

Eine Beilage der  
**NEUE FRICKTALER ZEITUNG**



# WIRTSCHAFTSBEILAGE 2013

## Handwerk im Fricktal – gelernt ist gelernt!

Wenn man von Wirtschaft spricht, denken viele zuerst an die Grossindustrie. Unternehmen wie Novartis, Roche, Swatch, Banken, ABB oder die Börse kommen uns zuerst in den Sinn. Häufig vergessen wird dabei, dass der Grundpfeiler der Wirtschaft in der Schweiz die vielen kleinen und mittleren Unternehmen darstellen. Sie sind für einen Grossteil der Arbeitsplätze verantwortlich. Neben der Dienstleistungsbranche gehört besonders das Handwerk und Gewerbe, mit seinen gut ausgebildeten Berufsleuten, dazu. Diesem Thema wollen wir dieses Jahr in der Wirtschaftsbeilage der Neuen Fricktaler Zeitung ein besonderes Augenmerk schenken.

Wir haben mit Lehrmeistern, Unternehmern, Verbandsfunktionären, Berufsberatern und Lehrlingen gesprochen. Daraus entstanden ist ein buntes Mosaik von Hintergrundberichten aus professionell hochstehenden Branchen und von hervorragenden Berufsleuten. Sie zählen von der Bedeutung ihrer Branche, den Herausforderungen an ihre Unternehmen und das besonders Schöne an ihrem Beruf. Sie sind ausgezeichnete Handwerker, sie packen an, sie bauen auf, sie konstruieren Neues. Sie scheuen sich auch nicht davor, ihre Hände schmutzig zu machen.

Eine prosperierende Gesellschaft benötigt eine gesunde und starke Wirtschaft. Dazu sind initiative, gut ausgebildete Menschen auf allen Stufen erforderlich. Die bestens ausgebildeten Berufsleute bilden die Basis, quasi das Fundament, dazu. Denn gute Arbeit erfordert Professionalität. Die Schweiz zeichnet sich durch das duale Bildungssystem aus. Gelernt wird sowohl am Arbeitsplatz als auch in der Schule. Der Auszubildende lernt im Lehrbetrieb die Praxis, die Technik und

gesunden Menschenverstand, und vertieft in der Schule die Theorie. Dieses Erfolgsmodell zeichnet die Schweiz aus; eine hohe Arbeitsqualität und Leistung wird dadurch ermöglicht. Die Lebensdauer und Funktionalität unserer Gebäude und Bauten sind eindrucksvolle Belege dafür.

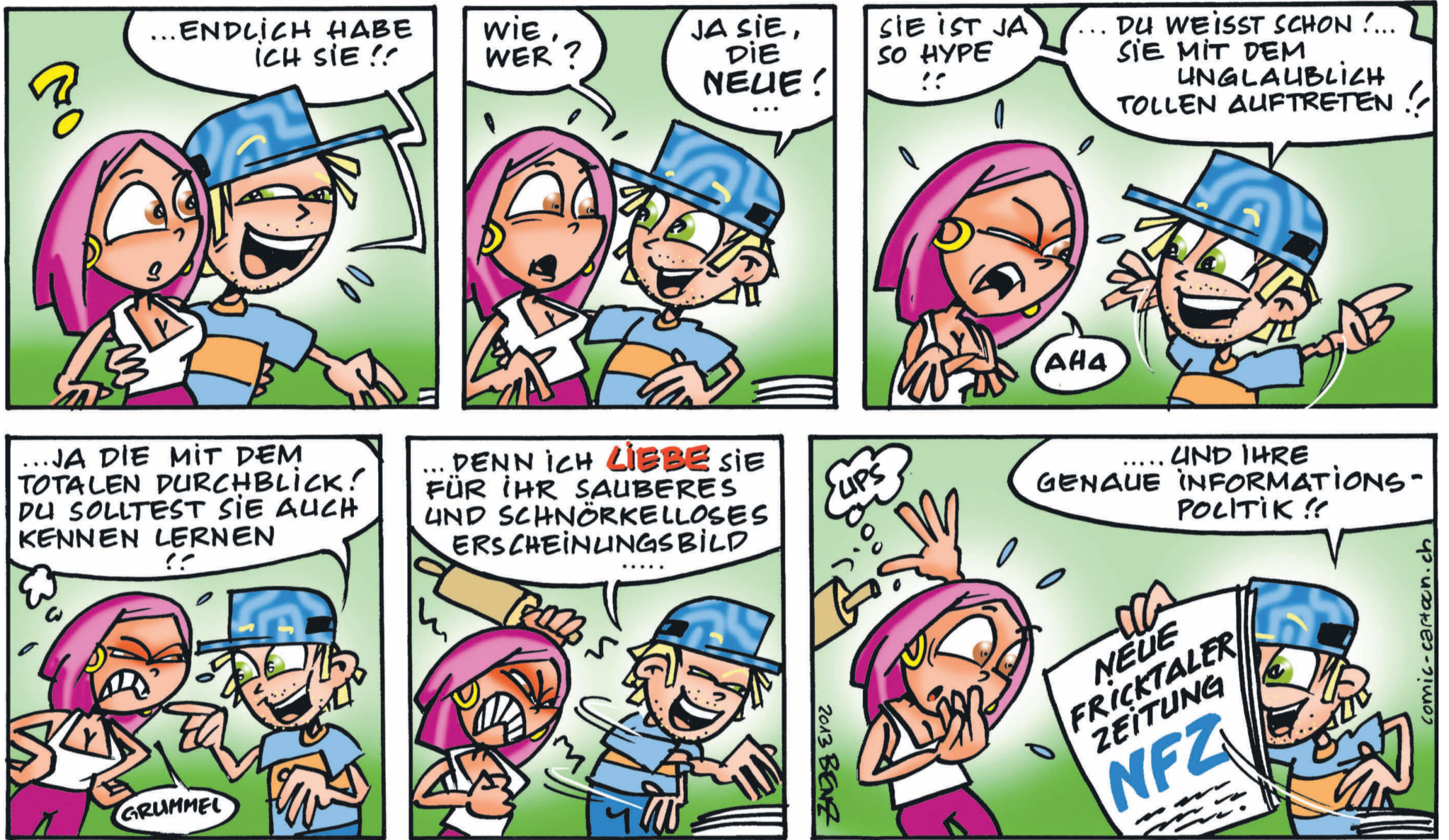
Die heutige Wirtschaftsbeilage mit dem Thema Handwerk macht den Anfang zu einer Serie von Beiträgen, welche in den nächsten Monaten in der Neuen Fricktaler Zeitung weitergeführt wird. Wir wollen einen Beitrag zur Stärkung dieses wichtigen Wirtschaftszweiges leisten.

Für eine gute Zukunft braucht es auch guten Nachwuchs. Wer Arbeit nicht scheut, eine gute Einstellung hat und die nötigen Voraussetzungen mitbringt, soll dazu animiert werden, einen handwerklichen Berufsweg einzuschlagen. Ein interessanter Weg, der auf einer soliden Basis steht und viele Chancen bietet. Die Türen der verschiedenen Handwerksunternehmen im Fricktal stehen allen offen. Auszubildende, Männer und Frauen, die etwas erreichen wollen, sind dort jederzeit willkommen. Ein Weg in eine gute Zukunft, denn: gelernt ist eben gelernt!

WALTER HERZOG

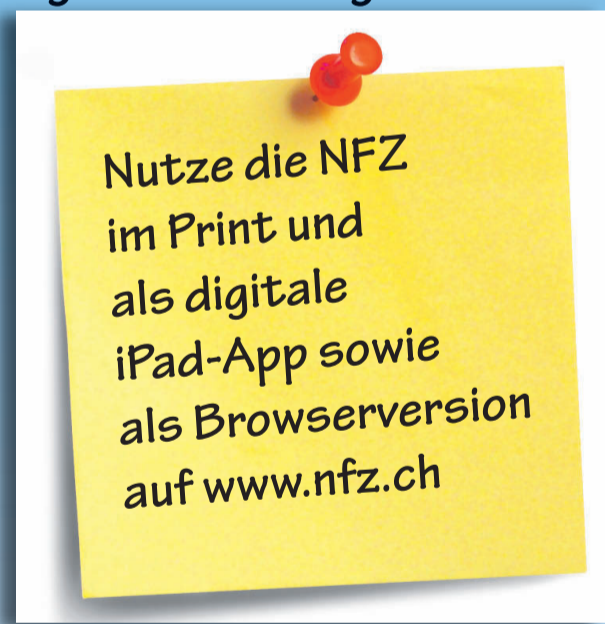


# DIE NEUE....



Bleibe am Ball: Mit einem Abo der Neuen Fricktaler Zeitung! DIE Zeitung im Fricktal  
3x wöchentlich – Dienstag, Donnerstag, Freitag

**AUSZUBILDENDE** profitieren jetzt vom 30 Prozent günstigeren Preis eines **LEHRLINGS-ABONNEMENTS** der NFZ (Print und digital).



- Jahresabonnement (Print und digital): 170 Franken (anstatt 240 Franken)
- Halbjahresabonnement (Print und digital): 95 Franken (anstatt 130 Franken)

Das Lehrlings-Abo ist nicht kumulierbar mit bestehenden Abonnements. Es ist maximal auf die Dauer der Lehrzeit begrenzt.

**Lehrling**

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Ausbildung als \_\_\_\_\_

Lehrfirma \_\_\_\_\_

Lehrjahr \_\_\_\_\_

Geburtstag \_\_\_\_\_

E-Mail-Adresse\* \_\_\_\_\_

**Schenkender Lehrbetrieb / Rechnungsadresse**

(falls das Abo vom Lehrbetrieb übernommen wird)

Firma \_\_\_\_\_

Zuständig \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

E-Mail-Adresse \_\_\_\_\_

\*Die E-Mail-Adresse wird zwingend benötigt, um den Zugang zur digitalen NFZ sicherstellen zu können.

# «Schule und Lehre sollten besser aufeinander abgestimmt sein»

Thomas Lenzin ist Präsident der Suissetec Aargau

Als Verbandspräsident der Aargauer Gebäudetechniker sieht Thomas Lenzin seine Hauptaufgabe in der Förderung des Nachwuchses. Der Wölflinswiler kritisiert die Entwicklung der Volksschule und plädiert für eine vier- statt einer dreijährigen Berufslehre.

Layla Hasler



«Die Präsenz nimmt zu», Thomas Lenzin sieht für die Branche ein Problem in den ausländischen Billigfirmen. Foto: Layla Hasler

WÖFLINSWIL. «Der Branche geht es dank einer starken Bautätigkeit, besonders im Fricktal, nicht schlecht», sagt Thomas Lenzin. Er ist Präsident von Suissetec Aargau. Der Verband vertritt die Branche der Gebäudetechnik. Diese umfasst die Berufe Heizungsinstallateur, Sanitärinstallateur, Spengler, Lüftungsanlagentechniker und die Planer-Berufe in der Gebäudetechnik mit Fachrichtung Heizung, Sanitär und Lüftung. Rund zwei Drittel der Betriebe in diesen Bereichen sind Mitglied bei der Suissetec.

## Ausländische Firmen nehmen zu

«Seit etwa vier Jahren sind die Margen konstant, zuvor waren sie höher», erklärt Lenzin. Zu schaffen mache der Branche die Konkurrenz der ausländischen Billigfirmen. «Die Präsenz nimmt zu», stellt er fest. Er fordert deshalb, dass die Paritätische Landeskommission (PLK) in der Schweizer Gebäudetechnikbranche, die zuständig ist für die Kontrollen auf den Baustellen, diese noch vermehrt durchführt. Die PLK kontrolliert, dass die Min-

destlöhne eingehalten werden und keine Schwarzarbeit stattfindet. Seit Mitte Juli gilt die Subunternehmerhaftung. Lenzin begrüsst diesen Beschluss des Bundesrates. Die verstärkte Solidarhaftung ermöglicht es, dass der Erstunternehmer für die Nichteinhaltung der Lohn- und Arbeitsbedingungen durch seine Subunternehmer haftbar gemacht werden kann.

Lenzin ist sicher, dass der Bau-Boom abkühlen wird. Die Gemeinden müssten deshalb das verdichtete Bauen fördern, indem sie die Bauverordnungen anpassen.

## Handlungsbedarf beim Nachwuchs

Seine Hauptaufgabe als Verbandspräsident sieht er in der Nachwuchsförderung. «Es besteht dringender Handlungsbedarf». Auf den Lehrjahresbeginn 2013 konnte er die Lehrstelle als Heizungsinstallateur in seinem Betrieb in Wölflinswil nicht besetzen. Für 2014 hat er jetzt aber bereits viele Bewerbungen für eine Schnupperlehre. «Ich konnte den Beruf an der Sekundar- und Realschule in Frick vorstellen», erklärt er die Anfragen. Die Lösung und gleichzeitig das Problem sieht er denn auch bei den

Schulen. «Die Volksschule und die Lehre sollten besser aufeinander abgestimmt sein», findet er. Er kritisiert auch die Entwicklung der Volksschule: «Heute müssen die Schüler viele verschiedene Sachen lernen, dabei bleibt zu wenig Zeit, um die Grundlagen zu vertiefen. Oft fehlen den Kandidaten deshalb elementare Kenntnisse in der Mathematik oder im Deutsch», stellt er fest. Auch auf politischer Ebene fände er es wichtig, dass die Berufsverbände bereits während der Ausschaffung der Schulreform miteinbezogen würden und nicht erst bei der Vernehmlassung.

Heute dauert eine Lehre als Spengler, Heizungs- oder Sanitärinstallateur drei Jahre. Mit den neuen Minergie-Standards sind die Gebäude komplexer geworden. Deshalb plädiert Lenzin für eine vierjährige Ausbildung.

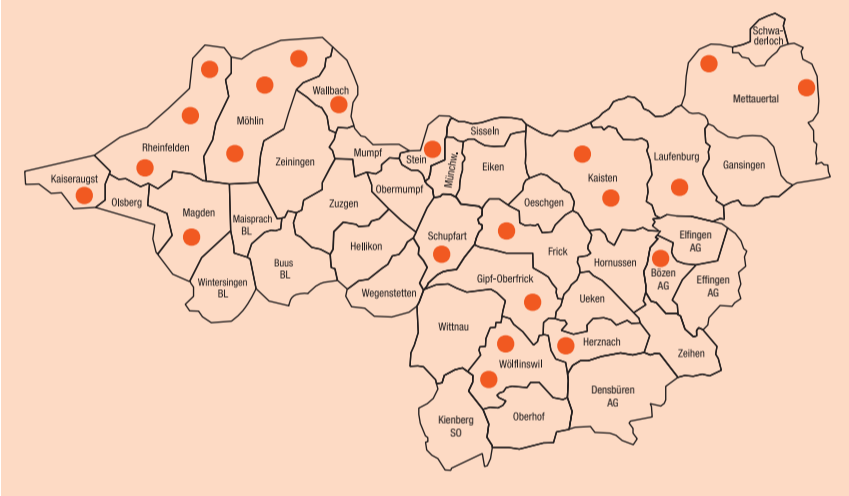
In der Branche fehlen aber nicht nur die Lehrlinge, sondern auch die Fachkräfte. So verzeichnet auch die Fachhochschule in Horw einen Rückgang an Studenten in der Gebäudetechnik.

«Die Zukunftsaussichten in der Branche sind gut», ist Lenzin überzeugt. «Die Monteure helfen an vorderster Front mit für die Energiewende», so Lenzin.

## Firmen im Fricktal und offene Lehrstellen

FRICKTAL. Im Fricktal zählt die Suissetec 22 Firmen. Laut dem Lehrstellennachweis des Kantons Aargau (LENA) sind im Fricktal für das Jahr 2014 acht Lehrstellen

frei. Drei als Heizungsinstallateur, zwei als Sanitärinstallateur, zwei als Spengler und eine als Gebäudetechnikplaner Fachrichtung Heizung. (Imh) [www.ag.ch/lena](http://www.ag.ch/lena)



# «Man muss schon schwindelfrei sein»

Simon Meyer (22) aus Herznach ist Spengler

Einer der weniger bekannten Berufe in der Branche der Gebäudetechnik ist der Spengler. Die NFZ hat einem Schweizermeister dieses Fachs bei der Arbeit über die Schulter geschaut. Ein Einblick in den Berufsalltag eines kleinen Familienbetriebes in Herznach.

Layla Hasler

HERZNACH. Er gehört zu den besten der Schweiz. Simon Meyer aus Wölflinswil wurde 2010 Schweizermeister der Spengler. Nach der dreijährigen Lehre zum Spengler hat er eine zweijährige Ausbildung zum Sanitärinstallateur angehängt. Heute arbeitet er im Familienbetrieb in Herznach zusammen mit seinem Vater René Meyer und zwei Lehrlingen. Derzeit besucht er die Polierschule, später möchte er die Meisterschule absolvieren.

## Kreatives Handwerk

Die NFZ besucht ihn in der Werkstatt in Herznach. Hier spielt sich ein Teil seines Arbeitsalltages ab. Nach Möglichkeit wird ein grosser Teil der Vorbereitungsarbeiten in der Werkstatt verrichtet. «Hier haben wir die Werkzeuge und Maschinen und können besser arbeiten», erklärt er der 22-Jährige. Die Arbeiten werden dann

«pfannenfertig» auf der Baustelle montiert. Diese befindet sich draussen in luftiger Höhe. Zu den Arbeiten des Spenglers gehören die Fertigung und Montage von Dachrinnen, Kaminfassungen, Lukarnen, und Blechabschlüssen an Steil- und Flachdächern. Ausserdem dichtet der Spengler Flachdächer ab, verkleidet Fassaden mit Blechbahnen und installiert auch Blitzschutzanlagen. «Man muss schon schwindelfrei sein», meint Meyer dazu, was man aber trainieren könne.

Vor ihm auf der Werkbank liegt die Skizze eines Abweisblechs. Ein massgefertigter Auftrag für das Dach eines Hauses eines Kunden im unteren Fricktal. Die Firma führt vor allem Aufträge für Privatkunden aus. Oft arbeiten sie eng mit Zimmereien zusammen. Jedes Blech wird selber berechnet, gezeichnet und geformt. Nur Dachrinnen und Ablaufrohre werden bereits gefertigt eingekauft. «Wir nehmen nichts aus dem Regal, wir machen Handwerk und können kreativ sein», das sei das Schöne an diesem Beruf, fasst Simon Meyer zusammen. «Es braucht ein dreidimensionales Vorstellungsvermögen und man muss gut skizzieren können», erklärt er und führt das Blech in die Maschine ein, um es zu formen.

Am liebsten fertigt Simon Meyer Blechdächer und er träumt davon, einmal die Spengler-Arbeiten für ein Turmdach zu machen.

## Auf dem Dach

Nach dem Besuch in der Werkstatt, geht es mit Geschäftsführer René Meyer auf



«Wir können kreativ sein», Simon Meyer bringt ein Blech in Form. Fotos: Layla Hasler

die Baustelle. Er zeigt die aktuellen Arbeiten auf einem Dach in Wölflinswil und die Reporterin testet beim Hinaufsteigen des Gerüsts gleich, ob sie schwindelfrei ist.

Das Resultat der Spengler-Arbeiten ist sichtbar. Das gefällt René Meyer an seinem Beruf. Er sieht seine Werke im Vorbeifahren. «Schön wäre, man hätte



Geschäftsführer René Meyer zeigt die Spengler-Arbeit an einer Hausfassade, gleich unterhalb des Daches.

mehr Zeit, Kunst zu machen», meint er. «Wir haben viele Ideen», sagt er lachend. Für ihn ist das Verkleiden von Lukarnen das Highlight.

Der schulische Hintergrund seiner Lehrlinge ist unterschiedlich. Er bildete schon Schulabgänger von der Kleinklasse bis zur Bezirksschule aus. An erster Stelle stehe die Motivation. Der mensch-

liche Aspekt darf nicht zu kurz kommen, findet René Meyer, der schon vielen jungen Menschen eine Chance in seinem Betrieb gegeben hat.

Die Firma hat René Meyer vor 25 Jahren gegründet. Es ist sein Wunsch, dass sein Sohn Simon den Familienbetrieb einst übernehmen wird. Die Entscheidung liege aber bei ihm.

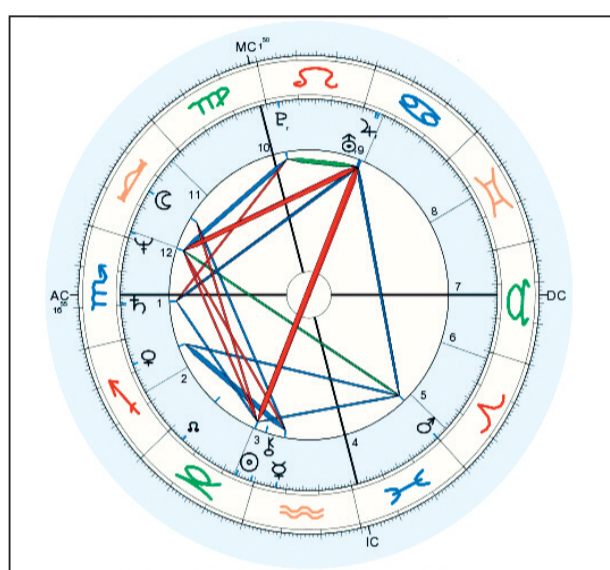
# NIGHT-SHOPPING IM SHOPPI TIVOLI

**MORGEN!**

FREITAG, 1. NOV. 2013  
BIS 22 UHR GEÖFFNET

**SHOPPI TIVOLI**  
SPREITENBACH

**Mme Michèle macht Ihre persönliche Analyse für sich, Partner, Freunde und Enkel, etc.**



Lernen Sie sich und den Partner besser kennen!  
Jetzt bestellen!

- Analyse:
1. Radix (Zeichnung Horoskop)
  2. Ihr Weg zum Licht, wie er abläuft! Ihr Weg jetzt!
  3. Ihre Talente
  4. Ihre Aufgabe im Leben
  5. Ihr Karma (Schicksal! + „Makken“!!!)

ca. 20 – 25 Seiten handgeschrieben von Mme Michèle  
Analyse Fr. 210.–

Bitte: Name / Vomame / Geburtsdatum /  
Geburtsstunde / Geburtsort / Wohnort / Adresse

An: Mme Michèle, Kupfergasse 18, 4310 Rheinfelden  
Tel. 076 422 82 67

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



Mme Michèle, 45 J. Praxis, zeigt Ihnen den Weg in die Zukunft und aus den Problemen...

Privattermin: Mo – Sa von 11 – 18.00 Uhr / Fr. 100.– (oder Foto + Fragen + Fr. 100.– per eingeschriebenen Brief)

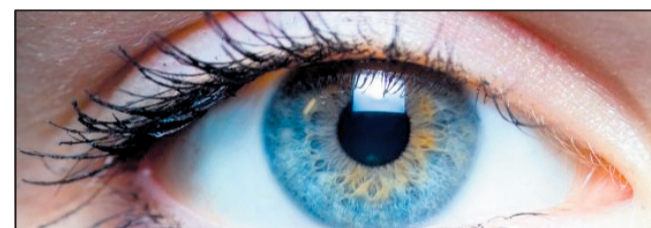
**Schmid Schreinerei & Montagen**

Schränke, Türen, Küchen nach Mass, Laminat,  
Fertig-Parkett-Böden, aller Art von Möbel und  
Design-Möbel nach Wunsch!



**Bruno Schmid**  
Traubenweg 3  
5070 Frick  
Tel. 079 323 40 67  
Fax 062 871 96 79

E-Mail: [bskundenschreiner@bluewin.ch](mailto:bskundenschreiner@bluewin.ch)



**Inserieren bringt Beachtung**

**Wir ebnen Ihnen den Weg zum Erfolg**

Unsere Aufgabe ist es,  
Ihre finanziellen Aussichten zu verbessern.  
Unsere Partnerschaft beginnt bei uns mit  
Ihrer speziellen Situation.

Ihre persönlichen Lösungen  
entwickeln wir mit unseren Erfahrungen  
und unserer Kreativität.  
Sie können der Zukunft voller  
Vertrauen entgegensehen.

Wir legen im Zeitalter des Computers  
grossen Wert auf **persönliche Beziehungen**.  
Bei uns finden Sie die Kompetenz  
und das breit abgestützte Know-how.



**Wir sind gerne für Sie da!**  
[peterhaller-treuhand.ch](http://peterhaller-treuhand.ch)

**Unsere Dienstleistungen**

- Unternehmensberatung
- Unternehmensanalysen, Kostensenkungen und Ertragsverbesserungen
- Nachfolgeplanung und -regelung
- Organisationsberatung
- Finanz- und Rechnungswesen und Controlling
- Buchhaltung und Jahresabschlüsse
- Budgetierung, Finanz- und Liquiditätsplanungen, Unternehmensfinanzierung
- Revisionsstellenmandate
- Kontrollstellenmandate für Personalvorsorgestiftungen
- Gesellschaftsgründungen und -liquidationen, Geschäftsführungen
- Steuerberatung, Steuerplanung und Steuererklärungen
- Vorsorge- und Nachlassplanungen
- Willensvollstreckermandate und Erbteilungen

Peter Haller Treuhand AG ist seit 1987 für Sie da.

Wir beschäftigen 10 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit den Qualifikationen:

- dipl. Experte für Rechnungslegung und Controlling
- dipl. Organisator
- dipl. Treuhänder mit eidg. Fachausweis
- dipl. Fachmann für Finanz- und Rechnungswesen mit eidg. Fachausweis

**Weil wir weitsichtig handeln, gewinnen Sie mit uns die optimalen Bedingungen.**

Peter Haller  
dipl. Experte für Rechnungslegung und Controlling  
dipl. Organisator  
zugelassener Revisionsexperte

*schweizerisch neugierig weltoffen*

Peter Haller Treuhand AG – 4312 Magden – Tel 061 845 92 92

[peterhaller-treuhand.ch](http://peterhaller-treuhand.ch)

**Wir sind die KMU-Berater in Ihrer Nähe**

**thv**  
Treuhand & Beratung

**Dienstleistungen**  
Kundenbuchhaltung  
Wirtschaftsprüfung  
Steuerberatung  
Rechtsberatung  
Finanzplanung und Controlling  
Nachfolgelösung  
Umstrukturierung

**thv AG**  
Aarau  
Telefon +41 62 837 17 17  
[thv.aarau@thv.ch](mailto:thv.aarau@thv.ch)

Rheinfelden  
Telefon +41 61 836 96 96  
[thv.rheinfelden@thv.ch](mailto:thv.rheinfelden@thv.ch)  
[www.thv.ch](http://www.thv.ch)

**Wir schnüffeln nicht, wir liefern Fakten**

Das Abo macht den Unterschied

**NEUE FRICKTALER ZEITUNG**

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

# Die Elektro-Installationsfirmen stehen unter Strom

## Das Arbeitsvolumen ist gross

Im Aargau und den umliegenden Kantonen wird viel gebaut, entsprechend viel Arbeit haben die Elektro-Installationsfirmen. Der Zeit- und Preisdruck ist aber gross. Gute Lehrlinge zu finden, bleibt eine Herausforderung.

Valentin Zumsteg

FRICKTAL/AARGAU. Hört man sich bei Elektro-Installationsfirmen um, dann tönt es fast überall ähnlich: «Das Arbeitsvolumen ist gross, wir haben eine hohe Beschäftigung», erklärt Thomas Keller, Präsident des Verbandes Aargauischer Elektro-Installationsfirmen (VAEI). Die Konkurrenz sei zwar heftig, doch weil viel gebaut werde, sei die Auslastung insgesamt gut. Die Zuwanderung führe in einigen Regionen des Aargaus zu einer sehr regen Bautätigkeit, vor allem im Wohnsektor. Aber auch die Industrie realisiere teilweise grosse Bauten. Die Konkurrenz aus dem Ausland spiele kaum eine Rolle in dieser Branche. Es gibt aber aus Sicht von Keller einen Wermutstropfen: «Der Zeit- und Preisdruck ist sehr stark.» Besonders um Grossprojekte werde heftig gekämpft.

### «Wir erleben eine Hochkonjunktur»

Im Aargau bestehen vor allem kleinere und mittlere Elektro-Installationsfirmen, so Keller. «Die meisten beschäftigen zwischen zwei und 40 Angestellte. Es gibt nur sehr wenige Betriebe in dieser Branche, die mehr als 80 Mitarbeiter haben.»

Im oberen Mittelfeld bewegt sich die Ruther AG mit Hauptsitz in Rheinfelden. Das Unternehmen, das zur Zürcher Baumann-Kölliker-Gruppe gehört, zählt heute 55 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Bereichen Elektroinstallationen, Gebäudetechnik und Telematik. Die Firma hat sich in den letzten Jahren stark entwickelt. «Vor 14 Jahren hatten wir erst 16 Angestellte. Wir sind kräftig gewachsen», erklärt Geschäftsleiter Raymond Keller. Dies hat zur Folge, dass die Räumlichkeiten an der Magdenerstrasse in Rheinfelden aus allen Nähten platzen. «Wir schauen uns nach einem neuen Standort in Rheinfelden um», so Keller. In den nächsten ein bis zwei Jahren möchte er eine neue Liegenschaft beziehen. Wirtschaftlich läuft es derzeit sehr gut: «Wir erleben im Moment eine Hochkonjunktur. Es wird viel gebaut, die Industrie investiert. Aber auch Privatleute haben Geld für Sanierungen, Um- und Neubauten. Alle haben gut zu tun», freut sich Raymond Keller. Die Preise könnten zwar besser sein, wie er sagt. Doch sein Betrieb lasse sich nicht auf einen ruinösen Preiskampf ein. «Wir leisten gute Arbeit, das zählt und ist etwas wert», so Raymond Keller. Er rechnet damit, dass sich der aktuelle Bauboom in der Region bis in ein paar Jahren etwas abschwächt.

### «Die Ausbildung ist das A und O»

Ein grosses Anliegen ist Raymond Keller das Lehrlingswesen. «Die Ausbildung ist das A und O. Wenn wir gute Fachleute wollen, dann müssen wir selber welche ausbilden», betont Keller. Aktuell sind bei der Ruther AG 14 Lehrlinge beschäftigt, pro Lehrjahr beginnen jeweils zwei bis drei die Ausbildung. In diesem Sommer konnten nur zwei Lehrplätze vergeben werden, weil sich gemäss Keller zu wenige gute Bewerber gemeldet haben. Eine dritte Lehrstelle blieb unbesetzt. «Das Bildungsniveau der Bewerber sinkt seit einigen Jahren. Das merken wir beim Eintrittstest, den wir seit langem durchführen», so Keller. Er



Viel zu tun: Lehrmeister Raymond Keller von der Ruther AG Rheinfelden mit Lehrling Raphael Goldbeck.

Foto: Valentin Zumsteg

### «Die richtige Branche und der richtige Beruf»

RHEINFELDEN/BUUS. Raphael Goldbeck ist Lehrling im dritten Lehrjahr bei der Ruther AG. «Ich habe mich immer für Technik interessiert und wollte mit den Händen arbeiten», erklärt der angehende Elektro-Installateur. Die vierjährige Lehre gefällt dem 18-Jährigen. Er besucht die Berufsschule in Rheinfelden und die überbetrieblichen Kurse im Elektro-Ausbildungszentrum

in Aarau. Goldbeck will nach der Ausbildung auf dem Beruf bleiben und sich weiterbilden. Er kann sich vorstellen, später Projektleitungen und Planungen zu übernehmen. «Ich möchte mich weiterentwickeln und nicht immer auf dem Bau bleiben», so Goldbeck. Für ihn ist klar: «Ich habe mich für die richtige Branche und den richtigen Beruf entschieden.» (vzu)



Im Elektro-Ausbildungszentrum in Aarau werden die überbetrieblichen Kurse für die Lehrlinge durchgeführt.

Foto: vzu

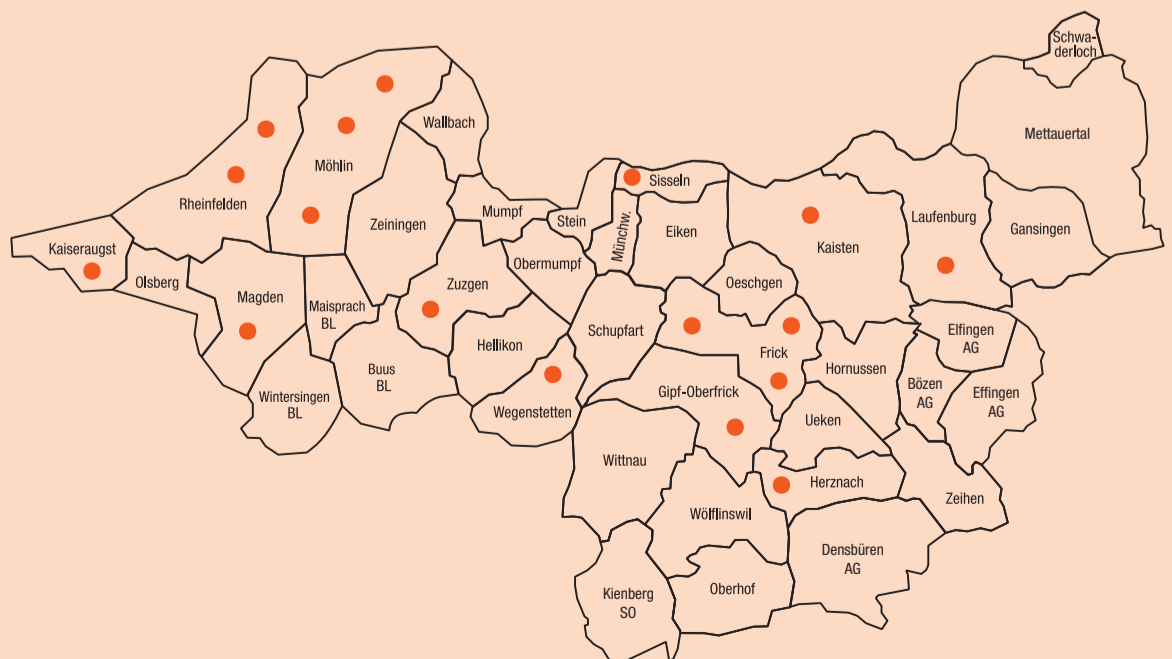
wünscht sich von den Schulen, dass sie den Schülern die Grundfertigkeiten wie Lesen, Rechnen und Schreiben besser beibringen. Daneben fordert Keller vor allem Einsatzwillen, Anstand und Freude an der Arbeit. «Ich war selber in der Realschule und habe danach die Lehre mit einem 5er abgeschlossen», erklärt Raymond Keller. Danach hat er sich kontinuierlich weitergebildet. Heute leitet er das Unternehmen und hat es auf Expansionskurs gebracht.

Bei der Ruther AG werden die Lehrlinge stark unterstützt. Raymond Keller als Lehrmeister nimmt sich Zeit, um mit ihnen zu lernen, wenn das nötig ist. Zudem gibt es am Ende des zweiten Lehrjahres eine betriebsinterne Zwischenprüfung, um festzustellen, wo die angehenden Berufsleute stehen. Vor der Abschlussprüfung im vierten Lehrjahr werden die Lehrlinge nochmals intensiv während einer Woche sowohl theoretisch als auch praktisch vorbereitet. «Es ist uns wichtig, dass unsere Lehrlinge gut ausgebildet sind und eine gute Prüfung ablegen», so Keller. Dafür werden in der Regel alle Lehrlinge nach der Ausbildung weiterbeschäftigt. Bei so viel Arbeit wie derzeit, ist das gut möglich.

### Die Elektro-Installations-Branche im Fricktal

FRICKTAL. Dem Verband Aargauischer Elektro-Installationsfirmen gehören rund 160 Unternehmen an. Pro Jahr werden im Kanton

zirka 200 Lehrlinge in dieser Branche ausgebildet. Im Fricktal zählt der Verband 18 Mitglieder. (vzu)



# Neue Wege in der Nachwuchswerbung

## «Pro duale Berufsbildung Schweiz» lanciert branchenübergreifenden Wettbewerb

Immer mehr Berufen in der Schweiz fehlt der Nachwuchs. Dieser Entwicklung stellt sich der Verein «Pro duale Berufsbildung Schweiz» entgegen und lanciert den Video-Wettbewerb «Craftlive». Jugendliche sollen wieder für die Berufslehre begeistert werden. Zum ersten Mal wird ein branchenübergreifender Wettbewerb mit neuen Medien durchgeführt.

SCHWEIZ. Unternehmen fällt es zunehmend schwer, Lehrstellen mit geeigneten Nachwuchskräften zu besetzen. Um diesem Problem entgegenzuwirken, hat sich im letzten Jahr der Verein «Pro duale Berufsbildung Schweiz» gegründet. Heute gehören ihm bereits wichtige Verbände an, wie beispielsweise Swissmem oder der Verband Schweizerischer Schreinermeister und Möbelfabrikanten. Der Verein will das duale Berufsbildungssystem branchenübergreifend stärken und das Image der Lehre verbessern.

### Kreative Lernende setzen ihre Berufe in Szene

Um Schüler vor der Berufswahl mit seinen Botschaften zu erreichen und für die

Berufslehre zu begeistern, geht der Verein neue Wege. Zusammen mit dem Video-Experten Charles Michel führt er den schweizweiten, branchenübergreifenden Video-Wettbewerb «Craftlive» durch und setzt damit stark auf die Mechanismen der sozialen Medien und

die Kreativität der Jugendlichen. Dabei produzieren Lernende eigene kurze Video-Clips, in denen sie ihre Berufe vorstellen und zeigen, was sie in der Lehre erleben. Durch das Voting-System werden die Filme vor allem über die sozialen Netzwerke verbreitet werden.



Kreative Lernende (Schreiner) setzen ihre Berufe in Szene.

Während sich einzelne Branchenverbände bereits stark mit neuen Medien auseinandersetzen, um Jugendliche zu erreichen, ist dies in der Schweiz das erste Mal, dass in der Berufsbildung über alle Branchen hinweg ein Wettbewerb im Bereich der neuen Medien durchgeführt wird. «Beispielsweise im Wintersport konnten ähnliche Projekte bereits erfolgreich durchgeführt werden», erzählt Thomas Wildling, Präsident Pro duale Berufsbildung Schweiz. «Im Bereich der Berufsbildung bestehen aber noch keine Erfahrungswerte in dieser Grössenord-

nung. Deshalb sind wir sehr gespannt, welche Kreativität die Jugendlichen bei «Craftlive» an den Tag legen werden, um ihren Beruf in Szene zu setzen.»

Nach dem Wettbewerb stellt der Verein die Filme den Branchenverbänden zur Verfügung, damit die Clips in der Nachwuchswerbung eingesetzt werden können. Der Wettbewerb ist bereits gestartet und läuft bis zum 1. Dezember 2013. (nfs)

[www.craftlive.ch](http://www.craftlive.ch)  
[www.pro-duale.ch](http://www.pro-duale.ch)

### Zeig, was du drauf hast!

SCHWEIZ. «Wissen deine Freunde eigentlich, wie cool dein Job ist? Du hast drei Minuten Zeit, um der Welt in einem eigenen Clip zu zeigen, was du lernst und was du alles drauf hast. Egal, ob Hochbauzeichner-, Gipser-, Coiffeur- oder KV-Lehre – bei «Craftlive» machen alle mit. Und der Regisseur bist du! Setze dich, deinen Job, deine Bude und deine Arbeitskollegen in Szene. Wer macht den abgefahreneren Clip? Du oder deine Freunde?», so lautet der Aufruf auf der Website von «Craftlive».

Weiter werden die Teilnehmer aufgefordert: «Erzähl's deiner Community! Mach allen dein Meisterwerk bekannt. Nutze alle Kanäle, die

du hast: Facebook, Twitter, SMS oder von uns aus auch die Briefftaube. Lass deine Freunde für dich voten und räume ab. Es winken Dir 10 000 Franken bar auf die Hand, Tablets und MP3-Players.» Zudem wähle eine Jury die coolsten Clips aus und vererbe dafür fünf Sony-Video-kameras für noch mehr Hollywood.

### Tipps und Tricks

«Bring einen Hauch Hollywood zu dir in die Bude: Bei diesem Wettbewerb bist du der Star und dein Arbeitsplatz ist die Bühne dafür. Überlege dir, was du über deinen Beruf erzählen willst, sammle Ideen und filme los! Ein Musterfilm ist auf der Website aufgeschaltet.» (nfs)

## PUBLIREPORTAGE

# Im Zentrum stehen stets die Bedürfnisse der Patienten

Das Zentrum für ästhetische Mesotherapie und Zahnmedizin in Magden stimmt jede einzelne Behandlung individuell ab. Ganz bewusst haben sich Inhaberin Bianca de Marco und Zahnarzt Dr. Herbert Hatzlhofer gegen grosse Räumlichkeiten entschieden und die Praxis familiär, wie ein zweites Zuhause für die Patienten, eingerichtet. So wähnt man sich beim Betreten nicht wie in einem zuweilen furchteinflössenden Wartezimmer, sondern jeder darf bequem in einem Sessel Platz nehmen, Blumen schmücken den Raum und selbstverständlich darf die Spielecke für die Kleinen und auch ein Fernseher nicht fehlen.

Persönlichkeit, Ganzheitlichkeit, Menschlichkeit und Vertrauen stehen stets an oberster Stelle; sowohl bei den Behandlungen durch Dr. Hatzlhofer, seines Zeichens allgemeiner Zahnmediziner



und Implantologe und bei seiner Gattin Bianca de Marco, einer Spezialistin auf dem Gebiet der Traditionellen Chinesischen Medizin (TCM), der Akupunktur und der ästhetischen Mesotherapie. Die aus Frankreich stammende ästhetische Mesotherapie ist eine schonende Methode, um die natürliche Schönheit und Leistungsfähigkeit des Körpers bis ins hohe Alter zu erhalten. Das minimal-invasive Verfahren verbindet Grundlagen der

Akupunktur, der Neuraltherapie, der Arzneitherapie und nutzt das Prinzip der Reflexzonen.

Neben ihrer allgemeinen vitalisierenden Wirkung können die Mikroinjektionen durch die Zugabe bestimmter Wirkstoffe helfen, die Spuren der Zeit verschwinden zu lassen. Haut, Haare und Bindegewebe werden von innen heraus verbessert, weitere Selbstbehandlungen mit Tabletten, Cremes oder Tinkturen, die über die tägliche Pflege hinaus gehen, werden meist überflüssig. Was viele nicht wissen, sie wirkt auch unterstützend bei Krankheiten und erzielt grosse Erfolge in der Schmerztherapie. Bianca de Marco verhilft Frauen wie auch Männern zu einem bleibenden strahlenden Aussehen. Sämtliche Patienten sowohl in der Mesotherapie und beim Zahnarzt werden von Anfang an in den Behand-

lungsprozess involviert. «Das A und O ist eine umfassende Bedürfnisanalyse beim umfassenden Beratungsgespräch. Erzwungen wird nichts, wenn beispielsweise ein Kind für den Zahnarzt vor der eigentlichen Behandlung mehrere Besuche erst einmal zu Akklimatisieren benötigt, so werden diese selbstverständlich gewährt und auf dem Stuhl selbst werden Gross und Klein über jeden Schritt informiert.» Dr. Hatzlhofer, der mittels einer selbstentwickelten Diagnosemethode, schon erstaunliche Erfolge im Erkennen von anderen körperlichen Krank-

heitsbildern anhand seiner Zahnuntersuchung verzeichnet hat, bietet Angstpatienten zudem die Möglichkeit, sich unter Vollnarkose behandeln zu lassen. Ebenfalls ist die Praxis mit rollstuhlgängigem Lift ausgerüstet, so dass Behinderte mühelos Zugang haben. Bei Bianca de Marco und Dr. Herbert Hatzlhofer findet man nicht nur fundiertes Fachwissen, sondern auch überdurchschnittliche Menschlichkeit und Einfühlungsvermögen.

Zentrum für ästhetische Mesotherapie und Zahnmedizin, Am Sonnenplatz, Maispracherstrasse 2a, 4312 Magden, Tel. 061 273 42 43, [www.zmzmagden.ch](http://www.zmzmagden.ch)



# «Der Schreiner ist fast ein kleiner Künstler»

## Im Gespräch mit dem Kantonal-Präsidenten des Schreinerverbandes

David Kläusler ist Präsident der Sektion Aargau des Schweizer Schreinermeisterverbandes. Im Gespräch mit der NFZ erklärt der Herznacher, warum es den Schreiner auch in hundert Jahren noch gibt und welche Werte der Schreiner vertritt.

Michaela Wehrli

### NFZ: David Kläusler, welches Image hat der Schreiner?

David Kläusler: Ein sehr gutes, wie wir anhand einer Kundenbefragung festgestellt haben. Unter den Handwerkern genießt der Schreiner bei den Kunden grösstes Vertrauen.

### Was sind die Gründe dafür?

Im Allgemeinen leistet der Schreiner gute, saubere Arbeit und hält Termine ein. Diese Gründe wurden in der Befragung genannt.

Eben erst haben wir zusätzlich eine Mitgliederbefragung durchgeführt. Auch diese hat gezeigt, dass die Betriebe mit der Arbeit des Verbandes zufrieden sind. Leider sind nur knapp 50 Prozent aller Schreinerbetriebe Mitglied im Verband. Damit der Gesamtarbeitsvertrag nicht in Gefahr gerät, müssen wir diesen Organisationsgrad unbedingt halten, wenn nicht noch erhöhen. Deshalb müssen wir die Betriebe wieder vermehrt dazu bringen, sich dem Verband anzuschliessen und dazu müssen wir herausfinden, was diese von uns erwarten.

### Wie geht es den Betrieben im Fricktal?

Die Baubranche insgesamt läuft sehr gut, auch wenn die Margen tief sind. Die Produktivität der Betriebe steigt stetig. Ein Grund dafür ist, dass immer mehr Teilprodukte bezogen werden können. Der Schreiner macht heute kaum noch alles von Anfang bis Ende selber.

### Gibt es den klassischen Schreiner denn in hundert Jahren noch?

Gerade solche Geschäfte wie ich eines in Herznach führe, sind typische Dorfschreinereien. Diese kleinen Betriebe



«Die Betriebe mittlerer Grösse werden es am schwersten haben, für sich eine Nische zu finden», David Kläusler ist Präsident der Sektion Aargau des Verbandes Schweizerischer Schreinermeister und Möbelfabrikanten.

Foto: Michaela Wehrli

wird es neben den grossen auch in Zukunft brauchen, da bin ich überzeugt.

### In welche Richtung wird sich die Branche allgemein entwickeln?

Das hat man in den letzten Jahren schon gemerkt. Bei den kleinen Betrieben wird es eine Verlagerung in Richtung Montage geben, während sich die grossen vermehrt auf die industrielle Produktion konzentrieren werden. Die Betriebe mittlerer Grösse werden es am schwersten haben, für sich eine Nische zu finden.

### Das Verbandsmotto lautet «sichere Werte» schaffen. Was steckt hinter diesem Schlagwort?

Es ist wichtig, dass man auch im Geschäftsleben eine gewisse Ethik an den Tag legt. Fehler passieren überall, aber der Kunde ist gut informiert und merkt, wenn man nicht ehrlich ist. Zudem müssen auch wir das Regionale unterstützen und nicht Material im Ausland einkaufen. Das geht nicht auf. Man muss leben, was man selbst fordert. Genau diese Werte sind mit dem Motto mitgemeint und diese werden von den Schreibern auch gelebt. Ein Beruf, den jemand hat, ist oft kein Zufall. Jeder Berufsstand hat seine Art.

### Wie ist denn der Schreiner?

Der Schreiner ist fast ein kleiner Künstler.

Im Gegensatz zum Maurer, der eher der etwas Gröbere ist oder zum Mechaniker, der oftmals ein ganz Exakter ist. Das sind zwar stereotype Muster, aber sie kommen immer wieder vor.

### Und Billigmöbel-Geschäfte sind der grösste Feind der Schreiner?

Nicht unbedingt. Solche Geschäfte dürfen keine Konkurrenz sein. Was sie machen, kann der Schreiner nicht so gut und nicht so günstig. Das muss er aber auch nicht. Er muss Kundenwünsche erfüllen. Dort muss er versuchen, sich von der Katalogware abzugrenzen. Wenn der Schreiner den Kunden zufrieden stellen kann, dann spielt auch oft der Preis nicht mehr die ganz entscheidende Rolle.

Deshalb ist es auch falsch, alles am Preis aufzuhängen. Die Grenzlinie macht mehr Probleme als die Möbelgeschäfte. Gegen diese Konkurrenz können wir im Prinzip aber nicht viel machen. Es ist wichtig, dass die Betriebe, die aus dem Ausland zu uns kommen, unsere Gesamtarbeitsverträge einhalten. Das müssen wir kontrollieren. Viele, die kommen, befolgen die Gesetze. Es gibt aber auch schwarze Schafe und die müssen wir büssen. Es ist wichtig, dass alle die gleichen Voraussetzungen haben.

### Thema Lehrlingssuche. Wie steht es um den Nachwuchs bei den Schreibern?

Im letzten Jahr konnten zehn Prozent mehr Lehrverträge als im Vorjahr abgeschlossen werden, das ist erfreulich. Wir müssen jedoch aufpassen, nicht nur die Quantität, sondern insbesondere auch die Qualität zu halten. Ich denke da etwa an die Bezirksschüler. Wir müssen versuchen, auch sie für eine Lehre als Handwerker oder eben im Spezifischen als Schreiner anzusprechen. In einem zweiten Schritt ist die lehrbegleitende Berufsmatur ein Weg, den wir fördern müssen.

Der nationale Verband unterstützt Betriebe, die ihren Lernenden diese Möglichkeit bieten, finanziell. Gleichzeitig müssen wir auch versuchen, schulisch eher schwächeren Jugendlichen

die Chance zu bieten, eine Lehre erfolgreich zu absolvieren.

### Dennoch konnten nicht alle Lehrstellen besetzt werden. Was sind die Gründe?

Die Hürden, um eine Lehrstelle zu bekommen, sind ungleich höher, als für einen Platz an der Kantonsschule. Dafür braucht es <nur> den Notenschnitt. Für eine Lehrstelle müssen die Jugendlichen sich bewerben, eine Schnupperwoche und einen Basic-Test absolvieren. Es gibt einige, die das nicht wollen, den Weg des kleineren Widerstands wählen und den schulischen Weg gehen. Trotzdem müssen die Lehrbetriebe die Lernenden nach gewissen Kriterien auswählen und deshalb sind diese Verfahren nötig. Wir haben das Problem erkannt, eine Lösung gibt es allerdings noch nicht.

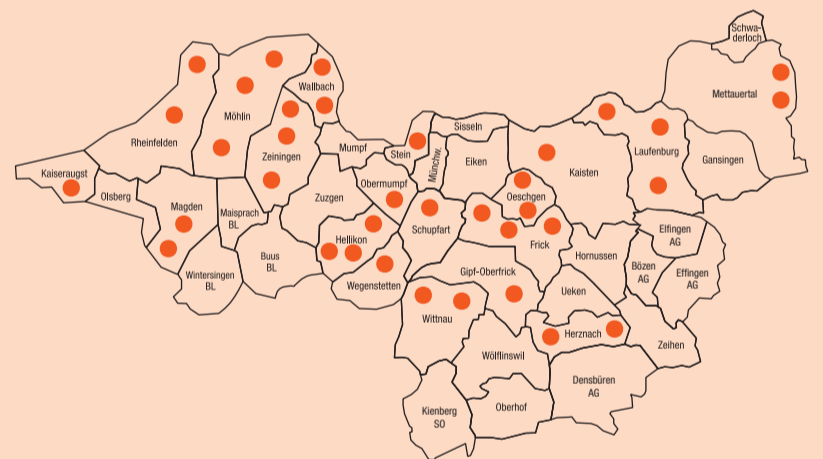
## Die Schreiner-Branche

FRICKTAL. Im Aargau sind 291 Unternehmen dem Verband Schweizer Schreinermeister und Möbelfabrikanten (VSSM) angeschlossen. Aus der Mitgliederstatistik 2013 geht hervor, dass bei den Mitgliederfirmen 2131 Mitarbeitende, davon 384 Lernende, arbeiten. Im Durchschnitt beschäftigten die Unternehmen 10,9 Mitarbeiter. Arbeiten im Bereich Fenster, Türen, Bauschreinerarbeiten machen den grössten Anteil der gefertigten Produkte aus.

[www.vssm-aargau.ch](http://www.vssm-aargau.ch)

### Die Ausbildung

AARGAU. Die Grundbildung «Schreiner/in EFZ» kann in den beiden Fachrichtungen «Bau und Fenster» oder «Möbel und Innenausbau» absolviert werden. Laut dem Lehrstellennachweis des Kantons Aargau (LENA) sind im Fricktal für das Jahr 2014 noch vier Lehrstellen in der Fachrichtung Möbel und Innenausbau frei. (mwf)



# IM RAMPENLICHT IN DER REGION

RAPPORT-APP «MOBILE DATA-REPORTING»

## Elektronische Rapportierung für Handwerker und Gewerbebetriebe

martha software



Mit der Software «Mobile Data-Reporting» werden Zeiten und Mengen in Handwerks- und Gewerbebetrieben effizient erfasst und weiterverarbeitet.

Die Software lässt sich problemlos und kostengünstig in Betrieb nehmen, ersetzt handschriftliche Papieraufzeichnungen und lässt sich zur vollständigen Geschäftslösung ausbauen. Jedes Unternehmen hat eigene Bedürfnisse – wir gehen exakt auf diese ein. So erhalten Sie Lösungen, die optimal ihren Anforderungen entsprechen.

**Mobil und Flexibel.** Die Erfassung der Daten erfolgt mobil über Tablets mit Touch-Screen. Die firmenspezifischen Leistungen und Kostensätze können in der Software flexibel vorbereitet werden. So ist das Erfassen von erbrachten Leistungen vor Ort und die nachfolgende Rechnungsstellung im Büro ein Kinderspiel.

### Überzeugende Vorteile

- **Fehlervermeidung** – Rapporte und Lieferscheine gehen nicht mehr vergessen oder gar verloren.
- **Weniger administrativer Aufwand** – 3 Stunden statt 3 Tage für die Fakturierung von 1'000 Lieferscheinen.
- **Höhere Geschwindigkeit** – Monatsrechnungen mit wenigen Mausklicks erstellen und so Zeit und Geld sparen.

Martha Software · CH-5073 Gipf-Oberfrick · Fon 062 871 60 11 · Fax 062 871 60 12 · [info@masoft.ch](mailto:info@masoft.ch) · [www.masoft.ch](http://www.masoft.ch)



## Fordern Sie den Winter heraus.

Die B-Klasse mit 4MATIC.  
Dem Allradantrieb von Mercedes-Benz.

Die B-Klasse gibt Ihnen das beruhigende Gefühl, sicher unterwegs zu sein. Und mit 4MATIC, dem Allradantrieb von Mercedes-Benz, sind Sie auch bei widrigen Strassenverhältnissen sicher, dynamisch und souverän unterwegs. Profitieren Sie von attraktiven Prämien und Leasingangeboten für alle 4MATIC-Modelle. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

B 220 4MATIC	CHF 44 900.-
<b>Ihr Preisvorteil</b>	<b>CHF 5694.-*</b>
Barkaufpreis	CHF 39 206.-
2,9 % Leasing ab	CHF 339.- /Mt.**



Walter Hasler AG Frick  
Schützenweg 4, 5070 Frick, Telefon 062 865 05 50, www.hasler-mercedes.ch

\* B 220 4MATIC, 1991 cm<sup>3</sup>, 184 PS (135 kW), Barkaufpreis CHF 39 206.- (Listenpreis CHF 44 900.- abzüglich 6 % Preisvorteil, abzüglich CHF 3000.- Prämie), Verbrauch: 6,5 l/100 km, CO<sub>2</sub>-Emission: 151 g/km (Durchschnitt aller verkauften Neuwagen: 153 g/km), Energieeffizienz-Kategorie: D. Abgebildetes Modell inkl. Sonderausstattung: CHF 51 385.-  
\*\* Leasingbeispiel: Laufzeit: 48 Monate, Laufleistung: 10 000 km/Jahr, eff. Jahreszinssatz: 2,94 %, 1. grosse Rate: CHF 7900.-, Leasingrate ab dem 2. Monat: CHF 339.-. Exklusive Ratenabsicherung PPL. Ein Angebot der Mercedes-Benz Financial Services Schweiz AG. Vollkaskoversicherung obligatorisch. Eine Kreditvergabe ist verboten, falls diese zu einer Überschuldung des Leasingnehmers führen kann. Änderungen vorbehalten. Angebot gültig bis 31.12.2013. Immatriculation bis 31.03.2014.



### Der Rotkreuz-Notruf: sorgt rund um die Uhr für Sicherheit.

**Schweizerisches Rotes Kreuz** 

Weitere Informationen:  
Rotkreuz-Notruf, Telefon 031 387 74 90,  
notruf@redcross.ch, www.rotkreuz-notruf.ch  
oder bei Ihrem Rotkreuz-Kantonalverband

# informativ + aktuell: [www.nfz.ch](http://www.nfz.ch)



**BROT FÜR ALLE FASTENOPFER**  
In Zusammenarbeit mit «Partner sein»

## RUTHER ELEKTRO TELEMATIK

Telefon 061 836 99 66 / E-Mail: [info@ruther.ch](mailto:info@ruther.ch)

### Ihr Elektroinstallateur rund um die Uhr!

Ihre Ansprechpartner:



**Raymond Keller**  
Geschäftsleiter



**Franco Graziano**  
Projektleiter



**Julien Arzner**  
Projektleiter



**Daniel Kaiser**  
Projektleiter



**Roman Marti**  
Projektleiter  
Telematik



**André Bürgi**  
TV-Spezialist



**Simon Bürgi**  
Teamleiter Service



**Marc A. Lenz**  
Teamleiter Service

## Wir optimieren Ihre Werbe-Wirkung!

Beratung und Anzeigenverkauf:  
**FRICKTALER MEDIEN AG**  
Albrechtsplatz 3 · 4310 Rheinfelden  
Hauptstrasse 72 · 5070 Frick  
Tel. +41 61 835 00 50  
Fax +41 61 835 00 57  
[info@fricktalermedien.ch](mailto:info@fricktalermedien.ch)  
[www.fricktalermedien.ch](http://www.fricktalermedien.ch)

# IM RAMPENLICHT FRICKTAL

## In 1 Stunde Nichtraucher werden

Zwei Behandlungen mit Laser-Akupunktur

### «Sieg über die ...»

- > ohne Stress
- > ohne Nervosität
- > ohne Nikotinersatz
- > ohne Medikamente
- > ohne schlechte Laune
- > ohne Schweissausbrüche
- > mit einer Garantie
- > «in 1 Stunde»
- > mit der neuen revolutionären

### Laser-Akupunktur

Das Tabac Stop Center in Möhlin und Binningen erzieht mit der Laser-Aku-



punktur seit Jahren beste Resultate. Eine Sitzung dauert nur etwa 40 Minuten.

Um ein optimales Resultat zu erzielen, sollten zwei Behandlungen inner-

halb von maximal 48 Stunden erfolgen.

Durch den Soft-Laser wird der Körper angeregt, natürliche Endorphine zu produzieren. Diese so genannten Wohlfühl-Hormone sind die Hauptverantwortlichen für die Tabak-Abhängigkeit.

Gelangt Nikotin in die Blutbahn, schüttet der Körper Endorphine aus. Gibt man das Rauchen auf, werden die Endorphine vermisst. Genau dieser Prozess wird durch den Soft-Laser unterstützt. Der Körper wird ange-

regt, die Wohlfühlhormone ohne Tabak selbst zu produzieren. Die Behandlung ist schmerzfrei. Es gibt weder Kontraindikationen noch Nebenwirkungen. Drei bis sieben Tage nach der Behandlung ist kein Nikotin mehr im Blut enthalten. Der Rauchhunger ist überwunden.

Die Behandlungsmethode des Tabac Stop Centers schliesst eine schriftliche Erfolgsgarantie und eine einjährige kostenlose Nachbetreuung ein. Die Erfolgsquote aller Tabac Stop Centers liegt bei über 80 Prozent. Hel-

sana, Progrès, Sansan und Avanex bezahlen die Soft-Laser-Behandlungskosten aus der Zusatzversicherung. Bei anderen Versicherungen lohnt sich eine Anfrage.

### Tabac Stop Center

Im Aengerli 2, 4313 Möhlin  
Telefon 061 851 50 25  
Hauptstrasse 59, 4102 Binningen  
Tel. 078 888 66 66, 079 322 63 56

[www.tabac-stop-center.ch](http://www.tabac-stop-center.ch)



# Und wer erledigt jetzt die Knochenarbeit?

Mit Berufsberaterin Dora Humm-von Aesch im Gespräch

*Junge Menschen haben Visionen und Träume. Und manchmal sehen sie vor lauter Bäumen den Wald nicht mehr. Gut, gibt es die Berufsberatung. Die NFZ war dort zu Besuch: mit ein paar Fragen – und für einen Selbstfindungsversuch.*

Ronny Wittenwiler

**NFZ: Dora Humm, ist die Jugend von heute noch interessiert an Handwerksberufen?**

**Dora Humm:** Solche Jugendliche gibt es. Tatsache ist aber, dass Jugendliche mit einem guten Bildungshintergrund an einem klassischen Handwerksberuf wenig interessiert sind.

**Dann fehlt es dem Bauhandwerk an qualifiziertem Nachwuchs?**

**Humm:** So allgemein würde ich das nicht formulieren. Aber es ist schon so: Viele junge Menschen mit einer anspruchsvollen Schulbildung gehen davon aus, dass ihnen bei Bauhandwerksberufen die intellektuelle Herausforderung fehlen könnte. Zudem ist ihnen die physische Belastung zu gross. Sie entscheiden sich eher für ein technisches Handwerk wie etwa Polymechaniker oder Elektroniker – oder sie wählen die Option einer weiterführenden Schule.

**Handwerk hat goldenen Boden, heisst es.**

**Humm:** Unbedingt; es gibt attraktive Weiterbildungsmöglichkeiten. Die Wahl für einen körperlich anstrengenden Handwerksberuf hängt aber oft auch vom Umfeld ab. Wenn zuhause bereits negativ über Berufe gesprochen wird, in denen man sich die Finger schmutzig macht, dann wird es für einen Jugendlichen schwierig, sich dafür zu entscheiden. Er würde ja quasi gegen die Überzeugung der Eltern handeln.

**Sie erleben also Eltern, die den Berufen auf dem Bau keine Wertschätzung entgegenbringen?**

**Humm:** Das zeigt sich manchmal in den Beratungsgesprächen, wenn die Eltern dabei sind. Oftmals gehen bereits die Eltern einem körperlich anstrengenden Job nach. Sie wollen für ihre Kinder etwas anderes.

**Ist das nicht falscher Ehrgeiz?**

**Humm:** Ich weiss nicht, ob man das so bezeichnen kann. Diese Eltern handeln aus subjektiver Optik und wollen grundsätzlich das Beste für ihr Kind. Interessant ist übrigens, dass vor allem Jugendliche mit Migrationshintergrund oft nach einer Ausbildung streben, in welcher sie sich nicht die «Finger schmutzig machen».

**Warum?**

**Humm:** Oftmals hatten deren Eltern bereits einen «Knochenjob» als sie hierherkamen, und vielleicht auch keine optimalen Arbeitsbedingungen. Was viele von ihnen aber nicht wissen: Gerade auch im Bereich Bauhandwerk gibt es solide Ausbildungen und attraktive Weiterbildungen. Nach einer Lehre bringen die Jugendlichen ein enormes Wissen mit. Das eröffnet ihnen neue Möglichkeiten.

**Heutzutage ist das Angebot an Bildung und Ausbildung fast unererschöpflich. Wie kann sich ein Jugendlicher da noch entscheiden?**

**Humm:** Diese Vielfalt macht es für junge Menschen wirklich nicht einfach. Ich hatte schon Jugendliche beim Beratungsgespräch, die meinten: «Sagen Sie mir einfach, was ich machen soll – so kann



«Die Wahl für einen körperlich anstrengenden Handwerksberuf hängt oft vom Umfeld ab», sagt Dora Humm – und erklärt dem Journalisten, für welche Berufe er sich interessieren könnte.

Foto: Ronny Wittenwiler

ich wenigstens jemandem die Schuld geben, wenn es nicht gut kommt.»

Es ist in der Tat anspruchsvoll, sich für etwas zu entscheiden – denn das heisst eigentlich doch auch, sich gegen alles andere entscheiden zu müssen. Wenn

Wichtig ist, dass solche Visionen auch zugelassen werden. Die Berufsberatung zeigt jeweils Teilschritte auf, die auf dem Weg zu diesen Visionen gegangen werden können. Und auf dem Weg dorthin werden sich immer wieder neue Fel-

welche Berufsfelder wahrscheinlich für Sie in Frage kämen...

Dora Humm ist Mitarbeiterin bei «ask! – Beratungsdienste für Ausbildung und

Beruf Aargau». Die Berufs-, Studien- und Laufbahnberaterin arbeitet in Rheinfelden, einem von insgesamt sechs Standorten im Kanton. Mehr Infos im Internet.

[www.beratungsdienste-aargau.ch](http://www.beratungsdienste-aargau.ch)

## «Wichtig ist, dass Visionen auch zugelassen werden»

man so will ist diese Vielfalt heute Fluch und Segen gleichermaßen.

**Sind Jugendliche heute weniger motiviert fürs Berufsleben?**

**Humm:** Wir haben ganz viele tolle Jugendliche mit Visionen und Zielen. Oder anders formuliert: Es gibt heute genauso wie früher motivierte und weniger motivierte Jugendliche.

**Stichwort «Visionen»: Gelangte auch schon jemand mit dem Wunsch an Sie, Astronaut zu werden?**

**Humm:** Das nicht. Zuletzt sagte eine junge Frau, sie wolle im Bereich der Kriminalistik arbeiten, in der Pathologie. Dann gibt es immer wieder Klassiker: Pilot, Arzt, Tierarzt, Meeresbiologe.

der öffnen. Es gibt nie nur eine Variante. Mein Credo: Jemand sollte für seine Berufsvorstellungen eine Topvariante, eine super Alternative sowie eine gute Alternative bereithalten.

**Nehmen wir einmal an, ich stehe kurz vor meinem Abschluss in der Oberstufe. Was tun Sie jetzt mit mir?**

**Humm:** Durch Ihre Anmeldung weiss ich wahrscheinlich, welche Oberstufe Sie besuchen. Ich würde Sie fragen, ob Sie sich bereits Gedanken über Ihre möglichen Interessen gemacht haben, ob Sie sich bereits mit verschiedenen Berufen auseinandersetzen. Wir stecken also in erster Linie einen Rahmen ab. Und wenn Sie mögen, können wir mit einem Interessenstest schauen,

## Das Experiment

RHEINFELDEN. Fragen über Fragen, beantwortet am Computer, beim Berufsberater. Rasch entschieden; aus dem Bauch heraus. Das interessiert mich sehr; das nicht. Das ein bisschen.

Sämtliche Fragen sind derart abgestimmt, dass sie jeweils mit einem oder mehreren sogenannten Berufsfeldern korrelieren. Zwei- und zwanzig verschiedene Berufsfelder sind es, hier und jetzt bei diesem Test, angefangen von «Natur» über «Elektrotechnik» bis hin zu «Bildung, Soziales». Diese Berufsfelder, wie etwa «Natur», sind wiederum erneut unterteilt in weitere Kernbereiche (Pflanzen, Gartenbau, Tierpflege, Landwirtschaft, Forstwirtschaft, etc.) bis hin zum effektiven Beruf (zum Beispiel Forstwart).

140 Fragen und über 30 Minu-

ten später spuckt der Drucker das Resultat aus – man ist gnädig mit dem hier Schreibenden. Tendenz: Irgendetwas mit Medien und Sprache könnte ihn interessieren. Vielleicht Journalist, lautet ein hoffnungsvoller Vorschlag. Das ist doch schon mal beruhigend. Daneben möchte man den NFZ-Probanden vielleicht auch weiter in die Schule schicken (schon wieder?), und irgendwie scheint er noch ein grösseres Interesse für die Natur zu haben. Konkret: Forstwart, das sei vielleicht auch eine zu prüfende Option. Schön und gut, doch allein, es fehlt die Kraft im Oberarm...

Fazit aber, mit aller Ernsthaftigkeit: Der Interessentstest funktioniert. Tatsächlich. (rw)

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

# «Das Handwerk darf nicht ins zweite Glied gedrängt werden»

Zu Besuch in einem Schreinerei-Familienbetrieb in Wil



Geschäftsführer Urs Leber ist auch zuständig für das technische Büro. Die administrativen Arbeiten übernimmt seine Frau.

*Die Schreinerei Leber in Wil ist ein Kleinbetrieb. Geführt wird sie in dritter Generation von Urs Leber. Der Geschäftsführer über fehlenden Nachwuchs und Erfolgsfaktoren.*

Michaela Wehrli

WIL. Den Schreiner und vor allem auch die kleinen Betriebe in den Dörfern werde es auch in hundert Jahren noch geben, meint der Präsident des kantonalen Schreinerverbandes. Genau einen solchen führt Urs Leber. Die NFZ hat sich einen Morgen in der Schreinerei in Wil umgesehen und gemerkt: Alles zu seiner Zeit. Wie bei vielen Handwerkern üblich, beginnt der Arbeitstag auch bei der Schreinerei Leber um sieben Uhr in der Früh. Um neun Uhr ist «Znünpause», das gehört einfach dazu. Deshalb ist der Termin mit der NFZ auf halb zehn angesetzt. Dann, wenn die Angestellten und der Chef wieder bei der Arbeit sind. «Auch das muss Zeit haben», meint der Geschäftsführer in seinem Büro, das über der Werkstatt liegt. Dort arbeiten der Lernende Michael Meier und der frisch ausgebildete Schreiner Lukas Kramer. Ein weiterer

Angestellter sei gerade auf der Baustelle, erklärt Leber.

**In dritter Generation**

Als einen Kleinstbetrieb mit Standardausrüstung beschreibt Leber den Familienbetrieb, den er seit 15 Jahren und in dritter Generation leitet. «Wir machen alles, von der Ausbesserung des alten Schränkchens bis zum Einbruchschutz am Haus.» Die Auftragslage sei insgesamt gut. Die Schreinerei erledigt vor allem Aufträge für Privatkunden. «Wir müssen positive Erinnerungen zurücklassen.» Das spreche sich herum und bringe neue Kunden. Der direkte Kundenkontakt, die umfassende Beratung und die kurzen Wege sieht er als weitere Vorteile von regionalen KMU-Betrieben.

18 Schreiner hat er bereits erfolgreich durch die Lehrzeit geführt, «noch nie ist einer durchgefallen.» Und auch jüngst machten die Leber-Schreiner auf sich aufmerksam: Michael Meier holte sich im Lehrlingswettbewerb den zweiten Platz. Er nahm das Motto «klappbar» wörtlich und fertigte in seiner Freizeit eine aufklappbare Bar. Lukas Kramer schloss die vierjährige Ausbildung diesen Sommer als zweitbesten des Kantons ab. Jetzt arbeitet der Jungschreiner weiter im Betrieb, bis das Militär ruft. «Im Moment ist der Wurm drin», schüt-

**PUBLIREPORTAGE**

## Die Firma ERNE AG bietet Jugendlichen eine sichere Zukunft

**Überdurchschnittlich bezüglich Wertschätzung, Engagement und finanziellem Einsatz für ihre Lehrlinge ist die ERNE AG Bauunternehmung schon seit jeher. Die Liste der zu erlernenden Berufe kann sich sehen lassen. Wer sich zum Maurer/in, Baupraktiker/in, Strassenbauer/in, Baumaschinenmechaniker/in, Automobilfachmann/frau, Informatiker/in oder Kaufmann/frau ausbilden lassen will, ist bei ERNE genau richtig.**

«Gerne investieren wir viel Zeit und auch Geld in die Ausbildung und Förderung unserer Lehrlinge und freu-

en uns, wenn wir sie auch nach Lehrende zu unseren Mitarbeitern zählen dürfen», weiss Nicolas Scherer, Bauführer und Verantwortlicher für die Lehrlingsbetreuung in Laufenburg.

Scherer und seinem Team, liegt eine umfassende und alle Sparten abdeckende Ausbildung der Lernenden am Herzen. So finden nebst regelmässigen internen Aus- und Weiterbildungskursen monatliche Sitzungen statt, an welchen die durchschnittlich 30 Lernenden teilnehmen, sich austauschen, Probleme besprechen und sich selber einbringen können.

Zurzeit beschäftigt ERNE rund 550 Mitarbeitende. Diese Grösse und die enge Zusammenarbeit mit ihren angeschlossenen Betrieben ermöglicht es, dass ein Auszubildender auf Wunsch relativ rasch die Karriereleiter erklimmen kann. Denn mit dem Vorurteil «Wer einmal auf dem Bau landet, bleibt für immer ein Buezer» muss schleunigst aufgeräumt werden.

Gute Handwerker sind sehr gesucht auf dem Arbeitsmarkt. Auch die Karriere-möglichkeiten sind hervor-ragend. So kann sich bei-spielsweise ein Maurer innert kürzester Zeit zum

Polier und Bauführer weiterbilden. Wer während der Lehre die Berufsmatur absolviert, kann sogar eine höhere Bildung an der Fachhochschule oder der ETH in Betracht ziehen.

Zudem haben sich die Berufe auf dem Bau bezüglich technischem Fortschritt sehr gewandelt und was viele nicht wissen, ein engagierter Polier verdient weit mehr als ein Uni-Abgänger. Zudem darf jeder in der Baubranche tätige Mitarbeitende in eine gesicherte Zukunft schauen, denn gebaut und saniert wird immer.

Das grosse Plus von ERNE besteht darin, sämtlichen

jungen Erwachsenen die perfekte individuelle Lösung anbieten zu können: sowohl die schulisch Starken werden gefördert und unterstützt, aber auch den Praktikern bietet sich die Möglichkeit, sich vermehrt auf die Praxis zu konzentrieren. Es wurde beispielsweise eigens ein Akkord-Maurer eingestellt, der die Lernenden so nahe ans praktische Arbeiten bringt, wie sonst kaum jemand.

*Wer an weiteren Informationen oder einer Schnupperlehre interessiert ist, wird unter [www.erne.ch](http://www.erne.ch) fündig.*





Lukas Kramer hat die Lehre zum Schreiner dieses Jahr als zweitbesten im Kanton abgeschlossen.

telt Leber den Kopf, etwas ratlos darüber, dass er zum ersten Mal für den Lehrbeginn in diesem Jahr keinen Auszubildenden gefunden hat. «Wir hatten Bewerbungen, aber es war kein passender Kandidat dabei.» Alle zwei Jahre bietet die Wiler Schreinerei einen Ausbildungsplatz an. Dass er dieses Mal keinen neuen Lernenden gefunden hat, beschäftigt den Geschäftsführer. Er hat die Stelle jetzt für nächstes Jahr im kantonalen Lehrstellennachweis (Lena) nochmals ausgeschrieben. «Die Ausbildung

zum Schreiner ist attraktiv. Sie bietet eine hervorragende Grundlage für den weiteren Berufsweg.» Der Nachwuchs liegt Leber am Herzen, das macht nicht nur das Gespräch deutlich, sondern auch die Tatsache, dass er mit 50 Jahren die Ausbildung zum Berufsbildner absolvierte. Seither besucht er Kurse und Workshops, um auf dem neusten Stand zu bleiben. «Neben allem Fachwissen ist das Menschliche aber entscheidend», meint der Geschäftsführer, «zwischen durch braucht es auch eine Portion



Pläne werden heute am Computer gezeichnet. Michael Meier ist im dritten Jahr seiner Ausbildung zum Schreiner.

Fotos: Michaela Wehrli

Psychologie und Einfühlungsvermögen.» Wie das Lehrlingsproblem gelöst werden könnte, weiss auch Leber nicht. Wichtig sei aber, darauf zu achten, dass das Handwerk allgemein nicht in das zweite Glied abgeschoben werde.

**Vielseitiger Beruf**

In der Werkstatt sind Jungschreiner Lukas Kramer (20) und der Lernende Michael Meier (17) in ihre Arbeit vertieft. Kramer bereitet mit der Schleifmaschi-

ne eine Tür für einen neuen Anstrich vor, fasst Kramer zusammen: «Es ist unglaublich vielseitig, man arbeitet nicht nur mit Holz sondern mit den unterschiedlichsten Materialien. Ausserdem sieht man am Abend, was man gemacht hat.» Man mache nie das Gleiche, jeder Tag bringe etwas Neues. Das sei vor allem in einem Kleinbetrieb so, wo man

die verschiedensten Einsatzgebiete kennenlernen und nicht nur einen Bereich. Beide würden sich jederzeit wieder für einen kleinen Betrieb entscheiden und beide würden jederzeit wieder eine Lehre als Schreiner wählen. Was es dafür braucht, weiss der frisch ausgebildete Kramer ganz genau: «Man muss bereit sein, etwas zu leisten, körperlich einigermaßen fit sein und ein Gefühl für die Werkstoffe und deren Bearbeitung entwickeln, dann ist das ein toller Beruf.»

**PUBLIREPORTAGE**

**Sauberer Strom für Südbaden und die Schweiz**

**Die Energiedienst-Gruppe hat eine lange Tradition. Mit der Einführung von Natur-Energie für Privatkunden unterstrich die Energiedienst-Gruppe 1999 ebenso ihre Vorreiterrolle im Klimaschutz wie 2011 mit dem Angebot klimaneutraler Gasprodukte.**

Seit 100 Jahren konzentriert sich die Energiedienst-Gruppe auf die Produktion von Ökostrom aus klimafreundlicher Wasserkraft. Darüber hinaus bietet sie ihren Kunden 100 Prozent klimaneutrales Gas und diverse Energiedienstleistungen. Die Energiedienst Holding AG mit Sitz im Schweizer Laufenburg hat Standorte in Rheinfelden und Donauschingen sowie Betriebsstützpunkte im gesamten südbadischen Netzgebiet. In Schallstadt/D entsteht derzeit eine neue Niederlassung für Kunden und den Netzbetrieb.



Zur ökologischen Ausrichtung gehört auch das Aufstiegs- und Laichgewässer für Fische beim Kraftwerk Rheinfelden.

**Wasserkraft im Einklang mit der Natur**

Insgesamt verfügt die Energiedienst-Gruppe über 36 Wasserkraftwerke mit rund 505 Megawatt installierter Kraftwerksleistung. Neben den sechs grossen Rheinkraftwerken spielen kleine Wasserkraftwerke im Schwarzwald eine zunehmend wichtige Rolle. Energiedienst investiert kontinuierlich in den Ausbau der

Wasserkraft. In Rheinfelden steht für 380 Millionen Euro eines der modernsten Flusswasserkraftwerke Europas, das dreimal so viel Strom produziert wie das vorherige. Mit dem Neubau setzt Energiedienst neue Massstäbe hinsichtlich der Umweltverträglichkeit. Dort bietet ein 900 Meter langes und 60 Meter breites naturnahes Fischaufstiegs- und Laichgewässer Fischen die Möglichkeit das Wasserkraftwerk zu passieren.

**Energie für 750 000 Menschen**

Im Netzgebiet in Südbaden und der Schweiz versorgt Energiedienst mehr als 750 000 Menschen mit Energie und Dienstleistungen. Die Eigenproduktion von zirka 2,6 Milliarden Kilowattstunden Strom stammt ausschliesslich aus Wasserkraft.



Ständige Überprüfungen, wie hier die Gehäuseasse einer Turbine, gehören zum Alltag.

Rund 10,1 Milliarden Kilowattstunden Strom wurden 2012 verkauft.

**Sicherer Arbeitsplatz**

Junge Menschen finden bei der Energiedienst-Gruppe eine zukunftssichere Perspektive. Derzeit werden rund 40 Lehrlinge in verschiedenen technischen und kauf-

männischen Berufen ausgebildet. Darüber hinaus haben mehr als 760 Menschen einen sicheren Arbeitsplatz.

**Engagement für die Region**

Als regional verankertes Unternehmen nimmt Energiedienst seine Verantwortung für die Region in vielfältiger Weise wahr. Dazu gehören zum Beispiel Partnerschaften im Bereich des Kulturs und Sportsponsorings, Massnahmen des Naturschutzes sowie Aktionstage und Förderprogramme für Schulen.

Kontakt:  
www.energiedienst.de  
info@energiedienst.de

Text: FredThelen / Fotos: zvg



Das 2011 eingeweihte neue Flusskraftwerk Rheinfelden.



Das in den neunziger Jahren modernisierte Rheinkraftwerk Laufenburg.

Für Ihr Vermögen:  
Vontobel in Basel.



**VONTOBEL**

Beat Brügger  
058 283 21 21  
beat.bruegger@vontobel.ch

Wir sind für Sie in Basel, weil erstklassiger Service auch Kundennähe voraussetzt. Wir bei Vontobel tun alles, um Ihr Vermögen langfristig zu schützen und zu vermehren. Dabei sind wir der Schweizer Qualität und Leistungsstärke verpflichtet. Unsere Eigentümerfamilie steht mit ihrem Namen seit Generationen dafür ein.

Leistung schafft Vertrauen  
vontobel.ch

Ihr Ferienziel 2014:  
Der aussergewöhnliche Garten!



**STÖCKLI**  
Für schöne Gärten - seit 1939  
www.stoeckli-gartenbau.ch

**UND WIEDER KLASSENBESTER.  
DER TOYOTA AURIS HYBRID TOURING SPORTS.**



**TOYOTA**  
ALWAYS A BETTER WAY

**Auris Hybrid Touring Sports ab Fr. 32'600.-\***  
Mit 3,9% Leasing: Fr. 328.- pro Monat\*. Jetzt Probe fahren!

**toyota-hybrid.ch**

**Römergarage AG**  
Hauptstrasse 127  
5070 Frick  
T +41 (0)62 865 67 67  
info@roemergarage.ch  
www.roemergarage.ch

\*Empfohlener Netto-Verkaufspreis inkl. MwSt. Auris Hybrid Touring Sports Luna 1.8 VVT-i Hybrid Synergy Drive®, 100 kW (136 PS), 5-Türer, Fr. 32'600.-, Leasingzins Fr. 328,85, Ø Verbrauch 3,7 l/100 km, Ø CO<sub>2</sub>-Emissionen 85 g/km, Energieeffizienz-Kategorie A, Ø CO<sub>2</sub>-Emissionen aller in der Schweiz immatrikulierten Fahrzeugmodelle: 155 g/km. Abgebildetes Fahrzeug Auris Hybrid Touring Sports Sol 1.6 VVT-i Hybrid Synergy Drive®, 100 kW (136 PS), 5-Türer, Fr. 35'800.-, Leasingzins Fr. 361,15. Leasingkonditionen: eff. Jahreszins: 3,97%, Vollkaskoversicherung obligatorisch, Sonderzahlung 20%, Kaution vom Finanzierungsbetrag 5% (mindestens Fr. 1'000.-), Laufzeit 48 Monate und 10'000 km/Jahr. Eine Leasingvergabe wird nicht gewährt, falls sie zur Überschuldung führt. Die Verkaufsaaktionen sind gültig für Vertragsabschlüsse vom 1. Juli bis 31. Oktober 2013 mit Inverkehrsetzung bis 31. Dezember 2013 oder bis auf Widerruf. Toyota Free Service beinhaltet kostenlose Servicearbeiten bis 6 Jahre oder 60'000 km (es gilt das zuerst erreichte).



Der Gipserberuf: ein richtiges Handwerk, körperlich anspruchsvoll.

Fotos: SMGV.ch

# Der Gipser muss über die Bücher

## Die Branche hat grosse Probleme mit qualifiziertem Nachwuchs

*In kaum einem anderen Handwerksberuf fallen mehr Lehrlinge durch die Abschlussprüfung als in der Gipserbranche. Der Kantonalverband erkennt Handlungsbedarf.*

Ronny Wittenwiler

AARGAU. Handwerk hat goldenen Boden. Doch ist es nicht wirklich glänzend bestellt um die Gipserbranche. Das zeigt eine Unterhaltung mit René Bär vom aargauischen Maler- und Gipserunternehmerverband AMGV. Bär ist dort Vizepräsident und vertritt die Anliegen der Gipser. Und: Bär ist offenbar kein Schönredner, Klartext liegt ihm mehr. «Nachwuchsprobleme hat die Gipserbranche eigentlich nicht. Aber die Qualifikationen der Lernenden sind zum Teil

bedenklich schwach», urteilt der Gipsermeister klipp und klar.

### Hohe Misserfolgsquote

Dass Bärs Wahrnehmung nicht aus der Luft gegriffen ist, zeigt ein Blick über den Aargau hinaus. Aus dem Kanton Luzern waren diesen Sommer 4148 Lehrlinge aus den verschiedenen Berufsgattungen zu den Abschlussprüfungen angetreten. 3910 haben diese bestanden, was einer Erfolgsquote von 94,3 Prozent entspricht. So erfreulich dieses Gesamtbild, so düster das Resultat bei den Gipsern: Von den zwölf angetretenen Prüflingen haben deren fünf nicht bestanden. Mit 41,7 Prozent sei das die höchste Misserfolgsquote aller Berufe im Kanton gewesen, berichtete bald darauf die Neue Luzerner Zeitung. Ein ganzheitlicher Überblick scheint die Problematik wenig zu entschärfen, wie Bär im Gespräch mit der NFZ jetzt offenlegt: «34 Prozent aller Gipserlehrlinge

aus der ganzen Schweiz sind dieses Mal durch die Lehrabschlussprüfung gefallen.»

Dafür scheint es einen einfachen Grund zu geben. Die schulischen Anforderungen seien «nicht wahnsinnig hoch», wie es René Bär diplomatisch formuliert. Will heissen: Vor allem der Gipserberuf bietet Personen aus bildungsfernen Milieus die Möglichkeit, einen Beruf zu erlernen. Das ist gut so und vielleicht eine Chance für manchen, birgt aber eben auch Gefahren mit oftmals ebendiesem problematischen Folgen, dass es frühzeitig zum Lehrabbruch oder spätestens bei der Abschlussprüfung im Misserfolg endet.

### «Schneller auf schwache Schüler reagieren»

Dass dieser Mangel an qualifiziertem Nachwuchs nicht von heute auf morgen behoben werden kann, liegt auf der Hand. Darauf angesprochen, wie die zu

hohe Misserfolgsquote bei den Gipsern wieder auf ein «verkräftbares» Niveau zu holen sei, sagt Bär: «Wir sind derzeit daran, in den Gewerbeschulen viel rascher auf schwache Schüler zu reagieren.» Mit Stützunterricht sollen diese den Anschluss halten können. «Da muss unbedingt etwas gehen.» Es hat also etwas im doppelten Sinne, für Lernende und Ausbilder: Der Gipser muss über die Bücher. Oder, wie es Bär formuliert: «Wir wollen nicht einfach die Anforderungen an unsere jungen Berufsleute heruntersetzen, nur damit sie durch die Abschlussprüfungen kommen. Das kann es nicht sein. Wenn jemand den Leistungsausweis als Gipser erlangt, dann soll man auch künftig davon ausgehen dürfen, dass Wissen und Kompetenz dahinterstecken.»

### Sehen was geleistet wird

Der schwierigen Situation zum Trotz: Gerade auch aus eigener Erfahrung

weiss René Bär um die Attraktivität seines Berufs. «Wer sich mit der nötigen Seriosität für dieses Handwerk entscheidet, dem stehen viele Türen offen.» Vom Baustellenleiter, zum Vorarbeiter bis hin zur Meisterprüfung kann auch der Gipserberuf durchaus seinen sprichwörtlich goldenen Boden haben. Es sei ein harter Job, fraglos, findet Bär. Aber heute gebe es zunehmend technische Hilfsmittel, die das Handwerk im Vergleich zu früher deutlich erleichtern würden. Und das Schönste an der ganzen Sache: «Nach jedem Feierabend siehst du deine geleistete Arbeit.» René Bär, der Gipsermeister, liebt seinen Beruf. Und gerade deswegen wahrscheinlich spricht er auch offen über die Sorgen der Branche. Damit klar wird, wo man künftig über die Bücher muss.

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

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

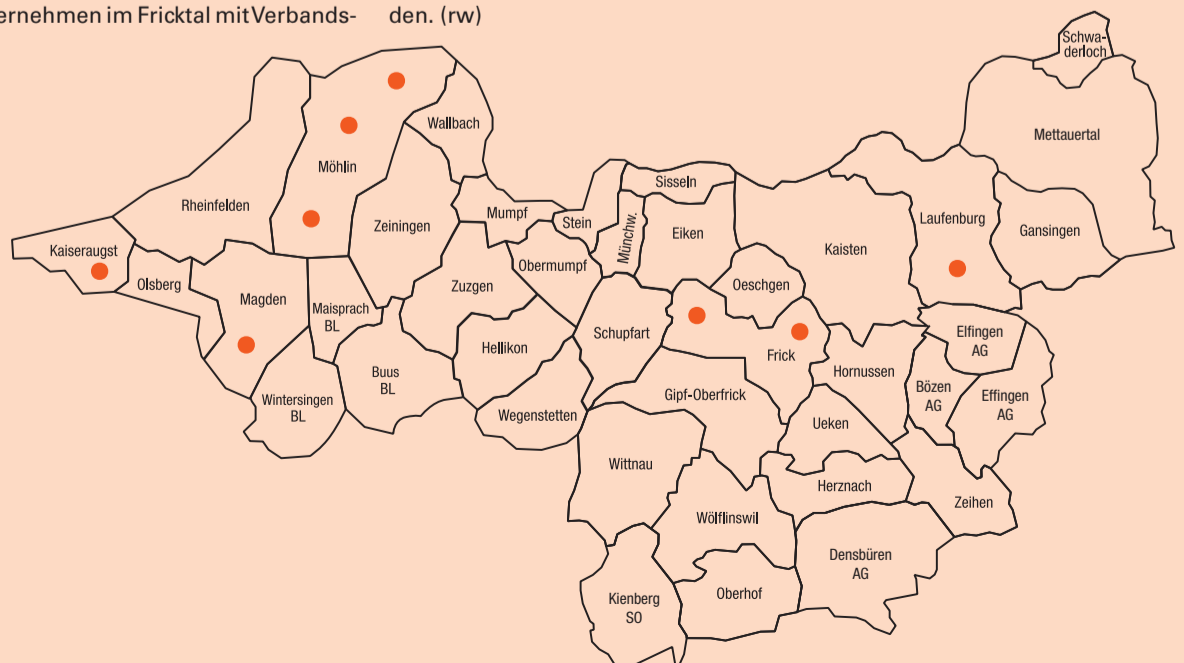


Der Nachwuchs soll für die Zukunft geformt werden; auch in der Berufsschule.

## Die Gipser – Branche im Fricktal

FRICKTAL. Der kantonale Verband zählt 175 Maler- und Gipserbetriebe. Diese sind auch dem nationalen Verband (SMGV) angeschlossen. Die meisten Unternehmen im Fricktal mit Verbands-

zugehörigkeit sind als Malereibetriebe eingetragen. Neun Fricktaler Betriebe verbleiben, die im Kantonalverband als Gipsgeschäft vermerkt werden. (rw)





**Da geht's los:  
Mit einer Berufslehre in die Zukunft!**

**GEWERBE REGION**  
einfach näher... **FRICK LAUFENBURG**

#### EINSATZ

Das GEWERBE REGION FRICK-LAUFENBURG setzt sich für optimale wirtschaftliche Rahmenbedingungen ein und fördert so das regionale Gewerbe – die Grundlage für ein breites Angebot an Lehrstellen in der Region.

#### ENGAGEMENT

Die Ausbildung von Lernenden hat einen hohen Stellenwert beim regionalen Gewerbe. Das GEWERBE REGION FRICK-LAUFENBURG engagiert sich für die Attraktivität der Berufslehre.

#### ANGEBOT

Unsere Mitglieder bieten Lehrstellen in den unterschiedlichsten Berufen. Nehmen Sie mit Ihnen Kontakt auf und informieren Sie sich über die Ausbildungsangebote und offene Lehrstellen. Kontaktadressen finden Sie auf unserer Website [www.geref.ch](http://www.geref.ch).

**geref.ch**  
bauhandwerk.ch  
verkauf-dienstleistungen.ch



Sei kein  
Frosch-Vertrau  
dem Original!

Unser Reinigungskonzentrat ist beim Bundesamt für Gesundheit registriert – der Umwelt zu liebe.

TOI TOI AG  
Tel.: 0800 864 000 (gratis)  
Fax: 0800 864 001 (gratis)  
info@toitoy.ch  
www.toitoy.ch

### NEUE FRICKTALER ZEITUNG

#### Impressum:

Neue Fricktaler Zeitung:  
Wirtschaftsbeilage

Verlag:  
Neue Fricktaler Zeitung AG

Erscheint:  
jährlich im Oktober

Redaktion:  
Neue Fricktaler Zeitung  
4310 Rheinfelden  
Albrechtsplatz 3  
Tel. 061 835 00 35  
Fax 061 835 00 99  
redaktion.nfz.ch

Herausgeber:  
Herzog Medien AG  
Basler Zeitung Medien

Produktion:  
Neue Fricktaler Zeitung AG  
Neue Zürcher Zeitung AG

Verlags- und  
Redaktionsleitung:  
Walter Herzog (WH)

Redaktionen Rheinfelden und  
Frick:  
Layla Michelle Hasler (lmh)  
Gabi Reimann (gre)  
Janine Tschopp (jtz)  
Michaela Wehrli (mwf)  
Ronny Wittenwiler (rw)  
Valentin Zumsteg (vzu)

Inserate:  
FRICKTALER MEDIEN AG  
Rheinfelden · 061 835 00 50  
info.fricktalermedien.ch  
FRICKTALER MEDIEN AG  
Frick · 062 865 35 75

Layout:  
Carmen Kaufmann  
Böbbi Mahrer

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

SIMPLY CLEVER

ŠKODA



Jetzt dreifach profitieren:  
**Clever-Bonus**  
**Günstige Lagerfahrzeuge**  
**Attraktives Leasing**  
Gültig bis Ende Dezember



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

Profitieren Sie bis Ende Dezember 2013 von günstigen ŠKODA Lagerfahrzeugen und von einem attraktiven Leasingzins. Zudem erhalten Sie einen Clever-Bonus, der mit den beiden anderen Aktionen kumulierbar ist. Je schneller Sie bei uns vorbeikommen, umso grösser sind Ihre Chancen, zu profitieren.  
**ŠKODA. Made for Switzerland.**

**Römergarage AG**  
Hauptstrasse 127  
5070 Frick  
Tel. 062 865 67 67  
[www.roemergarage.ch](http://www.roemergarage.ch)

**Römergarage AG**

# «Als Frau wird man in unserem Beruf unterschätzt»

## Anita Tschopp-Schmid ist es gewohnt, Männer zu führen

Seit 2007 ist Anita Tschopp-Schmid Geschäftsführerin der Schmid Metallbau AG in Zeiningen. In ihrer Position und in ihrer Branche fühlt sie sich wohl.

Janine Tschopp

ZEININGEN. Im elterlichen Betrieb hat Anita Tschopp eine Lehre als Metallbauzeichnerin gemacht. «Schon in der Bezirksschule habe ich Geometrie geliebt, und technisch Zeichnen hat mir unheimlich Spass gemacht», sagt die heute 40-Jährige. Während der Lehre hat sie eine Berufsmittelschule in technische und in allgemeine Richtung absolviert und anschliessend eine Berufslehre als kaufmännische Angestellte bei einer Bank angehängt. «Auf der Bank hat es mir überhaupt nicht gefallen, und ich wusste dann, wo ich hingehöre», erinnert sie sich.

### Pionierrolle

1995 ist Anita Tschopp wieder in den elterlichen Betrieb zurückgekehrt und hat drei Jahre später die Berufsprüfung mit eidgenössischem Fachausweis als Metallbauplanerin abgeschlossen. «Ich war die erste Frau, welche diese Weiterbildung gemacht hat», sagt sie. Gemäss Tschopp entspricht der Beruf Metallbauplaner dem Werkstattchef, wobei der Planer eher auf Zeichnen und Konstruieren ausgerichtet sei. Als später klar wurde, dass sie die Geschäftsführung der Schmid Metallbau AG von ihrem Vater übernehmen sollte, absolvierte sie eine KMU-Unternehmerschule.

Bei ihrem Unternehmen ist die Lehrlingsausbildung gross geschrieben und es werden Metallbaupraktiker, Metallbaukonstrukteure und Metallbauer ausgebildet. Im Moment werden 18 Mitarbeiter, davon vier Lehrlinge beschäftigt. Seit Bestehen der Firma, also seit rund 42 Jahren, sind 46 Lehrlinge ausgebildet worden.

### «Ich möchte den Chef sprechen»

Als Geschäftsführerin kümmert sich Anita Tschopp insbesondere darum, «dass ihre Leute Arbeit haben». Sie führt Kundengespräche, eruiert die



Anita Tschopp-Schmid ist Geschäftsführerin der Schmid Metallbau AG in Zeiningen.

Fotos: Janine Tschopp

Wünsche der Kunden und erstellt die Offerten. Wenn es zum Auftrag kommt, begleitet sie den Projektleiter beim Ausmassen. «Ab diesem Stadium übergebe ich den Auftrag an den Projektleiter und bin nur noch da, falls etwas nicht optimal laufen sollte.»

Die Geschäftsführerin, die in ihrem Team ausser ihrer Mutter und ihrer Tante nur Männer hat, weiss eine lustige Anekdote zu erzählen: «Einmal da kam ein älterer Herr zu uns und hat den Chef verlangt. Ich erklärte ihm, dass er sein Anliegen gerne mir mitteilen kann. Er be-

harhte jedoch konsequent darauf, dass er nur mit dem Chef reden möchte, bis ich ihm irgendwann sagte, dass es keinen Chef gibt, sondern dass ich die Chefin sei.» Widerwillig hätte der Herr sein Anliegen mitgeteilt. Zum Schluss sei der Kunde sehr zufrieden gewesen und hätte zu ihr gesagt: «Bin ich froh, sind Sie die Chefin.»

### Frauen werden unterschätzt

Anita Tschopp war während sechs Jahren Präsidentin der Aargauischen Metallunion Fachverband Metallbau und

somit schweizweit die erste Frau in dieser Position. «Gewisse Leute haben immer gedacht, ich sei die Sekretärin», erklärt sie. Und weiter: «Tatsächlich werden in unserem Beruf Frauen immer unterschätzt, aber lieber so als umgekehrt», schmunzelt sie.

Obwohl es für sie nie ein Problem war, sich in einer Männerdomäne zu bewegen und Männer zu führen, vermisst sie manchmal den Austausch mit Frauen.

Seit diesem Frühjahr ist Anita Tschopp zusammen mit einer anderen Frau Mitglied des Rotary-Club Fricktal

Rheinfelden. Notabene hat sie auch hier eine Pionierrolle, denn zuvor wurde nie eine Frau aufgenommen.

### Der Lauf der Zeit

In der Metallbau-Branche hat sich in den letzten Jahren einiges verändert. Der frühere Schlosser und später Metallbauschlossler heisst heute Metallbauer. Nicht nur die Berufsbezeichnung, sondern auch der Job-Inhalt ist heute anders. «Der Schlosser hat früher vieles selber gemacht, der heutige Metallbauer kauft oft Halbfabrikate und verarbeitet sie bis zum fertigen Produkt», weiss Anita Tschopp.

Auch der Metallbaukonstrukteur arbeitet heute ganz anders als in früheren Zeiten. «Früher arbeiteten die Konstrukteure am Zeichnungsbrett und haben die Pläne per Post geschickt. Heute sitzen sie am Computer, und alles läuft elektronisch», erklärt Anita Tschopp.

Früher habe man für eine Aluminiumtüre rund 40 Arbeitsstunden aufgewendet. Heute brauche man für die selbe Türe acht Stunden. Im Endeffekt sei die Türe gleich teuer, weil früher das Material viel mehr gekostet habe. «Heute ist das Material viel günstiger geworden. Das teure sind heute die Arbeitsstunden», erklärt die Spezialistin.

### Freizeit in der Natur

«Es gibt mir am meisten in der Natur zu sein», sagt die sportliche Geschäftsfrau. Die Ansprache ihrer ersten Generalversammlung als Präsidentin der Aargauer Metallunion habe sie im Wald vorbereitet.

Angesprochen, wie sie ihre Zeit in naher Zukunft nutzen möchte sagt sie: «Gerne möchte ich meine Zeit noch vermehrt für soziale Engagements investieren.»

## Die Branche

AARGAU. Im Kanton Aargau sind 290 Betriebe dem LGAV (Landesgesamtarbeitsvertrag) im Metallgewerbe unterstellt.

60 Lehrbetriebe im Kanton Aargau bilden Metallbauer und Metallbaupraktiker aus, 25 bilden Metallbaukonstrukteure aus. (jtz)



August Wunderlin schweisst ein Geländer.



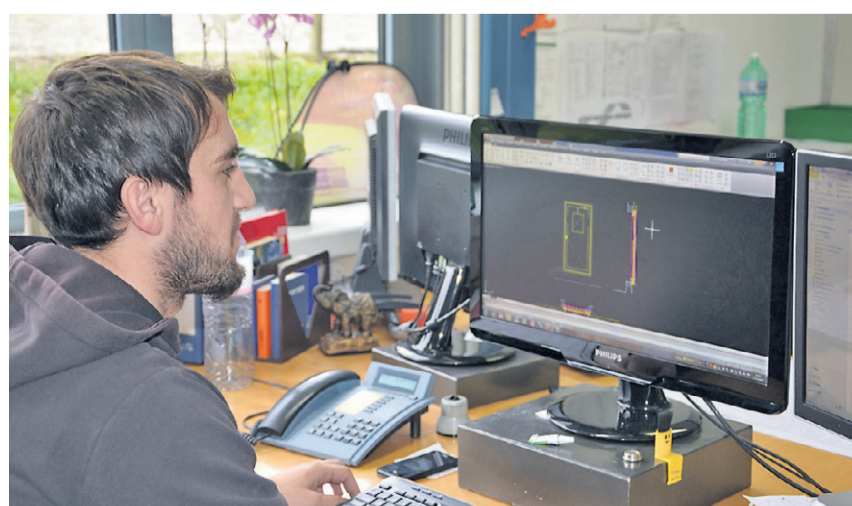
Metallbauer Roland Dietwiler baut einen Aluminium-Rahmen zusammen.



Der Metallbauer liest den Plan.



Lehrling Thomas Erny beim Abkanten.



Leonard Laski, ehemaliger Lehrling und heute Projektleiter, zeichnet mit CAD.



Nostalgie: Die Esse wurde früher gebraucht, um zu Schmieden. Senior Paul Schmid benutzt die Esse und beschlägt seine Pferde noch selbst.

## PUBLIREPORTAGE

## GAV für die Personalverleih-Branche

## Die Global Partner AG ist in der Deutschschweiz gut vertreten

Die Global Partner AG bietet im gesamten Bereich des modernen Human Resources ein komplettes Programm von Dienstleistungen an. Dazu gehören insbesondere die Vermittlung von Temporärstellen, anspruchsvollen Dauerstellen sowie die Rekrutierung von Fachspezialisten, Führungskräften und Kader.

NEUENHOF. In der Schweiz gibt es rund 600 Personalverleiher, davon sind deren 230 bei «SwissStaffing», dem schweizerischen Verband der Personaldienstleister zusammengeschlossen. Die Temporärbranche zahlt jährlich Löhne zwischen 3,5 bis 5 Milliarden Franken aus. Der Konkurrenzdruck unter den Personalvermittlern sei enorm, betont Roman D. Cornu, CEO der Global Partner AG. Da sei es halt eben wichtig, dass man auf Kundenwünsche rasch reagieren könne. Dies sei nur möglich, wenn die Berater über zahlreiche persönliche Kontakte und über ein breites Netzwerk verfügen. Die Global Partner AG besitzt aber auch eine umfangreiche Datenbank von 4 000 bis 5 000 Personen, je nach Saison und wirtschaftlichem Umfeld.

Roman D. Cornu ist sich bewusst, dass das Image der Temporärbranche in der Ver-



Roman D. Cornu, CEO der Global Partner AG: «Auf Kundenwünsche muss man rasch reagieren können.»

gangenheit teils etwas angeschlagen beurteilt wurde. Dies sei heute freilich ungerechtfertigt, verfüge doch die Branche seit dem 1. Januar 2012 über einen Gesamtarbeitsvertrag (GAV). Dieser läuft noch bis Ende 2014. Im Moment sei man an den Vorbereitungsarbeiten für eine Erneuerung ab 2015. Mit dem GAV ist es teilweise gelungen, bei den Unternehmen die Spreu vom Weizen zu trennen, ist doch der gesamte Bereich heute streng reguliert. Die Umsetzung und Einhaltung des GAV wird durch eine paritätische Kommission kontrolliert, deren Vorsitzender Roman D. Cornu ist. Cornu bedauert freilich, dass Unternehmen, deren Lohnsumme unter 1,2 Millionen Franken liegt, nicht dem GAV

unterstellt sind. Der GAV habe für die Arbeitnehmenden massive Verbesserungen gebracht, wie den 13. Monatslohn, Aufwertung der Versicherungen oder bezahlte Weiterbildung. Für Roman D. Cornu führt der GAV aber auch dazu, dass die Spiesse im Wettbewerb der Unternehmen für alle einigermaßen gleich lang sind. Cornu spricht sich denn auch klar gegen jegliches Lohndumping aus.

## Weshalb Zeitarbeit?

Das Interesse an Zeitarbeit kommt sowohl von Unternehmensseite wie auch von Seite der Arbeitnehmenden. Das Unternehmen hat damit die Möglichkeit, Arbeitsspitzen zu überbrücken und will damit insbesondere verhindern,

dass bei einem Rückgang der Arbeit Leute entlassen werden müssen. Es gibt aber auch Arbeitnehmende, denen diese Form des Arbeitens durchaus zusagt, da sie dann nicht irgendeinem Unternehmen verpflichtet sind. Der «treueste» Temporärangestellte bei der Global Partner AG arbeitet seit 17 Jahren in dieser Form. In der Regel dauert aber das Anstellungsverhältnis drei bis sechs Monate. In Spitzenzeiten arbeiten bei der Global Personal Partner AG bis zu 1500 Mitarbeitenden, die in den verschiedensten Branchen eingesetzt werden.

## Dauerstellen

Ein wichtiges Standbein für die Global Partner AG ist die Vermittlung von Dauerstellen. So sind auf der Homepage des Unternehmens laufend attraktive Stellengebote zu finden. In diesem Bereich geht es darum, dass man Unternehmen, die Fachkräfte suchen, die benötigten Personen vermitteln kann. Umgekehrt werden Stellensuchende an geeignete Firmen vermittelt.

Ein ganz spezieller Zweig ist die Rekrutierung von Führungskräften, dieser wird von der Global Kader Personal mit Sitz an der Fraumünsterstrasse 23 in Zürich angeboten. Dies sei ein Bereich, der auf ge-

genseitigem, höchstem Vertrauen basiere, führt Roman D. Cornu im Gespräch aus. Auch hier gebe es sowohl Arbeitnehmende, die sich verändern möchten, aber insbesondere sind es Unternehmen auf der Suche nach Kaderleuten, welche die Dienste der Global Kader Personal in Anspruch nehmen. Von der Stellenbeschreibung, über die Stellenausschreibung bis hin zur Selektion biete man alles an, betont Cornu.

**Global Personal Partner AG**  
NEUENHOF. Die im Jahre 1997 gegründete Global Partner AG beschäftigt an elf Standorten in der Deutschschweiz rund 40 Mitarbeitende. Das Unternehmen ist in den letzten Jahren stark gewachsen und ist im hart umkämpften Markt der Personaldienstleistungen eine bekannte Grösse geworden. (dds)

[www.global-personal.ch](http://www.global-personal.ch)  
[www.global-kaderpersonal.ch](http://www.global-kaderpersonal.ch)

Sie möchten Ihre Stellenanzeige, Ihre Immobilie, Ihre Veranstaltung oder eine Imagekampagne in der Neuen Fricktaler Zeitung sowie weiteren Tages- oder Wochenzeitungen in der CH oder dem grenznahen Ausland veröffentlichen?



Oder Sie planen eine medienübergreifende Werbekampagne, in welchen Sie neben Print z.Bsp. Plakat, Buswerbung, Lokal-Radio, oder Lokal-Fernsehen miteinbeziehen möchten?



Nutzen Sie unsere jahrelange Erfahrung, sparen Sie Zeit und profitieren Sie von nur einem Ansprechpartner.



Ivo Bosshard  
Geschäftsführer



Martin Brechbühl  
Verkauf- und Medienberatung



Sabrina Longhi  
Assistentin Geschäftsführer



Roberto Pombar  
Verkauf- und Medienberatung



Cyrill Jordi  
Verkauf- und Medienberatung

**FRICKTALER  
MEDIEN AG**

Rheinfelden | Albrechtsplatz 3 | 4310 Rheinfelden | Tel. +41 61 835 00 50

Frick | Hauptstrasse 72 | 5070 Frick | Tel. +41 62 865 35 75 | [info@fricktalermedien.ch](mailto:info@fricktalermedien.ch) | [www.fricktalermedien.ch](http://www.fricktalermedien.ch)

Wir freuen uns auf Sie.