

Aargauer Wirtschaft

Zeitschrift des Aargauischen Gewerbeverbands

AGV-Parolen – Abstimmungen Juni 2023

Der AGV hat für die bevorstehenden Wahlen vom 18. Juni 2023 folgende Parolen gefasst:

Eidgenössische Vorlagen:

- Umsetzung OECD-Mindeststeuer **JA**
- Verlängerung/Änderung Covid-19-Verordnung **JA**
- Klimaschutz-Gesetz **NEIN**

Kantonale Vorlagen:

- Ombudsgesetz **NEIN**
- Aargauische Klimaschutzinitiative **NEIN**

Schule trifft Wirtschaft – eine Verbundaufgabe

Wie der AGV die Berufslehre fördern und dem Fachkräftemangel vorbeugen will.

> Seite 4

Das Nonplusultra sind motivierte Fachkräfte

Wie die OdA GS Aargau AG die Förderung von Nachwuchskräften in den Gesundheits- und Sozialberufen angeht.

> Seite 10

Was tun Banken im Aargau für die KMU?

Der langjährige AZ-Journalist Mathias Küng hat für uns den Aargauer Banken auf den Zahn gefühlt.

> Seite 18

Schule trifft Wirtschaft



SCHULE TRIFFT WIRTSCHAFT – JETZT ERST RECHT!

In einer immer stärker globalisierten und technologiegetriebenen Welt ist es von entscheidender Bedeutung, dass Schülerinnen und Schüler nicht nur ein fundiertes theoretisches Wissen erwerben, sondern auch praxisnahe Einblicke in die Arbeitswelt von heute erhalten. Genau hier setzt das Konzept «Schule trifft Wirtschaft» an, das auf eine enge Zusammenarbeit zwischen Bildungseinrichtungen und Gewerbe abzielt. Diese einzigartige Verbindung ermöglicht es den Schülerinnen und Schülern, ihre schulischen Kenntnisse in einem realen Kontext anzuwenden und sich auf die Anforderungen der Arbeitswelt vorzubereiten. Mit der Verankerung von «Schule trifft Wirtschaft» in die AGV-Strategie 2022–2026 legt der AGV hier einen Schwerpunkt.

Ausserdem finden Sie in dieser Ausgabe einen ausführlichen Bericht zum Dienstleistungsangebot Aargauer Banken für KMU, einen Rückblick zur Woche der Berufsbildung, diverse Berichte zu den Generalversammlungen 2023 und viele weitere spannende Artikel.

>> SEITE 4

INSIDE



Regionales Berufsmarketing lohnt sich!
«Schule trifft Wirtschaft» in der Region Brugg

> Seite 6



Ausbildungspower bei Robert Ott AG
Zu Besuch beim Gewinner des Aargauer Unternehmenspreises 2023 (Sonderpreis Berufsbildung).

> Seite 8



KMU-Frauen zu Gast in Seon
Nachhaltig unterwegs mit Kies!

> Seite 33

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

ABACUS

Ihr regionaler Partner für eine zielgerichtete Kommunikation

effinger medien

Ein Mitglied der SCHELLENBERGGRUPPE

UNIFIL AG
FILTERTECHNIK

Hohe Luftqualität.
Tiefe Energiekosten.
Unser Beitrag.

www.unifil.ch

BusPro
Das Business-Programm

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

www.buspro.ch



nachfolge gut geplant.

Eine Nachfolge für ein Unternehmen zu regeln,
ist kompliziert. Einfacher geht es mit uns.
Unser spezialisiertes Team begleitet Sie von
A bis Z durch den Prozess.

valiant.ch/nachfolge

wir sind einfach bank.

valiant

INHALT

- 4 Schule trifft Wirtschaft – eine Verbundaufgabe
- 6 Regionales Berufsmarketing lohnt sich
- 8 Ausbildungspower Bei Robert Ott AG
- 10 «Das Nonplusultra sind motivierte Fachkräfte»
- 13 Lehre oder Studium – wieso nicht beides?
- 14 Vom Berufswunsch zum Wunschberuf
- 16 Jugendprojekt Lift
- 18 Was tun Banken im Aargau für die KMU?
- 24 Personalmangel durch «Schule trifft Wirtschaft» lösen?
- 26 Wie steht es um die Qualität unserer Volksschule?
- 28 Wo sind die goldenen Hände?
- 29 Aktueller Vorstand für weitere zwei Jahre gewählt
- 33 Nachhaltig unterwegs mit Kies

Thema im Juli:
Das Gute in der Nähe

Thema im August:
Aargauische Berufsschau 2023 (Grossauflage)

Thema im September:
Wahlen

SCHULE TRIFFT WIRTSCHAFT – JETZT ERST RECHT!

In einer immer stärker globalisierten und technologiegetriebenen Welt ist es von entscheidender Bedeutung, dass Schülerinnen und Schüler nicht nur ein fundiertes theoretisches Wissen erwerben, sondern auch praxisnahe Einblicke in die Arbeitswelt von heute erhalten. Genau hier setzt das Konzept «Schule trifft Wirtschaft» an, das auf eine enge Zusammenarbeit zwischen Bildungseinrichtungen und Gewerbe abzielt. Diese einzigartige Verbindung ermöglicht es den Schülerinnen und Schülern, ihre schulischen Kenntnisse in einem realen Kontext anzuwenden und sich auf die Anforderungen der Arbeitswelt vorzubereiten.

Mit dem Lehrplan 21 wurde der beruflichen Orientierung noch mehr Gewicht verliehen. Das Modul umfasst eigene Unterrichtsressourcen und festgelegte Wochenlektionen. Verschiedene schulinterne und schulexterne Akteure unterstützen den Berufsfindungsprozess. Für einen erfolgreichen Berufswahlprozess ist es entscheidend, dass die Akteure ideal zusammenarbeiten. Eine gelungene Zusammenarbeit zwischen Schule und Wirtschaft erfordert eine gute Kommunikation und einen regelmässigen Austausch. Bildungseinrichtungen und Unternehmen sollten miteinander in Kontakt treten, um gemeinsame Ziele und Erwartungen zu klären.

Homogenisierung der Standards

Mit der Verankerung von «Schule trifft Wirtschaft» in die AGV-Strategie 2022–2026 legt der AGV ein Schwerpunktthema. In jedem Gewerbeverein gibt es einen Berufsbildungsverantwortlichen, der den Kontakt zur Koordinationperson bei der Schule sicherstellt. Eine Bestandesaufnahme der aktuellen Situation hat ergeben, dass das Thema in den einzelnen Regionen sehr unterschiedlich entwickelt ist. Es gibt mustergültige Regionen, bei denen «Schule trifft Wirtschaft» fest im Terminkalender von Schule und Gewerbeverein verankert ist. Es gibt aber auch Regionen mit erheblichem Entwicklungsbedarf. Hier will der AGV zukünftig unterstützen, damit im ganzen Kanton das Thema aktiv gelebt wird. Das soll helfen, den dringend benötigten Fachkräftenachwuchs zu rekrutieren. Nicht nur in den Regionen besteht Handlungsbedarf. Ebenfalls muss die Lehrerausbildung den aktuellen Gegebenheiten angepasst werden. Es gibt zu wenig Fachpersonen für die berufliche Orientierung, und die Unterstützung der Klassenlehrpersonen muss verbessert werden.

Was tun Banken im Aargau für die KMU?

Der Bundesratsentscheid zur Übernahme der Credit Suisse durch die UBS betrifft die KMU im Aargau massgeblich. Aufgrund des hohen Marktanteils, den die frühere Neue Aargauer Bank (NAB) im Aargau hatte, sind die Gewerbetreibenden im Aargau stärker betroffen als in anderen Kantonen. Die «Aargauer Wirtschaft» wollte das genauer wissen und hat den ehemaligen «Aargauer Zeitung»-Redaktor und -Politikchef des Ressort Aargau, Mathias Küng, mit der Analyse beauftragt. Küng ist nach seiner selbst gewählten Frührentierung Ende 2022 heute als freier Journalist tätig. Lesen Sie seinen Beitrag, was Banken im Kanton Aargau für die KMU tun, ob sie KMU-Beratung aus- oder abbauen, ob sie bei der Beratung zunehmend auf Digitalisierung setzen und wie sie die Zinsentwicklung einschätzen.

Ich freue mich auf Ihre Reaktionen an: u.widmer@agv.ch



Urs Widmer
Geschäftsführer AGV

IMPRESSUM Mitteilungsblatt für die Mitglieder des Aargauischen Gewerbeverbands, 18. 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 Dario Abbatiello, Eva Davanzo, Ludwig Dünner, Maria-Monika Ender, Jeanine Glarner, Peter Graf, Richard Häfeli, Renate Kaufmann, Urs Kohler, Matthias Kunz, Mathias Küng, Ruedi Mäder, Chris Regez, Dr. Hans R. Schibli, Anna Wegelin **AGV Aargauischer Gewerbeverband** Auflage 11 000 Ex. Erscheinungsort: Zofingen, Erscheinungsweise: 12-mal pro Jahr, Nachdruck unter Quellenangabe gestattet, Belegexemplare erbeten **Layout** Effingermedien AG, Bahnhofplatz 11, 5200 Brugg **Druck** Swissprinters AG, Brühlstrasse 5, 4800 Zofingen **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 im Internet:** www.agv.ch

Adressänderungen an agwi@agv.ch

printed in
switzerland



FACHKRÄFTEMANGEL VORBEUGEN UND BERUFSLEHRE STÄRKEN!

SCHULE TRIFFT WIRTSCHAFT – EINE VERBUNDAUFGABE



«Schule trifft Wirtschaft» geht auf eine Initiative des Aargauischen Lehrerinnen- und Lehrerverbands (ALV) und des Aargauischen Gewerbeverbands (AGV) zurück. In Zeiten von Lehrlings- und Fachkräftemangel und einer herausfordernden demografischen Entwicklung ist die berufliche Orientierung sehr bedeutsam für die Weiterentwicklung unserer Wirtschaft.



Urs Widmer
Geschäftsführer AGV

Die Ziele damals wie heute sind die Erhöhung der Anzahl Direkteinstiege in die duale Berufsbildung und die bewusste Wirkung gegen den Fachkräftemangel. Ein erfolgreicher Einstieg in die Arbeitswelt ist für die Lebensbiografie eines Menschen von grösster Bedeutung. In erster Linie sind die Jugendlichen selbst verantwortlich für ihren Berufswahlprozess. Sie sind dabei auf die Unterstützung ihrer Eltern und ihrer Lehrperson angewiesen. Zugleich sind die Zusammenarbeit und die Vernetzung der einzelnen Verbundpartner mitentscheidend für eine erfolgreiche Umsetzung. Die Akteure im Prozess der beruflichen Orientierung sind:

Lehrpersonen

Die Klassenlehrperson ist für die Schülerinnen und Schüler sowie deren Eltern die erste Ansprechperson. Sie steuert und leitet den Berufswahlprozess in ihrer Klasse. Sie informiert über die verschiedenen Berufsfelder und leitet die Unterrichtssequenzen.

Zudem sollte an jeder Schule eine Fachperson berufliche Orientierung sein. Die Berufswelt ist sehr dynamisch, und es braucht Zusatzaufwand, um am Puls der Zeit zu bleiben. Die Fachperson übernimmt hier eine wichtige Scharnierfunktion und stellt den Kontakt zu den externen Ansprechpartnern sicher. Die Fachlehrperson lässt Themengebiete aus der beruflichen Orientierung in die Unterrichtsgestaltung einfließen.

Schulleitungen

Die Schulleitung ist verantwortlich für die angemessene Einbettung der beruflichen Orientierung an der Schule und bestimmt die Zuständigkeiten. Sie legt den Zeitplan, das Konzept und die Anzahl Lektionen fest. Als gesamtverantwortlicher Akteur ist sie für eine funktionierende Zusammenarbeit der verschiedenen Ansprechgruppen verantwortlich und trägt dazu bei, dass die Lehrpersonen über die notwendigen Kompetenzen im Themenfeld verfügen.

Fachhochschule

Die pädagogische Hochschule ist für eine zeitgemässe, breit abgestützte und bedarfsorientierte Aus- und Weiterbildung verantwortlich. Sie vermittelt das pädagogische und organisatorische Rüstzeug für die spätere Arbeit im Themenbereich (Unterrichtsaufbau, Lehrmittel usw.). Mit einem vielfältigen Weiterbildungsangebot trägt die Fachhochschule dazu bei, dass Lehrpersonen und Schulleitungen à jour bleiben.

ask!

ask! ist der wichtigste Akteur ausserhalb der Schule. Mit dem Berufswahlfahrplan werden die Schulen unterstützt. Jedem Oberstufenstandort im Kanton Aargau ist eine Ansprechperson zugewiesen. Die Angebote von ask! decken die gesamte Zeitspanne der Oberstufe und verschiedenen gelagerte Schwerpunkte im Bereich der beruflichen Orientierung ab (Elternarbeit, Unterstützung im Klassenunterricht, Veranstaltungen).

Gemeinderäte

Nach dem Wegfall der Schulpflegen sind die Gemeinderäte für einige Aufgaben zuständig. Mit dem Budget steuern sie die finanziellen Möglichkeiten. Sie können regionale Veranstaltungen unterstützen, indem sie beispielsweise Turnhallen oder Dienstleistungen vom Bauamt oder von der Verwaltung gratis zur Verfügung stellen.

Externe Anbieter

Die externen Anbieter unterstützen in speziellen Themengebieten beim Berufswahlprozess. Das kann in Form von simulierten Bewerbungsgesprächen, mit der Vermittlung von Schnupperstellen oder mit der Unterstützung von Jugendlichen mit besonderen Bedürfnissen geschehen.

Gewerbe und Gewerbevereine

Jeder Gewerbeverein verfügt analog dem Oberstufenstandort über eine verantwortliche Person für die Berufsbildung. Sie pflegen die aktive Zusammenarbeit mit den Oberstufentypen

und unterstützen die Schulen bei der realistischen Darstellung der Arbeits- und Berufswelt. Das Gewerbe bietet Lehrstellen an und unterstützt den Berufswahlprozess mit Schnuppertagen, Betriebsbesichtigungen, der Teilnahme an Elternabenden und Projektwochen.

Anlässe von «Schule trifft Wirtschaft»

Der AGV organisiert die Aargauische Berufsschau (AB), die alle zwei Jahre durchgeführt wird. An der AB werden auf 19 000 m² über 200 Berufe vorgestellt. Die AB wird von 35 000 Schülerinnen, Lehrern, Eltern und Bezugspersonen besucht. Auch regional gibt es diverse Anlässe, wo sich das örtliche Gewerbe vorstellt und den Schulterschluss mit den Schulen sucht. Ziel muss es sein, dass in allen Regionen solche Anlässe stattfinden.

Ziele

Der AGV hat sich zum Ziel gesetzt, die Berufslehre bei der beruflichen Orientierung zu stärken. Dafür sollen

folgende Massnahmen umgesetzt werden:

- Alle Oberstufenschüler besuchen mindestens einmal die kantonale Berufsschau.
- Alle Oberstufenschüler besuchen mindestens einmal die regionalen Berufsmessen.
- Alle Oberstufenschüler haben die Möglichkeit, in drei Berufen zu schnuppern.
- Alle angehenden Oberstufenlehrpersonen werden während ihrer Ausbildung im Bereich berufliche Grundbildung ausgebildet.
- Alle Lehrpersonen, die das Fach berufliche Orientierung unterrichten, besuchen die Aargauische Berufsschau/eine andere kantonale Berufsmesse und nutzen jährlich mindestens ein lokales Angebot im Rahmen von «Schule trifft Wirtschaft».

• Alle Lehrpersonen, die das Fach berufliche Orientierung unterrichten, organisieren im Rahmen des Berufswahlunterrichts mindestens eine Betriebsbesichtigung.

• Alle Lehrpersonen, die das Fach berufliche Orientierung unterrichten, kennen das lokale Angebot von «Schule trifft Wirtschaft» und stehen im Kontakt mit den Berufsbildungsverantwortlichen des lokalen Gewerbevereins.

• An jedem Schulstandort gibt es Koordinierende, die über das entsprechende CAS verfügen.

Berufliche Orientierung ist eine Verbundaufgabe, und damit müssen alle Partner am gleichen Strick ziehen. Mit der Verankerung von «Schule trifft Wirtschaft» in der AGV-Strategie 2022–2026 sind die Voraussetzungen im Gewerbe geschaffen. Just do it!

DUCATO EASY PRO SWISS EDITION

JETZT AB
CHF 38 000.–
ZUM NETTOPREIS



Unverzichtbar für Ihre Missionen und sofort verfügbar.

FIAT
PROFESSIONAL

Ducato 290 Easy Pro Swiss Edition 2,2l 120PS, Energieverbrauch: 9,2–6,8l/100km, CO₂-Emissionen (Fahrbetrieb): 241–179 g/km, CO₂-Emissionen aus der Treibstoffbereitstellung: 45–33 g/km, Listenpreis CHF 38 000.– Die angegebenen Energiewerte entsprechen den WLTP-Standards. Bei den angegebenen Werten handelt es sich um provisorische Daten, da die definitiven Homologationswerte noch nicht vorliegen. Sobald die offiziellen Homologationswerte vorliegen, werden diese umgehend ersetzt. Angebot gültig bis auf Widerruf.

www.fiatprofessional.ch



Emil Frey Autocenter Safenwil
emilfrey.ch/safenwil – 062 788 88 88

In Ihrem Fiat Center
im Mittelland





«SCHULE TRIFFT WIRTSCHAFT» REGION BRUGG

REGIONALES BERUFSMARKETING LOHNT SICH

Mit «Schule trifft Wirtschaft» forciert der AGV die Intensivierung der Zusammenarbeit zwischen den regionalen Schulbezirken und dem lokalen Gewerbe. Erfreulicherweise sind an vielen Standorten bereits etablierte Veranstaltungen vorhanden, während in anderen Regionen aktuell neue Projekte entstehen. Wir haben bei Dario Abbatiello nachgefragt, wie er den Aufbau der «Stifti'22» erlebt hat.



Dario Abbatiello, Präsident «Stifti'22», Vorstandsmitglied AGV

INTERVIEW: CLAUDIO ERDIN

Aus welcher Motivation entstand das Projekt «Stifti'22?»

Es gab verschiedene Auslöser. Einerseits klagen die Unternehmen seit Jahren über den Fachkräftemangel, andererseits war das als KMU Region Brugg eine Chance, unsere Mitglieder bei diesem Thema zu unterstützen. Des Weiteren findet die Aargauische Berufsschau alle zwei Jahre statt, und in den Zwischenjahren ist in unserer Region diesbezüglich nicht viel los. Das war der Grund, weshalb wir uns als Ziel gesetzt hatten, eine Berufsschau für den ganzen Bezirk zu organisieren.

Was waren die grössten Herausforderungen bei der Planung?

Die grosse Challenge war, den Kontakt zur Schulleitung herzustellen und diese von Anfang an mit ins Boot

zu holen. Das haben wir geschafft und dürfen mit Stolz sagen, dass wir auf eine tolle Zusammenarbeit zurückblicken können.

Erschwerend war, dass wir keine Erfahrung hatten. Das bereitete uns vor allem bei den Finanzen etwas Sorgen. Umso erfreulicher ist, dass wir zum Schluss mit einer schwarzen Null abschliessen konnten.

Wie gelang es, die Schulen aus der Region zu mobilisieren?

Es war uns klar, dass ohne Interesse der Schulen die Durchführung einer solchen Berufsschau schwierig wird. Als der Erstkontakt hergestellt war, haben wir sie mit einer Kurzumfrage einbezogen. Wir haben Fragen gestellt wie: Ist eine Berufsschau grundsätzlich erwünscht? Wann passt es terminlich am besten in den Stundenplan? Die Wünsche und Anregun-

gen der Schulen haben wir in unsere Planung einfließen lassen.

Was würdest du jemandem empfehlen, der einen «Schule trifft Wirtschaft»-Anlass in seiner Region plant?

Wir haben sehr gute Erfahrungen gemacht, indem wir andere Organisationen einbezogen, so hatten wir grossen Support von Brugg Regio, der AIHK, der FHNW und der BWZ. Und das Organisationskomitee bildete sich aus Einzelpersonen der verschiedenen Organisationen.

Wie bereits erwähnt, es ist sinnvoll, die Schulen bei der Planung so früh wie möglich einzubeziehen.

Was hat dich rund um die Veranstaltung am positivsten überrascht?

Dass wir in zwei Tagen 1480 angemeldete Schüler und Lehrpersonen

an der Berufsschau begrüßen durften. Ausserdem dass über 50 Unternehmen teilgenommen haben und dass wir in der Lage waren, über 80 Berufe zu präsentieren.

Gibt es Details, die ihr bei der nächsten Ausgabe unbedingt verbessern möchtet?

Ja, klar. Es war die erste Berufsschau in dieser Art im Bezirk Brugg, somit war nicht alles perfekt. Sicher werden wir in Zukunft die Hallen öffnen und den Rundgang nur noch mit mobilen Trennwänden organisieren. Und Luft nach oben gibt es bei der Beschriftung.

Dürfen wir für das Jahr 2024 wieder mit einer Brugger Berufsschau rechnen?

Selbstverständlich, der Erfolg, den wir hatten, motiviert uns weiterzumachen. Das Datum für «Stifti'24» ist bereits auf den **11. bis 13. September 2024** festgelegt.



Herzlichen Dank für den Spezialpreis
"Ausbildung Fachkräfte"
Aargauer Unternehmerpreis 2023

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 **22. Juni 2023**.

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 anlässlich der Juliausgabe der «Aargauer Wirtschaft», die Sie am 14. Juli 2023 in Ihrem Briefkasten erwartet.

Wir danken für Ihr Mitwirken!

Frage 1: Wie beurteilen Sie die aktuelle Auftragslage?

1. Sem. 2021	2. Sem. 2021	1. Sem. 2022	2. Sem. 2022	
				sehr gut
	4.6	4.6	4.6	gut
				genügend
3.9				ungenügend
				schlecht
				sehr schlecht



Hier gelangen Sie zur Umfrage



Vertrauen verbindet. www.hbl.ch

Auch 100 % KMU-Bank

Von der Firmengründung bis zur Nachfolgelösung – mit kurzen Entscheidungswegen und unserem umfassenden Produkt- und Dienstleistungsangebot sind wir Ihre regional verankerte und unabhängige KMU-Bank.



Hypothekbank
Lenzburg



SPEZIALPREIS: AARGAUER UNTERNEHMENSPREIS

AUSBILDUNGSPOWER BEI ROBERT OTT AG

Die Robert Ott AG in Seon war nominiert für den diesjährigen Aargauer Unternehmenspreis und erhielt den zum ersten Mal verliehenen «Spezialpreis Ausbildung Fachkräfte» für ein hervorragendes Engagement im Bereich der Ausbildung von Lernenden. Robert Ott, Geschäftsführer, und Daniel Brechbühl, Ausbilder, erklären das Ausbildungskonzept.

EVELINE FREI

Herr Ott, Herr Brechbühl, in der Laudation wurden Ihre Investitionen in das betriebliche Ausbildungszentrum gelobt. Dieses Konzept ist aber nicht neu. Was machen Sie anders?

Robert Ott (RO): Wenn wir mit 100 Mitarbeitenden rund 20 Lernende ausbilden, ist das nicht dasselbe wie bei einem Unternehmen, das mit über 1000 Angestellten 20 Lernende ausbildet. Wir investieren im Verhältnis zum gesamten Mitarbeiterbestand sehr viel in die Berufsbildung. Das ist das Aussergewöhnliche.

Daniel Brechbühl (DB): Alles in allem gehen wir mit unserem Ausbildungskonzept einen etwas «anderen



Die Belegschaft und die Lernenden haben sich riesig über den Spezialpreis gefreut; hier die Auszubildenden mit den drei Ausbildnern.

Weg». Wir sind drei Ausbilder in Vollzeit und können dadurch die Lernenden etwas individueller und intensiver unterstützen, betreuen und begleiten.

Wie ist die Idee zum eigenständigen Ausbildungszentrum entstanden?

RO: Das Ausbildungszentrum war ein Bauchentscheid und mit einem grossen Risiko verbunden. Wir hatten

die Vision, eine «Firma in der Firma» zu schaffen, um jungen Berufsleuten eine gute und interessante Grundlage für Ihre Zukunft zu bieten. Ich bin der Meinung, dass es besser ist, in die Ausbildung zu investieren, als mit grossem Aufwand ausgebildete Fachkräfte zu suchen, die schwer zu finden sind oder gänzlich fehlen.

DB: «Firma in der Firma» bedeutet, dass wir eng mit unserer Produktion

zusammenarbeiten und über 90 Prozent der durch die Lehrwerkstatt ausgeführten Arbeiten Kundenaufträge oder unterstützende Tätigkeiten für Kundenaufträge sind. Dieses Ausbildungskonzept lohnt sich, da wir den Lernenden eine gute und solide berufliche Grundlage bieten können. Rund 80 Prozent der Lernenden werden von uns nach der Ausbildung weiterbeschäftigt.



Daniel Brechbühl (Ausbildner) mit Dana Christ (3. Lehrjahr Polymechanikerin EFZ) im Ausbildungszentrum



In das neu geschaffene Ausbildungszentrum mit rund 600 m² Produktionsfläche umziehen.

Einige Stimmen sagen, dass die Lernenden nach Ihrer Ausbildung in anderen Betrieben Erfahrung sammeln sollen.

Was meinen Sie?

RO: Das ist heute nicht mehr so. Sicher, ich bin auch dafür, dass die jungen Fachkräfte sich weiterbilden und neue Bereiche kennenlernen. Wir sind als Firma jedoch so breit aufgestellt und bieten so viele unterschiedliche Arbeitsplätze, dass sie sich auch bei uns weiterbilden und spezialisieren können.

Können Sie sich noch an Ihren ersten Lernenden oder Ihre erste Lernende erinnern?

RO+DB: Das war eine interessante Erfahrung. Er hat bei uns zwischen 2000 und 2004 die Ausbildung zum Polymechaniker EFZ gemacht und arbeitet nun seit etwa fünf Jahren wieder bei uns.

Nach welchen Kriterien wählen Sie Ihre Lernenden aus?

DB: Bei uns kann man einfach vorbeikommen und sich nach einer Schnupperlehre erkunden. Wir freuen uns immer über Eigeninitiative. Bevor ein Lehrvertrag abgeschlossen wird, müssen wir uns aber schon sicher sein, dass die Person ins Team passt sowie Begeisterung und Durchhalte-wille mitbringt.

Müssen Sie Lehrstellen überhaupt noch ausschreiben?

DB: In den letzten Jahren hatten wir immer genügend interessierte Jugendliche für eine Lehre zur Polymechaniker/in EFZ oder zur Produktionsmechaniker/in EFZ. Wir freuen uns sehr, dass wir auch immer mehr Frauen für diesen tollen Beruf begeistern können, denn die CNC-Zerspanungstechnik bietet

auch Frauen besonders gute Ausbildungs- und Aufstiegsmöglichkeiten.

RO: Wir sind lokal stark verankert und engagieren uns auch in verschiedenen Bereichen wie den Berufsinformationstagen «go for work», machen mit beim Zukunftstag oder den Schnuppertagen in Zusammenarbeit mit den Schulen. Natürlich hat uns auch der «Spezialpreis» zusätzliche Aufmerksamkeit gebracht.

Was zeichnet Sie als Arbeitgeber besonders aus?

RO: Wir sind ein familiäres, innovatives und flexibles KMU und bieten verschiedene Arbeitszeitmodelle an. Bei uns kann man viel bewegen. Ich bin immer offen für neue Ideen und neue Herausforderungen.



Zusammenfassung Laudatio:

Die Robert Ott AG in Seon setzt sich aktiv gegen den Fachkräftemangel ein und bildet ihren eigenen Nachwuchs an Top-Fachkräften aus. Die Förderung von Lernenden gehört zum Fundament der Firmenkultur. Mit viel Engagement und Herzblut werden im eigenen Ausbildungszentrum mit 600 m² aktuell 19 Lernende zu Polymechaniker/innen EFZ oder Produktionsmechaniker/innen EFZ ausgebildet, was über 15 Prozent der gesamten Belegschaft entspricht. Die Firma fertigt auf rund 70 High-tech-Produktionsanlagen hochkomplexe Bauteile und Baugruppen für die Industrie und Medizintechnik.

Bestens beraten auf allen Ebenen.



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



Denken Sie hier an eine Lederjacke? Warum nicht.

Apfelschalen lassen sich schon heute zu lederähnlichem Material verarbeiten. Unternehmer:innen denken weiter. Und wir gehen mit.

credit-suisse.com/unternehmer



Wir sind weiterhin für Sie da

Copyright © 2023 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.





GESUNDHEITS- UND SOZIALBERUFE

«DAS NONPLUSULTRA SIND MOTIVIERTE FACHKRÄFTE»

Seit zwanzig Jahren engagiert sich die OdA GS Aargau AG als Branchenverband in der Förderung von Nachwuchskräften der Gesundheits- und Sozialberufe im Kanton Aargau. Das Interview anlässlich der Lehrabschlussfeier 2023 und Rezepte gegen den Fachkräftemangel.

INTERVIEW: ANNA WEGELIN

Ruth Fischer und Irmgard Wartmann*, jedes Jahr vor den Sommerferien organisiert das Team der OdA GS Aargau AG die Lehrabschlussfeier für Gesundheits- und Sozialberufe in unserem Kanton. Heuer geht die Feier vom 26. bis 28. Juni im Campussaal Brugg-Windisch über die Bühne. Worum geht es?

Ruth Fischer: Die Lehrabschlussfeier 2023 ist ein Grossevent für rund tausend Absolventinnen und Absolventen und ein Höhepunkt für uns im Jahr. Am Montagnachmittag nehmen die frischgebackenen Assistentinnen und Assistenten Gesundheit und Soziales ihre Atteste im feierlichen Rahmen entgegen. Am Dienstag sind die Fachfrauen und Fachmänner Gesundheit an der Reihe. Und am Mittwoch erhalten die Fachpersonen Betreuung für Kinder und für Menschen mit Beeinträchtigung die eidgenössischen Fähigkeitszeugnisse.

Wie sieht das Programm aus?

Irmgard Wartmann: Die diesjährige Lehrabschlussfeier inszenieren wir als Boarding im Luftverkehr, und wir haben dazu das Motto «Mit Abschluss immer Anschluss» gewählt. Denn eine solide Grundbildung in gefragten Berufen schafft Perspektiven für junge Fachkräfte.



Mit Kopf, Herz und Hand für den Fachkräftenachwuchs: (von links) Irmgard Wartmann und Ruth Fischer.

RF: Wir erwarten insgesamt über 5000 Personen, die Absolvierenden selbst, die Berufsbildungsverantwortlichen und die jeweiligen Berufsbildenden aus den Betrieben sowie die Klassenlehrpersonen und Weiteren. Und selbstverständlich sind die Angehörigen und die persönlichen Gäste der Gekürten dabei. Neben dem eigentlichen Akt gibt es Live-Musik, ein Klassenfoto, einen Apéro und Kurzansprachen von Präsident Hans Urs Schneeberger, Vizepräsidentin Maya Bally und Jeannette Good, die alle drei im Verwaltungsrat der OdA GS Aargau AG sind.

Was bedeutet die Lehrabschlussfeier für die frischgebackenen Fachkräfte?

IW: Es ist für uns alle ein super Ereignis und ein wichtiger Moment für die jungen Menschen, die einen intensiven mehrjährigen Prozess durchlaufen haben.

RF: Die Lehrabschlussfeier ist auch ein Freudenfest für die Berufsbildungsverantwortlichen und die Berufsbildenden der Betriebe: psychiatrische Kliniken und Pflegezentren, Spitex-Organisationen und Spitäler, Rehakliniken und Kitas sowie Institutionen für

Menschen mit Beeinträchtigung. Sie haben die Absolvierenden während ihrer Ausbildung intensiv begleitet und entlassen sie nun ins Berufsleben. Das ist ein sehr emotionales Moment und eine vorläufige Landebahn, bevor man für den Anschlussflug boardet.



Ruth Fischer: «Betriebe mit Berufsbildungsverantwortlichen machen eine Investition, die sich auszahlt.»



Irmgard Wartmann: «Ohne motivierte Fachkräfte haben wir ein Problem in der Gesellschaft.»

Denn mit dem Lehrabschluss ist die berufliche Reise längst nicht zu Ende.

IW: Genau. Es ist ja nicht so, dass man einfach stehen bleibt, nur weil man einen Lehrabschluss in der Tasche hat. Sondern die berufliche Entwicklung geht meist ein Leben lang weiter. Und das ist wichtig, denn ohne kompetente und motivierte Fachkräfte für Pflege und soziale Arbeit haben wir ein Problem in der Gesellschaft, und das Zusammenleben funktioniert nicht gut.

RF: Berufe im Bereich Pflege und Betreuung sind systemrelevant. Gemäss Bundesgesetz muss zum Beispiel die Gesundheitsversorgung der Bevölkerung gewährleistet sein. Der Bund hat diesen Auftrag an die Kantone delegiert, und sie müssen deshalb dafür sorgen, dass wir genügend Fachkräfte haben.

Der Fachkräftemangel ist jedoch eklatant und wird immer prekärer.

RF: Es ist paradox. Auf der einen Seite brauchen wir immer mehr Gesundheits- und Sozialfachleute, auf der anderen Seite werden in den kommenden Jahren viele Fachkräfte aus diesen Bereichen pensioniert. Die Umsetzung der Pflegeinitiative ist deshalb zentral, selbst wenn es noch ein paar Jahre dauert, bis sie umgesetzt wird beziehungsweise greift.

Wie wollen Sie der jungen Generation den Gesundheits- und Sozialberuf schmackhaft machen? Der Lohn ist tief, die Arbeitszeiten einschränkend und ungesund und die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben ungenügend.

IW: Es ist schon so, dass sich viele junge Berufsleute zum Beispiel gezielte Arbeitszeiten, selbstorganisierte Teams und ein gutes Leben neben dem Beruf wünschen. Aber es gibt auch viele junge Fachkräfte, die ihr Metier mit grosser Leidenschaft ausüben und sich stets weiterentwickeln. Der Pflegeberuf ist beispielsweise eine gewinnbringende Tätigkeit, denn man sammelt viel Lebenserfahrung. Es lohnt sich, diesen Beruf nicht so schnell aufzugeben.

Was wir tun

Für die OdA GS Aargau AG ist die Berufsbildung das ganze Jahr über ein Programmschwerpunkt. Unsere Angebotsübersicht von A bis Z.

Aargauische Berufsschau: An der Aargauischen Berufsschau 23, die vom 5. bis 10. September 2023 im Tägi Wettingen stattfindet, betreiben wir einen grossen Stand. Zahlreiche Mitarbeitende aus Betrieben im ganzen Kanton Aargau geben Einblick in eine breite Palette von Gesundheits- und Sozialberufen.

Ausbildungsnetz: Wir unterstützen und entlasten Betriebe bei der Rekrutierung, der Begleitung und der Betreuung der Auszubildenden im Gesundheits- und Sozialbereich.

Berufsinfoabende: Dreimal im Jahr, im Februar, Mai und Spätherbst, berichten erfahrene Berufsleute aus der Praxis im Gesundheits- und Sozialbereich, und sie beantworten die Fragen von interessierten Jugendlichen und ihren Angehörigen. Die Berufsinfoabende finden in den Schulungsräumen der OdA GS Aargau AG in Gehdistanz zum Bahnhof Brugg statt.

Berufsmeisterschaften: Wir engagieren uns für die Berufsmeisterschaften der besten Fachpersonen Betreuung (Fa-Best Final) und der besten Fachpersonen Gesundheit (Swiss Skills) und führen dazu vorab Trainings mit den Finalistinnen und Finalisten durch.

Erlebnisparcours: Wir besuchen auf Wunsch Schulklassen der Oberstufe (Sekundarstufe I beziehungsweise 9. bis 11. Schuljahr), stellen die verschiedenen

Gesundheits- und Sozialberufe vor und beantworten die Fragen der Schülerinnen und Schüler.

Kurse und Fachseminare: Wir führen die sogenannten überbetrieblichen Kurse für Lernende im Gesundheits- und Sozialbereich durch sowie die Training- und Transfertage, eine Verbindung von Lern- und Anwendungssituationen für Pflegefachleute HF in Ausbildung. Zudem bieten wir Kurse für Wiedereinsteigende an und Fachseminare in der Weiterbildung.

Lehrabschlussfeier: siehe Interview.

Qualitätsverfahren: Wir sorgen dafür, dass die Berufsbildungen die zeitgemässen Qualitätsstandards erfüllen und sind im Auftrag des Kantons Aargau für die Abschlussprüfungen auf Sekundarstufe II zuständig.

Woche der Berufsbildung: Im Mai 2023 haben wir uns an der Woche der Berufsbildung beteiligt. Sie wird im Kanton Aargau unter der Schirmherrschaft des Departements Bildung, Kultur und Sport ausgetragen.

Zuletzt: Gerne geben wir Auskunft zu allen Fragen rund um Gesundheits- und Sozialberufe im Kanton Aargau.

Kontakt:

OdA GS Aargau AG
Badenerstrasse 9, 5200 Brugg
E-Mail: info@oda-gsag.ch
www.oda-gsag.ch

Sie zeichnen ein idealistisches Bild. Die Realität im Alters- und Pflegeheim oder in der Tagesstruktur ist ganz anders.

IW: Ich will damit nur sagen: Wir brauchen Fachkräfte im Gesundheits- und Sozialbereich, die ein Gespür dafür haben, was das Gegenüber braucht. Aber es stimmt: Gute Menschenkenntnis allein macht noch keine guten Profis im Bereich Gesundheit und Soziales.

RF: Das Nonplusultra in diesen Berufen sind motivierte Fachkräfte, die mit Herzblut mit Menschen zusammenarbeiten. Alles andere kann man dazulernen: die Kommunikation, die Theorie und die Praxis oder das Organisationsmanagement.

Welche Rahmenbedingungen brauchen Lernende, damit sie eine top Arbeit verrichten?

IW: Es braucht einen guten Teamgeist und eine freundliche, wert-

schätzende Betriebskultur mit einer Geschäftsleitung, welche die Auszubildenden ernst nimmt, sie einbezieht und sie keinesfalls ausnützt. Es gibt eklatante Unterschiede im Umgang mit Lernenden im Betrieb. Es darf zum Beispiel nicht sein, dass Lernende morgens von sieben bis halb zwölf und dann wieder abends von fünf bis halb zehn arbeiten. Solche Arbeitsbedingungen schrecken die Jungen ab. Der Einsatz von Lernenden und Studierenden in Betrieben muss ausgewogen und gerecht sein.

RF: Es spricht sich unter den Jugendlichen sehr schnell herum, wenn ein Betrieb die Auszubildenden nicht gut betreut und behandelt. Dann wird es schwierig, Nachwuchs zu finden. Ein Betrieb, der auf Berufsbildungsverantwortliche und Berufsbildende setzt, macht eine Investition, die sich in jedem Fall auszahlt. Sie sind mit Abstand die wichtigsten Bezugspersonen der Lernenden und haben eine

Vorbildfunktion. Denn oft sind sie ausschlaggebend dafür, dass junge Menschen nach dem Lehrabschluss langfristig im Beruf bleiben.

*Zu den Interviewten:

Ruth Fischer, Bereichsleiterin Entwicklung & Beratung, Chefexpertin. Seit 18 Jahren bei der OdA GS Aargau AG. Arbeitete davor viele Jahre in der Pflege und im Management eines Aargauer Akutspitals.

Irmgard Wartmann, Bereichsleiterin Bildung & Administration. Seit gut zehn Jahren bei der OdA GS Aargau AG, zunächst als Kursleiterin. Kommt ursprünglich aus der Pflege, ist Co-Managerin eines eigenen Gesundheitsunternehmens im Kanton Aargau.



DER FRÜHERE INTERKANTONALE TAG DER BERUFSBILDUNG (RADIOTAG) WURDE ZUR WOCHEN DER BERUFSBILDUNG

Vom 8. bis 12. Mai 2023 fand erstmals die nationale Woche der Berufsbildung statt. Insgesamt 22 Kantone beteiligten sich, so auch der Kanton Aargau. Gut 30 Radiostationen und weitere Medien sprachen mit Lernenden und Berufschampions, diskutierten mit Berufsberatern und Berufsbildenden, erläuterten Hintergründe und lieferten Fakten.

Die Woche der Berufsbildung kam auf Initiative der Schweizerischen Berufsbildungsämterkonferenz (SBBK) zustande und wurde vom Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) unterstützt. Zielgruppe waren insbesondere Eltern und Jugendliche im Berufswahlalter sowie alle, die sich für eine starke und attraktive Berufsbildung engagieren.

Der Kanton Aargau wartete mit einem spannenden Programm auf. Es wurden einerseits über Radio Argovia Kurzinterviews ausgestrahlt, andererseits wurden ausführliche Interviews, die an die Radiobeiträge anknüpften, über die Website des Kantons Aargau veröffentlicht. Nebst den Ton- und Bildbeiträgen waren weitere spannende Links und Beiträge auf der kantonalen Website zu finden. Selbstverständlich wurden auch die Social-Media-Kanäle mit interessanten Informationen bespielt.



Matthias Kunz
Leiter Betriebliche Bildung,
Kanton Aargau



Videoaufnahmen im BKS mit Branka Vuksanovic, Kristian Palushaj und Judith Furter (von links)

Es sei wichtig gewesen, ein spannendes und ausgewogenes Programm zu präsentieren, so Matthias Kunz, Leiter der Betrieblichen Bildung beim Kanton Aargau. Rückwirkend dürfe gesagt werden, dass dieses Ziel erreicht worden sei. Die Woche der Berufsbildung startete am 8. Mai mit dem Thema «ICT-Branche braucht zusätzliche Fachkräfte». Es berichteten unter anderem Roland Brack und Carlo Pirola. Roland Brack ist Gründer und Inhaber der Firmengruppe Competec Service AG. Im Interview erzählte er, was sein Erfolgsrezept ist, um Lernende für die Ausbildung zu gewinnen und sie erfolgreich durch die Lehrzeit zu führen. Als Präsident von ICT-Berufsbildung Aargau setzt sich Carlo Pirola für die Gewinnung von Lehrbetrieben ein. Er zeigte auf, welcher Mehrwert mit der Ausbildung von Lernenden in Ausbildungsbetrieben entstehen kann.

Am zweiten Tag wurde das Thema «Lernende mit besonderen Bedürfnissen» aufgegriffen. Es war dem Kanton Aargau eine Herzensangelegenheit, über Ängste, Lösungen und Erfahrungen innerhalb dieses Bereichs zu diskutieren und zu berichten. Menschen mit Behinderungen, Lernproblemen oder anderen spezifischen Bedürfnissen haben oft Schwierigkeiten, eine Ausbildung oder Arbeit zu finden. Die Berufsbildung hat jedoch das Poten-

zial, diesen Personen den Zugang zum Arbeitsmarkt zu erleichtern. Weshalb es so wichtig ist, dass beeinträchtigte Personen den Schritt in den ersten Arbeitsmarkt schaffen, und weitere spannende Fragen beantworteten Andrea Lampart von der SVA Aargau und Brigitte Steinhoff von der Berufsschule Scala im Interview.

In der Mitte der Woche wurde über die Berufe im Gesundheits- und Sozialbereich berichtet. Diese gehören bekanntlich zu den gesellschaftlich relevantesten und sinnvollsten Stellen. Mit diesen Tätigkeiten besteht die Möglichkeit, anderen Menschen zu helfen und einen positiven Einfluss auf die Gesellschaft auszuüben. Über ihre positiven Erfahrungen innerhalb der Branche, über Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten, aber auch über anspruchsvolle Wege, die beispielsweise über Berufsmeisterschaften zum Erfolg führten, berichteten Judith Furter und Kristian Palushaj sowie Irina Tuor. Die OdA GS Aargau AG informierte zudem über ihre eigenen Kanäle ausführlich über die Woche der Berufsbildung.

Obwohl die meisten Lernenden ihre Lehrzeit erfolgreich absolvieren, können unvorhergesehene Umstände auftreten, welche die Ausbildungszeit gefährden. Die Ursachen dafür können verschieden sein. Über Ansätze,

Strategien und Werkzeuge, die helfen können, die Lehrzeit trotzdem erfolgreich zu managen, berichteten unter anderem Mirjam Hurtado, Berufsinspektorin Kanton Aargau, und Roberto Morandi, Abteilungsleiter bei ask! – Beratungsdienste für Ausbildung und Beruf – am 11. Mai 2023.

Die Woche der Berufsbildung konnte mit der neuen KV-Reform abgeschlossen werden. Die neue kaufmännische Grundbildung startet bekanntlich diesen Sommer. Sie bereitet die Lernenden auf die Herausforderungen der Zukunft vor. Die neue Grundbildung ist auf die Handlungskompetenzorientierung aufgebaut. Das bedeutet, dass sich die Inhalte an den aktuellen Arbeitssituationen im Betrieb orientieren. Dadurch kann noch mehr auf die Bedürfnisse der Lehrbetriebe eingegangen werden. Viele spannende Fragen zum neu revidierten KV-Beruf beantworteten im Interview Daniela Milliod, Ausbildungsverantwortliche bei der Hypothekbank Lenzburg, Jörg Pfister, Gesamtleiter und Rektor Berufslehre beim Zentrum Bildung, Wirtschaftsschule KV Aargau Ost, sowie Urs Widmer vom Aargauischen Gewerbeverband.

Es darf auf eine gelungene erste Woche der Berufsbildung im Kanton Aargau zurückgeschaut werden. Für die Durchführung in den kommenden Jahren besteht der Wunsch, vermehrt Verbände, Schulen, üK-Zentren und weitere Akteure aktiv in die Woche der Berufsbildung einzubinden. Ein herzliches Dankeschön gilt allen Beteiligten, die dieses neue Konzept tatkräftig unterstützt und zum Erfolg geführt haben.

Alle Informationen, Beiträge und Videos können unter www.ag.ch/berufsbildungswoche eingesehen werden.

LEHRE ODER STUDIUM – WIESO NICHT BEIDES?

Es gal, ob man sich für eine Berufslehre oder ein Studium entscheidet, viel wichtiger ist, dass man sich überlegt, welchen Beruf man später gerne ausüben möchte. Gewisse Berufsrichtungen wie Jura oder Medizin, erfordern einen Hochschulabschluss. Medizinproduktetechnologie/in, Hotelfachmann/Hotelfachfrau oder Graveur/in kann man hingegen nur über eine Berufslehre werden. Insgesamt rund 250 Berufe können in der Schweiz erlernt werden.

Vom Traumberuf zum Wunschberuf

Wie aber findet man seinen Traumberuf? Der fällt wohl genauso wenig vom Himmel wie der Traummann oder die Traumfrau. Man muss sich seinen Traumberuf selbst gestalten. «Ein Traumberuf ist erst mal eine Idee und gibt vielleicht eine Richtung vor. Dann muss man hinterfragen, was diese Vorstellung mit mir als Person zu tun hat,» erklärt Stefan Gerig, Berufs- und Laufbahnberater. «Im Traum-

beruf steckt ja dieser Traum, deshalb wäre es vielleicht besser, von einem Wunschberuf zu sprechen, den man sucht.»

Nicht das Ende der Fahnenstange

Es gibt keinen besseren oder schlechteren Ausbildungsweg. Nur weil man sich nach der obligatorischen Schulzeit für den einen oder anderen Weg entschieden hat, ist der berufliche Weg nicht vorbei. Es ist keine Entscheidung, die den Verlauf einer Karriere endgültig festlegt. Über beide Wege ist es möglich, später eine Fach- oder Führungslaufbahn einzuschlagen, wenn man möchte. Wichtig ist, dass man immer am Ball bleibt und sich fortbildet und spezialisiert.

Zielstrebig studieren

Selbstverständlich kann man auch nach einem Universitätsstudium noch eine Berufslehre absolvieren oder umgekehrt. Es sagt niemand, dass man im Laufe des Lebens nicht beides,

Berufsausbildung und Studium, machen kann. Viele Menschen machen erst eine Berufslehre und studieren danach oder manchmal auch umgekehrt. Auf jeden Fall bringen Studierende mit einer abgeschlossenen Berufslehre ein grosses Fach- und Erfahrungswissen mit. «Studenten mit Ausbildungsabschluss sind viel zielbewusster und ihren Kommilitonen fachlich und menschlich voraus», lobt Peter Eyerer, Leiter des Instituts für Kunststofftechnik an der Uni Stuttgart. Sein Kollege Karl-Werner Hansmann, Professor für Wirtschaftswissenschaften an der Universität Hamburg hat festgestellt, dass Studenten mit Berufslehre im Grundstudium signifikant bessere Noten erreichen. «Sie nehmen die Arbeit ernster, haben ein besseres Arbeitsverhalten, sind ordentlich und zuverlässig.» Das bestätigte auch Prof. Emeritus Antony Mortimer, Englische Literatur, von der Universität Fribourg: «Ältere Studierende sind zielstrebig und schliessen ihr Studium in der

Regel schneller ab.» Aber Vorsicht: Nicht jede Kombination von Berufslehre und Studium macht wirklich Sinn. Auch hier ist wichtig, dass man sich überlegt, welchen Beruf man danach gerne ausüben möchte.



Eveline Frei
Redaktionsmitglied
«Aargauer Wirtschaft»

GEWERBEAUSSTELLUNGEN

Freitag, 1. September 2023, bis Sonntag, 3. September 2023
SCHEGA23, Schinznach-Dorf

Freitag, 15. September 2023, bis Sonntag, 17. September 2023
GEWERBEvorOrt/Gewerbeausstellung Frick

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

Freitag, 13. Oktober 2023, bis Sonntag, 15. Oktober 2023
erzpo2023 – Gewerbeausstellung Erlinsbach

Freitag, 13. Oktober 2023, bis Sonntag, 15. Oktober 2023
Regionale Gewerbeausstellung, REGA 2023, Kleindöttingen

Freitag, 13. Oktober 2023, bis Sonntag, 15. Oktober 2023
hela – Herbstmesse, Laufenburg

Freitag, 10. November 2023, bis Sonntag, 12. November 2023
Gwärbi 2023 in Gränichen

Freitag, 19. April bis Sonntag, 21. April 2024
MADA – Die Messe an der Aare in Aarburg

Donnerstag, 11. April bis Sonntag, 14. April 2024
mega24 – Gewerbeausstellung Mutschellen

Freitag, 24. Mai 2024 bis Sonntag, 26. Mai 2024
Gewerbeausstellung des Gewerbevereins Staffelegg

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.



SCHULE TRIFFT WIRTSCHAFT IN FRICK

VOM BERUFSWUNSCH ZUM WUNSCHBERUF

Seit Jahren führen die Gewerbevereine im oberen Fricktal alternierend die Berufsshow oder eine Tischmesse durch. In diesem Jahr konnten sich die zukünftigen Lernenden an der Tischmesse in Frick von fast 50 Lernberufen inspirieren lassen.

LUDWIG DÜNNER, NFZ

Die Gewerbevereine Region Frick-Laufenburg (Geref), Regio Laufenburg (GRL), Staffeleggtal (GVS) und Gansingen-Mettauertal-Schwaderloch (GMS) arbeiten sehr eng zusammen, wenn es um die Rekrutierung von Lernenden geht. Im Zusammenhang mit dem Projekt «Schule trifft Wirtschaft» werden den zukünftigen Lernenden diverse Aktivitäten angeboten, um sie in der Berufswahl zu unterstützen. Eine dieser Aktivitäten ist die Tischmesse. Die Hauptverantwortung der Durchführung lag beim Gewerbeverein Region Frick-Laufenburg. Bis Mitte April konnten sich interessierte Ausbildungsbetriebe der vier Gewerbevereine zur Teilnahme anmelden. Die Rahmenbedingungen waren vom Veranstalter klar definiert, er gab die Tischgrösse vor und wie viele Personen aus dem Betrieb den Messestand betreiben durften.



Es fand ein reger Austausch statt.

Dass am Anlass die Rekrutierung von neuem Fachpersonal im Vordergrund stand, zeigte die Tatsache, dass sich Firmen mit den gleichen Berufsgattungen zusammaten, um gemeinsam für den Nachwuchs zu werben.

Erschaffe Träume mit deinen Händen

Die zukünftigen Lernenden konnten in der Turnhalle im Ebnet in Frick bei einem Rundgang Informationen von 48 Lernberufen einholen. Nicht nur

die «Chefs» warben an den Ständen für den Berufsnachwuchs, nein, vielmehr waren es die Lehrlinge, die begeistert über ihren gewählten Ausbildungsberuf informierten. Sie, die vor ein paar Jahren ebenfalls an der Tischmesse waren und ihren Wunschberuf gefunden haben. «Gern gebe ich meine Freude über meinen gewählten Beruf weiter», so ein Lernender, der den Bäckerberuf gewählt hat. Mit ihrem Slogan «Erschaffe Träume mit deinen Händen» wirbt die Bäckerzunft für neuen Nachwuchs.

Auf die Frage an den zukünftigen Bäcker, wie es denn mit dem Aufstehen sei, sagte er: «Das macht mir nichts aus, um vier Uhr morgens mit der Arbeit zu beginnen, dafür kann ich im Sommer nach dem Mittag ins Schwimmbad, wenn andere noch am Arbeiten sind.» So konnte der eine oder andere Lernende den Schülerinnen und Schülern die Sonnen- und Schattenseiten des Berufs aufzeigen.

Wichtige Plattform für die Rekrutierung

Ein durchweg positives Echo kam vonseiten der 30 Ausbildungsfirmen. Gut kam an, dass in diesem Jahr zum ersten Mal die Tore der Tischmesse bereits am Freitagabend öffneten. So konnten dann schon viele Besucherinnen und Besucher beraten werden. «Für uns sind diese Anlässe ein wichtiger Teil des Prozesses in der Ausbildung, nicht nur um mit den zukünftigen Lernenden in Kontakt zu treten, wir können uns auch austauschen. Unter anderem darüber, welche Betriebe noch offene Lehrstellen zu besetzen haben. So können wir einander aushelfen», weiss ein Inhaber zu schätzen. Ebenfalls bekamen die angehenden Lernenden bei ask! – Beratungsdienste für Ausbildung und Beruf – wichtige Informationen. Die ask! unterstützen die angehenden Lernenden sowie die Eltern bei der Bewerbung für den Wunschberuf. Sie sind auch in den Klassen der Oberstufen tätig.



Fragen zum Beruf werden beantwortet.



Aargauischer Gewerbeverband

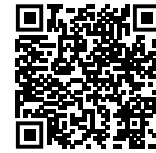
Aargauischer Gewerbeverband
Heidi Humbel
5000 Aarau
Telefon 062 746 20 40
E-Mail h.humbel@agv.ch

Kursdaten 2023

- 19./20. Juni 2023
- 18./19./20. und 25./26. September 2023

Anmeldungen: www.agv.ch

Berufsbildner/innen-Kurse



- Dauer:** 5 Tage – die Kursdaten sind auf der Homepage ersichtlich
- Ort:** Herzogstrasse 1, Aarau (Nähe Bahnhof und Parkhaus)
- Abschluss:** Nach Besuch der 5 Tage erhalten Sie Ihren Kursausweis (ohne Prüfung)
- Kurskosten:** CHF 620.00 (plus Handbuch CHF 70.00)
- Rabatt:** CHF 100.00 für AGV-Mitglieder sowie für Lehrbetriebe mit Lernenden in der Branche Dienstleistung und Administration




Wenn Sie sich fragen,
ob sich andere Unternehmen
das Gleiche fragen:

Wir kennen da jemanden.

Nutzen Sie unser Netzwerk
und unsere Expertise.

ubs.com/entrepreneurs





JUGENDPROJEKT LIFT

Der schweizweit aktive Verein LIFT begleitet Jugendliche in einer wichtigen Lebensphase: beim Übertritt in die Berufswelt. In Kooperation mit der Wirtschaft unterstützt LIFT seit 2006 Schulen bei der Integration von Jugendlichen in die Arbeitswelt, so auch im Kanton Aargau.

LIFT ist ein Integrations- und Präventionsprogramm an der Nahtstelle zwischen der Volksschule und der Berufsbildung. Als nationale Koordinationsplattform bietet der von Bund und Kantonen unterstützte Verein den Schulen und der Wirtschaft solide Grundlagen und das richtige Werkzeug für eine Überganglose Integration von jungen Menschen in die Arbeitswelt.

Der Beginn im 7. Schuljahr ist ein Teil des Erfolgs von LIFT. Die Gewöhnung an die Regeln der Arbeitswelt hat viel mit grundsätzlichen Verhaltensänderungen zu tun. Bei den Jugendlichen können nicht kurzfristig nachhaltige



Veränderungen erzielt werden, diese werden über einen längeren Zeitraum erarbeitet und begleitet. Die **regelmässigen Erfahrungen am Wochenarbeitsplatz** werden kontinuierlich in den Modulkursen verarbeitet, und die Rückmeldungen aus den Betrieben geben konkrete Anhaltspunkte zu den Kompetenzen, damit individuelle Zielsetzungen erarbeitet und umgesetzt werden können. Diese Strategie hat sich bewährt: 50 bis 60 Prozent aller LIFT-Jugendlichen beginnen direkt nach Abschluss der obligatorischen Schule eine Berufslehre.

welt kennen. Gleichzeitig erhalten sie Einblick in verschiedene Berufe.

Über 350 Schulen in der ganzen Schweiz machen bei LIFT mit, davon 28 im Kanton Aargau mit gegen 250 Schülerinnen und Schülern. **Um allen LIFT-Jugendlichen einen Wochenarbeitsplatz anbieten zu können, sind weitere Betriebe gesucht.** LIFT hat deshalb im Sommer 2022 die Kampagne «Setzen Sie auf Nachwuchs» mit Fokus auf die Wirtschaft gestartet. Eine Teilnahme bei LIFT kann für Schulen und KMU

im Kanton Aargau interessant sein. Betriebe lernen Jugendliche über einen längeren Zeitraum näher kennen und finden allenfalls ihre neuen Lernenden. Melden Sie sich bei uns, wir beraten Sie gern!



Eva Davanzo
LIFT-Vertretung
Kanton Aargau

Ziel des Projekts ist, Jugendliche zu begleiten, die aus verschiedenen Gründen Unterstützung beim Einstieg in die Berufswelt und bei der Lehrstellensuche brauchen. Oft haben diese Jugendlichen versteckte Fähigkeiten, die sie erst im Rahmen von LIFT entdecken und weiterentwickeln können. Jugendliche lernen in **Wochenarbeitsplätzen während der schulfreien Zeit** in Industrie-, Gewerbe- und Dienstleistungsunternehmen die Anforderungen in der Arbeits-

Kontaktmöglichkeiten:

Geschäftsstelle LIFT
Telefon: 031 318 55 70
E-Mail: info@jugendprojekt-lift.ch
oder für den Kanton Aargau
Eva Davanzo, Team Deutschschweiz
Telefon: 079 470 77 39
E-Mail: eva.davanzo@jugendprojekt-lift.ch



Weitere Informationen:

<https://jugendprojekt-lift.ch/> und <https://chance-lift.ch/>

Stimmen von Jugendlichen zum LIFT-Projekt:

«Ich weiss jetzt, wie es in der Arbeitswelt läuft. Ich habe gelernt, meine Zeit einzuteilen. Ich weiss jetzt besser, wo meine Stärken und Schwächen liegen. Ich musste pünktlich sein und ein sicheres Auftreten lernen. Ich habe gelernt, durchzuhalten und nicht aufzugeben. Im Umgang mit Erwachsenen bin ich selbstbewusster

und offener geworden. Das Arbeitszeugnis hat mir bei der Lehrstellensuche geholfen.»

Geschäftsführende berichten:

«Zu Beginn mussten wir uns auf das LIFT-Projekt einstellen. Uns ging es vor allem um die Integration der Jugendlichen in den Unternehmensprozess und ins Team. Wichtig war uns das Erledigen von täglichen Arbeiten. Unser Auf-

wand, die Vorbereitung der zu erledigenden Arbeiten, wurde durch die Arbeit der Schülerinnen und Schülern mehr als kompensiert. Viele Jugendliche können mit dem LIFT-Projekt erstmals Firmenluft schnuppern. Sie können sich gesellschaftlich integrieren und Tugenden wie Pünktlichkeit, Ausdauer, Genauigkeit, persönliches Auftreten probieren. Mit dem erhaltenen Arbeitszeugnis heben sie sich bei Bewerbungen von ihren Kollegen und Kolleginnen ab.»

Ist Ihr Unternehmen gross genug für professionelle Energieberatung? Ja.



0848 444 444

Die Nummer zur Energieoptimierung
Ihres Unternehmens.



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für Umwelt,
Verkehr, Energie und Kommunikation UVEK

Eidgenössisches Departement für
Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF



WAS TUN BANKEN IM AARGAU FÜR DIE KMU?

Die Wirtschaft und mit ihr die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) im Kanton Aargau sieht sich mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert. Viele Branchen kämpfen um Auszubildende, der Fachkräftemangel spitzt sich zu, administrative Auflagen werden mehr statt weniger. Der Angriffskrieg Russlands gegen die Ukraine schuf grosse Unsicherheit, auch in der Energieversorgung. Jetzt steigen die Zinsen. Und jüngst sorgte der Bundesratsentscheid zur Übernahme der Credit Suisse durch die UBS weltweit für Schlagzeilen.

INTERVIEW: MATHIAS KÜNG

Angesichts dieser und weiterer Unsicherheiten wollten wir wissen, was Banken im Kanton Aargau für die KMU tun, ob sie KMU-Beratung aus- oder abbauen, ob sie bei der Beratung zunehmend auf Digitalisierung setzen, wie sie die Zinsentwicklung einschätzen. Wir kontaktierten sieben im Aargau tätige Banken, stellten ihnen bis auf eine dieselben Fragen, damit die Antworten gut vergleichbar sind. Die Ansprechpartner werden nachfolgend in alphabetischer Reihenfolge zitiert.

»» Was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal, damit sich ein KMU für Ihre Bank entscheidet?

Patrick Küng, Bereichsleiter Firmenkunden & Institutional Banking, AKB: Ich bin überzeugt, dass es nicht der USP ist, der den Ausschlag für die Bankenwahl gibt. Banking für KMU ist Vertrauenssache und ein People Business. Kompetenz, Professionalität und die umfassende Produkte- und Dienstleistungspalette werden selbstverständlich vorausgesetzt. Aber etwas möchte ich bei der AKB trotzdem besonders hervorheben: In jeder

Region haben wir speziell ausgebildete Nachfolgeexperten, die Unternehmerinnen und Unternehmer im «Projekt Unternehmensnachfolge» kompetent begleiten können.

Ester Merkli, Regionenleiterin Unternehmenskunden Aargau/Nordwestschweiz, Valiant: Valiant hat ein einfaches und verständliches Angebot für Privat- und Geschäftskunden (Selbstständige, Kleinunternehmen und KMU). Wichtig ist uns die persönliche Beratung. Eine Ansprechperson bei Valiant berät ganzheitlich und begleitet unsere Kundschaft bei allen Finanzfragen.

Beat Röthlisberger, stellvertretender CEO, Leiter Geschäftsbereich Unternehmenskundenberatung, BLKB: Wir sind seit 2021 im Kanton Aargau vertreten. Die NAB, die seinerzeit von der CS integriert wurde, vertrat ähnliche Werte wie die BLKB. Deshalb haben wir diese Chance genutzt. Wir haben in Rheinfelden und in Frick je eine Niederlassung. Das Fricktal gehört zum Wirtschaftsraum Nordwestschweiz und somit zu unserem strategischen Rayon. Das ist von unserem Eigentümer so vorgegeben. Wir wollen nicht andere Banken verdrängen, sondern nahe bei unseren Kundinnen und Kunden sein. Unser Alleinstellungsmerkmal im Fricktal sind unsere erfahrenen KMU-Berater, die in der Region wohnen oder aufgewachsen sind. Wir sind zudem eine einfache und schnelle Bank.

Robin Wasser, Leiter Firmenkunden Region Aargau, Credit Suisse: Als Bank für Unternehmerinnen und Unternehmer beraten und begleiten wir unsere Kundschaft umfassend, decken sowohl geschäftliche als auch private Bedürfnisse ab und bringen diese Themen in Einklang. Im Jahr 2022 wurde uns dafür von EuroMoney die Auszeichnung «Best in Serving Business Owners» verliehen. Mit unserem umfassenden Produkt- und Dienstleistungssortiment haben

wir für jegliche Bedürfnisse der Unternehmen eine Lösung.

Werner Wetzstein, Firmenkundenleiter, UBS Aargau: Als führende Universalbank wollen wir für KMU, ja für Firmen überhaupt, die bevorzugte Bank sein. Dafür haben wir unser KMU-Betreuungsmodell als Omnikanal weiterentwickelt. Der Kunde/die Kundin kann einen von drei Kanälen wählen und entscheiden, ob der Kontakt digital oder remote (Videoberatung) oder – was für uns nach wie vor am wichtigsten ist – physisch stattfinden soll. So können sich unsere Kunden bedürfnisgerecht, ortsunabhängig und zeitlich flexibel beraten lassen. Zudem sehen wir uns als die führende Digitalbank in der Schweiz. Das zeigt auch unsere digitale Plattform UBS key4. Besonders spannend für Gründerinnen und Gründer ist unsere Plattform UBS key4 business. Ihnen stellen wir ein kostenloses Kapitaleinzahlungskonto zur Verfügung.

Marianne Wildi, CEO, Hypothekarbank Lenzburg: Unser Alleinstellungsmerkmal sind nicht spezielle Produkte, sondern eine sehr individuelle Beratung auf Augenhöhe. Wir sind selbst ein KMU und verstehen deren Bedürfnisse. Wir haben für je-

den Gewerbe- sowie Firmenkunden vor Ort beziehungsweise beim Kunden einen Ansprechpartner, und das im Tandem mit den Spezialistinnen und Spezialisten aus dem Firmenkundenteam und dem Kundenberater vor Ort, was schnelle und gute Entscheide garantiert. Jeder Kunde hat also eine persönliche Ansprechperson. Wir bieten Lösungen in Zusammenarbeit mit Partnern aus unserem Ökosystem an, insbesondere mit Fintech-Firmen, zum Beispiel mit dem Softwareunternehmen Yokoy oder dem Spezialisten für Mietzinskauttionen, Flatfox.

Christoph Wyder, Präsident Aargauer Verband der Raiffeisenbanken: Raiffeisen ist eine Genossenschaft. Wir arbeiten mit Geld aus der Region und für die Region und nicht gewinnmaximierend. Wir sind sehr nah am Markt (lokale und regionale Kenntnisse) und am Kunden mit Verbindung zum Spezialistennetz von Raiffeisen Schweiz für komplexe Themen. Das heisst, «man kennt sich», also Kunde und Berater/Entscheidungssträger. Wir haben kurze und schnelle Entscheidungswege, Kontinuität bei den Kundenberaterinnen und -beratern und halten individuelle Lösungen bei komplexen Verhältnissen bereit.



KMU-Kunden stellen sich die Frage, welches Finanzinstitut die individuell besten Dienstleistungen anbietet.

>>> Bieten Sie die ganze Palette an mit Unterstützung von der Firmengründung über Firmenkauf und Start-up-Finanzierung bis zur firmeninternen Nachfolgeregelung?

Patrick Küng: Ja, angefangen bei Aargauer Startups, wo wir uns als AKB mit Eigenkapital beteiligen – dies machen nur wenige Banken direkt – über die Wachstumsphase bis hin zur Unternehmensnachfolge. Und ebenso wichtig: auch in herausfordernden Wirtschafts-/Unternehmensphasen stehen wir unseren KMU-Kunden partnerschaftlich zur Seite. Unsere besten Botschafter sind oftmals Kunden, die uns auch mal in einer schwierigen Phase schätzen gelernt haben.

Linus Lori, Leiter Unternehmenskunden Fricktal, BLKB: Wir bieten sämtliche Produkte und Dienstleistungen der BLKB an. Dafür sind zehn

Beraterinnen und Berater für Privatkunden in Rheinfelden und Frick sowie fünf KMU-Berater im Einsatz.

Ester Merkli: Wir bieten verschiedene spezifische KMU-Lösungen an und beraten Unternehmen von der Gründung bis zur Nachfolgeregelung. Unser Kompetenzzentrum für Unternehmensnachfolge unterstützt KMU zum Beispiel während des gesamten Übergabeprozesses einer Firma.

Robin Wasser: Ja, wir bieten das gesamte Sortiment an, sei es von der Gründungsphase über die Expansion bis zur Nachfolgeregelung von Unternehmungen, wo es um die Nachfolgetransaktion, um die private Vermögensplanung sowie um steuer- und erbrechtliche Themen geht. Besonders erwähnen möchte ich unser Engagement für Start-ups, wo regional tätige und speziell auf Start-ups fokussierte Kundenberaterinnen und

Kundenberater Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer eng begleiten, zum Beispiel mit der Verfügbarkeit unseres weit umfassenden Investorennetzwerks. Für schnell wachsende Start-ups stellen wir klassische Wachstumsfinanzierungen, Investitionsgüterleasing sowie Factoring zur Verfügung.

Werner Wetzstein: Ja, wir decken die ganze Palette ab. Wir begleiten unsere Kundinnen und Kunden über den ganzen Lebenszyklus und wollen mit ihnen wachsen. Wir kombinieren globale Reichweite und Beratungskompetenz sowie regionale Verankerung. Ich bin seit 16 Jahren bei der UBS in Aarau und arbeite mit den meisten Leuten seit zehn Jahren zusammen. Davon profitieren die Kunden. Wir haben zudem UBS Start Business lanciert. Dabei begleiten wir Start-ups von der ersten Geschäftsidee bis zur Gründung einer Firma.

Weiter profitieren sie von Kooperationen mit Partnern. Mehrere Hundert Start-ups nutzen das im Aargau.

Marianne Wildi: Ja, von der Gründung bis zur Nachfolge, und zwar im Sinne einer 360-Grad-Beratung. Das in Zusammenarbeit mit ausgewählten Partnern und Spezialisten, falls wir kein eigenes Produkt- oder Dienstleistungsangebot haben.

Christoph Wyder: Ja, teilweise in Zusammenarbeit mit Raiffeisen Schweiz. Grundsätzlich ist zu sagen, dass das KMU-Geschäft in den 19 Mitgliedbanken des Aargauer Regionalverbands (die drei Fricktaler Genossenschaften sind im Nordwestschweizer Verband) sehr unterschiedlich ausgeprägt ist. Jede Raiffeisenbank ist eigenständig und entscheidet für sich, ob und in welchem Mass sie sich um die KMU bemühen will.



Patrick Küng
Bereichsleiter Firmenkunden & Institutional Banking, AKB



Linus Lori
Leiter Unternehmenskunden Fricktal, BLKB



Ester Merkli
Regionenleiterin Unternehmenskunden Aargau/Nordwestschweiz, Valiant



Beat Röhliberger
stellvertretender CEO, Leiter Geschäftsbereich Unternehmenskundenberatung, BLKB



Robin Wasser
Leiter Firmenkunden Region Aargau, Credit Suisse



Werner Wetzstein
Firmenkundenleiter, UBS Aargau



Marianne Wildi
CEO Hypothekbank Lenzburg



Christoph Wyder
Präsident Aargauer Verband der Raiffeisenbanken



»» Wie hoch ist in Ihrer Bank im Kanton Aargau der Anteil KMU-Kunden am gesamten Kundenvolumen?

Patrick Küng: Das KMU-Geschäft ist ein wesentlicher Teil unseres Geschäftsvolumens und leistet einen sehr wichtigen Beitrag an den Geschäftserfolg. Bei den mittelständischen Firmen im Aargau dürfen wir mit rund jedem zweiten Unternehmen eine Geschäftsbeziehung pflegen.

Ester Merkli: Der Anteil unserer KMU-Kunden konnte dank unserer Expansionsstrategie, unserer aktiven Beratung und unserem soliden Geschäftsmodell laufend gesteigert werden. Für uns ist es ein wichtiges Kundensegment.

Beat Röthlisberger: Es versteht sich, dass wir keine Zahlen nennen können. Das Geschäft im Fricktal ist noch im Aufbau, die Entwicklung liegt aber deutlich über unseren Erwartungen.

Robin Wasser: Das KMU-Geschäft macht bei der Credit Suisse in der Region Aargau einen substantziellen Teil unserer Kundschaft aus.

Werner Wetzstein: Wir haben hier eine Marktdurchdringung von rund 10 Prozent im KMU-Bereich. Bei den mittleren und grossen Unternehmen beträgt unser Anteil schweizweit 40 Prozent.

Marianne Wildi: Rund 2000 Kunden werden von der Hypothekbank Lenzburg in der Abteilung Firmenkunden betreut. Diese machen rund 20 Prozent unseres Businessvolumens aus.

Christoph Wyder: In Franken sind es 3,1 von 40,6 Milliarden Franken oder etwa 7,6 Prozent. Zahlenmässig entsprechen sie ungefähr 4,5 Prozent (14 170 von 312 700 Kundinnen und

Kunden). Der Zuwachs liegt im üblichen Rahmen.

»» Wo überall im Kanton haben Sie eigene KMU-Beraterinnen und -berater? Bleibt deren Anteil konstant, oder geht er zurück?

Patrick Küng: Kundennähe und das Persönliche ist in der AKB-DNA verankert. Alle Firmenkunden, unabhängig von der Grösse, haben an unseren 31 Standorten im Aargau eine persönliche Ansprechperson. An den sechs Regionalsitzen führen wir je ein kompetentes Firmenkundenteam. Dazu kommen 25 Niederlassungen mit Kundenbetreuerinnen und -betreuer für Gewerbekunden. Insgesamt sind rund 75 Beraterinnen und Berater für die KMU im Einsatz. 90 Prozent der Kundentermine finden am Kundendomizil statt. Mitarbeiterabbau an der Front war und ist bei uns kein Thema, im Gegenteil.

Linus Lori: Die Zahl unserer Beratenden in unseren Niederlassungen im Fricktal stimmt in der Aufbauphase für uns.

Ester Merkli: Im Kanton Aargau haben wir zwölf Geschäftsstellen, wo Privat- und Geschäftskundenberatende tätig sind. Der Anteil ist momentan konstant. In jeder Geschäftsstelle sind Personen vor Ort, die sich um Anliegen von Firmen kümmern können. Für komplexere Anliegen von Firmen verfügen wir über Mitarbeitende mit spezifischer Expertise in Aarau, Baden und Wohlen (insgesamt acht Kundenberatende).

Robin Wasser: Unsere KMU-Beraterinnen und -Berater arbeiten hauptsächlich in Aarau, Baden, Brugg, Frick, Rheinfelden, Wohlen und Zofingen. An einzelnen Tagen arbeiten unsere Mitarbeitenden in den anderen Geschäftsstellen im Aargau, wobei erfahrungsgemäss Besprechungstermine



Die Nähe zu den KMU-Kunden steht bei allen Banken im Fokus.

meistens am Domizil unserer Kunden wahrgenommen werden. Der Bestand an Kundenberaterinnen und -beratern bleibt konstant.

Werner Wetzstein: Wir haben drei fixe KMU-Standorte, nämlich in Aarau, Baden und Wohlen. Derzeit sind es 23 KMU-Beraterinnen und -Berater, alle sind «an der Front» tätig, also bei den Kunden. Beratungsgespräche finden zu mindestens 90 Prozent in den betreffenden Firmen statt. Die Unternehmerinnen und Unternehmer sind stolz, uns ihre Firma zu zeigen. Und für uns ist es immer ein Highlight, die vielen spannenden Unternehmen im Aargau zu besuchen.

Marianne Wildi: Unsere Beraterinnen und Berater sind in jeder Geschäftsstelle und/oder mit einem «Tandem Firmenkunde» vertreten. Tandem bedeutet, dass die Mitarbeitenden in den Geschäftsstellen von den Firmenkundenspezialistinnen und -spezialisten an unserem Hauptsitz in Lenzburg unterstützt werden. Kleine KMU werden vor Ort vom Individualkundenberater betreut, grössere Firmenkunden von den Spezialisten am Hauptsitz (aber beim Kunden im Tandem vor Ort). Am Hauptsitz in Lenzburg arbeiten zehn Spezialistinnen

und Spezialisten für Firmenkunden. Diese unterstützen die Mitarbeitenden in den Geschäftsstellen im Tandem.

Christoph Wyder: Da wir sehr dezentral organisiert sind, kann ich keine absolute Zahl nennen. Tendenziell bauen wir unser Angebot aber eher aus. Die persönliche Beratung ist bei KMU zentral. Formelle Abläufe werden zunehmend digital unterstützt, das entsprechend dem Kundenbedürfnis.

»» Wollen Sie immer mehr digital abwickeln?

Patrick Küng: Es geht um die optimale Kombination zwischen persönlich und digital. Beratung bleibt ein People Business, aber gleichzeitig gibt es diverse Dienstleistungen, die werden heute digital vorausgesetzt.

Linus Lori: Die physische, persönliche Beratung steht klar im Vordergrund. Selbstverständlich sind Remote-Beratungen via Videoschaltung möglich.

Ester Merkli: Es ist uns wichtig, ein ganzheitliches Kundenerlebnis über sämtliche Kanäle zu schaffen.



AB '23

Aargauische
Berufsschau 2023

Berufswelten entdecken

5. - 10. September 2023 im Tägi, Wettingen



Dabei verbinden wir persönliche und digitale Kanäle und passen unsere Produkte und Dienstleistungen bedürfnisorientiert an.

Robin Wasser: Abwicklungstechnische Themen wie eine Kontoeröffnung sowie der Zahlungsverkehr werden je länger, je mehr digital abgewickelt, während für strategische Dialoge oft seitens unserer Kundinnen und Kunden sowie von der Bank ein persönliches Gespräch bevorzugt wird. Wir unterstützen und beraten unsere Kundinnen und Kunden auch über die gängigen Videokonferenzplattformen.

Werner Wetzstein: Unsere wichtigsten digitalen Angebote habe ich bereits erwähnt, über deren Nutzung entscheiden aber die Kunden.

Marianne Wildi: Für einfache Tätigkeiten baut die Hypothekbank

Lenzburg digitale Angebote aus. Ansonsten sind wir persönlich, also physisch, telefonisch oder remote für die Kunden und die Kundinnen da, bei ihnen in der Firma oder an einem unserer Standorte.

Christoph Wyder: Formelle Abläufe werden zunehmend digital unterstützt, das entsprechend dem Kundenbedürfnis.

»» Welche Investitionen plant Ihre Bank im Aargau zur Gewinnung von KMU-Kunden?

Patrick Küng: Wir investieren sowohl in neue Mitarbeitende wie auch in neue digitale Lösungen. Wir wollen in unseren Prozessen für den Kunden stetig einfacher werden. Aber auch faire Preise sind uns wichtig. Erst kürzlich haben wir unsere Kontoführungsgebühren wie auch Buchungsspesen abgeschafft.

Linus Lori: Wir bekennen uns zum wirtschaftsstarken Standort Fricktal. In Rheinfelden ist die BLKB an einer sehr attraktiven Lage positioniert. In Frick befinden wir uns derzeit noch in einem Provisorium, werden im April 2024 aber einen Neubau beziehen.

Ester Merkli: Valiant entwickelt ihre Produktpalette für KMU laufend weiter. 2022 haben wir die Finanzplanung für Unternehmerinnen und Unternehmer lanciert, und dieses Jahr bieten wir neu ein Kompetenzzentrum Unternehmensnachfolge an. Weiter investieren wir in die Vernetzung der KMU untereinander. Dafür werden etliche regionale Anlässe durchgeführt.

Robin Wasser: Wir betreuen unsere Kundinnen und Kunden entlang des kompletten Lebenszyklus ihres Unternehmens und stellen unser umfassendes Produkt- und Dienstleis-

tungsangebot zur Verfügung. Wir haben in den letzten Jahren konstant in unser Angebot investiert und wollen damit auch neue KMU-Kunden gewinnen. Weiter investieren wir in Effizienzmassnahmen, wovon unsere Kundinnen und Kunden profitieren. Zum Beispiel können über unser Onlinebanking jederzeit Leasingverträge eingesehen, verwaltet und neue Geschäfte abgeschlossen werden.

Werner Wetzstein: Wir sind seit zehn Jahren konstant unterwegs. Es geht Richtung Ausbau. Kürzlich konnten wir im Aargau eine zusätzliche KMU-Berater-Stelle ausschreiben. Die UBS baut schweizweit für Firmenkunden weiter aus, so das digitale Banking-Ökosystem. Hier haben wir unter anderem Partnerschaften, zum Beispiel mit der Firma Yokoy, die Unternehmen ein unkompliziertes Spesenmanagement ermöglichen.

EINZIGARTIG

Vorsorgelösungen für KMU

So **einzigartig** wie Ihr Unternehmen, so individuell können wir unsere Vorsorgepläne an Ihre Bedürfnisse anpassen.

www.futura.ch

FUTURA
VORSORGE



Wohin entwickeln sich die Zinsen? Eine zentrale Frage in der Firmenkundenberatung.

Marianne Wildi: Die Hypothekarbank Lenzburg plant im Firmenkundengeschäft den Ausbau von ein bis zwei Stellen, Ausbildungen und Know-how-Aufbau sowie den Ausbau von Partnerschaften, insbesondere mit innovativen Fintech-Firmen und Plattformen.

Christoph Wyder: Wir nutzen regionale Gefässe wie Gewerbevereine (wie andere Banken sind wir an Gewerbeausstellungen präsent), Businessclubs usw., Verbindungen von Privatkunden zu Firmenkunden. Ausserdem nutzen wir übliche Marketingmassnahmen von Raiffeisen Schweiz mit lokaler Ergänzung beziehungsweise Verstärkung durch die einzelnen Banken.

»» Herr Wasser, was sagen Sie KMU-Kunden, die danach fragen, ob es die CS Aargau in ein oder zwei Jahren noch gibt?

Robin Wasser: Wie die UBS angekündigt hat, werden sie alle möglichen Optionen für das Schweizer Geschäft der Credit Suisse prüfen und darüber in den kommenden Monaten informieren. Bis die weiteren Schritte klar sind, wird die Credit Suisse ihre Geschäftstätigkeit im gewohnten Umfang fortsetzen. Wir sind für unsere Kundinnen und Kunden da und stehen mit ihnen in regelmässigem Kontakt. Das wird sehr geschätzt. Für unsere Kundinnen und Kunden besteht zurzeit kein Handlungsbedarf. Und wichtig ist zu betonen, dass ihnen alle gewünschten

Dienstleistungen und Produkte wie bis anhin zur Verfügung stehen.

»» Frage an die anderen Banken: Wie viele KMU gewannen Sie in den letzten sechs Monaten als Kunden hinzu – es wechselten wohl auch CS-KMU-Kunden zu Ihnen?

Patrick Küng: Das KMU-Geschäft ist bei der AKB seit Jahren ein strategisches Wachstumsfeld. Wir wachsen seit längerem sehr erfolgreich. Über die letzten Monate hat sich das Wachstum im KMU-Geschäft aufgrund von Veränderungen im Bankenumfeld aber nochmals deutlich verstärkt.

Ester Merkli: Für uns ist das Vertrauen unserer Kundschaft nach wie vor zentral, und das spüren wir. Valiant darf generell immer wieder neue Kundinnen und Kunden begrüßen. So konnten wir im ersten Quartal 2023 gesamtschweizerisch einen erfreulichen Zufluss bei den Kundengeldern von 511 Millionen Franken verzeichnen. Eine Aufschlüsselung für KMU sowie nach Region weisen wir nicht separat aus.

Beat Röthlisberger: Die BLKB kann seit längerem einen Zufluss an Neugeldern und Neukunden verbuchen. Die Übernahme der CS durch die UBS hat diesen Trend sicherlich begünstigt. Wir bedauern die Entwicklung der CS. Die CS war für viele KMU eine wichtige Stütze. Die aktuelle Entwicklung ist eine Schwächung des Schweizer Finanzplatzes.

Werner Wetzstein: Generell wollen wir weiter wachsen – wir wachsen auch und freuen uns über zusätzliche Kunden, unabhängig davon, woher sie kommen.

Marianne Wildi: Genaue Zahlen kommunizieren wir nicht. Wir durften aber einige neue Kundinnen und Kunden begrüßen und bestehende Beziehungen ausbauen.

Christoph Wyder: Der Nettozuwachs in sechs Monaten per 31. März betrug 195 Kunden, also ein Plus von 1,4 Prozent. Dieses Kundensegment wächst, der CS-Effekt ist aber nicht überwältigend, da bereits durch die Auflösung der NAB einiges in Bewegung kam. Bestehende Firmenkunden bringen CS-Positionen zu Raiffeisen.

»» Wie viel muss ein KMU bei Ihnen derzeit für einen Kredit bezahlen?

Patrick Küng: Der Preis ist von vielen Faktoren abhängig: Produkt, Laufzeit, Sicherheiten oder Bonität. Und glücklicherweise wissen Kunden auch andere Faktoren als der Preis in der Geschäftsbeziehung zu schätzen.

Beat Röthlisberger: Der Preis hängt von vielen Faktoren ab. Das Risiko ist hierbei entscheidend. Einen konkreten Zinssatz kann ich deshalb nicht nennen. Die Kundennähe und die Qualität der Beratung stehen bei der BLKB im Vordergrund. Die BLKB bietet in jedem Fall marktkonforme Kreditzinsen an.

Ester Merkli: Die Höhe der Kreditzinsen ist abhängig von verschiedenen Faktoren wie der Art des Kredits, der Bonität der Firma, dem Kreditvolumen, der Laufzeit des Kredits, aber auch dem aktuellen Zinsumfeld.

Die Konditionen werden deshalb individuell für jede Finanzierung einzeln festgelegt.

Robin Wasser: Dies kann nicht pauschal beantwortet werden, da der Zins für einen Kredit von vielen Faktoren wie der Form des Kredites (Festvorschuss, Kontokorrent, o. ä.), Währung, Laufzeit, den allfälligen Sicherheiten und auch der Bonität des Kreditnehmers abhängig ist.

Werner Wetzstein: Das hängt von diversen Faktoren ab, wie zum Beispiel der individuellen Kundensituation, der Kreditart und der Laufzeit oder von allfälligen Sicherheiten. Wir sind konkurrenzfähig, unsere guten Ergebnisse zeigen, dass unser Pricing attraktiv ist.

Marianne Wildi: Der Zinssatz für einen KMU-Kredit hängt von der Art der Deckung und der Laufzeit sowie der Bonität des einzelnen Firmenkunden ab. Eine Zahl kann ich nicht nennen.

Christoph Wyder: Das ist sehr individuell und hängt von verschiedenen Faktoren ab: Sicherheiten, Verwendungszweck, Volumen, bestehende Kundenhistorie. Raiffeisen ist hier sicher konkurrenzfähig.

»» Am 22. Juni folgt die nächste geldpolitische Lagebeurteilung der Schweizerischen Nationalbank (SNB). Derzeit steht der Leitzins bei 1,5 Prozent. Was erwarten Sie, wie hoch die SNB dieses Jahr den Leitzins noch festlegt?

Patrick Küng: Bis Ende Sommer erwarten wir den SNB Leitzins bei 1,75 Prozent. Weitere Erhöhungen im 2023 erwarten wir derzeit nicht.

Der Autor

Mathias Küng arbeitete 36 Jahre für das «Badener Tagblatt» (BT) beziehungsweise die «Aargauer Zeitung» (AZ). Ab 1990 leitete er die Inlandredaktion des BT und nach deren Gründung auch diejenige der AZ.

2009 wechselte er als Politikchef ins Ressort Aargau und schrieb dort bis zu seiner selbst gewählten Frühpensionierung Ende 2022 vorab über kantonale politische Themen. Er ist jetzt als freier Journalist tätig.

Beat Röthlisberger: Im Juni erwarten wir von der SNB eine Erhöhung um mindestens einen Viertelprozentpunkt, nachher eher eine Seitwärtsbewegung, abhängig davon, ob die Inflation sich abkühlt.

Ester Merkli: Wir rechnen sowohl für Juni als auch September mit je einem Zinsschritt der SNB von einem Viertelprozent und erwarten somit den Saron bei 2,0 Prozent.

Robin Wasser: Ich rechne mit einer Leitzinserhöhung im Juni um 50 Basispunkte auf 2,00 Prozent. Eine Prognose bis Ende 2023 ist schwierig. Man ist meines Erachtens jedoch gut beraten, wenn man mittelfristig mit einem Leitzinsniveau in der Grössenordnung von 2,00 bis 2,50 Prozent budgetiert.

Werner Wetzstein: Gemäss Ökonomen der UBS dürfte die SNB die Leitzinsen im Juni um 0,25 Prozentpunkte auf 1,75 Prozent erhöhen.

Marianne Wildi: Wir von der Hypothekbank Lenzburg erwarten kurzfristig einen leichten Anstieg der Leitzinsen um 0,25 bis 0,5 Prozentpunkte, gehen alsdann eher von einer Seitwärtsbewegung aus.

Christoph Wyder: Das wissen wir alle nicht so genau. Ich persönlich erwarte dieses Jahr zwei eher geringe Erhöhungen, abhängig natürlich von der Inflation, die in der Tendenz wieder leicht sinkt.

»» Wie lang muss ein KMU auf einen Kreditentscheid warten?

Patrick Küng: Auf der Zeitachse sind wir schwer zu schlagen. Und ein paar Tage mehr oder weniger ist in unserem Business meistens auch nicht so entscheidend. Und wenn doch mal eine dringende Transaktion ansteht, ist man bei der AKB definitiv am richtigen Ort.

Linus Lori: Wir sind eine einfache und schnelle Bank. Es kann im Einzelfall ein oder zwei Wochen dauern. Bei Bedarf und bei idealen Voraussetzungen können wir aber sehr schnell entscheiden.

Ester Merkli: Das ist je nach Komplexität der Anfrage unterschiedlich. Wir gehen bei der Bearbeitung so effizient wie möglich vor. Wenn alle Unterlagen vollständig vorhanden sind, kann das in der Regel innerhalb von wenigen Arbeitstagen erfolgen.

Robin Wasser: Bei Onlinekrediten zur Finanzierung des Umlaufvermögens oder bei Investitionen erfolgt der Kreditentscheid innert 48 Stunden. In komplexeren Fällen kann der Entscheid einige Zeit in Anspruch nehmen, zum Beispiel wenn noch Anlagevermögen bewertet werden muss.

Werner Wetzstein: Wir sagen stets, grundsätzlich dauere es zwei Wochen. Erfahrungsgemäss geht es meist schneller. Es gibt jedoch Situationen, in denen wir, wenn es nötig ist, ganz schnell entscheiden.

Marianne Wildi: Eine erste Einschätzung ist bei uns innert 24 Stunden möglich. Ein definitiver Kreditentscheid ist abhängig von der Komplexität der beantragten Finanzierung und von der Dringlichkeit. Aufgrund der kurzen Wege sind wir innert Wochenfrist, im Bedarfsfall sogar innert einigen Tagen entscheidungsfähig.

Christoph Wyder: Das ist abhängig vom Volumen, von der Komplexität usw. Wenn alle Unterlagen und Informationen vorliegen, ist ein verbindlicher Entscheid häufig innert 48 Stunden möglich.



Energie-Sicherheit gefährden?

Stimmen auch Sie zusammen mit uns NEIN zum STROMFRESSER-GESETZ!

Weil ...

- das Gesetz zu einem **faktischen Verbot von Benzin, Diesel, Heizöl und Gas** führt. Das heisst massiv höherer Strombedarf, obwohl wir heute schon zu wenig Strom haben;
- wir alle mit dem neuen Gesetz **massiv mehr für Strom zahlen** müssen;
- das geplante Gesetz zu **Strommangel und Blackouts** führt!



Dr. Hans-Jörg Bertschi, Unternehmer



Hans Egloff, Präsident Hauseigentümerverband Schweiz HEV



Martin Gautschi, Inhaber und CEO Voegtlin-Meyer AG



Magdalena Martullo-Blocher, Unternehmerin, Nationalrätin SVP GR



Casimir Platzer, Präsident GastroSuisse



Christian Wasserfallen, Nationalrat FDP BE

www.stromfresser-gesetz-nein.ch

Überparteiliches Komitee
gegen das Stromfresser-Gesetz
c/o SVP Schweiz, Postfach, 3001 Bern





PERSONALMANGEL DURCH «SCHULE TRIFFT WIRTSCHAFT» LÖSEN?

Alle sprechen über den Arbeits- und Fachkräftemangel (Personalmangel). Wir haben in dieser Ausgabe bereits ausführlich über das Thema «Schule trifft Wirtschaft» berichtet. Gibt es einen Zusammenhang? Könnte «Schule trifft Wirtschaft» sogar ein Ansatz zur Behebung des Personalmangels sein?

Ursachen

Die Ursachen für den Personalmangel sind vielschichtig. Einerseits ist sicher die starke wirtschaftliche Erholung nach den Covid-19-Massnahmen ein Grund für den höheren Personalbedarf, andererseits würde die Schweiz selbst ohne Pandemie unter Personalmangel leiden. Die Geburtenraten in den Industrieländern liegen unter dem Schwellenwert von 2,1 Kindern pro Frau. Die ortsansässige Bevölkerung schrumpft und wird älter. Die «Babyboomer» gehen in Rente. Der Nachwuchs reicht nicht aus, diese Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer zu kompensieren. Die Zuwanderung in die Schweiz stockt, da in den Nachbarländern ebenso ein wirtschaftlicher Aufbruch zu spüren ist. Die Lohnunterschiede zwischen der Schweiz und den Nachbarländern



Dr. Hans R. Schibli
Konsulent AGV

werden aufgrund der teuren Lebenshaltungskosten in der Schweiz nahezu bis ganz neutralisiert. Schliesslich kommt noch der «New way of life» hinzu: Gewisse Arbeitnehmende schätzen heute eher eine Arbeitszeitreduktion als Lohnerhöhungen. Damit wird das Gesamtarbeitsangebot volkswirtschaftlich ebenfalls verringert, wenn alle nur noch 80 statt 110 Prozent arbeiten. Weitere Faktoren wie Spezialisierung und die abnehmende Halbwertszeit des einmal Erlernten verschärfen die Situation.

Lösungsansätze

Es gibt grundsätzlich drei mögliche Ansätze:

- 1) Menschen in der Schweiz arbeiten insgesamt zeitlich mehr und effizienter
- 2) Menschen werden zusätzlich in die Schweiz geholt
- 3) Menschen werden durch Maschinen ersetzt

Vorliegender Bericht geht auf den unter Ziffer 1 genannten Lösungsansatz ein. In diesem Zusammenhang werden zwei Themen besonders beleuchtet:

- a) Vermehrt jugendliche Menschen ins Berufsleben holen (durch das AGV-Programm «Schule trifft Wirtschaft»)
- b) Erhöhung der Wiedereinsteigerquote von freiwillig und unfreiwillig aus dem Arbeitsprozess ausgeschiedenen Personen (durch Fokus auf Aus- und Weiterbildung)

Schule trifft Wirtschaft

«Schule trifft Wirtschaft» beabsichtigt, den Jugendlichen einen breiten und guten Einblick in die Möglich-

keiten nach der Schule zu geben. Um den Personalmangel überall zu beheben, kann eine Massnahme sein, dass die Attraktivität einer Berufslehre (zum Beispiel mit Berufsmaturität) stark gefördert wird. Das aus folgenden Gründen: Der Wirtschaft stehen sofort junge flexible Menschen beziehungsweise Personal zur Verfügung. Natürlich müssen sie noch lernen. Doch sie sind nicht in einer höheren Schule, sondern befinden sich bereits im Arbeitsprozess. Insbesondere in der heutigen Zeit, in der die Halbwertszeit von Wissen sehr kurz ist (was ich gestern gelernt habe, ist oft heute nicht mehr gültig), ist es sinnvoll, eine Lehre und dann später mehrere Aus- oder Weiterbildungen zu absolvieren. Heute erlernen wir nicht ein einziges Mal im Leben einen Beruf so wie früher, denn aufgrund der laufenden Veränderungen müssen wir uns laufend anpassen. Auch für spätere akademische Karrieren ist ein solcher Start in das Berufsleben nach der hier vertretenen Auffassung eher ein Vorteil. Auf Basis der genannten Argumente ist deshalb das Programm «Schule trifft Wirtschaft» in der aktuellen Personalengpassphase enorm wichtig. Daneben ist es aber – wie erwähnt – bedeutend, die Aus- und Weiterbildung sowie die Spezialisierung in allen Bereichen der Wirtschaft vorwärtszutreiben.

Die **Aus- und Weiterbildung** aller Menschen im arbeitsfähigen Alter muss gefördert und attraktiver gemacht werden. Vor allem bei tiefen und mittleren Lohnklassen stellen die Weiterbildungskosten ein Hindernis dar. Der erneute Einstieg und die Umschulung sowie die Spezialisierung von Wiedereinsteigerinnen und Wie-

dereinsteigern sind ebenfalls zu fördern. Dadurch können mehr Menschen auf einfachere Art den Wiedereinstieg finden. Das betrifft Menschen, die freiwillig (zum Beispiel Elternzeit) oder nicht freiwillig (IV, Krankheit) eine Arbeitspause gemacht haben und den Wiedereinstieg suchen. **Schule muss deshalb weitergedacht werden.** Lebenslanges Lernen sollte lebenslang erschwinglich sein. In der Bundesverfassung in Art. 62 Abs. 2 steht, dass der Grundschulunterricht unentgeltlich ist. Das kommt aus einer Zeit, in der nicht alle die Möglichkeit hatten, eine Grundschule zu besuchen. Damals war aber der Wandel der Zeit nicht so rasch, und die Grundschule war ein gutes staatliches Investment in die Bürger. In der heute schnelllebigen Zeit genügt die Grundschule – wie oben dargelegt – nicht mehr, und wir müssen uns überlegen, wie wir die Aus- und Weiterbildung fördern können. Dabei ist zu beachten, dass in kleinen Betrieben oft das Problem besteht, dass eine Arbeitskraft nicht einfach tage- oder wochenweise ersetzt werden kann, sollte sie sich für eine Weiterbildung entscheiden.

Neben dem Lösungsansatz «Schule trifft Wirtschaft» sind folgende Massnahmen zu prüfen, um den in Ziffer 1 genannten Ansatz voll auszuschöpfen:

- c) Effizienzsteigerungen durch Spezialisierung von Mitarbeitenden
- d) Verlängerung der beruflichen Aktivitätszeit (ein erster Schritt mit der AHV-Revision ist diesbezüglich bereits erfolgt)

Doch eins nach dem anderen. Machen wir nun einen Anfang und engagieren uns für «Schule trifft Wirtschaft».

EXPERTEN-TIPP



ENTSCHÄDIGUNGSANSPRÜCHE IN DER SCHNUPPERLEHRE



Dr. Hans R. Schibli
Konsulent AGV

Beispiel

Mia geht eine Woche als Bauzeichnerin schnuppern. Silas entscheidet sich, eine Woche als Buchdrucker zu verbringen. Sie freuen sich herauszufinden, was der Beruf alles beinhaltet und welche Neigungen und Voraussetzungen sie mitbringen müssen. Sie fragen sich aber auch: Bekommen sie einen Zuspuf an ihr Sackgeld?

Grundlagen

- Gemäss eidg. Arbeitsgesetz dürfen schulpflichtige Jugendliche ab dem 13. Geburtstag Schnupperlehren absolvieren.
- Eine Beschäftigung ist nur an Werktagen zwischen 6 und 18 Uhr zulässig und darf höchstens 8 Stunden

am Tag und höchstens 40 Stunden in der Woche dauern.

- Die tägliche Ruhezeit beträgt mindestens 12 aufeinanderfolgende Stunden. Der Einsatz darf nicht länger als zwei Wochen dauern.
- Die Entschädigung ist nicht gesetzlich geregelt.

Praktikertipp

Die Berufs- und Studienberatungen sowie gewisse Berufsverbände empfehlen keine direkte finanzielle Entschädigung. Die Schnupperlehre soll die Berufswahl erleichtern und dient nicht dem Geldverdienen. Der Betrieb kann sich jedoch freiwillig erkenntlich zeigen, zum Beispiel durch Übernahme der Verpflegungskosten, Schenken eines selbst gefertigten Arbeitsstücks oder Abgabe einer Erinnerung an den Betrieb.

—
Vision?
Wir bürgen für Sie.
—

BG OST-SÜD Bürgschaftsgenossenschaft für KMU
071 242 00 60 – www.bgost.ch

BG OST
CF SUD



WIE STEHT ES UM DIE QUALITÄT UNSERER VOLKSSCHULE?

Das Leitthema «Schule trifft Wirtschaft» hat mich dazu veranlasst, über unsere Volksschule ein paar Zeilen zu verlieren, denn sie schafft die Grundlagen für den erfolgreichen beruflichen Werdegang. Doch wie steht es um die schulische Bildung unserer Jugendlichen, wenn sie aus der obligatorischen Schule aus- und ins Berufsleben eintreten?

Wofür soll Schule gut sein? Diese Frage habe ich mir bereits als Schülerin gestellt. Als Politikerin stelle ich mir diese aber viel häufiger. Meine Haltung dazu ist klar: Die Schule muss die Kinder und Jugendlichen auf die



Jeanine Glarner

Grossrätin FDP, Vizefraktionspräsidentin; Mitglied der Gewerbegruppe Grosser Rat AGV

Herausforderungen des Lebens vorbereiten, also vor allem fit machen für das Bestehen in der Arbeitswelt. Nach Absolvieren der obligatorischen Schulzeit sind hierzu Grundkompetenzen zu beherrschen: perfekte deutsche Sprache und mathematische Fähigkeiten. Ohne sie wird es schwierig, jegliche neue Sprache zu lernen, sich in geisteswissenschaftlichen Fächern wie Geschichte oder Ethik auszudrücken oder Verständnis für physikalische und chemische Themen oder Informatik zu entwickeln.

Aber wie steht es um diese Grundkompetenzen? Wenn ich mit Verantwortlichen von Ausbildungsbetrieben, Gymnasiallehrerinnen und -lehrern, Professorinnen und Professoren von Universitäten spreche, dann hat die Qualität über die letzten 15 bis 20 Jahre markant abgenommen. Insbesondere bei den sprachlichen Fähigkeiten sei das Niveau deutlich schlechter geworden. Das sind zwar subjektive Aussagen, sie stammen jedoch von Personen, die seit Jahrzehnten täglich mit jungen Menschen zu tun haben.

Wissen vor Kompetenzen

Ursache für die schlechtere Qualität kann kaum der Lehrplan 21 sein, der eben erst im Kanton Aargau eingeführt wurde. Die Kompetenzorientie-

rung im Lehrplan 21 stimmt mich dennoch wenig optimistisch, dass die Kinder und Jugendlichen in den Grundkompetenzen wie Lesen, Schreiben und Rechnen künftig besser werden. Ich vergleiche es mit dem Tennissport: Wenn ich die Vorhand im Training nicht 1000-mal cross gespielt habe, dann kann ich diese in einem Match auch nicht zum richtigen Zeitpunkt anwenden. Ich kann Kompetenzen erst anwenden, wenn ich sie wirklich trainiert habe. Ich kann erst mit der Sprache spielen und ein spannendes Buch schreiben, wenn ich perfekt Deutsch kann. Ebenfalls stimmt mich der neue pädagogische «Gag» der Lernlandschaften pessimistisch: Die Jugendlichen sollen nach einem Input von der Lehrperson eigenverantwortlich lernen. Wie viele können das? Und wie viele sind damit überfordert?

Vielleicht liegt der Hund in der ungestümen «Reformitis» der letzten 20 Jahre begraben, bei der sich die Politik zu stark von Pädagogik und dem Willen zur Harmonisierung leiten liess. Um nur ein paar Reformen zu nennen: integrative Beschulung, Verlegung des Einschulungstichtags auf den 31. Juli, Einführung von Frühfremdsprachen bereits in der 3. und der 5. Klasse, Ablösung des aargauischen Modells 5/4 durch 6/3,

Abschaffung der Repetition und der Bez-Abschlussprüfung.

Dringender Korrekturbedarf

Die Modell- und Frühfremdsprachenfragen sind abgeschlossen. Aber bei den anderen Themen sehe ich es als meine Verantwortung, diese «heiligen Kühe» ernsthaft zu hinterfragen. So gehört die exzessive Auslegung der integrativen Beschulung gestoppt. Wenn sie nämlich dazu führt, dass Kinder mit erheblichem Betreuungsaufwand in der Regelklasse unterrichtet werden müssen, sodass die Lehrperson mehr betreuend, denn pädagogisch tätig ist, dann haben wir das Mass des Tolerierbaren überschritten. Und bei allem Respekt: Absurd wird es, wenn Schülerinnen und Schüler die Maturität mit einem Nachteilsausgleich erlangen können.

Noch ein Gedanke zum Schluss: Wir sollten die Kinder nicht in Watte packen. Sie dürfen keinen Gefahren ausgesetzt sein, deshalb werden sie mit dem elterlichen Taxi in die Schule gebracht, sie dürfen keine schlechten Erfahrungen machen, weshalb sie für ungenügende Leistungen keine schlechten Noten erhalten, sie haben Schwierigkeiten und erhalten dafür eine Lernzielanpassung. So wird das nichts mit den Herausforderungen des Lebens.



ENERGIESPAR-TIPP FÜR KMU

ENERGIE-AGENTUR
DER WIRTSCHAFT ENAW

Optimieren Sie die Einstellungen bei der Kälteerzeugung und sparen Sie bis zu 15 Prozent Strom.

Neben der Reduzierung des Kältebedarfs, zum Beispiel durch das Ausschalten oder die Optimierung des Betriebs von Maschinen und Klimaanlage, können Sie in Ihrem Unternehmen die Kälteerzeugung selbst optimieren. Erhöhen Sie dafür die Netztemperatur auf die von den Lieferanten vorgeschriebene Temperatur, überprüfen Sie die Funktionsfähigkeit der freien Kühlung, reinigen Sie den Verdampfer und den Kondensator und kontrollieren Sie die Abtauung.

Energiesparen ist in aller Munde. Grosses Sparpotenzial liegt dabei in einfachen Betriebsoptimierungen. Mit den Tipps der Energie-Agentur der Wirtschaft (EnAW) klappt es schnell und kosteneffizient. **Weitere Energiespartipps finden Sie hier: www.enaw.ch/stromspartipps**

Sie wollen in Ihrem Betrieb Energie und Kosten sparen? Am Energieanlass vom 30. August 2023 zeigen die AIHK, der AGV und die ENAW praxisnah auf, wo angesetzt werden kann.

Hier geht es zur Anmeldung: <https://de.surveymonkey.com/r/energieanlass>



DIE 10. MITGLIEDERVERSAMMLUNG VON GASTROAARGAU MIT ZWEI HÖHEPUNKTEN

Nebst den ordentlichen Traktanden wurden eine verdiente Ehrenmitgliedschaft und eine besondere Auszeichnung verliehen. Es nahmen 160 Gäste teil.

URS KOHLER, DIREKTOR
GASTROAARGAU

Am 2. Mai 2023 fand die Mitgliederversammlung von GastroAargau im Mercure-Hotel Krone in Lenzburg statt. Nach dem Auftritt des Wirtechors Bremgarten begrüßte Präsident **Bruno Lustenberger** eine stattliche Anzahl Gäste aus anderen Verbänden, von GastroSuisse sowie Vertreter aus der Aargauer Wirtschaft. 76 aktive Mitglieder haben den Lauf der Versammlung bestimmt. Ein besonderer Willkommensgruss galt dem Aargauer Regierungsrat Dieter Egli, der die Grüsse und Wünsche der Aargauer Regierung überbrachte.

Es standen einige Traktanden auf der Einladung. Die Jahresrechnung und das Budget wurden einstimmig genehmigt, und den Verantwortlichen von GastroAargau wurde Decharge erteilt. Ebenfalls wurden die angepassten Verbandsstatuten ohne Diskussion und Gegenstimmen gutgeheissen.



Neuer Vorstand 2023: Heiner Kuster, Christoph Remund (neu), Claudia Rüttimann, Lukas Hürlimann, Bruno Lustenberger, Urs Kohler (Direktor).

Zusätzliche Investitionen in den Nachwuchs

Neu wird zum Jahresbeitrag ein Ausbildungsbeitrag erhoben. Damit werden die immer höher steigenden Kosten bei der Lehrlingsausbildung von allen Mitgliedern getragen. Die Betriebe, die Lernende ausbilden, müssen so keine Gebührenerhöhung für die praktischen Kurse der Lernenden in Kauf nehmen. Dieser Ausbildungsbeitrag ist zweckgebunden und darf nur für die Aus- und Weiterbildung verwendet werden.

Das langjährige Vorstandsmitglied **Gerhard Keller** vom Gasthaus Bären in Hottwil hat seinen Rücktritt eingereicht. Er wurde 2012 als Vertreter der Region Fricktal in den Vorstand gewählt. Bruno Lustenberger dankte Gerhard Keller für seinen vorbildlichen Einsatz zugunsten des Verbands und der Gastronomie. Als Ersatz wurde **Christoph Remund**, Aargau Hotels, einstimmig als neues Vorstandsmitglied von der Versammlung bestätigt.

Seit 2017 zeichnet GastroAargau jährlich das Schaffen oder den Durchhaltewillen von Menschen aus der Aargauer Hotellerie und Gastronomie mit einer besonderen Trophäe aus. Der fünfte «Guet gmacht-Priis» wurde **Ghaffar Arefi** verliehen. Herr Arefi floh 2017 als 14-jähriger Jugendlicher aus Afghanistan in die

Schweiz und kam zur Gastronomie. Er war Kantonsbester an der Kochprüfung 2022, und er hat inzwischen das Wirtepatent erlangt. In einem eindrücklichen Kurzfilm wird gezeigt, wie Herr Arefi die bekannte Tellerwäscherkarriere durchmacht. Das grosszügige Preisgeld von 1000 Franken wird von der Aargauischen Kantonalbank gesponsert.

Diverse Grussbotschaften

Zum Schluss gab es Grussworte von **Fred Heinzelmann** (Hotelfachschule Zürich), der den Anwesenden die neuen berufsbegleitenden Lehrgänge präsentierte, und **Sabrina Camenzind** (Hotel & Gastro formation Schweiz), die sich als neue Direktorin der nationalen Organisation der Arbeitswelt (OdA) vorstellte. Besonders gefreut hat die Versammlung die Rede von AGV-Geschäftsführer **Urs Widmer**. Er zeigte seine Bewunderung für die Branche und lobte die Kreativität und den Einfallsreichtum in schwierigen Situationen.

Zum anschliessenden Apéro und Flying Dinner der Restaurantfachklasse im 3. Lehrjahr und der Kochklasse im 1. Lehrjahr lud der Präsident als Abschluss der Versammlung ins Gastrobildungszentrum (GBZ) am Dammweg ein. Er bedankte sich für die geleistete Verbandsarbeit, bei den grosszügigen GastroAargau-Verbandssponsoren und den Ausbildungsbetrieben und wünschte allen einen schönen Abend.



Preisübergabe an Ghaffar Arefi durch GastroAargau und Vertreter der AKB.

Film-Link Guet gmacht-Priis





GV SEKTION AARGAU DES VERBANDES SCHWEIZER SCHREINERMEISTER UND MÖBELFABRIKANTEN

WO SIND DIE GOLDENEN HÄNDE?

Das Wettinger Tägi bot den idealen Rahmen für die diesjährige Generalversammlung der Aargauer Schreinermeister. Während die Mitglieder die Traktandenliste abarbeiteten und sich über das Verbandsgeschehen informieren liessen, wurden die Partnerinnen von Chocolatier Fabian Rimann in die süsse Welt der Versuchungen entführt, um zu erfahren, was gute Schokolade ausmacht.

PETER GRAF,
VSSM SEKTION AARGAU



Referent Daniel Hanimann, Delegierter der Schweizerischen Nationalbank

O bwohl die Jahresrechnung, bedingt durch ein schlechtes Anlagejahr und einen deutlichen Mehraufwand im Kurswesen mit einem Minus von 39 000 Franken abschloss, wurden die Rechnung 2022 und das Budget 2023, das ebenfalls ein Minus verzeichnet, einstimmig genehmigt.

Kreise werden zu Regionen

In den vergangenen Jahren musste festgestellt werden, dass die vorgegebenen Strukturen in den fünf Kreisen nicht überall zufriedenstellend funktionieren, zumal es schwieriger wurde, die Chargen in den Kreisvorständen zu besetzen. In Zusammenarbeit mit Kreisvertretern hat der Kantonalvorstand ein Projekt zur Aufwertung der Kreise, die ab dem 1. Januar 2024 in Regionen umbe-

annt werden, erarbeitet und nun zur Abstimmung gebracht. So werden künftig die statutarischen Verpflichtungen entfallen. Die in den Regionen zu bildenden Eventkommissionen sollen den Kantonalvorstand bei der Ausrichtung von Verbandsanlässen unterstützen. Den neuen Strukturen wurde trotz Vorbehalten aus dem Rheinkreis grossmehrheitlich zugestimmt.

Ein modernes Berufsbild

Dem zweiten Teil der Generalversammlung wohnten Parlamentarierinnen und Parlamentarier, Kommunalbehörden, Partnerinnen, Gäste der Partnerfirmen sowie das Zentralvorstandsmitglied Heinrich Hochuli bei. In seiner Präsidialansprache zitierte Thomas Zulauf aus einem Artikel der

Professorin für Erziehungswissenschaften, Margrit Stamm, in dem sie darlegte, dass in der heutigen Zeit der Trend zur Akademisierung dazu führe, dass viele Jugendliche entgegen ihrer eigentlichen Begabung ein Studium anstrebten. «Das abschreckende Image des Handwerks muss aus den Köpfen verschwinden, und das moderne Berufsbild muss sich etablieren. Durch die angedachte Teilrevision der Grundausbildung, wie sie im vergangenen Jahr von VSSM und FRECEM beschlossen wurde, muss die künftige Ausbildung der Realität angepasst werden», so Zulauf. Nach eingehender Diskussion, so Zulauf weiter, sei die Wiedereinführung der regionalen paritätischen Kommission im Aargau zugelassen worden. Sein Dank galt den Mit-

arbeitenden in der Schreinerzentrale in Zofingen, dem Kursleiterteam in Lenzburg, den Lehrpersonen der Berufsschule Lenzburg sowie allen engagierten Kommissionsmitgliedern.

Erhaltung der Preisstabilität

Seitens des Zentralverbands informierte Heinrich Hochuli über die zahlreichen personellen Wechsel am Zentralsitz in Wallisellen, und Wettlingens Gemeindeammann Roland Kuster überbrachte die Grüsse des Tagungsorts. Gespannt verfolgten die rund 120 Teilnehmenden das höchst interessante Referat von Daniel Hanimann, Delegierter der Schweizerischen Nationalbank (SNB) für die Nordwestschweiz. Gemäss dem Nationalbankgesetz besteht die Hauptaufgabe der Nationalbank in der Wahrung der Preisstabilität. «Ziel ist es, die Inflation auf einem tiefen und stabilen Niveau zu halten, was das Wirtschaftswachstum unterstützt und die Kaufkraft des Schweizer Frankens schützt», so Hanimann. Er zeigte sich überzeugt, dass durch die Übernahme der CS durch die UBS eine Bankenkrise abgewendet werden konnte. «Die SNB ist bestrebt, die jährliche Teuerungsrate in einem Zielband von 0 bis 2 Prozent zu halten», so Hanimann zum Schluss. Mit dem Apéro wurde der nicht weniger wichtige gesellschaftliche Teil der Versammlung eröffnet, bei dem weder die Kulinarik noch die Unterhaltung zu kurz kamen.



Geschäftsstellenleiter Hans Gatschet, Heinrich Hochuli, Mitglied Zentralvorstand, Sektionspräsident Thomas Zulauf



Klammottenchörli mit Geschäftsstellenleiter Hans Gatschet

AGVS-GV IN MEISTERSCHWANDEN

AKTUELLER VORSTAND FÜR WEITERE ZWEI JAHRE GEWÄHLT

Die Kontinuität in der Führung des AGVS (Auto Gewerbe Verband Schweiz), Sektion Aargau, ist aufgrund der Wiederwahl aller bestehenden Vorstandsmitglieder gewährt. Die GV in der «Seerose» Meisterschwanden war ein gelungenes Branchentreffen.

CHRIS REGEZ

Gern hätte Präsident Martin Sollberger auf ein erfolgreicheres Jahr für die Autobranche zurückgeblickt. Doch auch im vergangenen Jahr 2022 lagen die Verkaufszahlen deutlich unter dem jahrelangen Durchschnitt von rund 300 000 Neuimmatrikulationen: «Gegenüber dem Jahr 2021 gingen die Verkaufszahlen nochmals um 5,3 Prozent zurück, es wurden nur 225 934 Neuwagen verkauft.» Die Produktion und die Auslieferung der neuen Fahrzeuge erfolgten während des ganzen letzten Jahres nur verzögert. Die Gründe dafür waren vor allem der Mangel an Rohstoffen und Bauteilen, wie zum Beispiel Chips und Kabelbäumen. Doch gemäss Martin Sollberger kamen weitere Herausforderungen hinzu: «Unsere Branche wurde durch explodierende Erdölpreise, die Stromkrise und die Inflation auf die Probe gestellt.»

Lichtblick

Trotzdem gab es gegen Jahresende einen Lichtblick, der Mut machte. Die Verkaufszahlen zeigten wieder nach



Der Vorstand (von links): Oliver Kalt, Toni Mancino, André Hoffmann, Marco Emmenegger, André Tinner, Martin Sollberger (Präsident), Heinz Frei und Thomas Kaiser (Sekretär).

oben, und der Trend hat sich im neuen Jahr fortgesetzt. Zudem ist ein weiterer Trend spürbar. Der Marktanteil bei den alternativen Antrieben stieg auf 50,8 Prozent, was einen neuen Rekord bedeutet. Jeder zweite Neuwagen, der im letzten Jahr verkauft wurde, war elektrifiziert. Entweder als Voll-, Mild- oder Plug-in-Hybrid, oder er fuhr gleich ganz elektrisch.

Fachkräfte dringend gesucht

Gemäss Bildungsobmann André Hoffmann lautet das Schlagwort der Stunde auch in der Automobilbranche Fachkräftemangel. Er wies darauf hin, dass die Zahl der Lernenden noch immer ziemlich stabil sei, und ergänzte: «Trotzdem müssen wir die Attraktivität der Berufe durch bessere Arbeitsbedingungen und Konditionen erhöhen, um neue Talente anzulocken und um qualifizierte Fachkräfte in unserer Branche zu halten.»

tät der Berufe durch bessere Arbeitsbedingungen und Konditionen erhöhen, um neue Talente anzulocken und um qualifizierte Fachkräfte in unserer Branche zu halten.»

AGVS-Autoausstellungen

Nach den beiden Coronajahren konnten im vergangenen Jahr erstmals wieder «echte» Ausstellungen durchgeführt werden. Nämlich an den etablierten Standorten Aarau West und Stein, an denen vor Corona jeweils über zehn Ausstellungen erfolgreich über die Bühne gegangen waren. Zudem führten der AGVS an den Standorten Wohlen und Wettlingen neue Ausstellungen durch. Dabei wurde festgestellt, dass es zunehmend schwieriger wird, Ausstellungen

an neuen Standorten aufzubauen, da für den Erfolg viele Faktoren stimmen müssen.

Finanzielles

Die Versammlung genehmigte die von Thomas Kaiser, Sekretär, präsentierten Traktanden Jahresrechnung 2022 und Budget 2023 einstimmig.

Wahlen

Da sich die bewährten Vorstandsmitglieder für eine weitere Amtszeit von zwei Jahren zur Verfügung stellen, ist im Gremium für Konstanz gesorgt, und die Versammlung bestätigte sie mit grossem Applaus einstimmig.

Ehrungen

Für ihre langjährige Verbandsmitgliedschaft wurden zahlreiche Firmen geehrt: 7 Mitglieder mit 25 Jahren, 6 Mitglieder mit 40 Jahren, 5 Mitglieder mit 50 Jahren und ein 1 Mitglied mit 75 Jahren.

Grussbotschaft aus Bern

Olivier Mäder, Bereichsleiter Aus- und Weiterbildung / Mitglied der Geschäftsleitung des AGVS, präsentierte eine 5-Jahres-Überprüfung zur Zufriedenheit der Qualität der Ausbildung aus Sicht der Lernenden. Dabei zeigte sich, dass sie mit der Berufsfachschule, dem Kurscenter und dem Lehrbetrieb zufrieden oder sogar sehr zufrieden waren. Aufgrund der zahlreichen Veränderungen der Branche wird der Ausbildungsstoff den Veränderungen der Branche angepasst.

BLACHO-TEX AG

Zeltvermietung & Zeltverkauf inkl. Festzubehör | Schutzhüllen & Blachen | Blachen-Seitenwände und Vorhänge inkl. Vorhangzubehör
Schwimmbad-Abdeckungen | Pavillon-Dachblachen nach Mass | Bootsblachen | Blachen-Verdecke für Lieferwagen und Anhänger



www.blacho-tex.ch - Tel. 056 624 15 55



47. GENERALVERSAMMLUNG DES GEWERBE- UND INDUSTRIE- VEREINS WÜRENLINGEN (GIVW)

Am Samstag, 6. Mai 2023, fand die 47. Generalversammlung in der Villa Lang beim Gasthof Sternen in Würenlingen statt. Der Vorstand begrüßte die Mitglieder und Gäste in Outfits, die einen spannenden Abend erahnen liessen. Die Generalversammlung bot Gelegenheit, sich über vergangene Erfolge und zukünftige Pläne auszutauschen.

RICHARD HÄFELI, GEWERBE- UND
INDUSTRIEVEREIN WÜRENLINGEN



Der neue Vorstand des Gewerbe- und Industrievereins Würenlingen.

Präsident Markus Scherrer hiess die geschätzten Mitglieder und Gäste ein letztes Mal in seiner Funktion herzlich willkommen. Es folgte ein Rückblick auf die Events des vergangenen Jahres, die als bedeutende Beiträge des Vereins für die Gemeinschaft hervorgingen. Es wurden Feierabendgespräche, Betriebsbesichtigungen sowie lockere Veranstaltungen organisiert, um das Netzwerk innerhalb des Vereins sowie die Zusammenarbeit mit Gemeinde und Schule zu fördern.

Grussbotschaften aus der Region

Im Anschluss an den Jahresbericht des Präsidenten wurden Grussbotschaften von Andreas Meier, Patrick Zimmermann und René Utiger überbracht. Zwischen den umliegenden Gewerbevereinen, dem Gemeinderat und dem Wirtschaftsforum Zurzibiet herrscht ein gutes und starkes Verhältnis.

Als neue Mitglieder des Gewerbevereins wurden Martina Pecka (Praxis für Atemtherapie), Marc Wohlfarth (EITI AG) sowie Nadia Schneider (MOORE Zürich) aufgenommen. Die neuen Mitglieder erhalten bei den nächsten Feierabendgesprächen die Möglichkeit, ihre Firmen vorzustellen.

Stabübergabe im Präsidium

Auch im Vorstand gab es Veränderungen. Markus Scherrer übergab

das Amt des Präsidenten an Enzo Granella und David Maier, die das Amt ad interim als Co-Präsidenten weiterführen. Neu in den Vorstand gewählt wurden Nadia Schneider und Philip Wernli (Eugen Meier AG). Ein herzliches Willkommen den neuen Mitgliedern und Vorstandsmitgliedern!

Der gemütliche Teil

Der Auftakt zum gemütlichen Teil der Generalversammlung war ein feiner Apéro mit anschliessendem Abendessen, wie gewohnt in erstklassiger Qualität vom Restaurant Sternen. Zudem waren Partnerinnen und Partner der Vereinsmitglieder eingeladen. Der Apéro wurde grosszügigerweise einmal mehr von der Raiffeisenbank Siggenthal-Würenlingen gesponsert. Das Dessert und anschliessend einen Schlummertrunk gab es in der Trotte, die für diesen Abend im Stil von «Saturday Night Fever» dekoriert war. Bis spät in die Nacht unterhielt DJ John Baker die Gäste mit passender Musik und einer tollen Atmosphäre.

**GEMEINSAM ENERGIE UND
KOSTEN SPAREN. VON DER WIRT-
SCHAFT, FÜR DIE WIRTSCHAFT.**

www.enaw.ch/energieanlass

Reservieren Sie sich den **Mittwoch, 30. August 2023 ab 17.30 Uhr** für den gemeinsamen Energieanlass des AGV, der AIHK und der EnAW in der Hülsenfabrik Lenzhard.

ENERGIE-AGENTUR
DER WIRTSCHAFT EnAW

**Sie haben eine offene Stelle?
Wir haben passende Kandidatinnen und Kandidaten.**



Kooperation
Arbeitsmarkt

sva
KANTON AARGAU
Sozialversicherung

kooperation-arbeitsmarkt.ch

PAROLENSPIEGEL

Präsidium und Vorstand des Aargauischen Gewerbeverbands (AGV) haben folgende Parolen für die bevorstehenden eidgenössischen Abstimmungen vom 18. Juni 2023 gefasst:

Abstimmungen vom 18. Juni 2023

Eidgenössische Vorlagen

Parole

Umsetzung OECD-Mindeststeuer

Bundesbeschluss vom 16. Dezember 2022 über eine besondere Besteuerung grosser Unternehmensgruppen (BBI 2022 3216)

JA

Verlängerung / Änderung Covid-19-Verordnung

Änderung vom 16. Dezember 2022 des Bundesgesetzes über die gesetzlichen Grundlagen für Verordnungen des Bundesrats zur Bewältigung der Covid-19-Epidemie (Covid-19-Gesetz) (AS 2022 817)

JA

Klimaschutz-Gesetz

Bundesgesetz vom 30. September 2022 über die Ziele im Klimaschutz, die Innovation und die Stärkung der Energiesicherheit (KIG) (BB 2022 2403)

NEIN

Kantonale Vorlagen

Parole

Ombudsgesetz

Gesetz vom 17. Januar 2023 über die Einführung einer Ombudsstelle im Kanton Aargau

NEIN

Aargauische Klimaschutzinitiative

Volksinitiative vom 15. Juni 2020 «Klimaschutz braucht Initiative!»

NEIN

Ausbau S-Bahn oberes Fricktal

Verpflichtungskredit vom 17. Januar 2023 zur Verdichtung des Bahnangebots der Regio-S-Bahn Stein–Säckingen–Laufenburg

keine Parole



ASSISTENTIN/ASSISTENT GESUNDHEIT UND SOZIALES EBA (AGS)
FACHFRAU/FACHMANN GESUNDHEIT EFZ (FaGe)

SPANNENDE LEHRSTELLEN

Im Ausbildungsverband bieten wir attraktive Ausbildungsplätze in verschiedenen Regionen mit wechselnden Ausbildungsorten an. Suchen Sie einen vielfältigen und spannenden Ausbildungsplatz in einer zukunftssicheren Branche? Wir bieten **Lehrstellen als AGS** und **FaGe** an.

Start der Ausbildung jeweils 1. August
Ausbildungsplätze AGS Lehrstellen, FaGe Lehrstellen
Ausbildungsorte in 15 spannenden Regionen
Bewerbung mit nebenstehendem QR-Code

Bei Fragen gibt Ihnen Frau Lea Weiersmüller, Leiterin Ausbildungsnetz Gesundheit, unter der Telefonnummer **056 460 71 44** gerne Auskunft.


Jetzt Bewerben





GV DER GENOSSENSCHAFT TESTCENTER AGVS

Die 23. ordentliche Generalversammlung der Genossenschaft Testcenter AGVS (Auto Gewerbe Verband Schweiz), Aargau, stand am 25. April 2023 im Hotel Ochsen in Lenzburg ganz im Zeichen der Wahlen.

CHRIS REGEZ

Zwei langjährige Verwaltungsmitglieder mussten infolge Rücktritts ersetzt werden. Felix Emmenegger war der Mann der ersten Stunde bei der Lancierung des Testcenters in Kleindöttingen. Er engagierte sich während 24 Jahren mit viel Herzblut für dessen erfolgreichen Betrieb. Paul Degen setzte sich seit 2008 für die Belange des Testcenters Zofingen ein und trug ebenfalls viel zum Erfolg bei. Sie wurden für ihren langjährigen Einsatz gewürdigt und erhielten Geschenke.

Unter dem Traktandum Wahlen wurden Martina Tornisello, Oftringen, und Michael Steffen, Kleindöttingen, als Nachfolger gewählt. Sie ergänzen den langjährigen Vorstand der Verwaltung mit Toni Mancino (Präsident), Martin Sollberger (Vizepräsi-



Von links: Paul Degen, Martina Tornisello, Oliver Kalt, Toni Mancino, Martin Sollberger, Michael Steffen, Felix Emmenegger und Thomas Kaiser (Sekretär).

dent) und Oliver Kalt. Martina Tornisello ist die erste Dame im Gremium.

Im Dienst der Sicherheit auf den Strassen

Im vergangenen Jahr wurden in Zofingen und Kleindöttingen viele Testeinheiten durchgeführt. In Kleindöttingen 22 869 und in Zofingen 25 492. Mit diesen Fahrzeugprüfungen tragen die AGVS-Testcenter massgeblich zur Entlastung des Strassenverkehrsamts in Schafisheim bei. Das ist zurzeit besonders wichtig,

damit während des Umbaus des Strassenverkehrsamts viele Prüfungen abgewickelt werden können. Präsident Toni Mancino erwähnte in sei-

nem Jahresrückblick einmal mehr die hervorragende Zusammenarbeit: «Gemeinsam sorgen wir dafür, dass viele Fahrzeuge termingerecht geprüft werden können, was zur Sicherheit auf unseren Strassen beiträgt.»

Infrastruktur

Zurzeit wird von einem externen Partner eine Software entwickelt, die den expliziten Bedürfnissen der Testcenter entspricht, um effizient arbeiten zu können. Die neue Lösung soll im Januar 2024 in Betrieb genommen werden.

Nachwuchsförderung

Wie jedes Jahr setzt die Genossenschaft Testcenter AGVS einen Teil des Ertrags für die Unterstützung des Ausbildungszentrums des AGVS, Sektion Aargau, in Lenzburg ein.

Die Genossenschaft Testcenter AGVS betreibt in Zofingen und Kleindöttingen je ein Prüfcenter. Geprüft werden Personenwagen, Motorräder, Kleintransporter bis 3,5 Tonnen, Oldtimer und Anhänger. Mit diesen Dienstleistungen wird das Strassenverkehrsamt in Schafisheim entlastet. Die partnerschaftliche Zusammenarbeit hilft, die Fahrzeugprüfungen fristgerecht durchzuführen und die Sicherheit auf den Strassen zu gewährleisten.

AGV-AGENDA / JAHRESPLANUNG

Wichtige Termine – bitte in Ihren Kalendern, Outlook usw. 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 mitzubersichtigen.

JAHRESPLANUNG 2023/2024

August 2023

Mittwoch 30.8.2023 Energieanlass, 17.30 Uhr, Hülsenfabrik Lenzhard, Niederlenz

September 2023

Dienstag– 5.9.2023– Aargauische Berufsschau AB'23
Sonntag 10.9.2023 jeweils 09.00–16.00 Uhr, Tägi Wettingen

September 2023

Donnerstag 21.9.2023 Herbst-Delegiertenversammlung 2023
18.00 Uhr, noch offen

Januar 2024

Mittwoch 3.1.2024 Neujahrs-Apéro 2024, 18.00 Uhr,
KUK Aarau

GEMEINSAMER ANLASS VON KMU FRAUEN AARGAU UND UBS

NACHHALTIG UNTERWEGS MIT KIES

Nicht nur die UBS legt Wert auf Nachhaltigkeit bei ihren Investitionen, auch die Firma Hauri Kiesgruben und Transport AG in Seon tut das. Für beide ist Kies ein Arbeitsmittel und doch stellt er jeweils einen anderen Wert dar. Klar ist, wo es Kies hat, gibt es Kröten.

EVELINE FREI

Um den Kies überhaupt abzubauen zu dürfen, habe sich die Firma Hauri Kiesgruben und Transport AG in Seon verpflichten müssen, das Land nach der Nutzung durch Auffüllen wieder der Landwirtschaft zurückzuführen, abzüglich 15 Prozent für Biosphärengebiete, erklärte Roland Bertschi, GL/Verkauf, auf dem Rundgang durch die Kiesgrube. Nach §40a Baugesetz werden im Aargau üblicherweise 15 Prozent der Eingriffsfläche nach der Auffüllung als dauerhafte ökologische Ausgleichsfläche – sogenannte Dauerbiotope – bereitgestellt. Und dort finden sich dann Glögglifrösche oder Uferschwalben.

«Das ist einmalig»

Simona Petrig, Firmenkundenberaterin UBS Switzerland AG, begrüßte die Anwesenden und stellte das Programm vor. Danach übergab sie an



Fotos: Eveline Frei

Simona Petrig, Renate Kaufmann, Roland Bertschi, Yvonne Johansson, Therese Suter, Thomas Sommerhalder und Michelle Bertschi.

Thomas Sommerhalder, abtretender Regionaldirektor UBS Switzerland AG. Dieser war voll des Lobes für die Anwesenden: «Ich glaube, ich war noch nie an einer Veranstaltung, an der alle angemeldeten Personen tatsächlich erschienen sind. Das ist einmalig!» Es zeige, dass Frauen eine sehr hohe Disziplin hätten. Und so verabschiedete er sich in den Ruhestand nach seinem zehnten gemeinsamen Anlass von KMU Frauen Aargau und UBS. Ebenfalls zum letzten Mal trat Renate Kaufmann, Präsidentin KMU Frauen Aargau, ans Mikrofon. «Nirgends sind Technik und Natur so gut sichtbar wie in einer Kies-

grube.» Sie wohne selbst in der Nähe eines Kiesabbaugebiets und sei immer wieder aufs Neue erstaunt, was für interessante und tolle Projekte im Bereich Renaturierung in Kiesgruben umgesetzt würden. Zum Schluss informierte sie, dass auch sie dieses Jahr in den Ruhestand gehe und das Präsidium der KMU Frauen Schweiz abgebe.

«Netto null 2050»

Wie wichtig eine reibungslose Nachfolge für den Erfolg einer Unternehmung sei, betonte Thomas Sommerhalder und nahm dabei Bezug auf das Referat von Yvonne Johansson,

Co-Leiterin UBS Center of Excellence Sustainability Schweiz, zum Thema «Netto null 2050: Die Klimaziele und deren Implikationen». Denn die UBS investiere genau in solche innovative und nachhaltige Unternehmen, um gemeinsam das Netto-null-Ziel bis 2050 zu erreichen, so Yvonne Johansson. Sie betonte zudem, dass niemand diesen Wandel allein bewerkstelligen könne. Das sei nur in Zusammenarbeit und mit Partner möglich.

«Wer grün denkt, denkt an Hauri»

Therese Suter, GL/Buchhaltung, wies auf die enge Verbindung zur UBS hin. Sie sei Teil der dritten Generation der eigentümergeführten Firma, die sich aus Mitgliedern der Familien Suter und Bertschi zusammensetze. Sie freue sich, dass auch die vierte Generation Interesse am Unternehmen zeige. Michelle Bertschi, Assistentin Geschäftsleitung, repräsentiere bereits die vierte Generation. «Ich bin sozusagen in der Kiesgrube aufgewachsen und arbeite nun seit 2½ Jahren im Unternehmen mit.» Die Firma sei seit der Gründung 1932 gewachsen und habe sich verändert. Weil die Kies- und Betonwerke sehr stromintensiv seien, hätten sie kürzlich eine Photovoltaikanlage installiert, die 15 Prozent ihres jährlichen Strombedarfs decke, erklärte Michelle Bertschi. Was Nachhaltigkeit im Alltag bedeuten kann, wurde den Teilnehmerinnen anhand des Gastgeschenks vermittelt: eine grüne Dekomulde zur Mehrfachnutzung. Michelle Bertschi beendete die Referatsrunde mit den Worten: «Wer grün denkt, denkt an Hauri.» Danach lud Thomas Sommerhalder zum regen Gedankenaustausch beim Frühstücks-Apéro.



Durch den tiefen Grundwasserspiegel ist ein Kiesabbau bis 75 Meter tief möglich.



Simona Petrig dankt Renate Kaufmann für 17 Jahre tolle Zusammenarbeit



UBS Nachhaltigkeit analysieren



AARGAUER START-UP JOFI GMBH BRINGT SCHÜLER UND FIRMEN AUF INNOVATIVE WEISE ZUSAMMEN

LEICHTER ZUR PASSENDEN LEHRSTELLE

Jedes Jahr bleiben in der Schweiz Tausende von Lehrstellen unbesetzt. An dieser Malaise will die Jofi GmbH aus Frick etwas ändern. Das Jungunternehmen hat mit Unterstützung des Hightech-Zentrums Aargau und der FHNW eine innovative Onlineplattform entwickelt.

RUEDI MÄDER,
HIGHTECH ZENTRUM AARGAU AG

Ungeeignete oder fehlende Bewerbungen: Das sind die Hauptgründe dafür, dass regelmässig mehrere Tausend Lehrstellen nicht besetzt werden können. Zudem liegt die Quote der Lehrabbrüche bei 20 Prozent. Mit dieser Herausforderung sah sich auch die Biologin Bianca Möller konfrontiert, als sie für die Ausbildung der Lernenden im Werk Stein der Novartis Pharma Schweiz AG verantwortlich war. Sie machte die Erfahrung, dass sich die Branche generell damit schwertat, Lehrstellen für technische Berufe zu besetzen. Ausserdem beobachtete sie, wie unvorteilhaft sich gewisse Schülerinnen und Schüler (SuS) in der praktischen Bewerbungssituation präsentierten.



Speziell dem Mangel an Fachkräften im technischen Bereich soll mit der Matching-Plattform von Jofi entgegengewirkt werden.

Matching-Plattform für beide Seiten

2020 griff Bianca Möller, mittlerweile zweifache Mutter, das Thema wieder auf: «Während eines mehrtägigen Wellness-Breaks skizzierte ich ein Tool, wie ich es mir in meiner früheren Funktion im Ausbildungsbereich gewünscht hätte.» Ihre Vision: eine Onlineplattform, die SuS effizient mit dem passenden Lehrbetrieb zusammenbringt. Das Matching soll darauf basieren, dass die Interessen beider

Zielgruppen bestmöglich befriedigt werden – ein grosser Vorteil gegenüber herkömmlichen Plattformen.

Ein Fall für das HTZ

Anfang 2021 gründete Bianca Möller gemeinsam mit einer Bekannten die Jofi GmbH. Die Jofi-Plattform soll Firmen befähigen, aus einem Talentpool Kandidatinnen oder Kandidaten passgenau zu rekrutieren. Noch fehlte das Know-how für die Software-Entwicklung. Bei der Suche nach professioneller Unterstützung wurde Jofi fündig. Das Hightech-Zentrum Aargau (HTZ) nahm sich des Falls an und vermittelte den passenden Forschungspartner: das Institut für Interaktive Technologien an der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW). «Die Machbarkeitsstudie wurde mit agilen Methoden geplant und durchgeführt», erläutert HTZ-Experte Bernhard Isenschmid und ergänzt: «Wir konnten wichtige Inputs einbringen und die Erwartungshaltungen abgleichen.»

Unterschiedliche Ansprüche

«Die komplexen wissenschaftlichen Fragestellungen im Bereich der Nutzerführung und der Gamification machten das Projekt für die Forschungsgruppe sehr attraktiv», resümiert

Madlaina Kaluder, wissenschaftliche Mitarbeiterin an der FHNW, Hochschule für Technik. Sie erklärt: «Eine zentrale Herausforderung lag darin, die langfristige Motivation der SuS aufrechtzuerhalten. Die für das Matching benötigten Interessensfragen sollten bewusst bearbeitet werden. Ebenso musste verhindert werden, dass das Profil nicht vollständig ausgefüllt wird.» Neben Akzeptanz, Glaubwürdigkeit und Effizienz wurde dem Datenschutz ein hoher Stellenwert eingeräumt. Abgesehen von der konzeptionellen Ausarbeitung der User-Experience und des Software-Prototyps führte die FHNW gemeinsam mit Jofi User-Testings durch.

Bianca Möller bezeichnet die Zusammenarbeit mit dem HTZ und der FHNW als «konstruktiv und sehr wertvoll». Die Machbarkeitsstudie wurde im Herbst 2022 erfolgreich abgeschlossen. Seither arbeitet Jofi an der Umsetzung. Das Echo ist sehr positiv. Die Plattform wird bereits von SuS im Raum Fricktal/Basel genutzt – rund 220 bildeten bis Ende Mai 2023 den Pool. Diesem steht rund ein Dutzend Lehrbetriebe gegenüber, darunter neben KMU auch Unternehmen aus dem Life-Sciences-Bereich. Idealerweise würde die Plattform in vielen Branchen eingesetzt. Zur Nagelprobe werden die Monate vor dem Lehrjahr 2024/25.



Bianca Möller, Gründerin und Geschäftsführerin Jofi GmbH.

Der Weg zum Ziel

Schülerinnen und Schüler (SuS) erstellen online ein Bewerbungsprofil. Ausser traditionellen Elementen wie Noten oder Multicheck-Resultaten fließen individualisierte Bewerbungskomponenten ein. Die SuS müssen noch nicht genau wissen, welche Lehre sie machen wollen. Optional kann ein Vorstellungsvideo integriert werden. Lehrbetriebe erhalten nach der Registrierung und der Identitätsprüfung durch Jofi Zugriff auf anonymisierte Profildaten und erstellen ihrerseits ein Angebotsprofil. Sie bekommen durch den persönlichen Auftritt der SuS einen ersten Eindruck, ob die Person in das Umfeld passt.

Die Plattform ist ebenfalls für kleine Firmen und für weniger bekannte Berufe eine Präsentationschance. Firmen können SuS darauf hinweisen, dass deren Interessen zu einem bestimmten Lehrberuf passen. Nach erfolgreichem Matching können die SuS ihr gesamtes Profil freischalten – als letzte Vorstufe zum Direktkontakt. Die Firmen leisten für die Nutzung der Plattform einen finanziellen Beitrag.

Weitere Infos finden Sie unter www.jofi.ch.

NEUE WEGE IN DER REKRUTIERUNG

MEHRERE MITARBEITENDE AUF S MAL GEWINNEN

Dank Job-Speed-Dating konnte das RAV Baden gleich mehrere Stellensuchende an die Publicare AG vermitteln. Das Unternehmen aus Oberrohrdorf suchte Mitarbeitende mit guten Sprachkenntnissen für seinen Kundendienst.

MARIA-MONIKA ENDER, AMT FÜR
WIRTSCHAFT UND ARBEIT

Ein Knistern liegt in der Luft. Die Spannung ist in den hellen Räumen der Publicare AG beinahe greifbar. 20 Stellensuchende haben sich an diesem Maitag im modernen Gebäude eingefunden. Sie nehmen am Job-Speed-Dating teil, das Urs Bläuer, Arbeitgeberberater im RAV Baden, gemeinsam mit Pia Bachmann, HR-Leiterin der Publicare AG, organisiert hat.

Der Markt wächst

Die Publicare AG verkauft medizinische Hilfsmittel, zum Beispiel für Inkontinenz oder zur Wundbehandlung, an Spitäler, Spitex-Dienste und Privatpersonen. Da die Menschen immer älter werden, wächst auch der Markt rasant. Das Unternehmen sucht deshalb dringend Verstärkung im Kundendienst – 300 Stellenprozent sind zu besetzen. RAV-Arbeitgeberberater Urs Bläuer und HR-Leiterin Pia Bachmann arbeiten schon lang erfolgreich bei der Rekrutierung zusammen. Ein Job-Speed-Dating haben sie jedoch noch nie gemeinsam durchgeführt.



Pia Bachmann (links) und Rita Frei bei der Präsentation der Stellen im Kundendienst der Publicare AG.

Alles läuft wie am Schnürchen an diesem Morgen. Pia Bachmann begrüsst die Stellensuchenden und führt sie durch die Büroräume. «Hier würden Sie arbeiten», sagt sie und zeigt auf helle Büros mit Glasfronten – draussen leuchten gelbe Rapsfelder. In der Kantine im obersten Stock mit grosser Terrasse gibt es Kaffee und Gipfeli für die Teilnehmenden. Die Stimmung hat sich etwas gelockert.

Mitarbeitende mit Herzblut gesucht

In einer Präsentation stellen Pia Bachmann und Rita Frei, die Leiterin des Kundendienstes, die offenen Stellen und das Unternehmen vor. Rita Frei hat sogar Videos von fiktiven Kundengesprächen gedreht, in Deutsch, Italienisch und Französisch, um den Kandidatinnen und Kandidaten die Arbeit zu zeigen. Im Kundendienst müssen vor allem Bestellungen aufgenommen werden. Rita Frei sagt: «Ich will

Mitarbeitende, die mit Herzblut bei der Publicare arbeiten – es ist ein Geben und ein Nehmen.» Die Stellensuchenden stellen nach der Präsentation viele Fragen und zeigen sich interessiert.

20 Minuten Vorstellungszeit

Nun haben die Kandidatinnen und Kandidaten die Möglichkeit, sich bei den Teamleitenden vorzustellen. Zwei Männer stehen vor einem der kleinen Sitzungszimmer, in denen die Gespräche stattfinden. Der eine sagt: «Ich möchte diesen Job unbedingt, deshalb stehe ich hier parat.» Eine Frau aus Bad Zurzach erzählt nach

dem Vorstellungsgespräch: «Das Interview verlief sehr positiv. Ich finde es eine tolle Sache, ein Unternehmen auf diese Art kennenzulernen – den Job würde ich sehr gern machen.»

Ziel erreicht

Am Mittag zeigt sich, dass sich die Arbeit von Urs Bläuer, Pia Bachmann und Rita Frei auszahlt hat. Und ebenso die Arbeit von Stephan Egger, Stellenkoordinator im RAV Baden. Er hatte das Matching im Vorfeld vorgenommen und die zwanzig Stellensuchenden mit den passenden Qualifikationen gefunden. Ein Vorteil dieser Art der Selektion ist, dass auch Stellensuchende eine Chance erhalten, die bei einem üblichen Rekrutierungsprozess nicht in die Auswahl gekommen wären.

Nach den Vorstellungsgesprächen ist klar: Sieben bis acht Personen passen perfekt auf die offenen Stellen und können bei der Publicare AG zur Probe arbeiten. Die 300 Stellenprozent können mit grosser Wahrscheinlichkeit besetzt werden. Pia Bachmann und Rita Frei sind begeistert: «Das war das beste Recruiting, das wir je hatten, mit so vielen passenden Kandidatinnen und Kandidaten.» Das erste Job-Speed-Dating der Publicare AG mit dem RAV Baden hat sich für alle Beteiligten gelohnt.

Was das RAV für Sie tun kann

Haben Sie eine Stelle zu besetzen? Melden Sie sich bei uns. Wir unterstützen Sie schnell und unkompliziert.

Auf www.kooperation-arbeitsmarkt.ch finden Sie Ihre Ansprechpartner unter «Arbeitgebende».

Geben Sie einem Flüchtling die Chance auf Arbeit.



Erfahren Sie mehr zu den Möglichkeiten bei der Kontaktstelle Integration Arbeitsmarkt.



KANTON AARGAU



HERZLICHEN DANK UND UF WIEDERLUEGE, LIEBE HEIDI

Während mehr als 21 Jahren unterstützte Heidi Humbel den AGV tatkräftig. Ende Juni wird sie in die wohlverdiente Pension gehen und kann sich ausgiebig ihrem geliebten Sport widmen.

RENATE KAUFMANN,
AARGAUISCHER GEWERBEVERBAND

Am 1. Januar 2002 trat Heidi Humbel ihre Stelle als kaufmännische Assistentin beim AGV mit einem 100-Prozent-Pensum an. Sie unterstützte die Verbandssekretäre in ihrer täglichen Arbeit und betreute die Fachgruppe Car, in der sie für den Einkauf und den Weiterverkauf der Europapark-Tickets zuständig war. 2004 erhielt

der AGV den Leistungsauftrag für die Durchführung der überbetrieblichen Kurse (ÜK) und Lehrabschlussprüfungen, heute Qualifikationsverfahren (QV), für die kaufmännischen Lernenden der Branche Dienstleistung (D) und Administration (A). Heidi Humbel, die bereits an einer früheren Stelle für die Kursorganisation zuständig war, packte ihre Chance und übernahm als hauptverantwortliche Sachbearbeiterin die neue Aufgabe. Im gleichen Jahr wuchs ihre Familie in Form von zwei Hunden. Sie reduzierte ihr Pensum auf 70 Prozent und brachte ihre Lieblinge sowie die ÜK und QV D und A wunderbar unter einen Hut. Wie in allen Verbänden nahm auch in diesem Mandat die Arbeitsbelastung zu, sodass sie ab

2013 zu 80 Prozent und ab 2017 zu 100 Prozent beschäftigt war.

In der Freizeit genoss sie Ausflüge als Sozios mit dem Motorrad, Reisen mit dem Wohnmobil, Spaziergänge mit den Hunden, verbunden mit Wanderungen in den Bergen und Velotouren durch das schöne Mittelland der Schweiz. 2012 wurde sie zum ersten Mal Grossmutter, was sie ebenfalls in neue Pflichten einband. Bis heute hat sie vier Enkelkinder, und sie unterstützt zwei Knirpse bei den Trainingseinsätzen, die sich im Kader der Kunstturner befinden.

Mit grosser Umsicht und viel Leidenschaft organisierte sie die ÜK und QV für die Lernenden. Sie pflegte einen guten Kontakt zu den kantonalen

Behörden, den nebenamtlichen ÜK-Leiterinnen und -Leitern und den Vertreterinnen und Vertretern der Berufsschulen in Aarau, Baden, Brugg und Zofingen. Als kompetente Ansprechperson löste sie jedes Problem und half, wo sie konnte. Kurz gesagt: Jede KV-Lernende oder jeder KV-Lernender, der im Kanton Aargau seine Lehre in den letzten 20 Jahren in der Branche D und A absolvierte, kannte Heidi Humbel.

Liebe Heidi, wir vom AGV danken dir herzlich für deinen grossen Einsatz zugunsten der KV-Lernenden. Wir wünschen dir für den bevorstehenden Ruhebeziehungsweise Unruhestand viel Spass und alles Gute.



DAS WORT DES PRÄSIDENTEN

WER STRASSEN BAUT, WIRD WOHLSTAND ERNTEN



In der laufenden Session wurde in Bundesbern das neue Nationalstrassen- sowie das Agglomerationsprogramm beraten. Bereits drohen links-grüne Kreise mit dem Referendum gegen die Vorlage.

Das Narrativ «Wer Strassen baut, wird Stau ernten» wird gebetsmühlenartig von linker Seite und selbst in der Wissenschaft mittlerweile von gewissen Dozenten öffentlich wiederholt. Es ist an der Zeit, mit dieser Irrlehre aufzuräumen und die Bedeutung dieses Verkehrsträgers in

Erinnerung zu rufen. Im Jahr 2021 wurden rund 80 Prozent der geleisteten Personenkilometer motorisiert auf der Strasse zurückgelegt. Der Velo- und der Fussgängerverkehr steuerte auf Kurzstrecken beeindruckende 6,7 Prozent bei, und die Bahn kam immerhin auf einen Anteil von 11,5 Prozent. Diese Relationen sollten wir uns vor Augen führen, wenn wir über das Strassenverkehrssystem sprechen, und wir sollten nicht nur Unterhaltskosten und Emissionen hervorheben, sondern ebenfalls den volkswirtschaftlichen Nutzen dieses feinadrigen, vernetzten Systems. Auch die tägliche Güterversorgung (Binnengüterverkehr) innerhalb der Schweiz zeigt einen ähnlichen Modalsplit mit 83 Prozent auf der Strasse und lediglich 17 Prozent auf der Bahn.

Vor wenigen Wochen wurde der neueste Bericht des Bundesamts für Strassen über die Verkehrsentwicklung auf den Nationalstrassen veröffentlicht. Im vergangenen Jahr wurden allein in der höchsten Strassenkategorie 39 863 Stautunden

gemessen. Zehn Jahre vor dieser gigantischen Zahl beliefen sich die Stautunden auf dem Nationalstrassennetz auf unter 20 000, womit in kürzester Zeit eine Verdoppelung stattgefunden hat. Dabei nahm die gesamte Verkehrsleistung lediglich um 6 Prozent zu, weshalb man die Schlussfolgerung ziehen darf, dass das Netz an seine Kapazitätsgrenze gekommen ist und die kleinste Störung zu einer Überlastung führt.

Das Beispiel des kürzlich diskutierten Gotthardtunnels zeigt eindrücklich auf, dass man den Verkehr nur lenken kann, wenn es Alternativen gibt. Beim längsten Tunnel der Schweiz kann zwar ein Teil des Freizeitverkehrs (Sonderzüge) zu Spitzenzeiten auf die Bahn gelenkt werden. Doch all die Personen mit einem Wohnsitz im Tessin abseits der Ballungszentren Bellinzona und Lugano sind aufgrund des fehlenden öffentlichen Verkehrs auf das Auto angewiesen und können nicht ausweichen. Somit besteht der einzige Lenkungseffekt dieser Gebühr daraus, dass zusätzliche Kaufkraft

vom Bürger zum Staat fließt. Am Stauaufkommen und an der Belastung der Urner durch Umwegverkehr auf dem Kantons- und Gemeindestrassennetz ändert sich nichts. Einzige Lösung, um das Problem der Urner zu entschärfen, ist die Öffnung des im Bau befindlichen Tunnels auf vier Spuren, womit kein Engpass mehr bestehen würde.

Dieselbe Mechanik kann auf viele Engpässe in den Agglomerationen (auch im Aargau) verwendet werden und zeigt, dass das übergeordnete Netz endlich ausgebaut werden muss. Andernfalls werden das zunehmende Bevölkerungswachstum und das Mobilitätsbedürfnis der Bevölkerung die Überlastung nochmals verschärfen. Die bezahlte Zeit unserer Mitarbeitenden sollte am Arbeitsplatz oder bei den Kunden verbracht werden, nicht im Stau. Wer Strassen baut, erntet Wohlstand!

**Benjamin Giezendanner,
Präsident AGV**



BUNDES RAT BRÄNDLI



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

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

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

Berufsberatung, Studienberatung,
Jugendpsychologischer Dienst,
Laufbahnberatung für Erwachsene.
Aarau, Baden, Rheinfelden, Wohlen.
www.beratungsdienste.ch

Standortförderung Kanton Aargau

Beratung von Unternehmen bei Wirtschafts- und Standortfragen, Start-up- und Gründungsberatung, Unterstützung bei der Standortsuche, Support bei Fragen an die kantonale Verwaltung (wenn die Anlaufstelle nicht bekannt ist).
Telefon +41 62 835 24 40
E-Mail: standortfoerderung@ag.ch
www.ag.ch/standortfoerderung

Beratung / Bildung / Produkte

BIPRO-Consulting, Ruedi Geissmann

Beratung: BIPRO.CH und SHOPFORALL.CH
LEDFORALL.CH und NVLED.CH
Produkte: LED (Licht) – Energie – Solar
Stäpflistrasse 2, 5506 Mägenwil

Drucksachen

Oeschger Druck AG

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

Firmen-Nachfolge-Verkauf

ANSATZ AG Firmen-Nachfolge-Verkauf

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

Immobilien-Verkauf Privat & Geschäft

Ihre überzeugte Wahl für das

Bewerten, Präsentieren, Vermarkten und Verkaufen

von Privat- und Geschäftsimmobilien:

RE/MAX Immobilien Aarau
Nicolas Götschi, dipl. Immobilien-Makler
Pelzgasse 7, 5000 Aarau
Tel. 075 505 5000
nicolas.goetschi@remax.ch
www.remax-aarau.ch

Immobilienleistungen

Wir sind Ihr Ansprechpartner im Aargau

Bewertung, Verkauf, Recht und Steuern

Provimmo | Immobilien

Aeschbachweg 2 | 5000 Aarau
062 824 66 66 | mail@provimmo.ch
www.provimmo.ch

Mitglied Schweizerische Maklerkammer SMK

Kaminfeger

APT Kaminfeger GmbH

Leimattweg 29, 5018 Erlinsbach
062 844 02 62, kaminfeger@tischhauser.ch
www.tischhauser.ch

EDV / Sicherheit

we connect ag 056 437 29 00

Gute Beratung, innovative Lösungen, flexibel
in der Umsetzung. Lassen Sie sich begeistern!

Landstrasse 175, 5430 Wettingen
info@wcon.ch – www.wcon.ch

Hürlimann Informatik –

Ihr Aargauer IT-Partner

Hard- & Software sowie IT-Dienstleistungen
Für Gemeinden, Schulen, Verbände und KMU
Bachstrasse 39, 8912 Obfelden
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

Wasserenthärtung / Schwimmbadbau

CWT Culligan Wassertechnik AG

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

Zelt- und Zubehörvermietung

Blacho-Tex AG

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, info@saxerholz.ch
www.saxerholz.ch

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



MISSION INNOVATION
HIGHTECH ZENTRUM AARGAU

Ideen. Fragen. Antworten.
Brugg | 056 560 50 50 | hightechzentrum.ch

TOP-ADRESSEN

Telefon 056 648 86 99

www.dapamarkt.ch, agwi@dapamarkt.ch

DER AARGAU STELLT SICH VOR

MIR WIRD ES NIE LANGWEILIG

Tim Hediger hat an den SwissSkills 2022 in Bern die Goldmedaille der Strassentransportfachmänner/-frauen EFZ gewonnen. Der Sieg kam etwas unerwartet, wie er sagte. Er mag seinen Beruf und findet, dass dieser ein besseres Image verdient hat.

EVELINE FREI

Was hat Sie dazu bewegt, Strassentransportfachmann zu werden?

Ich bin bei Hediger Recycling AG praktisch mit Lastwagen aufgewachsen. Für mich stand immer fest, dass ich entweder Automobil-Mechatroniker EFZ oder Strassentransportfachmann EFZ werde. Am Ende habe ich mich für Strassentransportfachmann entschieden, weil ich unterwegs sein wollte. Mir gefällt die Vielfältigkeit des Berufs und der Kundenkontakt und ich mag die unterschiedlichen Einsatzgebiete. Jeder Tag ist etwas Neues, man kommt viel in der ganzen Schweiz herum und lernt neue Menschen kennen.

Was macht Ihren Beruf so vielfältig?

Vom Nah- bis zum Fernverkehr über Lebensmittel- bis zum Holztransport oder der Abfallentsorgung und Carfahrten, Strassentransportfachleute transportieren die verschiedensten Güter mit Lastwagen und anderen Fahrzeugen. Wir planen die Transporte und wissen, wie wir mit dem Transportgut umgehen müssen, von ganzen Brückenteilen über Lokomotiven bis zu Kran- oder Tiertransporten. Und wir lernen in der Ausbildung, kleinere Reparaturen am Fahrzeug auszuführen und Pannen selbst zu beheben.

An den SwissSkills mussten Sie keinen Kran transportieren, aber mit dem LKW-Kran arbeiten. Was war die besondere Herausforderung?

Ja, für mich stellte die Aufgabe Kranarbeit «Zielpunkt» am letzten Wettkampftag eine besondere Herausfor-



Wettkampfsparcour der Strassentransportfachleute

derung dar. Wir mussten ein am Boden liegendes Rohr mit dem LKW-Kran punktgenau auf eine Markierung aufstellen, ohne dass es wegrutscht. Obwohl wir in den überbetrieblichen Kursen den Umgang mit dem Kran gelernt haben, fehlte mir die Praxis.

Und trotzdem erreichten Sie den ersten Platz. Woran lag es Ihrer Meinung nach?

Der Wettkampf fand an vier Tagen statt und umfasste je sechs Posten. Insgesamt konnte man für alle Aufgaben zusammen 100 Punkte erreichen. Da mir bereits die erste Aufgabe am Morgen daneben ging, der Abstand vor dem Zebrastreifen war zu gross und wurde mit null Punkten bewertet, war für mich klar, dass ich es wahrscheinlich nicht mehr schaffen werde. Dies hat mir dann eine Gelassenheit gegeben, die Nervosität war verschwunden und ich konnte locker von Posten zu Posten gehen.

Adrian Herzog, Obmann Berufsbildungskommission ASTAG Sektion Aargau, hat Ihre innere Ruhe und Gelassenheit an den SwissSkills gelobt. Hatten Sie ein spezielles Mentaltraining absolviert?

(Lacht) Nein! Man darf sich einfach nicht nervös machen lassen. Vielleicht liegt es an meinem Ausbildner bei Traveco Transporte AG in Sursee,

der immer bestrebt war, mich anzuspornen möglichst schnell und gut zu arbeiten. Dabei hat er, wohl eher unbewusst, versucht, mich nervös zu machen. Am Ende habe ich diesen Versuch einfach ignoriert. In meinem Beruf braucht man viel Geduld mit sich selbst und den anderen Strassenteilnehmenden, und man sollte stets konzentriert bei der Sache sein.

Sie lieben Ihren Beruf. In der Gesellschaft haben die Strassentransportfachkräfte aber ein Imageproblem. Spüren Sie das, wenn Sie sich mit Ihren Kolleginnen und Kollegen unterhalten?

Ja, es hat schon solche Situationen gegeben. Generell finde ich es sehr schade, dass mein Beruf nicht mehr diesen Stellenwert hat wie zum Beispiel vor vierzig Jahren. Es ist sehr schade, dass heute der Lastwagen für die Menschen nur gross, schwer und für die Staus verantwortlich ist. Man will Lastwagen am liebsten nirgends mehr haben. Aber ohne uns geht es nicht! Können Sie sich noch an die Fernsehserie «Auf Achse» erinnern?

Wieso?

In dieser Fernsehserie spürt man richtig den Berufsstolz der Chauffeure. Sie fahren Terminfracht in die ganze Welt und bringen ihre Ladung immer sicher und pünktlich ans Ziel. Genau das machen wir auch heute noch.

Wir liefern aus, was andere bestellen. Zudem sind wir heute sauberer unterwegs als manch ein anderer motorisierter Verkehrsteilnehmer.

Können auch Sie sich vorstellen, anderswo in der Welt durchs Land zu fahren, zum Beispiel in Australien?

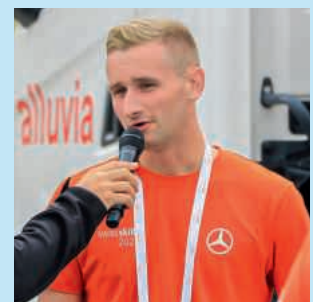
Ja, das wäre sicher eine interessante Erfahrung, mit einer riesigen Lastwagen-Kombination durch das australische Outback zu fahren. Die gigantischen Zugmaschinen mit bis zu drei riesigen Anhängern, das sind schon andere Dimensionen als wir sie hier kennen.

Wem würden Sie die Ausbildung Strassentransportfachmann/-frau EFZ empfehlen?

Allen, die Freude an Lastwagen haben und gerne unterwegs sind. Unser Berufsfeld umfasst so viele verschiedene Einsatzmöglichkeiten, dass man jeden Tag etwas Neues erleben kann. Ich habe nie Langeweile.

Zur Person

In seiner Freizeit ist er beim Turn- und Schützenverein anzutreffen. Auch bastelt er gerne an seinem Oldtimer-Traktor herum oder macht damit einen Ausflug. Tim Hediger hat ausserdem die Prüfung zur fachlichen Eignung als Strassentransport-Unternehmer im Güterverkehr abgeschlossen und wird in naher Zukunft in den Familienbetrieb Hediger Recycling AG einsteigen.





Freundlichkeit kostet nichts.
Das Konto bei der AKB
auch nichts.

Wir verzichten auf sämtliche
Kontoführungsgebühren und Buchungsspesen.



akb.ch/konto

Am
nichtigsten
Ort.ch



Aargauische
Kantonalbank