

# Wie Fricktaler Unternehmen

## die Zukunft anpacken



## Schwierige Zeit überstehen und neue Chancen ergreifen

Das Corona-Virus hat Enormes ausgelöst. Vieles ist im Moment nicht mehr so, wie es vor kurzem noch war. Wie bei einem Sturm auf hoher See gilt es nun für die Unternehmen, das «Unwetter» möglichst schadlos zu überstehen und den Kurs neu auszurichten.

Walter Herzog



FRICKTAL. Wer sich noch vor 12 Monaten mit dem Wirtschaftsgeschehen in der Region, aber auch schweiz- und weltweit befasste, durfte positiv in die Zukunft blicken. Kontinuierliche Veränderungen waren zwar zu erwarten, aber die meisten gingen davon aus, dass sich diese im gewohnten und geordneten Rahmen abspielen würden.

Aber es kam ganz anders. Corona hat vieles durcheinander gewirbelt. Für viele Branchen waren die Auswirkungen des Lockdowns im März wie ein Schock. Geschlossene Läden, Unternehmen, Schulen und Grenzen. Alle grösseren Events und Veranstaltungen abgesagt. Je nach Branche war dies verbunden mit einem grossen Einbruch bei den Einnahmen, was da und dort zu grossen Existenzängsten führte.

Doch in der Krise bewies die Schweiz erstaunliche Fähigkeiten, um das gesellschaftliche und wirtschaftliche Leben aufrecht zu erhalten. In Kürze vermochten die rasch umgesetzten Notmassnahmen

als Soforthilfe des Bundes vielerorts den Kollaps zu verhindern.

Doch noch ist die Pandemie nicht überstanden, weder gesellschaftlich noch wirtschaftlich. Im Moment befinden wir uns inmitten der zweiten Welle und die Menschen und Unternehmen sind mehr denn je gefordert.

Wie immer in Zeiten starker Veränderungen gibt es in Krisen – zufallsbedingt oder auch nicht – Gewinner und Verlierer.

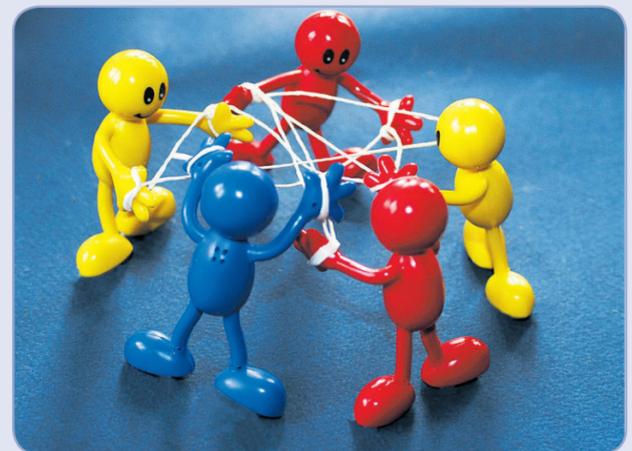
Beim Blick in die wirtschaftliche Zukunft stellen sich heute insbesondere folgende zwei Fragen: Wie lange dominiert das Virus noch unser Leben und beeinflusst unsere wirtschaftliche Entwicklung? Wie sieht die wirtschaftliche Situation in den verschiedenen Branchen danach aus, wenn wir die Pandemie dank der Medizin besser im Griff haben?

Möglicherweise ist unsere Welt nach Corona nicht mehr ganz die gleiche wie davor.

In der aktuellen Wirtschaftsbeilage zeigen wir Ihnen einzelne Fricktaler Unternehmen, welche positiv in die Zukunft blicken und auch investieren. Sie unternehmen etwas, verändern und entwickeln sich weiter, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein.

Menschen und Firmen, die etwas unternehmen, sind eher erfolgreich, als solche, die abwarten. Sie versuchen, die Veränderungen als Chance zu nehmen. Dies lernen wir auch aus der Natur. Tiere und Pflanzen müssen sich laufend dem Wandel anpassen, sonst haben sie keine Überlebenschance

«Wer nicht mit der Zeit geht, der geht mit der Zeit.»



# Seit 44 Jahren im Wachstum

## Die Römergarage AG in Frick geht unbeirrt vorwärts

Vom Einmannbetrieb zum Unternehmen. Von einer alten Garage bis zum Neubau mit Parkhaus – die Römergarage AG in Frick kennt seit ihrer Gründung anno 1976 nur den Vorwärtsgang.

Simone Ruffli

FRICK. Fast auf den Tag genau vor 44 Jahren, am 2. November 1976, eröffneten Willy und Regina Voss-Hüsler am Römerweg 10 in Frick die Römergarage AG. Zu Beginn ein Einmannbetrieb, wuchs die Belegschaft bis im Jahr 2001 auf zehn Mitarbeiter. Seit Juni 2001 sind Stefan und Barbara Kistler-Voss Geschäftsführer der Römergarage AG mit heute 27 Angestellten. So wie sich die Anzahl der Mitarbeitenden über die Jahre erhöhte, so wuchs der Betrieb in räumlicher Hinsicht.

Fast 25 Jahre lang arbeitete Willy Voss, quasi im Verborgenen, fernab der grossen Verkehrsströme. Bis sich im März 2001, kurz vor der Geschäftsübergabe an Schwiegersohn Stefan und Tochter Barbara Kistler-Voss, die Gelegenheit bot, mit dem Betrieb aus dem Schatten herauszutreten und zusätzlich einen Ausstellungsraum samt Werkstatt an der Hauptstrasse 127 zu eröffnen.

An der Hauptstrasse zog die Römergarage AG in Räume, die von 1995 bis 2001 als Touring-Garage bekannt waren und entlang der schon damals stark frequentierten Hauptstrasse Occasionen verschiedener Marken präsentierte. Den Vorteil der Lage machte sich auch Stefan Kistler zunutze. Seit Juni 2001 stellt er



Nicht zu übersehen – die Römergarage AG am oberen Dorfeingang von Frick.

Foto: zVg

seine Toyota- und Skoda-Neuwagen sowie Occasionen aller Marken entlang der Hauptstrasse aus. Der Werkstattbetrieb, wo Reparaturen aus- und Service durchgeführt werden, läuft sowohl an der Hauptstrasse wie am Römerweg weiter.

Mit dem Generationenwechsel wuchs der Wunsch nach einem Neubau, um den attraktiven Standort an der Hauptstrasse aufzuwerten. Mitte August 2008 war es dann soweit; nach jahrelanger Planung erfolgte der Baustart. Weil zuerst das alte Gebäude aus den 1950er Jahren abgebrochen werden musste, wurde ein Umzug unumgänglich. Innerhalb von zwei Tagen zogen Büro und Werkstatt ins Industrieareal am Bänihübel. Dort in den Hallen der

einigen Kartbahn und wie gewohnt am Römerweg lief der Betrieb während der Bauzeit weiter.

Im April 2009 konnte der vom Fricker Architekturbüro Bäumlin+John realisierte Neu- und Erweiterungsbau eingeweiht werden. Eine über 50 Meter lange Glasfassade, 550 Quadratmeter Lagerfläche, eine Werkstatt von 430 Quadratmetern, 1900 Quadratmeter Parkplatz und Wege sowie eine Ausstellung auf 320 Quadratmetern – der Platzmangel war fürs erste behoben, die Abläufe und Arbeitsprozesse konnten um ein Vielfaches verbessert werden. Mit dem rund drei Millionen Franken teuren Neubau einher ging auch die Verlagerung des Firmenschwerpunkts vom Rö-

merweg an die Hauptstrasse. Zu jener Zeit zählte der Betrieb bereits 18 Mitarbeitende, zwei Jahre später waren es bereits 27. Was das Bauen im Jahr 2008 zu einer Herausforderung machte, hat sich bis heute nicht geändert. Vom Bauen auf einer Briefmarke spricht Stefan Kistler in Anbetracht der engen Platzverhältnisse zwischen Hauptstrasse, Böschung, Firmengelände der Stahlton und dem zur Römergarage AG gehörigen Mehrfamilienhaus auf der langgestreckten Parzelle.

Als etablierte Markenvertretung von Toyota (Verkauf/Service), Skoda (Verkauf/Service) und Audi Service, viele Jahre lang auch VW-Service – befindet sich das Unternehmen auf ungebrochenem Wachs-

tumskurs, so dass sich nach wenigen Jahren erneut Platzprobleme einstellten. Im Jahr 2015 nahm Stefan Kistler deshalb zusammen mit dem bewährten Architekturbüro die Planung eines Parkhauses an die Hand. Der Baustart erfolgte im Oktober 2018. 60 Abstellplätze, eine Fahrzeug-Übergabe-Lounge, über 2000 Quadratmeter dringend benötigte Zusatzfläche und gleichzeitig «ein neues Wahrzeichen für Frick» – so beschreibt Geschäftsleiter Stefan Kistler den Neubau, wie er seit Ende 2019 steht. «Ein zwingender Schritt, wenn man die Marktstellung halten will.» Wäre das Coronavirus nicht aufgetaucht, die Familie Kistler-Voss hätte auch diesen jüngsten Ausbauschritt mit einem Fest gefeiert.

PUBLIREPORTAGE

## Schnetzler Metallbau AG: Seit neun Jahrzehnten erfolgreich unterwegs



Metall in Kombination mit Glas bei der Mehrzweckhalle «Brühl» in Gebenstorf.

**Seit 1930 hat sich die Schnetzler Metallbau AG in Laufenburg stets weiterentwickelt und sowohl in die Mitarbeitenden als auch in die technische Infrastruktur investiert. Roman Schnetzler leitet den Familienbetrieb seit drei Jahren in vierter Generation.**

Es war Roman Schnetzlers Urgrossvater Josef Schnetzler-Müller, welcher sich vor 90 Jahren als Schmid in Laufenburg selbständig machte. Eine Generation später übergab er an seinen Sohn und dieser wiederum an seine beiden Söhne, die den Familienbetrieb bis Mitte Mai 2017 führten. Seither wird er in vierter Generation durch Roman Schnetzler geleitet. Aus der ehemaligen Schmitte wurde ein Betrieb mit 20 qualifizierten Mitarbeitern, der auch als Lehrbetrieb fungiert. Konsequente Investitionen in Belegschaft und Infrastruktur liessen den Einmannbetrieb in neun Jahrzehnten zu einem überregional bedeutenden Metallbaubetrieb wachsen. «Wir haben immer modernisiert und uns weiterentwickelt», betont Roman Schnetzler.

**Schlosserarbeiten sowie Fenster-, Türen- und Fassadenbau**

Bei der Laufenburger Metallbaufirma arbeiten ausschliesslich Fachleute. Es sind ausgebildete Konstrukteure und Metallbauer am Werk, die für ihre Kundschaft einerseits allgemeine Schlosserarbeiten, wie Geländer, Treppen und Vordächer herstellen. Andererseits ist die

Firma spezialisiert auf Fenster-, Türen- und Fassadenbau sowie auf komplexe Wintergarten-Konstruktionen. Ob Stahl, Aluminium oder in Kombination mit Glas: Die Fachleute von Schnetzler Metallbau AG sind in allen Materialien sattelfest. Und bei allen Arbeiten und Projekten stehen immer die Wünsche und Vorstellungen des Kunden im Vordergrund. Ob Privatkunden, die öffentliche Hand oder andere Handwerkerfirmen. Eines ist für Roman Schnetzler immer gleich: «Der Kunde ist bei uns König.»

Eine Spezialität der Laufenburger Metallbaufirma sind nicht «0815-Lösungen», sondern auf Wunsch des Kunden hergestellte Einzelanfertigungen. Die firmeneigenen Projektleiter erarbeiten die Planung und stellen den Auftrag am Computer visuell dar, bevor er in Produktion geht.

Fachgerechte Wartung und Pflege gehören ebenfalls zu den Spezialitäten des Unternehmens. So werden, um die Substanz eines Gebäudes zu erhalten, Unterhaltsarbeiten nach einem regelmässigen Plan durchgeführt. Für Reparaturen von Türen, Fenstern, Fassaden, Dächern oder Wintergärten ist Schnetzler Metallbau AG der richtige Partner.

**Zufriedene Kunden und Mitarbeitende**

Nach der Lehre als Metallbaukonstrukteur absolvierte der heutige Inhaber und Geschäftsführer Roman Schnetzler erfolgreich die Tech-



Roman Schnetzler leitet die Schnetzler Metallbau AG seit drei Jahren.

niker- und Meisterschule in Basel. Qualität, Zuverlässigkeit, Flexibilität und Vertrauen sind für den 33-Jährigen nicht nur Schlagwörter, sondern sollen tagtäglich durch die ganze Belegschaft gelebt werden. Neben zufriedenen Kunden liegt ihm auch ein gutes Betriebsklima am Herzen. «Ein gutes Team bildet die Basis dafür, dass die Leute gerne hierherkommen.» Das Team sei aus Mitarbeitenden verschiedener Altersgruppen gut durchmischt. «Einige arbeiteten schon bei meinem Grossvater», erzählt Roman Schnetzler. In die Zukunft schaut er, auch in dieser schwierigen Zeit der Coronapandemie, optimistisch. Im Vordergrund stehe dabei die Gesundheit aller Mitarbeiter, soweit dies der Betrieb selber beeinflussen könne. Zudem gelte es, sich den Herausforderungen, wie zum Beispiel der stets bedeutender werdenden Digitalisierung, zu stellen. «Wichtig ist, dass wir nie starr werden, sondern immer flexibel bleiben, und dass unsere Kunden zufrieden sind.»



**SCHNETZLER  
METALLBAU**

Schnetzler Metallbau AG  
Schützenmattstrasse 10 | 5080 Laufenburg  
Tel. +41 (0) 62 869 80 40  
info@schnetzler.ch, www.schnetzler.ch

Fassaden  
Verglasungen  
Fenster  
Türen  
Schlosserarbeiten  
Stahlbau



www.schnetzler.ch

# Weitblick über die Backstube hinaus

Zum Erfolgsrezept von Beck Maier gehört auch innovativ sein in schwierigen Zeiten

Das Laufenburg Familienunternehmen Beck Maier wird bereits in fünfter Generation betrieben. Neben neun Filialen gehört auch die «Flotte» der Beck-Mobile zu einem wichtigen Standbein. Das Unternehmen hat die schwierige Zeit während des Lockdowns auch genutzt, um neue Ideen zu lancieren.

Susanne Hörth

LAUFENBURG. Die Zutaten für das besonders gute Brot will ein Bäcker in der Regel nicht verraten. Vertieft man sich in die Geschichte des 1898 gegründeten Laufenburger Familienbetriebes Beck Maier, so listet sich eine Zutat nach der anderen beim erfolgreichen Geschäftsrezept auf. Auffallend ist, wie insbesondere in den vergangenen Jahrzehnten neue Filialen eröffnet, eine neue Produktionshalle gebaut und immer wieder neue Wege beschritten wurden. «Das Wachstum war oder ist nicht unser fokussiertes Ziel. Es hat sich aus den laufenden Geschäften und einer zukunftsgerichteten Strategie ergeben», erklärt Geschäftsführer Roman Maier. «Wir haben noch einige Ressourcen, die es auszulasten gilt. Und wir sehen natürlich auch die vielen Chancen am Markt, bei denen man etwas bewirken kann.»

## Eine Berufung für die Zukunft

Das Familienunternehmen Beck Maier wird heute bereits in der fünften Generation betrieben. Keine Verpflichtung, sondern vielmehr eine Berufung betonen Roman Maier und sein Bruder Gregor Maier. «Wir hatten das Glück, dass wir in verschiedenen Betrieben unsere Lehr- und Wanderjahre machen durften. Den Weg in die heimische Backstube hat sich erst später abgezeichnet.»

Weitblick über die Backstube hinaus beweist das Unternehmen unter anderem mit den firmeneigenen Beck-Mobilen, die seit über 20 Jahren in den Regionen Frick-



Gregor Maier und Roman Maier setzen auf traditionelles Handwerk, verfolgen dabei stets auch eine zukunftsgerichtete Vorwärtsstrategie. Foto: Susanne Hörth

tal und im Raum Aarau-Olten erfolgreich bei Firmen und Unternehmen unterwegs sind. Neben Bäckereien und Cafés bilden sie ein weiteres wichtiges Standbein. «Wir haben früh die Bedürfnisse nach guter und gesunder Verpflegung am Arbeitsplatz gespürt», so Roman und Gregor Maier voller

Stolz. Wie sehr die Beck-Mobile geschätzt wird, zeigte sich auch während des Corona bedingten Lockdowns, als alle Restaurants geschlossen werden mussten.

Auf die Herausforderungen während des Lockdowns angesprochen, führt Roman Maier als erstes den Fortbestand der Firma

als zentral verankerter Auftrag gegenüber den 170 Mitarbeitenden auf. «Das nehmen wir sehr ernst. Sämtliche Bestrebungen drehen sich dann um Sicherheit. Gesundheitssicherheit, Lebensmittelsicherheit, Umsatzsicherheit, Liquiditätssicherheit.» Diese Herausforderungen seien sehr nervenaufreibend und auch zermürend gewesen. Eine verlässliche Planbarkeit sei schier unmöglich gewesen.

## Not macht erfinderisch

«Das sogenannte Change-Management war unser täglicher Begleiter während der Lockdown-Phase. Unsere Gedanken waren oft bei den Mitarbeitenden, welche in Kurzarbeit waren oder bei unseren Kunden, welche im Bereich der Gastronomie oder Event keinen Umsatz machen konnten.» Als Club-Sponsor des FC Basel und Vertragsbäckerei des St. Jakobstadions und der Messe Basel habe man die Entwicklung aufmerksam verfolgt. Es mussten neue Ideen her. «Deshalb lancierten wir in den letzten Monaten einige Neuerungen. Von den Spitzbubenbausätzen über die Brot-Post bis hin zum Start von neuen Kunden wie etwa die SBB-Elvetino-Personenwagen-Restaurant, ist einiges bewegt worden», erklärt Roman Maier.

## Strassenbaustelle in Laufenburg

Aussergewöhnlich war und ist für das Unternehmen aber auch noch eine andere Situation. Am Standort Laufenburg wird seit über zwei Jahren die Innerortsstrasse saniert. Der Zugang zum Café und der Bäckerei war lange Zeit nur erschwert möglich. Es gab Tage, in denen die Umsatzeinbussen bis zu 30 Prozent betrugen. Man sei sich bewusst gewesen, dass es zu Unannehmlichkeiten kommen wird, so die Brüder Maier. «Besorgt waren wir oder vielmehr sind wir, wie es nach der Sanierung weitergeht.» Damit verknüpfen sich Fragen wie «Finden die Kunden den Weg zurück in den Laden?» «Sind die Parkmöglichkeiten für Kurzparkierer nach wie vor kundenfreundlich?» «Gibt es eine Verbesserung für Fussgänger und Velofahrer?» «Gibt es eine Verbesserung hinsichtlich des Ortsbildes

## Filialen

Café Restaurant Maier Aarau  
Café Restaurant Maier Bad Zurzach  
Café Bäckerei Maier Brugg  
Café Bäckerei Maier Frick  
Café Restaurant Maier Gretzenbach  
Café Restaurant Maier Laufenburg  
Café Restaurant Konditorei Maier Leibstadt  
Café Restaurant Maier Möhlin  
Café Maier Zeiningen  
Haus am Schlossberg Laufenburg  
Beck-Mobile

und erfolgt eine Aufwertung des Standortes?» Roman Maier ist sich bewusst, dass sich das alles erst rund in einem Jahr zeigen wird. Je nachdem müsse dann mit entsprechenden Strategie-Änderungen für den Standort Laufenburg reagiert werden.

## Das Gästehaus

Neue Wege beschreitet das Familienunternehmen auch mit der Führung des Gästehauses am Schlossberg seit einigen Monaten. «Das Haus ist für uns vor allem eine Herzensangelegenheit und ein Glücksfall für unsere Gastgeberin Yvonne Waldburger. Die Synergien mit dem Frühstück im Café Maier ergänzt sich positiv und es entstehen so täglich neue Kontakte mit Gästen, welche in Laufenburg nächtigen und verweilen. Es ist auch motivierend, in diesem Bereich auf modernste Technik und Schliesssystem setzen zu können. Unsere Gäste können gerade in der Covid-Zeit ganz kontaktlos einchecken und das Zimmer flexibel zu jeder Uhrzeit beziehen», so ein zufriedener Roman Maier. Weitere Expansionspläne seien zurzeit aber keine vorgesehen. «Vielleicht möchten wir nach diesem turbulenten Jahr unsere bestehenden Geschäftsfelder wieder festigen.»

Abschliessend verrät der Geschäftsführer: «Bei unserem Erfolgsrezept verhält es sich ein wenig wie bei einem Brot. Es braucht Geduld. Die wichtigste Zutat für ein gutes Brot ist Zeit!»

**GEWERBE REGION**  
**FRICK-LAUFENBURG**  
geref.ch

**Geschenkgutscheine von GEWERBE REGION FRICK-LAUFENBURG**  
**Das ideale Geschenk für jeden Anlass!**

Mit dem Kauf unserer Gutscheine unterstützen Sie zusätzlich das lokale Gewerbe!

**Lokal einkaufen & profitieren:**

- kurze Anfahrtswege
- persönliche Beratung
- Arbeitsplätze & Lehrstellen in der Region!

Ein Geschenkgutschein von GEWERBE REGION FRICK-LAUFENBURG – daran haben garantiert alle Freude! Die Gutscheine können bei **mehr als 180 Geschäften und Dienstleistern in den Regionen Frick und Laufenburg eingelöst werden.**

Gutscheine können an folgenden **Verkaufsstellen** gekauft werden: Frick: Raiffeisenbank Regio Frick, Bäckerei Kunz, Coop-Kiosk, Migros-Kundendienst. Gipf-Oberfrick: Hinden Eisenwaren, Bäckerei Kunz. Laufenburg: Leuenberger AG, Whirlpool- & Pflanzenwelt.

**verkauf-dienstleistungen.ch**

# «Positive Gedanken sind das Erste»

## Die Dorfmetzger Gebrüder Müller aus Stein expandiert

Die Metzgerei Gebrüder Müller in Stein kann in diesem Jahr das 30-jährige Bestehen feiern. Trotz massivem Umsatzeinbruch expandiert das KMU. Im Dezember wird in Herznach die erste Filiale eröffnet.

Bernadette Zaniolo

STEIN. «Bis Ende April hatten wir beim Catering einen Umsatzeinbruch von einer halben Million Franken», so Markus Müller, angesprochen auf die Auswirkungen von Corona auf das Steiner KMU Gebrüder Müller. Hochzeitsfeiern wurden abgesagt, Gastro-Betriebe mussten vorübergehend schliessen und auch mehrere grössere Anlässe von Firmen konnten nicht wie geplant stattfinden, hält der Mitinhaber im Gespräch mit der NFZ fest. Der in Obermumpf aufgewachsene Markus Müller ist es – wie seine sechs Geschwister – seit Kindheit gewohnt, anzupacken. «Ich bin mit meinem Vater oft auf Stör gewesen. Kochen, Metzgen und die Mithilfe in der «Teilbauerei» wurde uns quasi in die Wiege gelegt», formuliert es Markus Müller. Mit Teilbauer meint er die Selbstversorgung. Auf dem Hof wurden Hühner und Hasen gehalten.

«Jetzt wird in die Hände gespuckt» oder «jetzt müssen alle zupacken», waren denn auch seine eindringlichen Worte an die Mitarbeitenden, als der Lockdown im März erfolgte und vielen Betrieben und Menschen einen Schock bescherte. Deshalb freut sich Markus Müller besonders, auf ein motiviertes und harmonisches Team zählen zu dürfen. «Wir haben den Hausliefer-Dienst seit Corona ausgebaut.»

«Die Kunden schätzen, dass sie nun auch Gemüse, Käse, Brot und Fisch nach Hause geliefert bekommen. Dies ist personalintensiver, aber gut.» Für einzelne Mitarbeitende bedeutet dies aber auch, dass sie hin und wieder abends mal ausliefern müssen.

«Positive Gedanken ist das Erste», sagt Markus Müller zur aktuellen Situation und



Sefedin Kurto (von links) sowie Markus und Urs Müller freuen sich auf eine angenehme und erfolgreiche Zusammenarbeit. Foto: zVg

zum Leben überhaupt. Das gebe Energie und helfe, die Herausforderungen zu meistern. Der Umsatzeinbruch konnte bis Ende Mai auf 300'000 Franken verringert werden. Müller verschweigt jedoch nicht, dass «die finanziellen Reserven deutlich geschrumpft sind.»

### Erste Filiale in Herznach

Dennoch oder jetzt erst recht: «Ja, wir halten an unserem Ziel fest. Die Filiale in Herznach werden wir im Dezember eröffnen. Wir haben seitens der Gemeinde und aus der Bevölkerung sehr viele positive Reaktionen erhalten.» Der genaue Zeitpunkt ist noch nicht bekannt. Die Filiale wird

von Sefedin Kurto, der bei den Gebrüder Müller in Stein gelernt hat und heute Chefmetzger im Coop Frick ist, geleitet. In Herznach werden zum Start drei Festangestellte beschäftigt.

### «Weltbeste Sandwiches»

«Wir wollen die weltbesten Sandwiches anbieten», formuliert Müller eines der Ziele für den neuen Standort in Herznach (früher Metzgerei Gasser). Dafür sind derzeit zwei Köche mit der Entwicklung von neuen, harmonischen Saucen beschäftigt. Von den 12'000 Fahrzeugenkern, die die Stafleleggstrasse täglich befahren, erhofft er sich einige Kunden. «Ein Prozent wären 120

Kunden pro Tag», sagt Markus Müller mit freudigen Augen. Nebst Metzgerei-Produkten werden im Laden auch Jurapark-Artikel wie Käse und Brot angeboten. Geöffnet ist jeweils ab 6 Uhr morgens und nebst dem Café to go gibt es auch frisch zubereitete Sandwiches und andere Mahlzeiten, wie etwa «Vitello tonnato», zum Mitnehmen.

In erster Linie wollen die Gebrüder Müller jedoch möglichst viele Personen aus Herznach und der Umgebung mit ihrem Sortiment begeistern. «Es ist ein Glücksfall, dass der Immobilienbesitzer auf uns zukam. Ohne Expansion hätten wir Personal entlassen müssen», verrät Müller.

### Nachfolgeregelung im Gang

STEIN. Die Dorfmetzger Gebr. Müller in Stein wurde 1990 von den Brüdern Rico, Markus und Urs Müller gegründet. Seit 1991 wirkt auch ihre Schwester Yvonne Müller, gelernte Charcuterie-Verkäuferin, mit. Ab diesem Zeitpunkt wurde auch der Party-Service stark ausgebaut. Das Unternehmen setzt seit Jahren auf Ökologie, mit eigener Schlachtung von Tieren aus ökologischer und naturnaher Aufzucht wie Bio-, Galloway- oder Hochlandrinder. Die Wurstwaren werden traditionell so wie auch nach neuen ernährungswissenschaftlichen Erkenntnissen hergestellt (fettreduziert). «Das Fleisch von den Galloway-Rindern von der Farnsburg ist reich an gesunden und natürlichen Omega 3-Fettsäuren», verrät Markus Müller der NFZ voller Stolz. «Ja, ich bin der Tüftler bei uns», hält er auf die entsprechende Frage fest. Zudem ist Markus Müller im Unternehmen für die Organisation zuständig.

### Der Kreis schliesst sich

Rico Müller, der 1998 nach Kanada ausgewandert ist, hat die Lehre bei Paul Brogle in Stein (am Standort der heutigen Dorfmetzger Gebr. Müller) gemacht. Urs Müller absolvierte seine Lehre bei Bernet in Obermumpf. «Und unser Vater Erhard hat bei Fritz Gasser in Herznach gelernt», sagt Markus Müller mit einem Lächeln. Somit schliesst sich also der Kreis. Die Nachfolgeregelung ist bei der Dorfmetzger in Stein auch bereits aufgegleist. Müller freut sich zudem, dass schon die Enkel «zupacken». Das Steiner KMU beschäftigt aktuell 17 Personen, inklusive Inhaber und Aushilfen. Besonders stolz ist Markus Müller auch, dass der Betrieb in Sachen Hygiene jeweils auch vom kantonalen Lebensmittelinspektorat als «vorbildlich» klassiert werde. (bz)



**SCHÄTZUNG, BERATUNG UND VERKAUF**

**HEINZ WIESNER**  
CH-4313 Möhlin  
hw@wiesner-immobilien.ch

Ihr Immobilienmakler aus der Region  
079 578 66 66 | wiesner-immobilien.ch



**MAHRER TREUHAND AG**



- Steuererklärungen
- Lohnbuchhaltungen
- Finanzbuchhaltungen
- Revisionen

**Nadine Meyer**

Hauptstrasse 22 | 4313 Möhlin  
Telefon 061 855 91 55  
www.mahrer-treuhand.ch

helvetia.ch/rheinfelden




**Ihre Firma. Personalvorsorge.**

**Unsere Lösungen.**

Seine Mitarbeitenden für die Zukunft abzusichern ist einfach. Sie kennen Ihre Bedürfnisse, wir die passende Lösung.

**Dany Theiler**  
Versicherungs-/Vorsorgeberater  
M 076 422 57 38

**Enio Bobbi**  
Versicherungs-/Vorsorgeberater  
M 079 866 77 93

**Bozkurt Demirel**  
Versicherungs-/Vorsorgeberater  
M 079 925 36 07

**Georges Brogle**  
Versicherungs-/Vorsorgeberater  
M 079 674 65 74

**einfach. klar. helvetia**  
Ihre Schweizer Versicherung

**Generalagentur Rheinfelden**  
T 058 280 36 88

Inserieren in der Neuen Fricktaler Zeitung bringt grosse Beachtung!

# «gesund und zwäg im Aargau»

## Verein Forum Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM)

Spätestens seit Ausbruch der Corona-Pandemie sind Betriebe gezwungen, sich mit der Gesundheit ihrer Mitarbeitenden auseinanderzusetzen. Wer sich mit dem Thema beschäftigt merkt schnell, dass es um mehr als körperliches Wohlbefinden geht. Auch psychische und soziale Faktoren spielen eine Rolle. TB-Safety AG aus Frick ist ein langjähriges Mitglied beim Verein Forum BGM.

Helen Dietsche

FRICK. Was hält gesund und was macht krank. Wenn es um die Gesundheit am Arbeitsplatz geht, rücken neben Themen wie Bewegung, Ernährung oder Entspannung auch Begriffe in den Vordergrund, die auf den ersten Blick wenig mit Gesundheit



Wie können Arbeitsplätze gestaltet werden, dass sie für Fachkräfte attraktiv sind und gesundes und motiviertes Arbeiten bis zur Pension oder darüber hinaus ermöglichen. Foto: zvg

be und Organisationen bei der Einführung und Umsetzung von gesundheitsförderlichen Massnahmen am Arbeitsplatz.

Die TB-Safety AG ist auf die Produktion von Schutzanzügen spezialisiert. Die kleine Firma besteht schon seit 26 Jahren und beschäftigt in Frick 11 Mitarbeitende. «Weil wir so klein sind, erwarten wir von

sen alle Bereitschaft zeigen, ein breites und anspruchsvolles Aufgabengebiet zu übernehmen. «Dies sei aber nicht als Nachteil zu werten, sondern bedeutet, dass man sein Aufgabengebiet mitgestalten kann. Langfristig gesehen hat dies einen grossen Einfluss auf die Arbeitsplatz-Zufriedenheit», erklärt Barbara Minder.

### «Betriebliches Gesundheitsmanagement kann auch in kleinen Firmen umgesetzt werden - ich sehe darin nur Vorteile»

Barbara Minder, Leitung Administration, TB Safety AG, Frick



zu tun haben: Führung, Personalmanagement, Kommunikation, Team- und Organisationsentwicklung. Der Verein Forum BGM unterstützt kostenlos alle Aargauer Betriebe

unseren Mitarbeitenden viel Eigeninitiative und eine gesunde Portion an Mitdenken», so Barbara Minder. Sie ist unter anderem für das Personal zuständig. «Ebenfalls müs-

**Wertschätzende Firmenkultur**  
Mit dem Thema Gesundheit am Arbeitsplatz setzt sich TB Safety schon seit Jahren auseinander. Durch die Mitgliedschaft beim

Verein Forum BGM hat Barbara Minder viele wertvolle Informationen zum Thema Betriebliches Gesundheitsmanagement erhalten, welche sie in das Unternehmen einfließen lässt. Sie ist überzeugt: «BGM kann auch in kleinen Firmen umgesetzt werden. Dazu gehört, dass man für ein gutes Arbeitsklima sorgt und eine wertschätzende Firmenkultur pflegt. Letztere hat sich bei uns in den letzten Jahren sehr positiv entwickelt.» Dies sei sicherlich auch, weil sie selbst für gewisse BGM-Themen sensibilisiert worden sei und man untereinander im Team viel mehr das Gespräch sucht, statt die Faust im Sack zu machen. «Die Mitgliedschaft beim Verein Forum BGM bringt uns nur Vorteile: Ich bekomme regelmässige Informationen zu aktuellen Gesundheitskampagnen und an den diversen Anlässen kann ich mich wunderbar mit Gleichgesinnten austauschen. Die Teilnahme an der jährlichen kantonalen BGM Tagung ist für mich selbstverständlich. Ich schätze den Anlass mit den informativen Referaten und Praxisbeispielen. Auch am 11. November 2020 bin ich wieder mit von der Partie. Situationsbedingt per Live-Stream und ohne Apéro riche, aber dabei bin ich.»

#### Forum BGM auf einen Blick:

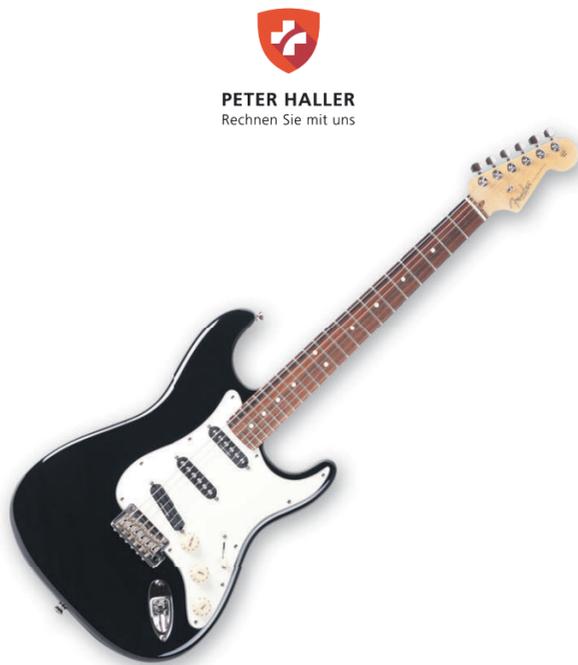
Das Forum BGM ist strategisch in das Departement Gesundheit und Soziales (DGS) eingebettet. Der Kanton Aargau unterstützt und fördert so die Gesundheit der Aargauerinnen und Aargauer getreu dem Motto «gesund und zwäg im Aargau». Mehr unter [www.bgm-ag.ch](http://www.bgm-ag.ch)

#### BGM-Tagung

Jetzt anmelden zur kostenlosen Teilnahme an der BGM-Tagung vom 11. November – völlig unkompliziert via Live-Stream.

«Vom alten Eisen zum Edelmetall – Ressourcen älterer Mitarbeitenden richtig einschätzen und entwickeln» ist das Thema der nächsten kantonalen BGM-Tagung. Wie können Arbeitsplätze gestaltet werden, dass sie für Fachkräfte attraktiv sind und gesundes und motiviertes Arbeiten bis zur Pension oder darüber hinaus ermöglichen? Können flexible Arbeitsmodelle Mitarbeitende langfristig an ihr Unternehmen binden und wie können solche Modelle konkret aussehen? Welche Herausforderungen begegnen Unternehmen bei der Beschäftigung älterer Mitarbeitenden und wie wichtig sind die Personenmerkmale? Welche Rolle spielt die Weiterbildung? An der 10. kantonalen BGM-Tagung erhalten Interessierte nicht nur fachliche Inputs, sondern auch viele praktische Tipps und Anregungen für den Führungsalltag. Aufgrund der aktuellen Lage findet die Veranstaltung online statt und ist für alle Interessierten Personen kostenlos.

Infos und Anmeldung: [www.bgm-ag.ch/tagung](http://www.bgm-ag.ch/tagung)



## SAITENWECHSEL

Wir übernehmen Ihre Finanzplanung und Treuhand-Aufgaben

1932 erfinden die Schweizer Adolph Rickenbacher, Georges D. Beauchamp und Paul Barth die E-Gitarre. Heute spielen wir für unsere Kunden Erfolgsmelodien, die Gehör finden.

### Die Peter Haller Treuhand AG in Magden

Die Peter Haller Treuhand AG ist in Magden ansässig, partnerschaftlich organisiert und beschäftigt zehn qualifizierte, engagierte Angestellte. Seit 1987 tätig, betreut unser Unternehmen rund 250 Klein- und Mittelbetriebe sowie etwa 250 Einzelpersonen. Dies schwerpunktmässig in den Kantonen Aargau, Basel-

Landschaft und Basel-Stadt. Letztere werden in Fragen der Steuerberatung und -planung sowie in Belangen der Vorsorge- und Nachlassplanung unterstützt. Die Peter Haller Treuhand AG ist eine von der eidgenössischen Revisionsaufsichtsbehörde zugelassene Revisionsexpertin, und somit berechtigt, eingeschränkte,

als auch ordentliche Revisionen durchzuführen. Treuhand ist mehr als Vertrauenssache. Für unsere Kunden versetzen wir Berge. Sind Sie bereit? Wir würden uns freuen, Sie persönlich kennen lernen zu dürfen. In diesem Sinne stehen wir Ihnen jederzeit für eine unverbindliche und kostenlose Besprechung zur Verfügung.

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

## Peter Haller Treuhand AG in Magden

**Änderungen im Gleichstellungsgesetz: Überprüfung von Lohnvergleichsanalysen, ab 1. Juli 2020, mit Wirkung spätestens ab 30. Juni 2021**

Auf den 1. Juli 2020 traten wichtige Änderungen im Gleichstellungsgesetz in Kraft. Diese Regelungen sollen zur besseren Durchsetzung der Lohngleichheit beitragen. Konkret müssen danach Unternehmen mit 100 oder mehr Mitarbeitenden eine Lohnvergleichsanalyse pro rechtliche Unternehmenseinheit durchführen. Die durchgeführte Lohnvergleichsanalyse muss durch eine unabhängige Stelle überprüft, und die Mitarbeitenden müssen über das Ergebnis der Analyse informiert werden. Als unabhängige Stelle, welche die Überprüfung vornehmen kann, kommen insbesondere Revisionsunternehmen mit einer Zulassung nach dem Revisionsaufsichtsgesetz in Betracht. Die mandatsverantwortlichen Personen müssen jedoch zunächst eine entsprechende Weiterbildung absolvieren. Und diese Ausbildung muss vom Eidgenössischen Büro für die Gleichstellung von Frau und Mann anerkannt sein. Die von den neuen Bestimmungen betroffenen Unternehmen müssen die erste Lohnvergleichsanalyse bis spätestens Ende Juni 2021 durchführen. Die Überprüfung der Lohnvergleichsanalyse muss sodann bis spätestens Ende Juni 2022 durchgeführt werden.

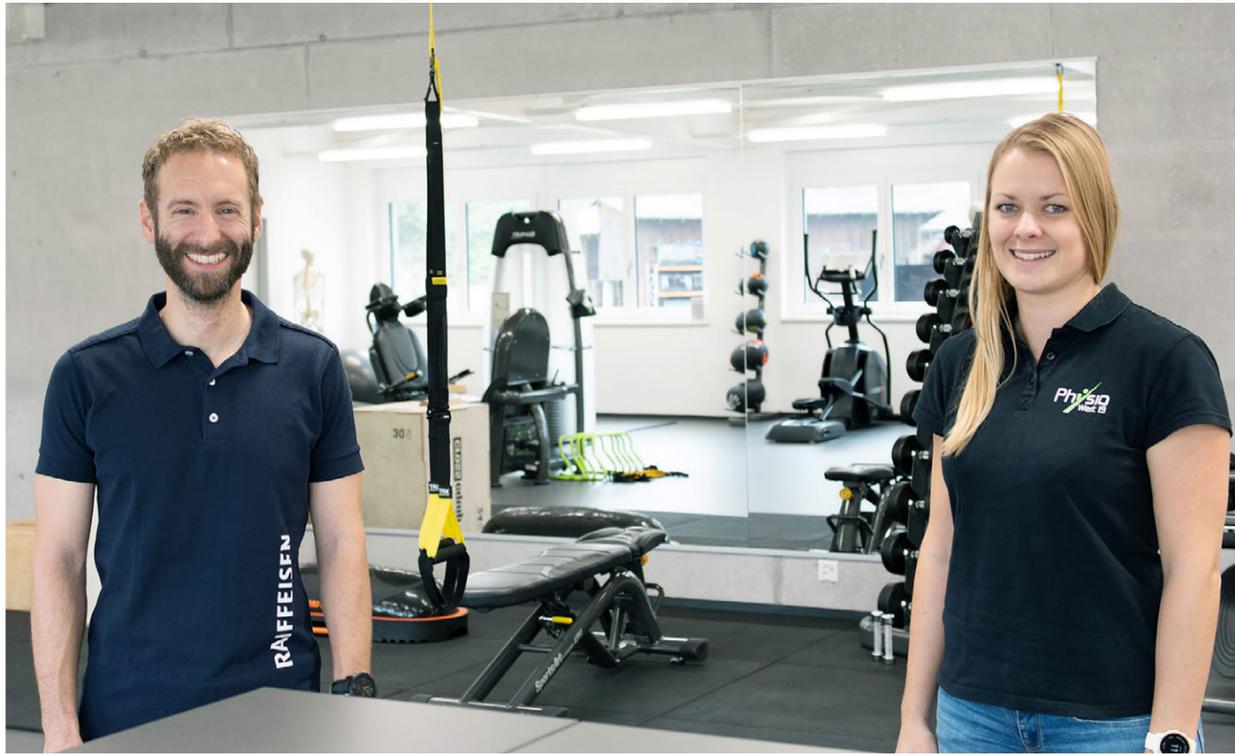
Als unabhängige Revisionsstelle können wir Ihnen diesbezüglich behilflich sein. Wir erfüllen die gesetzlichen Anforderungen, sind im Besitze der nötigen Zulassungen seitens der Revisionsaufsichtsbehörde (RAB) und haben die nötigen Weiterbildungen gemäss Vorgaben des Büros für Gleichstellung von Frau und Mann (EBG) absolviert. **Gerne stehen wir Ihnen bei Fragen zur Umsetzung des angepassten Gleichstellungsgesetzes beratend zur Seite.**

**Daniel Stohler**  
zugelassener Revisionsexperte  
dipl. Wirtschaftsprüfer  
und in Ausbildung  
zum dipl. Steuerexperten  
061 845 92 92  
[daniel.stohler@peterhaller.ch](mailto:daniel.stohler@peterhaller.ch)

**Roman Aebischer**  
zugelassener Revisor  
Treuhandler mit eidg. Fachausweis  
und in Ausbildung  
zum dipl. Treuhandexperten  
061 845 92 92  
[roman.aebischer@peterhaller.ch](mailto:roman.aebischer@peterhaller.ch)

# Sina Zumsteg, Inhaberin Physio Werk 19, Möhlin

«70-Stunden-Wochen waren zu Beginn keine Ausnahme»



Gregory Soder und Sina Zumsteg im Trainingsraum der Physio Werk 19 GmbH.

**Sina Zumsteg, Inhaberin des Physio Werk 19 in Möhlin, und Gregory Soder, Leiter Firmenkundenberatung bei der Raiffeisenbank Möhlin, im Gespräch über Mut, Sport und Freude an der Arbeit.**

Sina Zumsteg aus Möhlin hat im Frühjahr 2019 das Physio Werk 19 gegründet. Sie bietet gemeinsam mit ihren zwei Angestellten Physiotherapie und Fitnesstraining an. Bei der Firmengründung wurde Sina von Gregory Soder, Leiter Firmenkundenberatung bei der Raiffeisenbank Möhlin, beraten.

**Sina, du bist mit 26 Jahren selbständig geworden. Ein mutiger Schritt, der viel Verantwortung mit sich bringt. Wie kam es dazu?**

S.Z.: Das Ganze hat sich so ergeben. Ich habe meine Physio-Ausbildung abgeschlossen und es bot sich die Möglichkeit, die Räumlichkeiten an der Zeiningenstrasse zu beziehen. Ich habe mir danach einen klaren Plan zurechtgelegt, was ich mit dem Physio Werk 19 erreichen möchte, beispielsweise ab welchem Umsatz ich einen ersten Mitarbeitenden einstellen kann. Ich denke, das ist wichtig. Zu Beginn war es sehr intensiv, das Arbeitsvolumen gross. 70-Stunden-Wochen waren zu dieser Zeit keine Ausnahme.

**Wie wusstest du, was es alles für eine Firmengründung braucht?**

S.Z.: Ich habe 2019 noch die Ausbildung zur Treuhänderin abgeschlossen. Dieses Fachwissen hat bei der Gründung vieles erleichtert. Trotzdem war die Firmengründung mit grossem administrativem Aufwand verbunden. Vor allem bezüglich Gründungs- und Finanzthemen war ich zu Beginn froh um die fachliche Unterstützung meiner Bank.

**Gregory, was sind die grössten Herausforderungen für Firmengründer?**

G.S.: Ohne Aufträge kein Lohn. Plötzlich ist man selbst verantwortlich dafür, dass man zu Aufträgen kommt. Zudem muss man mit seinem Produkt oder seiner Dienstleistung zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein. Es muss eine gewisse Nachfrage am Markt bestehen.

Viele unterschätzen zudem vieles was neben dem Kerngeschäft anfällt, also Steuern, Versicherungen, Marketing und Kundenakquise. Auch diese Themen fallen in den Verantwortungsbereich von Jungunternehmern und dürfen nicht unterschätzt werden. Wir unterstützen hier unsere Kunden, indem wir den Kontakt zum Notar, Versicherungsberater oder Treuhänder herstellen.

**Welche Tipps gibst du Jungunternehmern, die vor einer Firmengründung stehen, mit auf den Weg?**

G.S.: Alle, die eine Firma gründen machen das, was sie tun aus Leidenschaft. Das ist schon einmal die wichtigste Voraussetzung.

Doch es braucht noch mehr. Ein detaillierter Businessplan ausgerichtet auf die kommenden drei Jahre ist ein erster wichtiger Schritt. Zudem braucht es ein Umfeld, das die Selbständigkeit mitträgt. Finanziell, aber auch persönlich. Wohnt man beispielsweise noch bei den Eltern, muss man sich in den ersten Monaten noch keinen Lohn auszahlen. Zudem benötigt es grosses Verständnis vom privaten Umfeld, da man am Anfang oft nur wenig Freizeit hat.

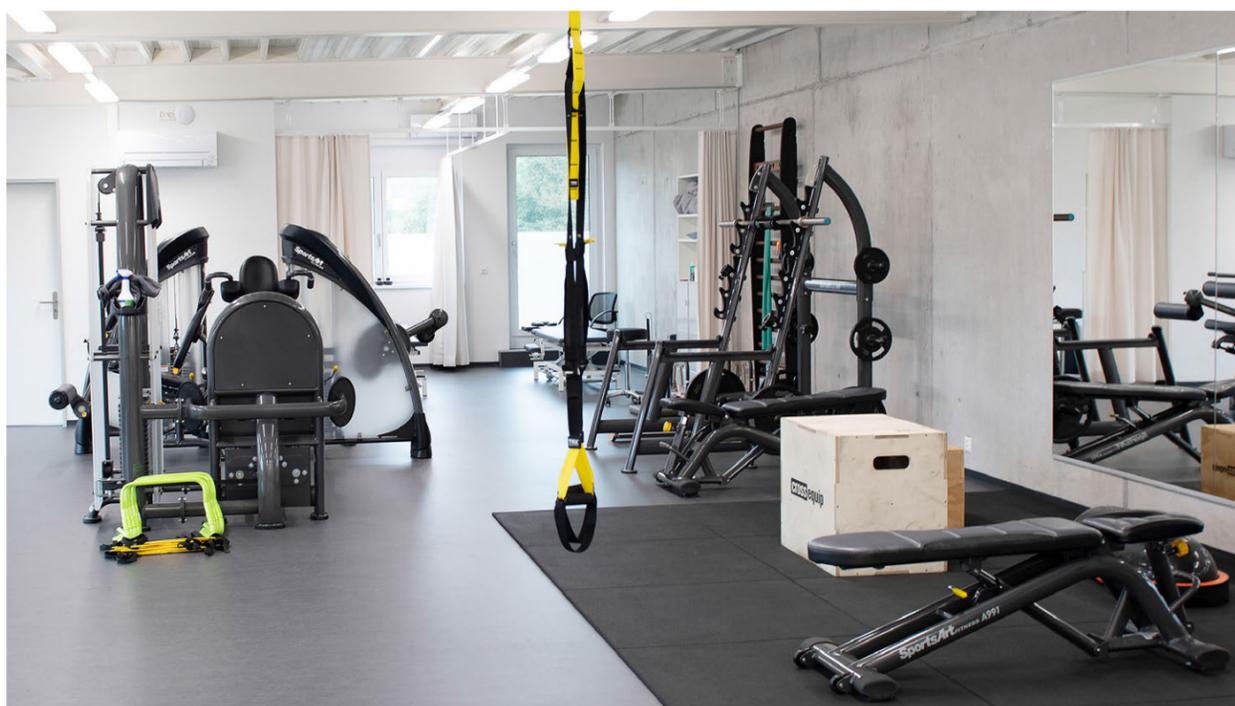
**Sina, du konntest nach kurzer Zeit bereits einen Mitarbeiter anstellen. Heute seid ihr bereits zu dritt. Man könnte meinen, dass das Angebot an Physiotherapeuten und Fitnesszentren in der Umgebung bereits gesättigt ist. Was ist dein Schlüssel zum Erfolg?**

S.Z.: Das stimmt, es gibt bereits einige Physiotherapiepraxen und Fitnesscenter in Möhlin. Trotzdem habe ich mich im Voraus natürlich umgehört und gemerkt, dass ein Bedarf an einer weiteren Praxis durchaus da ist. Dass die Praxis bereits nach so kurzer Zeit so gut läuft und ich mich bereits nach zwei Monaten nach Verstärkung umsehen musste, habe ich jedoch überhaupt nicht erwartet. Die Gründe sehe ich in verschiedenen Punkten. Ich bin in Möhlin aufgewachsen und habe dadurch in der Region ein Beziehungsnetzwerk aufgebaut. Zusätzlich bin ich schon einige Jahre beim TV Möhlin (Handball) als Physiotherapeutin tätig, was dieses Netzwerk noch deutlich vergrössert hat. Durch den grosszügigen Trainingsbereich, den wir in der Therapie natürlich viel nutzen können, bietet die Praxis ausserdem optimale Voraussetzungen für die Rehabilitation nach Verletzungen und Operationen. Im Bereich Fitness setzen wir primär auf Gesundheitsförderung und funktionelles Training und bauen bei den individuell angepassten Trainingsplänen zusätzlich unser physiotherapeutisches Wissen ein. Mit diesem Konzept konnten wir Kunden auf verschiedensten Fitnessleveln und in fast allen Altersgruppen mit unserem Angebot überzeugen.

**Was muss eine gute Bank aus deiner Sicht anbieten, welche Erwartungshaltung hast du deiner Hausbank gegenüber?**

S.Z.: Ich finde das Persönliche wichtig. Ich könnte mir nicht vorstellen bei einer Bank zu sein, wo man nur eine Nummer ist. Dass man bei einer Unklarheit oder einem Problem auch mal kurz am Schalter vorbeigehen kann, finde ich einen tollen Service. Bei der Wahl meiner Bank habe ich natürlich auch die Konto-Gebühren verglichen. Heute bin ich sehr zufrieden, dass ich die Raiffeisenbank Möhlin als Hausbank gewählt habe.

G.S.: Wir können unseren Kunden nicht überall dieselben Konditionen bieten, wie beispielsweise Online-Anbieter. Wir sind auch keine Investoren. Wir legen wirklich grossen Wert auf die physische Präsenz in den verschiedenen Geschäftsstellen vor Ort. Bankprodukte sind heute oft austauschbar. Was man nicht so einfach ersetzen kann, ist eine gute Kundenberaterin, ein guter Kundenberater, der die beste Lösung für seine Kundin sucht. Dies ist die Voraussetzung für eine langfristige und gute Kunden-Bank-Beziehung.



Grosszügige und helle Räumlichkeiten im Physio Werk 19.

**RAIFFEISEN**

# Der «Schützen» bereitet sich auf die Zeit nach der Krise vor

Rheinfelder Klinik- und Hotelbetrieb rüstet sich für die Zukunft

Mitten in der Corona-Krise investiert der Rheinfelder «Schützen» gegen 20 Millionen Franken in die Erneuerung seines Stammhauses. Was wie ein grosses Risiko aussieht, soll sich als Chance erweisen. Derzeit wird zudem geprüft, ob der Neubau des Hotels «Schiff» früher als geplant in Angriff genommen werden soll.

Valentin Zumsteg

RHEINFELDEN. «Nein, ich hatte während des Lockdowns keine schlaflosen Nächte wegen der Finanzen des Schützen», sagt Albi Wuhmann mit einem Lachen. Er amtiert als Vorsitzender der Geschäftsleitung des Rheinfelder «Schützen» und gleichzeitig als Präsident der «Stiftung für psychosomatische, ganzheitliche Medizin Rheinfelden», welche Besitzerin dieses Rheinfelder Klinik- und Hotelbetriebes ist. Derzeit investiert das Unternehmen gegen 20 Millionen Franken in die Aufwertung und Modernisierung des «Schützen» (die NFZ berichtete).

**«Wir kommen gut durch die Krise»**

«Das ist die grösste Investition, die wir je getätigt haben», sagt Wuhmann. Mitten in der Bauphase hat die Corona-Krise auch beim «Schützen» ihre Spuren hinterlassen, trotzdem lässt sich Albi Wuhmann nicht aus der Ruhe bringen. «Wenn man ein Risiko eingeht, muss man immer darauf gefasst sein, dass weitere Risiken eintreten können, die man nicht einkalkuliert hat. Wir haben im Vorfeld Eigenkapital aufgebaut und sollten deswegen gut durch die Krise kommen, auch wenn wir jetzt eine Grossinvestition tätigen.» Die Liquidität sei gewährleistet.

Im März wurde die Klinik unter Notrecht des Kantons Aargau gestellt, damit durften



«Die Krise geht an die Substanz der Menschen. Das merken wir. Die Nachfrage nach Therapien hat stark zugenommen», erklärt Albi Wuhmann. Foto: Valentin Zumsteg

keine so genannt elektiven Patientinnen und Patienten mehr behandelt werden. «Wir hatten 500 000 Franken an zusätzlichen

und Kanton», schildert Wuhmann. Hinzu kommen Umsatzeinbussen in der Höhe von rund zwei Millionen Franken. Ein Teil davon

Doch die Versicherungsgesellschaft will derzeit lediglich einen kleinen Teil dieser Summe übernehmen. «Dadurch geraten wir zusätzlich unter Druck. Wir haben einen Anwalt eingeschaltet», erklärt Wuhmann.

Dass der «Schützen» eine Epidemie-Versicherung hat, ist kein Zufall. Vor acht Jahren erarbeitete das Unternehmen ein Pandemie-Konzept. Eine Massnahme war in diesem Zusammenhang die Sicherstellung des Versicherungsschutzes. «Das Pandemiekonzept hat sich bewährt. Unsere Annahmen sind 1:1 eingetroffen», schildert Wuhmann. Er geht davon aus, dass

Kosten für die Bereitstellung von Corona-Betten. Hier sind wir – wie alle Gesundheitsbetriebe – in Verhandlung mit Bund

soll laut Wuhmann eigentlich durch die Epidemie-Versicherung getragen werden, welche der «Schützen» abgeschlossen hat.

*«Wir haben wegen Corona bisher auf keine einzige Investition verzichtet»*

trotz der schwierigen Umstände das Betriebsjahr 2020 mit schwarzen Zahlen abgeschlossen werden kann. Beim Umsatz rechnet er covidbedingt und aufgrund der Modernisierung im Hotel Schützen mit einem Rückgang um rund zehn Prozent, von 40 auf 36 Millionen Franken.

**Neues «Schiff» früher bauen?**

Der Schützen ist eine der grössten privaten Kliniken für Psychosomatik, Psychiatrie und Psychotherapie der Schweiz. Dabei setzt das Unternehmen, das rund 400 Mitarbeitende beschäftigt, auf ein einzigartiges Klinikim-Hotel-Konzept. Neben dem Stammhaus gehören auch das «Schiff» sowie das «Eden» zum Betrieb. «Unsere Strategie bewährt sich. Dies merken wir in der aktuellen Situation. Wir haben wegen Corona bisher auf keine einzige Investition verzichtet», betont Albi Wuhmann. Er schliesst aber nicht aus, dass es drei bis fünf Jahre dauern wird, bis das Hotel- und Seminar-Geschäft wieder das Vorkrisen-Niveau erreicht.

Was dies für den «Schützen» bedeutet, ist noch offen. «Wir prüfen verschiedene Optionen», so Wuhmann. Eine könnte sein, dass nach Abschluss der aktuellen Modernisierung des Hotels «Schützen» der Neubau des Hotels «Schiff» so rasch wie möglich umgesetzt wird. «Wenn wir den Neubau bald realisieren, sehen wir aufgrund der zweijährigen Bauzeit gute Chancen, dass wir bereit sind, wenn die Krise vorbei ist», so die Überlegung. Ob sich dies finanzieren liesse, werde derzeit abgeklärt.

Keinen Einbruch verzeichnet der «Schützen» bei den Therapien. Die Klinik sei wieder sehr gut belegt. «Die Krise geht an die Substanz der Menschen. Das merken wir. Die Nachfrage nach Therapien hat stark zugenommen. Wir führen jetzt wieder eine Warteliste.»

Mit seinen Investitionen rüstet sich das Unternehmen für die Zukunft. «Damit stärken wir auch die Realwirtschaft und den Standort Rheinfelden», betont Wuhmann.



Schule trifft Wirtschaft

## Mit einer Berufslehre in die Zukunft!

Mit verschiedenen Aktionen und Veranstaltungen zum Thema Schule-Berufslehre fördern wir – die lokalen Gewerbevereine – den Austausch zwischen Vertretern von Schule und Wirtschaft.

**Für den Berufsnachwuchs und attraktive Ausbildungsplätze in der Region Frick-Laufenburg.**



geref.ch



gewerbe-regio-laufenburg.ch



gvstaffleggtal.ch



gvms.ch

# Mit Solidarität gegen Wellenbewegungen

## Corona setzt alle auf den Prüfstand – auch uns Konsumenten

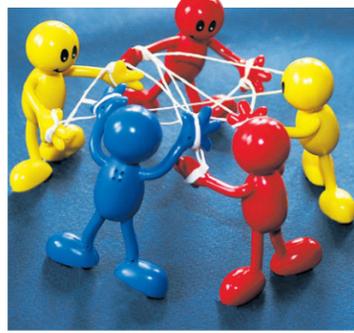
Ob sich das Gewerbe in Zeiten wie diesen mit Solidarität allein retten lässt? Ohne Solidarität jedenfalls wird es nicht gelingen.

Ronny Wittenwiler

FRICKTAL. Die Lage, epidemiologisch gesehen, ist ernst. Die zweite Welle ist da, sie entlädt sich in den täglich hohen Infektionszahlen und die NFZ bringt einen Sonderteil «Wirtschaft» heraus. Galgenhumor?

### Rückblende

Als im Frühling das Leben heruntergefahren wurde, kam eine andere Welle angelaufen: jene der Solidarität. Kaum eine Gemeinde, die sich nicht über ihre Bürger organisiert hatte. Einkaufsdienste, Botengänge, Nachbarschaftshilfe. «Noch bevor der Bundesrat den Lockdown angekündigt hatte, fragten viele Einwohnerinnen und Einwohner an, ob und wie sie helfen können», sagte damals Sheena Heinz, Gemeindegeschichtlerin von Zeiningen. Dasselbe in Möhlin: Freiwillige erklärten sich bereit, Einkäufe zu erledigen, standen für Fahrdienste zur Verfügung, für allgemeine Hilfe im Alltag,



In Zeiten wie diesen ist Solidarität gefragt. Das ist schnell gesagt – doch der letzte Frühling hat gezeigt, was Menschen alles bewirken können.

Foto: pixelio

Hundesparcours und vieles mehr. Die NFZ hielt fest: «Querbeet, vom Handwerker zum Aussendienstler über die Schulpflegerin bis hin zum jungen Studenten – es scheint, als stehen in dieser Zeit ganz viele Menschen zusammen.»

### Lernprozesse

Die gegenseitige Solidarität, wie sie in den Dörfern gespielt hatte, könne eine Gemeinschaft nachhaltig prägen, gab Obermumpfs

Frau Gemeindeammann Eva Frei ihrer Hoffnung Ausdruck: «Es bleibt viel mehr Raum, über die Dinge bewusst nachzudenken.» Plötzlich gab es Ideen zuhauf, wie der Situation zu trotzen ist. Eine Art Lernprozess setzte ein. Die Gemeinde Möhlin etwa «schickte» ihre Hauswarte zur Unterstützung des Forstpersonals in den Wald, da wegen des Lockdowns, ausbleibenden Schülern und Sportlern in den öffentlichen Gebäuden schlicht die Arbeit fehlte.

Not macht erfinderisch – und weckt offenbar den Geist der Solidarität.

### Solidarität hat viele Gesichter

Dieser besondere Frühling 2020 hatte gezeigt, dass Menschen bereit sind, zu geben. Dass Menschen bereit sind, ihr Tun zu hinterfragen, vielleicht zu optimieren. Solidarität hat viele Gesichter. «Für mich hat die Solidarität zu Corona-Zeiten drei Ebenen», sagt Daniel Reidy, Gemeindeleiter der römisch-katholischen Kirche in Möhlin: «eine medizinische, eine psychologische und eine soziale.» Dass man sich an die momentanen «Corona-Regeln» halte – Maskenpflicht, Abstand halten, Menschenansammlung meiden – würde von einer medizinischen Solidarität gegenüber allen Menschen zeu-

gen. «Psychologisch kann ich mich solidarisch zeigen, indem ich bewusst verständnisvoller und geduldiger bin. Viele Menschen reagieren wegen der Corona-Einschränkungen und der «Zukunfts-Unsicherheit» gereizter als üblich. Wenn ich gegenüber psychisch belasteten Menschen verständnisvoller und geduldiger reagiere, kann ich einen Beitrag zu deren «seelischer Gesundheit» leisten.» Letztlich verortet Reidy auch eine soziale Solidarität, und unter anderem knüpft er hier beim Gewerbe an: «Ebenso solidarisch zeigen kann ich mich, indem ich lokales Gewerbe unterstütze.»

### Vielleicht mal einen Gutschein kaufen

Anita Kym, Präsidentin des Gewerbevereins Möhlin und Umgebung, sagt: Im Zuge der Solidarität appelliere der Gewerbeverein jetzt, die noch geöffneten Geschäfte zu unterstützen. Gleichzeitig sei auch Solidarität innerhalb der Gewerbe-Familie gefragt. Vielleicht auch mal einen Gutschein kaufen und diesen den eigenen Mitarbeitern abgeben – als Ersatz für das Weihnachtessen. Ausserdem macht Kym auf die neuen Kanäle aufmerksam: «Das lokale Gewerbe bietet zunehmend Alter-

nativen zum Einkaufen vor Ort an, zum Beispiel über einen Lieferdienst oder Take-Away. Viele haben auch einen Online-Shop.»

### Konklusion

Natürlich sind Zweifel berechtigt, ob sich in Zeiten wie diesen das Gewerbe allein mit Solidarität retten lässt. Klar ist aber: Ohne Solidarität jedenfalls wird es ganz sicher nicht gelingen. Die Lage ist ernst. Die zweite Welle entlädt sich in den täglich hohen Infektionszahlen und die NFZ bringt in Zeiten wie diesen einen Sonderteil «Wirtschaft» heraus. Das ist nicht Galgenhumor, sondern Ausdruck einer «Jetzt erst recht Mentalität» bei den Protagonisten, die sich zeigen: Menschen mit ihren Betrieben, die trotz Zeiten wie diesen einen nächsten Schritt wagen. Würden sie nicht gleichzeitig an die Solidarität der Menschen glauben, die hier leben – dann würden sie diesen Schritt niemals wagen.

Die Vergangenheit hat gezeigt, dass viele Menschen nicht bloss darüber schwadronierten, sondern sie auch wahrlich gelebt haben. Und nicht nur, wenn Corona in Wellen kommt, wünscht man sich eine ganze Flut davon: Solidarität.

PUBLIREPORTAGE



## Birchmeier glaubt an das Fricktal.

### Vor sechs Jahren begann die Expansion ins Fricktal

Seit 80 Jahren ist die Birchmeier Gruppe erfolgreich unterwegs. Der Inhaber Markus Birchmeier leitet das Familienunternehmen in dritter Generation. Die Gruppe ist im Hochbau, Tiefbau, Spezialtiefbau und in der Baustoffproduktion tätig. Einen wichtigen Stellenwert nehmen die Generalunternehmung und Immobilienentwicklung ein, die auch weiter ausgebaut werden.

Die Birchmeier Gruppe beschäftigt rund 600 Mitarbeitende und ist im Fricktal mit Niederlassungen in Wallbach und Rheinfelden vor Ort. Der Hauptsitz ist in Döttingen.

### Planung und Ausführung – Alles aus einer Hand

Die Expansion erlebte mit der Übernahme der Obrist Bauunternehmung AG im Januar 2019 einen vorläufigen Höhepunkt. Derzeit werden in Wallbach rund 100 Mitarbeitende beschäftigt. Der nächste wichtige Schritt beinhaltet, dass die Birchmeier Gruppe noch stärker als Immobilienentwickler und Total- beziehungsweise Generalunternehmer aktiv sein will. So kann die maximale und breitgefächerte Baukompetenz der Gruppe eingebracht werden. Der Kunde hat dadurch den grossen Vorteil, dass er von der Projektentwicklung über die Realisierung bis zur Unterhaltsplanung nur einen Ansprech- und Vertragspartner hat. Ein von Beginn an optimiertes Bauvorhaben mit grösstmöglicher Termin- und Kostensicherheit ist das Resultat. Durch



Hochbauprojekt der Birchmeier Bau AG: Wohnüberbauung Stockacker in Reinach (BL).  
Fotos: zVg



Infrastrukturbau der Birchmeier Baumanagement AG: SBB Parkhaus in Stein.

den Einsatz von modernen digitalen Technologien und Führungssystemen werden Schnittstellenprobleme frühzeitig erkannt und gelöst. Markus Mathis, Niederlassungsleiter der Birchmeier Baumanagement AG in Rheinfelden, freut sich über den nächsten Entwicklungsschritt: «Wir haben alle Kompetenzen im Haus.» Er betont, dass Entscheide innerhalb der Gruppe schnell und unkompliziert gefällt werden. Man sei auch stets am Kauf von guten Bauparzellen interessiert. «Wir verfügen bereits über eigene Baulandparzellen im Fricktal, die wir inklusive Bauprojekt anbieten können», erklärt Markus Mathis weiter.

Für Arbeiten, die nicht aus dem eigenen Unternehmen geleistet werden, geht Birchmeier Partnerschaften mit regionalen Handwerkern ein. So konnten in der Vergangenheit bereits viele Handwerksbetriebe aus dem Fricktal für die Birchmeier Gruppe als Subunternehmer erfolgreich tätig sein. Auch für die Planung werden meist regionale Architekten und Fachplaner objektbezogen unter Vertrag genommen und durch Birchmeier koordiniert.

### Ein starker Partner in der Region

Gleichzeitig soll in die Niederlassung der Birchmeier Bau AG Wallbach weiter investiert werden. Die Firma verfügt über die Kompetenzen Rückbau, Erdbau, Hochbau und Verkehrswegebau. Neben den im Wohnungs- und Gewerbebau üblichen Neubauprojekten führen die Fachleute von Birchmeier auch sehr gerne Umbauprojekte und Sanierungen aus. Auch Eigenheimbesitzer können mit der Birchmeier Kundenmaurerabteilung ihr Zuhause verschönern. Sei es beispielsweise durch den Umbau einer Küche, den Anbau eines Wintergartens oder einer Natursteinmauer im Garten.

### Aus- und Weiterbildung ist der Weg zum Erfolg

In der Birchmeier Gruppe werden pro Jahr durchschnittlich 35 Lernende in acht Berufen ausgebildet. Das Ziel ist, dass die Lernenden nach der Grundausbildung im Unternehmen bleiben. «Viele Top-Kaderleute haben bei uns als Lernende angefangen», sagt Markus Birchmeier,

dem die konsequente Weiterbildung seiner Mitarbeitenden sehr am Herzen liegt. «Unser Handeln ist von langfristigem Denken geprägt», betont er und erwähnt, dass er sich sehr freuen würde, wenn auch am Standort Wallbach viele Junge den Beruf des Maurers erlernen wollen. Ebenso freut er sich, wenn sich motivierte Menschen aus dem Fricktal für einen Job bei Birchmeier begeistern lassen. «Ich glaube an die Schaffenskraft der Menschen im Fricktal und eine positive Entwicklung der Region mit einer nachhaltigen Bautätigkeit.»



Wohnbauprojekt Birchmeier Baumanagement AG: Rheinstrasse mit 5 Eigentumswohnungen in Wallbach.

**Birchmeier Bau AG**  
Kapellenstrasse 1 | 4323 Wallbach  
Telefon +41 56 269 24 50

### Birchmeier Baumanagement

Hauptwachplatz 4 | 4310 Rheinfelden  
Telefon +41 56 269 24 60

[www.birchmeier-gruppe.ch](http://www.birchmeier-gruppe.ch)