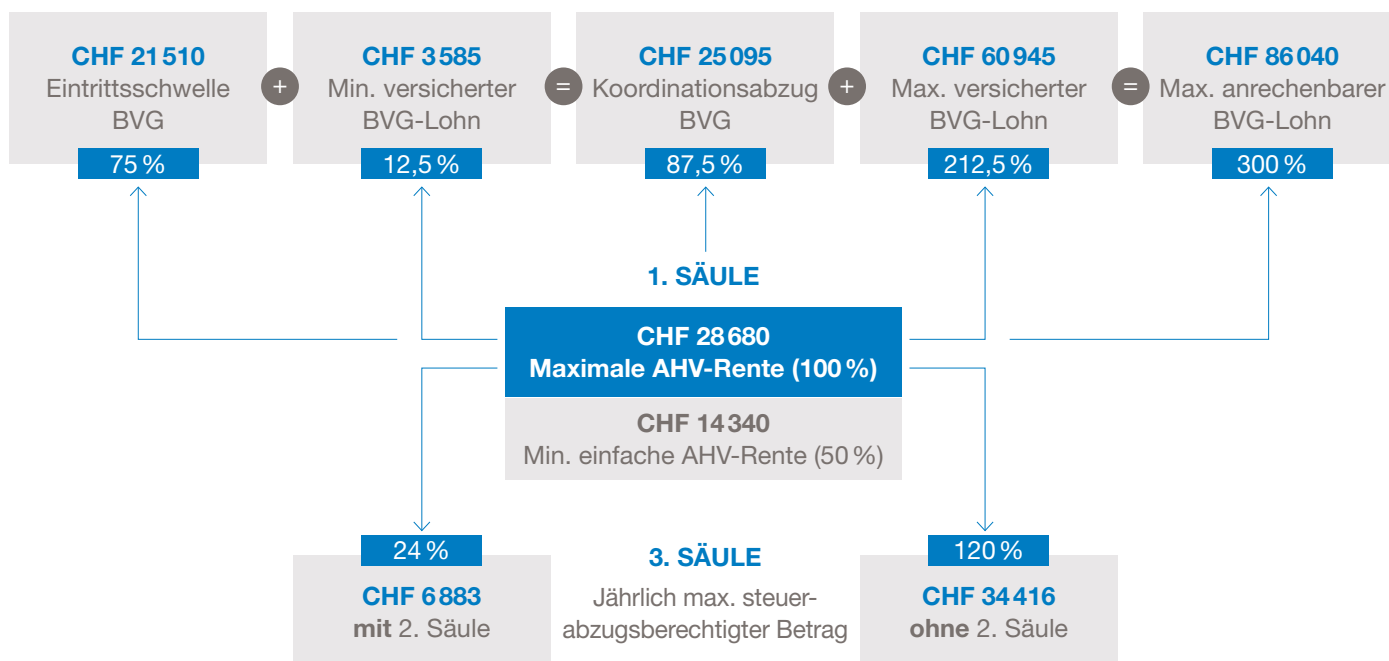
Bisher

Die gebundene Vorsorge 3a kann maximal fünf Jahre über das ordentliche Rentenalter (64./65. Altersjahr) hinaus geäuft werden; die Beiträge sind vom steuerbaren Einkommen abziehbar. Die Voraussetzungen sind, dass weiterhin eine Erwerbstätigkeit besteht und ein AHV-pflichtiges Einkommen abgerechnet wird. Steuerbegünstigte Einlagen in die gebundene Säule 3a können auch von AHV-Rentnern geleistet werden, die einen AHV-Lohn von weniger als CHF 1 400 pro Monat beziehen und somit keine AHV-Beiträge abrechnen.

Erwerbstätige mit 2. Säule	CHF	6 883	6 883
Erwerbstätige ohne 2. Säule maximal 20 % des Erwerbseinkommens, höchstens	CHF	34 416	34 416

KENNZAHLEN

2. SÄULE



Achten Sie bei der Wahl Ihres Treuhandpartners auf das Signet TREUHAND | SUISSE – das Gütesiegel für Fachkompetenz und Vertrauenswürdigkeit.

Herausgeber: TREUHAND | SUISSE, Schweizerischer Treuhänderverband,
Sektionen Basel-Nordwestschweiz, Bern, Graubünden, Ostschweiz, Zentralschweiz und Zürich

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

Vorstadt 6, 5607 Hägglingen
Tel. 056 624 15 55
www.blacho-tex.ch, info@blacho-tex.ch

Abfall / Räumungen / Entsorgung

Obrist Transport + Recycling AG, Neuenhof

Estrich, Keller, Gewerberäume, ganze Häuser
Wir räumen und entsorgen effizient und sauber
www.obrist-transporte.ch, Tel. 056 416 03 00

Anzeigenverkauf

DaPa Media Vermarktungs GmbH

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

Apparate-Küchen-Innenausbau

Jordi-Plan GmbH, Fischbach-Göslikon

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

Architektur

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

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

Vogel Architekten AG

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

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

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

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 Geschäftsimmobiliën:

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

EDV / Sicherheit

we connect ag 056 437 29 00

Gute Beratung, innovative Lösungen, flexibel
in der Umsetzung. Lassen Sie sich begeistern!
Landstrasse 175, 5430 Wetztingen
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

Vorstadt 6, 5607 Hägglingen
Tel. 056 624 15 55
www.blacho-tex.ch, info@blacho-tex.ch

Zimmerei – Schreinerei

R. Saxer Holzbau GmbH

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



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

AUS ALT MACH NEU – RECYCLINGGOLD

Stefanie Aegerter hat 2018 das Einzelunternehmen «Chalet d'or Goldschmiedeatelier» an der Neuen Stockstrasse in Rombach eröffnet und ist seither Mitglied beim Gewerbeverein Küttigen. Für sie als Goldschmiedin ist Nachhaltigkeit wichtig, daher arbeitet sie nur mit Recyclinggold.

INTERVIEW: EVELINE FREI

Frau Aegerter, wieso haben Sie sich gerade für das Chalet in Rombach als Werkstatt und Verkaufsladen entschieden?

Das Chalet im Berner Oberländer Stil liegt an einer viel befahrenen Strasse und ist optisch nicht zu übersehen. Diese Lage fand ich für mein Atelier sehr passend. Die Einrichtung ist mediterran mit kunstvollen Gips Säulen gestaltet, was eine heimelige Atmosphäre schafft. Ich denke, meine Kundschaft schätzt dies und auch ich fühle mich damit bei der Arbeit sehr wohl.

Arbeiten Sie gern alleine im stillen Kämmerlein?

Persönlich geniesse ich es sehr, allein zu arbeiten. Auf diese Weise kann ich mich voll und ganz auf die exakte und diffizile Arbeit mit den kostbaren Materialien konzentrieren. Trotzdem freue ich mich immer über Kundschaft – eine Pause von der Werkstatt. Das Beraten und Verkaufen mache ich leidenschaftlich gern, auch einmal bei einer gemütlichen Tasse Kaffee.

Zur Person

Stefanie Aegerter ist begnadete Cornetistin und spielt in diversen Formationen mit. An Proben und Konzerten mit den Bandkolleginnen und -kollegen kann sie am besten von der Arbeit abschalten. Inspirationen für ihre Arbeit sammelt sie draussen in der Natur und auf Reisen.

Weitere Infos: www.chaletdor.ch



Stefanie Aegerter lädt in ihr Atelier in Rombach ein.

Bald feiern wir Weihnachten. Wird in dieser Zeit mehr Gold verschenkt als unter dem Jahr?

Bei mir verteilt es sich recht gut auf das ganze Jahr. Zu Geburtstagen, Taufen, Hochzeitsjubiläen etc. wird immer wieder gern ein Schmuckstück geschenkt. Ein grosses Thema sind auch handgefertigte Unikat-Trauringe.

Was sind Ihre Spezialitäten?

Da ich leidenschaftliche Musikantin bin, habe ich unter anderem eine kleine Kollektion mit hochwertigen Mini-Instrumenten entwickelt, die als Pin oder Anhänger getragen werden können. Ausserdem mache ich Reparaturen mit dem Laserschweisgerät und Steinbearbeitung an der Nass-Schleifmaschine. An Letzterem fasziniert mich besonders, dass man mit Schleifen und Polieren eines Rohsteines seine Farbe und Musterung wunderschön zur Geltung bringen kann.

Verschenken Sie persönlich auch Goldschmuck?

Ich verschenke ab und zu selber auch Goldschmuck, da Gold einfach einen bleibenden Wert hat. Mir ist es aber sehr wichtig, dass das Gold aus fairen Quellen stammt. In meinem Atelier arbeite ich nur mit 100%-Recyclinggold.

Was ist Recyclinggold?

Recyclinggold wird in der Schweiz aus Altgold, Resten und Spänen hergestellt, die bei der Verarbeitung anfallen. Auch der Goldstaub von gebrauchten Schmirgelpapieren oder anderen Verbrauchsmaterialien wird herausgefiltert. Eine Scheideanstalt schmilzt die gesammelte Ware ein und stellt daraus qualitativ hochwertige Bleche und Drähte her, die für neue Schmuckstücke verwendet werden können. Der Feingehalt wird genaustens eingehalten. Recyclinggold ist aus meiner Sicht die nachhaltigste Variante in der Goldverarbeitung, die es gibt. Natürlich werden auch andere Edelmetalle wie Platin oder Silber recycelt.

Dann kann ich meinen alten Schmuck bringen nach dem Motto: Aus Alt mach Neu oder neudeutsch Upcycling?

Genau! Oftmals kommen Kundinnen und Kunden mit Schmuck aus Erb-

schaften vorbei, mit welchem sie nichts anfangen können. Manchmal genügt es, nur die Form des alten Schmuckstücks etwas zu überarbeiten oder abzuändern. Ich bin überzeugt, dass es genug Altgold gibt, welches nicht mehr getragen wird und eingeschmolzen werden könnte, anstatt neue Edelmetalle aus der Erde zu holen.

Welchen Stein oder welches Metall bearbeiten Sie am liebsten?

Jedes Material hat gute und schlechte Eigenschaften, Silber z. B. lässt sich durch seine Weichheit sehr angenehm verformen. Leider hat es aber die schlechte Eigenschaft, dass es nach einer Weile an der Luft oxidiert und dunkel anläuft. Platin ist sehr zäh und braucht viel Zuwendung, ist dafür extrem beständig und besticht durch seine helle Farbe. Aber mit Gold zu arbeiten, ist mir am liebsten. Da überwiegen einfach die Vorteile.

Gibt es Kundenwünsche, die Sie nicht erfüllen können?

Bis jetzt konnte ich noch alle Kundenwünsche erfüllen. Sie können aber in der Tat sehr speziell sein. Die aussergewöhnlichste Kundenarbeit, die ich bis jetzt ausgeführt habe, war ein Anhänger, in welchem sich in Harz eingegossene Haare eines verstorbenen Hundes befanden. Das Schmuckstück hatte einen sehr hohen emotionalen Wert für die betroffene Person.

Was hat Sie eigentlich dazu bewogen, Goldschmiedin zu werden?

Ich habe immer schon gerne gebastelt und gezeichnet. Etwas Schönes von Grund auf mit den eigenen Händen entstehen zu lassen, ist für mich das Grösste. Wenn die Augen der Kundinnen und Kunden beim Anblick des fertigen Schmuckstücks vor Freude zu strahlen beginnen, ist das die schönste Anerkennung für mich.



Eheringe in Weiss- und Gelbgold mit Brillanten und Bergmotiv



Alles im Griff.

Multibanking.

Der Finanzassistent für alle Ihre Bankkonten.

akb.ch/multibanking



**Aargauische
Kantonalbank**