

Arbeitswelt Aargau



Frankenstärke

Wie es der Aargauer Wirtschaft geht

- 08 Fischer Reinach: Mehr verkauft, weniger erwirtschaftet
- 12 Start-up Sintratec bietet 3D-Drucker für KMU
- 14 Hügli Bahnhofgarage zeigt Herz

Impressum

Arbeitswelt Aargau (vormals: publicAWA)
28. Jahrgang

Herausgeber

Departement Volkswirtschaft und Inneres
Amt für Wirtschaft und Arbeit
des Kantons Aargau
Rain 53, Postfach, 5001 Aarau
www.ag.ch/awa
Leiter: Thomas Buchmann

Redaktionsleitung

Maria-Monika Ender
Öffentlichkeitsarbeit AWA
(Stabsstelle Recht und Medien)
und Giovanni Pelloni (stv. Amtsleitung)

Produktion

Maria-Monika Ender (maria-monika.ender@ag.ch)
Tel. 062 835 17 05

Redaktionskommission

Thomas Hartmann (Industrie- und Gewerbeaufsicht),
Claudia Kunz-Hatunsek (Öffentliche Arbeitslosenkasse),
Ruth Merz (RAV Suhr),
Urs Schmid (mobiles RAV),
Caroline Steinmann (Bereich LAM),
Roman Wanner (Amtsstelle ALV)

Kostenlose Abonnements und Einzelbestellungen

AWA – Amt für Wirtschaft und Arbeit
Tel. 062 835 16 80, awa@ag.ch

Auflage: 2'500 Exemplare
Erscheint vierteljährlich.
Nachdruck mit Quellenangabe gestattet.

Titelbild

© AWA

Bildnachweise

Seite 7: © Drogerie Aeberhard; Seite 8: © Fischer Reinach AG; Seite 10: © Stiebel Eltron; Seite 11: © Huber & Co. AG Bandfabrik; Seite 12: © Hightech Zentrum Aargau; Seite 14: © AWA; Seite 16: © Martin Schemm_pixelio.de, © Saskia Misteli; Seite 17: © AWA

Editorial



Seit einem Jahr gilt für den Schweizerfranken wieder das Regime der freien Wechselkurse, ein Regime das auf den Finanzmärkten durch billiges Geld von US-Notenbank und EU-Zentralbank zu starken Verzerrungen geführt hat. Die Folgen sind für die Schweiz gravierend, nicht nur die Realwirtschaft wie z.B. exportierende Unternehmen oder der Detailhandel ist stark unter Druck der ausländischen Konkurrenz, auch die Sozialwerke leiden unter den historisch tiefen Zinsen. Welche Folgen auf dem aargauischen Arbeitsmarkt spürbar sind und wie Unternehmen mit dieser Situation umgehen und das Jahr 2016 beurteilen, lesen Sie in der aktuellen Ausgabe der Arbeitswelt Aargau.

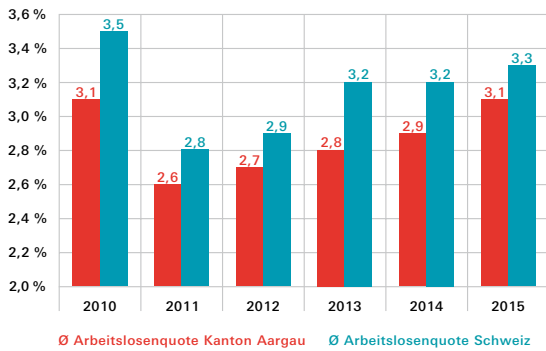
Eine gute Zusammenarbeit zwischen RAV und Arbeitgebenden ist das A und O einer erfolgreichen Wiedereingliederung von Stellensuchenden. Die diversen Dienstleistungen und Angebote der RAV wie Praktika oder Einarbeitungszuschüsse sind dabei für viele Unternehmen bekannte und auch geschätzte Instrumente. Eine Übersicht und auch ein Beispiel einer erfolgreichen Eingliederung finden Sie am Schluss des Heftes.

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Thomas Buchmann'.

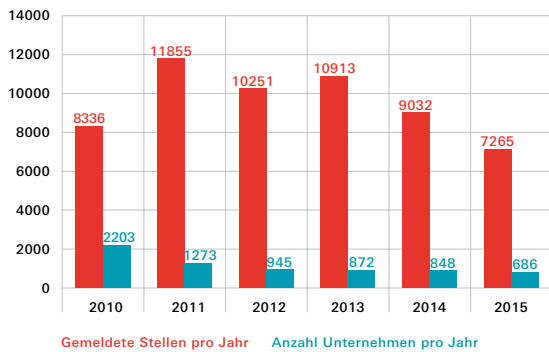
Thomas Buchmann, Leiter AWA

Arbeitslosenquote Kanton Aargau und Schweiz



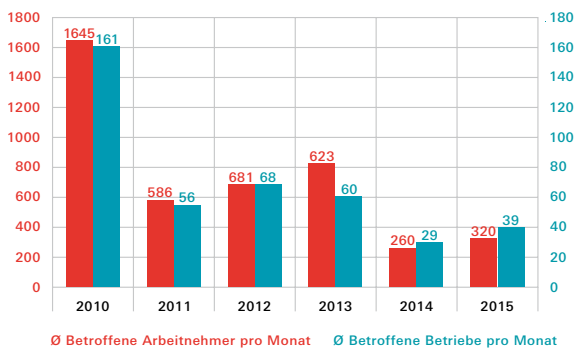
Die Arbeitslosenquote im Aargau verläuft parallel zur Schweizer Arbeitslosenquote. Sie liegt jedoch durchschnittlich immer einige Zehntelprozentpunkte unter der Schweizer Arbeitslosenquote. Von 2011 bis 2015 ist die durchschnittliche Aargauer Arbeitslosenquote von 2,6 auf 3,1 gestiegen, was dem Wert von 2010 entspricht.

Offene Stellen im Kanton Aargau



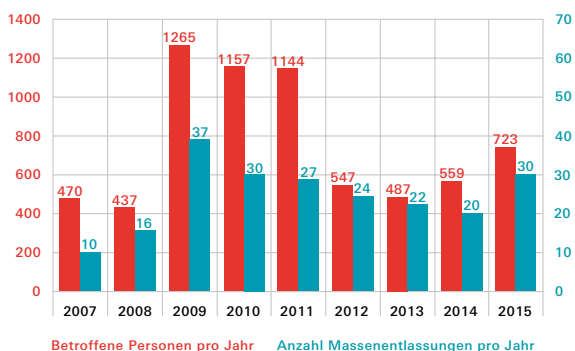
Viele Aargauer Unternehmen melden offene Stellen bei den RAV oder auf www.treffpunkt-arbeit.ch. Der Trend ist klar ersichtlich: Bei den RAV haben 2015 weniger Unternehmen offene Stellen gemeldet und auch die Anzahl der gemeldeten Stellen ist gesunken.

Kurzarbeit im Kanton Aargau



Die Kurzarbeit war 2010 für viele Unternehmen ein probates Mittel um Auftragsrückgänge aufgrund des starken Frankens zu überbrücken. Nach der Einführung des Mindestkurses 2011 durch die Schweizer Nationalbank mussten weniger Unternehmen diese Massnahme ergreifen. Nach der Auflösung des Mindestkurses im Januar 2015 stieg die Zahl der Kurzarbeitsanmeldungen nur moderat an.

Massenentlassungen im Kanton Aargau



Diese Zahlen zeigen die beim Amt für Wirtschaft und Arbeit gemeldeten Massenentlassungen. In der Statistik sind auch Unternehmen enthalten, die Entlassungen durchführen müssen und eine Unterstützung durch das Mobile RAV wünschen, es sich aber rechtlich nicht um eine Massenentlassung handelt. In der Grafik wird ersichtlich, dass es 2009 einen Höhepunkt gibt, die Zahlen dann sinken. 2015 mussten wieder mehr Unternehmen Massenentlassungen durchführen.

Die Aargauer Wirtschaft erweist sich robuster als erwartet

Langzeitfolgen noch nicht abschätzbar

Arbeitslosigkeit, Massenentlassungen und Konkurse nahmen letztes Jahr im Aargau zu – wenn auch weniger stark, als erwartet. Die Unternehmen begegnen der Frankenstärke mit unterschiedlichen Massnahmen.

Die meisten Unternehmen traf es aus heiterem Himmel, als die Nationalbank am 15. Januar 2015 den Euromindestkurs von 1.20 Franken aufhob. Die Angst war gross, dass die Wirtschaft, vor allem die Exportwirtschaft, sofort einbrechen würde. Bis jetzt erwies sich die Schweizer Wirtschaft jedoch robuster als erwartet. 2015 schlitterte sie zwar knapp an einer Rezession vorbei. Doch die Prognosen für 2016 sehen die Wirtschaft wieder zwischen 1,0 und 1,5 Prozent wachsen. Dies vor allem auf Grund der steigenden Kaufkraft und der günstigen Zinsen. Auch im Aargau sieht es bis jetzt weniger düster aus als erwartet. Von der Frankenstärke ist unser Kanton zwar überdurchschnittlich betroffen, da hier überdurchschnittlich viele exportorientierte Industrieunternehmen ansässig sind und die deutsche Grenze nah ist.

Kein drastischer Anstieg von Kurzarbeit

Verschiedene Medien stellten schon wenige Wochen nach dem Entscheid der Nationalbank die These auf, die Kurzarbeit würde drastisch ansteigen. Dieser prognostizierte Anstieg traf so nie ein. Zwar nahm die Zahl der Betriebe zu, die zu diesem Mittel greifen musste, aber nicht in grossem Ausmass. Im Dezember 2015 haben sich 29 Unternehmen für Kurzarbeit angemeldet, im Januar 2015 waren es 21. Im Vergleich zum Krisenjahr 2010 sind diese Zahlen klein, damals haben sich durchschnittlich 161 Betriebe pro Monat angemeldet. Von den im Dezember 2015 gemeldeten Unternehmen geben die meisten die Frankenstärke als Grund für die Kurzarbeit an. Viele von ihnen kommen aus der Metallindustrie.

Sinkende Margen sind das Hauptproblem

Vor allem die schrumpfenden Margen durch den schwachen Euro machen den Unternehmen zu schaffen. Peter Lüscher, Geschäftsleiter der Aargauischen Industrie- und Handelskammer (AIHK), sagt: «Viele AIHK-Mitgliedunternehmen sind stark exportorien-

tiert, ein hoher Anteil der Exporte fliesst nach wie vor in den Euro-Raum. Dementsprechend trifft die Euro-Schwäche viele Unternehmen hart. Es sind zwar – im Gegensatz zu 2008 – Aufträge vorhanden, die Margen sind aber gesunken. Das macht vielen unserer Mitglieder zu schaffen, sie müssen von ihren Reserven zehren. Erfreulicherweise gibt es aber auch Unternehmen in ganz verschiedenen Branchen, denen es nach wie vor gut geht.» Zum Beispiel dem Chemiezulieferer Siegfried AG in Zofingen. Mit einigen Lieferanten hat das Unternehmen schon vor Jahren vereinbart, die Rechnungen in Euro zu begleichen. Das zahlt sich nun aus. «So konnten wir die Auswirkungen des starken Frankens etwas auffangen. Auch unsere Standorte im Euro- und Dollarraum helfen», sagt CEO Rudolf Hanko in der Aargauer Zeitung. Die Siegfried AG will 2016 neue Arbeitsplätze schaffen.

Handwerksbetriebe spüren Auswirkungen später

Peter Fröhlich, Geschäftsleiter des Aargauischen Gewerbeverbands, sagt zu den Auswirkungen der Frankenstärke auf das Aargauer Gewerbe: «Unsere Mitglieder sind hauptsächlich Binnenmarkt orientiert und weniger exportabhängig. Unsere Handwerksbetriebe spüren aber verzögert, wenn ihre exportabhängigen Kunden weniger Aufträge erteilen. Der Aargauer Detailhandel leidet unter dem Einkaufstourismus nach Deutschland.»

Sparen, sparen, sparen

Viele exportorientierte Aargauer Unternehmen mussten diverse Massnahmen ergreifen, um die Einbussen durch die Währungsdifferenz halbwegs wettmachen zu können. Sie sparten, optimierten ihre Prozesse oder kauften im Euro-Raum ein, was wiederum die Schweizer Zulieferer spürten. Neue Märkte in anderen Währungsräumen zu erschliessen, sei auch eine Option, brauche aber Zeit, so Peter Lüscher. Viele Unternehmen versuchen mit innovativen Produkten

höhere Preise zu erzielen. Als weitere Option können Unternehmen ihre Produktion oder Teile davon an einen kostengünstigeren Standort verlegen.

Länger arbeiten

Viele Mitarbeitende mussten im letzten Jahr in Aargauer Betrieben nicht weniger, wie bei Kurzarbeit, sondern mehr arbeiten. Anstatt 40 Stunden pro Woche arbeiteten sie zum Beispiel bei der Fischer Reinach AG 42,5 Stunden. «Die Bereitschaft unserer Mitarbeitenden ist gross, sie tragen diese Massnahme ohne zu klagen mit», sagt Peter Fischer, Delegierter des Verwaltungsrates der Fischer Reinach AG (siehe Interview S. 8).

«Standortvorteile nicht leichtfertig verspielen.»

Anfragen an die Gewerkschaften nahmen zu

Bei den Gewerkschaften gingen 2015 aufgrund der Massnahmen, die die Arbeitnehmenden betreffen, 50 Prozent mehr Anfragen ein als im Jahr zuvor. Kurt Emmenegger, Präsident des Aargauischen Gewerkschaftsbunds, sagt: «Der Druck in den Betrieben auf die Arbeitnehmenden ist gewachsen. Vor allem in der Maschinenindustrie machen wir viele Beratungen. Es geht um Arbeitszeiterhöhungen, Lohnkürzungen und Entlassungen.» Für Kurt Emmenegger ist klar, dass gewisse KMU, die Zulieferteile für die Auto- oder Flugzeugindustrie herstellen, ihre Produktion ins Ausland verlagern oder den Betrieb schliessen werden. «Die meist ungelerten Beschäftigten werden ihren Job verlieren und es schwer haben auf dem Arbeitsmarkt», sagt er. Die Gewerkschaften fordern einen neuen Mindestkurs durch die Nationalbank, der den überbewerteten Franken korrigiert.

Die Wirtschaftsverbände erwarten hingegen vor allem mehr Anstrengungen seitens des Staates und der Kantone, die administrativen Belastungen für die Unternehmen zu senken. Peter Lüscher sagt: «Wichtig für den Erfolg der Aargauer Unternehmen ist, dass die Politik sich nicht immer mehr in die unternehmerische Tätigkeit einmischt, sondern die notwendigen Freiräume bestehen lässt. Wir dürfen unsere Standortvorteile nicht leichtfertig verspielen, sonst können die Unternehmen die Währungssituation und die hohen Kosten in der Schweiz nicht mehr ausgleichen.»

Einkaufstourismus schadet Detailhandel

Welche Branchen sind am stärksten von der Frankenstärke betroffen? Bei den exportorientierten Industrieunternehmen sind dies vor allem jene aus der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie. Auch der Detailhandel leidet, vor allem durch den Einkaufstourismus und den Internethandel. Insgesamt sollen die Schweizerinnen und Schweizer im Jahr 2015 für 11 Milliarden Franken im Ausland eingekauft haben.

Bauboom beendet

Das Wachstum der Bauwirtschaft ist nach jahrelangem Boom beendet. Gemäss den Konjunkturforschern der ETH sinken die Bauinvestitionen erstmals seit langem wieder. Allerdings treiben demgegenüber die tiefen Zinsen den Immobilienmarkt nach wie vor an. Auch stehen immer mehr teure Wohnungen und Büroflächen leer. Die Immobilienpreise steigen in einzelnen Segmenten und Regionen nicht mehr. Die weiterhin hohen Preise und die erhöhten Finanzierungsanforderungen der Banken erschweren vielen Personen den Kauf von Wohneigentum.

Mehr Massenentlassungen und Konkurse

Die Arbeitslosigkeit stieg letztes Jahr kontinuierlich an. Im Dezember 2015 lag die Arbeitslosenquote bei 3,4 Prozent im Vergleich zu 3,1 Prozent im Dezember 2014. Letztes Jahr mussten 30 Unternehmen Massenentlassungen beim Amt für Wirtschaft und Arbeit anmelden. Das ist ein Drittel mehr als im Jahr 2014. Auch die Konkurse nahmen im Aargau zu: Elf Prozent mehr Unternehmen mussten letztes Jahr gemäss Wirtschaftsinformationsdienst Bisnode D&B ihre Türen schliessen als ein Jahr zuvor, während die Konkurse gesamtschweizerisch im Durchschnitt um sieben Prozent zunahmen.

Sie wird es schaffen

Der Aargauer Wirtschaft steht sicher kein einfaches Jahr bevor. General Electrics baut 1'300 Stellen im Aargau ab. Das ist kein gutes Zeichen für den Aargauer Industriestandort. Die vollen Auswirkungen der Frankenstärke werden wohl erst in ein, zwei Jahren sichtbar werden. Die Industrie in der Schweiz wurde aber schon oft totgesagt und sie hat es immer wieder geschafft, sich durch Anpassungen und Innovationen auf dem Markt zu behaupten. Sie wird es auch diesmal schaffen.

Die Frankenstärke trifft grenznahe Läden hart

«Es kaufen auch Deutsche bei uns ein»

Mit Beratung, kreativen Ideen und Naturheilprodukten behauptet sich die Drogerie Aeberhard GmbH in Bad Zurzach trotz der Frankenstärke.

Patrizia Aeberhard, Sie leiten die Drogerie Aeberhard GmbH in Bad Zurzach nahe der deutschen Grenze.

Wie stark leiden Sie unter dem Einkaufstourismus?

Von «leiden» möchte ich nicht sprechen. Ich möchte nicht jammern, sondern das Beste aus der Situation machen. Der Einkaufstourismus nach Waldshut tangiert uns aber stark.

Wie drückt sich das in Zahlen aus?

Unser Umsatz ist dieses Jahr um 14 Prozent zurückgegangen. In den ersten drei Wochen nach dem Nationalbankentscheid kamen fast keine Kunden mehr – wir erlebten einen krassen Einbruch. Die Situation hat sich inzwischen zum Glück stabilisiert. Ich möchte unseren Kundinnen und Kunden ein Kränzchen winden: Die meisten sind uns treu geblieben, obwohl wir mit den Preisen in Deutschland nicht mithalten können.

Wie schaffen Sie es, dass Ihre Kunden bei Ihnen einkaufen und nicht in Deutschland?

Wir punkten mit unserer Beratung, den Naturheilmitteln und Hauspezialitäten. In Deutschland gibt es nur Drogeriemärkte, die keine Beratung bieten. Als Ergänzung und um den Betrieb breiter abzustützen, führe ich auch eine Naturheilpraxis. Interessant ist, dass ich sowohl in der Praxis als auch in der Drogerie deutsche Kunden und Kundinnen habe. Sie finden hier Naturheilprodukte, die in Deutschland nicht verkauft werden. Es kaufen also nicht nur Schweizer in Deutschland ein, sondern auch einige Deutsche bei uns.

Was unternehmen Sie sonst noch gegen die Frankenstärke?

Wir sparen überall wo wir können und tätigen im Moment keine grossen Investitionen. Bei der Drogerie sparen wir nicht. Sie soll attraktiv und einladend sein. Ich schicke meine Angestellten auch weiter-



Patrizia Aeberhard, Inhaberin der Drogerie Aeberhard: «Die meisten Kundinnen und Kunden sind uns treu geblieben.»

hin in Aus- und Weiterbildungen. Mit Aktivitäten, wie Vorträgen über Gesundheitsthemen, holen wir Kundschaft in die Drogerie. Bei meinen Angestellten möchte ich nicht sparen: Sie sollen nicht weniger Lohn bekommen und auch nicht länger arbeiten müssen. Lieber spare ich bei meinem Lohn.

Können Sie nicht auch günstiger importieren?

Nein, wir können keinen grossen Einfluss nehmen und bessere Konditionen verlangen wie die grossen Detailhändler. Wir müssen über die Grossisten einkaufen, der Aufwand für Parallelimporte wäre für uns viel zu gross. Für viele Produkte bezahle ich mehr im Einkauf, als sie in Deutschland im Verkauf kosten.

Was kann die Politik tun, damit Sie einfacher wirtschaften können?

Aufzeigen, was es bedeutet, wenn in Grenzregionen die Läden schliessen. Die vielen Auflagen punkto Qualitätssicherung auf ein vernünftiges Mass reduzieren, damit wir mehr Zeit haben für kreative Ideen und die Beratung unserer Kundinnen und Kunden.

Interview: Maria-Monika Ender, Öffentlichkeitsarbeit AWA

Die Auftragsbücher der Fischer Reinach AG sind voll

Mehr verkauft, weniger erwirtschaftet

Innert weniger Minuten verlor die Fischer Reinach AG nach dem Nationalbankentscheid mehrere Millionen. Trotz Frankenschock lief das vergangene Jahr gut, auch dank dem Einsatz der Mitarbeitenden, die 42,5 statt 40 Stunden pro Woche arbeiteten.



Peter Fischer, Delegierter des Verwaltungsrates der Fischer Reinach AG und der Fischer Rista AG: «Durch die Frankenstärke könnten bis zu 20'000 Arbeitsplätze in der Industrie wegfallen.»

Peter Fischer, Ihr Unternehmen produziert Metallteile für die Beschläge-, Elektro- und Automobilindustrie. Wie stark sind Sie vom starken Franken betroffen?

Sehr stark. Die Fischer Reinach AG exportiert zu 90 Prozent ins Ausland. Wir fakturieren in Euro, Dollar und Franken. Die meisten unserer Metallteile verkaufen wir in den Euro-Raum. Nach dem Nationalbankentscheid im Januar haben wir innert Minuten Millionen von Franken verloren, das war brutal. Die sowieso schon dünne Marge wurde abermals massiv geschmälert. In der Schweizer Industrie haben wir heute vor allem ein riesiges Margenproblem. Unser anderer Betrieb Fischer Rista AG, der Armierungen für die Schweizer Bauwirtschaft herstellt, kam ebenfalls gewaltig unter Druck: Der Importdruck durch Mitbewerber aus dem nahen Ausland ist immens. Generell geht auch das Bauvolumen zurück.

Waren Sie auf den Nationalbankentscheid vorbereitet?

Sagen wir es so: Er kam nicht aus heiterem Himmel. Als der Franken 2011 stärker wurde und die Nationalbank den Mindestkurs noch nicht festgelegt hatte, ergriffen wir bereits erste Massnahmen. Wir verhandelten etwa mit unseren Lieferanten über Preisreduktionen und investierten in den Verkauf. Der Mindestkurs von 1.20 Franken pro Euro hat uns dann bis 2015 stark geholfen, die Massnahmen umzusetzen. Der Entscheid der Nationalbank vom letzten Januar war dennoch ein massiver Schock für uns. Vor allem sank der Kurs ja zu Beginn auf 1 Franken pro Euro. Das hätten wir nie erwartet.

Was für Massnahmen haben Sie ergriffen, um dem starken Franken zu trotzen?

Wir führten sehr harte Lieferantengespräche. Unsere meist ausländischen Lieferanten sind uns teilweise

sehr entgegen gekommen. Auch im Unternehmen haben wir gespart. Unsere Mitarbeitenden haben sich überdies einverstanden erklärt, vorerst 15 Monate 42,5 statt 40 Stunden pro Woche zu arbeiten. Sie tragen diese Massnahme mit und haben sehr verständnisvoll reagiert, denn unsere Auftragsbücher sind voll.

Wo haben Sie nicht gespart?

Wir haben in Schulungen für unsere Mitarbeitenden investiert und unseren Maschinenpark weiterhin für mehrere Millionen aufgerüstet.

Wie schauen Sie auf das vergangene Geschäftsjahr zurück?

Wir haben uns bemerkenswert gut halten können. Unsere Produkte sind sehr gefragt. Die Fischer Reinach AG hat 12 Prozent mehr verkauft und den Umsatz vom Vorjahr knapp halten können. Die Margen sind geschrumpft, aber wir schreiben schwarze Zahlen. Bei der Fischer Rista AG kommen wir gerade so durch.

«Wir haben schon viele Krisen überwunden.»

Weshalb denken Sie, können Sie mit den Produkten der Fischer Reinach AG auf dem europäischen Markt so gut mithalten?

Was wir herstellen, können andere im Ausland auch produzieren. Aber bei uns sind die Produkte besser; die Qualität, die Liefertreue und der Service stimmen. Auch am Freitag um 17 Uhr erreicht man bei uns noch jemanden am Telefon. Wir halten Wort und sind unseren Kunden ein verlässlicher Partner. Da wir vor allem in Euro und Dollar Rechnung stellen, sind unsere Kunden vom starken Franken weniger betroffen.

Wie blicken Sie in die Zukunft?

Es wird in der Industrie Verlagerungen ins Ausland und Strukturbereinigungen geben. Der starke Franken hinterlässt eine blutige Bremsspur. Das wird erst in den nächsten Jahren ersichtlich werden. Für uns bin ich insofern zuversichtlich, da es uns schon seit 175 Jahren gibt und wir viele Krisen und Durststrecken überwunden haben. Das sage ich auch unseren Mitarbeitenden. Unsere Produkte «verhebed». Wir setzen weiterhin auf gute Aus- und Weiterbil-

dung unserer Mitarbeitenden und auf Automatisierung.

Werden Sie nächstes Jahr Personal abbauen müssen oder können Sie sogar Personal einstellen?

Die Fischer Reinach AG wird ihren Personalbestand von 125 Mitarbeitenden hier in der Schweiz halten können. Eventuell werden wir auch noch einige Mitarbeitende einstellen. Bei der Fischer Rista AG mit ihren 50 Mitarbeitenden wurde früher vieles von Hand gemacht, was nun seit einigen Jahren automatisiert wird. Zum Teil ersetzen wir deshalb Personalabgänge nicht mehr.

Was können die Politik und die Behörden tun, um die Betriebe zu unterstützen?

Verfahren können beschleunigt und administrative Hürden müssen abgebaut werden. Die Regulierungen gehen zum Teil zu weit. Generell ist die Schweiz überreguliert und überversichert. Wenn wir zum Beispiel alle paar Meter Feuertüren einbauen müssen, dann kostet uns das viel Geld, das wir auch wieder reinholen müssen. Der Staat muss dafür sorgen, dass wir effizient arbeiten können.

Wie soll die Nationalbank agieren?

Mit dem Industrie-Verband Swissem sass ich schon an einem Tisch mit Nationalbankchef Thomas Jordan. Die Nationalbank könnte meines Erachtens problemlos einen Mindestkurs von 1.15 Franken pro Euro einführen. Ein überbewerteter Franken schadet der Realwirtschaft. Aber die Nationalbank will das momentan nicht, lieber nimmt sie das Risiko in Kauf, dass Tausende von Arbeitsplätzen in der Industrie wegfallen. Ich habe an diesem Gespräch versucht aufzuzeigen, dass der Werkplatz Schweiz die Industrie braucht. Wir wollen doch nicht nur Dienstleistungen anbieten. Die Industrie ist wichtig für unser Land.

Interview: Maria-Monika Ender, Öffentlichkeitsarbeit AWA

Die 125 Mitarbeitenden der Fischer Reinach AG stanzen, biegen, schweissen und formen Metallteile für die Beschläge-, Elektro- und Automobilindustrie. 90 Prozent der Produktion geht ins Ausland. Die Fischer Rista AG stellt mit 50 Mitarbeitenden Armierungen für die Schweizer Bauwirtschaft her. Die Unternehmen haben ihren Sitz in Reinach.

Die Stiebel Eltron AG behauptet sich trotz abnehmender Bautätigkeit

«Wir rechnen mit einem harten Jahr»

Die Stiebel Eltron AG in Lupfig verkauft Wärmepumpen, die sie vom Mutterhaus in Deutschland importiert. Von den tieferen Importpreisen profitiert das Unternehmen nicht, es gibt den Währungsvorteil an seine Kundinnen und Kunden weiter.

Wie ist Ihr Unternehmen von der Frankenstärke betroffen?

Paul Stalder: Wir spüren bei der Nachfrage nach unseren Wärmepumpen eine Unsicherheit wegen der Wirtschaftslage. Unsere Endkunden, die Hauseigentümer, verschieben grössere Investitionen. Auch der günstige Ölpreis im Moment trägt nicht dazu bei, dass man auf erneuerbare Energien umsteigt.

Haben Sie auch Vorteile durch den schwachen Euro?

Nein, wir geben die Preisvorteile an unsere Kundinnen und Kunden weiter. Wir importieren unsere Wärmepumpen vom Mutterhaus in Deutschland, wo sie hergestellt werden. Natürlich informieren sich unsere Direktkunden, die Installateure, auch darüber, wie viel die Geräte ennet der Grenze kosten. Weil weniger investiert wird, ist der Preiskampf auch stärker.

Wie viele Wärmepumpen verkaufen Sie pro Jahr?

Wir verkaufen 2'800 bis 3'000 Wärmepumpen pro Jahr. Im Jahr 2015 haben wir gleich viele verkauft wie im Vorjahr. Die Margen sind aber geschrumpft und wir haben weniger Gewinn gemacht.

Wie stark hat Sie der Nationalbankentscheid überrascht?

Klar war uns bewusst, dass die Nationalbank den Mindestkurs nicht ewig halten kann. Der 15. Januar hat uns dann aber kalt erwischt. Wir haben in der Folge wie viele andere Unternehmen gespart, wo wir konnten. Nun liegen wir sogar über den von uns Mitte Jahr budgetierten Zahlen.

Werden Sie nächstes Jahr Personal einstellen oder abbauen?

Ich bin stolz, dass wir bisher niemanden entlassen mussten. Wir haben allerdings auch nicht für alle gegangenen Mitarbeitenden Ersatz eingestellt. Nächstes Jahr planen wir nicht, neue Mitarbeiterinnen



Paul Stalder, Geschäftsleiter Stiebel Eltron AG: «Wir haben gespart, wo wir konnten.»

oder Mitarbeiter einzustellen. Wir rechnen mit einem harten Jahr und werden falls nötig auf Freelancer zurückgreifen.

Wie schwierig ist es in Ihrem Bereich, Fachkräfte zu finden?

Es ist schwierig, Techniker für den Service zu finden. Kaufmännisches Personal hat es hingegen genügend.

Wie entwickelt sich die Bauwirtschaft – ist der Boom langsam vorbei?

Ja, die Bauwirtschaft entwickelt sich rückläufig; die Baugesuche nehmen ab. Wir wollen deshalb in Zukunft unsere Serviceleistungen noch stärker ausbauen. Obwohl wir viele kleinere und grössere Konkurrenten haben, gehören wir in der Schweiz seit Jahren zu den Marktführern. In den letzten Jahren sind wir sehr stark gewachsen. Im Gegensatz zu den meisten Schweizer Unternehmen aus der Branche bieten wir nur Produkte an, die erneuerbare Energien erzeugen. Neben den Wärmepumpen haben wir Solar- und Photovoltaik und Lüftungen im Angebot.

Interview: Maria-Monika Ender, Öffentlichkeitsarbeit AWA

Die Huber & Co. AG Bandfabrik setzt nicht auf Währungsrabatte

Schon schlimmere Zeiten überstanden

Die Bänder der Huber & Co. AG Bandfabrik waren schon immer qualitativ hochwertig aber teuer. Durch den starken Franken sind sie noch teurer geworden. Durch Sparen und Innovationen kann sich das Unternehmen dennoch im Markt behaupten.

24 Millionen Laufmeter Band in Breiten von 2 bis 350 mm verlassen jährlich Ihr Unternehmen. Mit wie vielen Angestellten produzieren Sie diese Menge Band?

Thomas Huber: Wir sind ein Frauenbetrieb und haben viele Teilzeitstellen. 54 Personen arbeiten bei uns, das sind etwa 47 Vollzeitstellen.

Was bieten Sie, was ihre Konkurrenz nicht bietet?

Wir produzieren unter anderem ein Storeaufzugsband, das wesentlich länger hält als die Konkurrenzprodukte. Es war und ist das teuerste auf dem Markt. Bei der Store ist das Band eine sehr wichtige, aber billige Komponente, das kommt uns entgegen.

Wie kalt hat Sie der Nationalbankentscheid erwischt?

Der hat uns auf dem linken Fuss erwischt. Zwei Drittel unserer Produktion exportieren wir, vor allem in den Euro-Raum. Wir fakturieren in Schweizer Franken, obwohl unsere Kunden schon lange wünschen, dass wir in Euro Rechnung stellen. Wir konnten ihnen verständlich machen, dass wir wegen den Währungsschwankungen einen Risikozuschlag auf die Rechnungen hätten addieren müssen. Am Tag nach dem Nationalbankentscheid riefen unsere ausländischen Kunden an, alles Storenhersteller, und forderten Währungsrabatte. Wir gaben sie nicht, wir hätten zwei Drittel unserer Marge verloren. Die teuersten waren wir schon immer, jetzt sind wir halt noch teurer.

Wie hat sich das auf Ihre Geschäfte ausgewirkt?

Im ersten halben Jahr haben wir 15 Prozent weniger Umsatz gemacht. Wir wussten nicht, ob die Kunden Konkurrenzprodukte einsetzen oder einfach die Lagerbestände aufbrauchen. Nach den Sommerferien haben wir wieder den Umsatz vom Vorjahr erreicht. Wir schrieben 2015 schwarze Zahlen.

Wie haben Sie das geschafft?

Sparen ist bei uns immer angesagt. Die seltenen Per-



Thomas Huber, Geschäftsführer Huber & Co. AG Bandfabrik: «Viele Unternehmen leben von den Reserven.»

sonalabgänge ersetzen wir nicht. Zudem entwickeln wir neue Produkte, die gut, aber etwas weniger teuer sind. Qualitativ wollen wir noch stärker werden.

Wie sehen Sie die Zukunft Ihres Betriebs?

Die Budgetierung für 2016 war sehr schwierig. Wir wissen nicht, wie sich die Bauwirtschaft, von der wir stark abhängig sind, entwickelt und ob unsere Kunden auf die Konkurrenz ausweichen werden. Unseren Betrieb gibt es schon seit 1864. Wir haben schon schlimmere Zeiten überstanden. Was die Frankenstärke für den Werkplatz Schweiz bedeutet, werden wir aber erst in ein, zwei Jahren wissen. Ich befürchte nichts Gutes. Viele leben von den Reserven.

Was erwarten Sie von der Politik?

Dass sie unnütze Regulierungen abschafft.

Auf Ihrer Homepage machen Sie auf Ihren Messestand in Shanghai aufmerksam. Liefern Sie auch nach China?

Ja, in kleinem Mass. China ist ein wachsender Markt. Storen werden dort immer populärer.

Interview: Maria-Monika Ender, Öffentlichkeitsarbeit AWA

Dank Crowdfunding zu 3D-Druckern im Baukastensystem

Planen, Tüfteln und Bauen bis zur Marktreife

Das Start-up-Unternehmen Sintratec AG hat einen 3D-Drucker für kleine und mittlere Unternehmen gebaut. Bei der Entwicklung des Druckers unterstützte das Hightech Zentrum Aargau die Jungunternehmer.



Christian Von Burg, Renato Franchetto und Dominik Solenicki bei der Demonstration des 3D-Druckers der Sintratec AG.

Aus Langeweile entstehen die besten Ideen. Und manchmal entstehen aus Langeweile auch vielversprechende Start-up's. Beim Unternehmen Sintratec AG war das der Fall. Dominik Solenicki, 26, Christian von Burg, 26, und Joscha Zeltner, 25, studierten Elektrotechnik und vermissten das praktische Arbeiten. «Wir langweilten uns ein bisschen. Das Tüfteln fehlte uns. Im Herzen sind wir Ingenieure, die etwas kreieren wollen», erzählt Dominik Solenicki. Zusammen mit seinen Kollegen begann er noch während dem Studium, sich mit 3D-Druckern zu beschäftigen. «Wir kauften 2009 einen 3D-Drucker für 2000 Franken und testeten ihn», erklärt der 26-Jährige. Sie seien sehr begeistert von der neuen Technologie gewesen. Doch schon bald waren sie ernüchert. Der Drucker konnte nicht das, was sie sich von ihm wünschten. Die gedruckten 3D-Teile sahen nicht gut aus, das Material war nicht stabil. Bald recherchierten, tüftelten, experimen-

tierten, planten und bauten sie selber. Sie kreierten einen eigenen Bausatz für einen 3D-Drucker mit der «Lasersinter»-Technologie, einer sehr guten, aber teuren Technologie. Diese wollten sie für Privathaushalte erschwinglich machen. Der Drucker schichtet dabei feines Pulver, das anschliessend mit einem Laser geschmolzen wird. «Hätten wir damals gewusst, auf was wir uns einlassen, hätten wir vermutlich die Finger davon gelassen», meint Dominik Solenicki heute und lacht.

Tüfteln in der WG

In der WG von Christian von Burg machen sie die ersten Versuche, einiges klappte, anderes mussten sie überdenken. Die drei Studenten schrieben ihre Diplomarbeit zum Thema. Am Tag nach Studienabschluss fingen sie für ihre eigene Firma an zu arbeiten. «Wir arbeiteten alle mehr als 100 Prozent und ernährten uns in dieser Zeit vor allem von Budgetpro-

dukten», sagt Dominik Solenicki schmunzelnd. Sie besuchten einen Start-up-Kurs an der Fachhochschule Nordwestschweiz, knüpften Kontakte und gewannen den 1. Platz des SwissUpStart Challenge Award.

Teile aus China, der Schweiz und Amerika

Ende 2014 konnten die drei Jungunternehmer mit Crowdfunding 230'000 Dollar sammeln. Als Gegenleistung erhielten die Spender den von Sintratec AG entwickelten Bausatz-3D-Drucker. «Dieser produziert bessere und stabilere Teile als die herkömmlichen 3D-Drucker», sagt Dominik Solenicki. Die Rückmeldungen seien gut gewesen. Die Teile für die Drucker kommen aus aller Welt; mechanische Komponenten beispielsweise aus China und den USA, die Elektronik und Laser werden in Deutschland gefertigt und die Bleche in der Schweiz. Die Donatoren erhielten den Drucker geliefert und brauchten im Durchschnitt vier Tage, um ihn zusammen zu bauen. «Das sind vor allem Tüftler, die lieben das», erklärt Dominik Solenicki.

Von gescheiterten Köpfen profitieren

Während der Entwicklungsphase des 3D-Druckers hat das Hightech Zentrum Aargau die Jungunternehmer unterstützt. «Wir hatten viele technische und betriebswirtschaftliche Probleme», sagt Dominik Solenicki. Im Technopark in Brugg, wo Sintratec ihr Büro hat, ist auch das Hightech Zentrum Aargau ansässig. «Da oben sitzen 15 supergescheitete Köpfe, von ihrem Wissen konnten wir stark profitieren», sagt Dominik Solenicki. Einer dieser Köpfe ist Renato Franchetto. Er ist beim Hightech Zentrum Experte in 3D-Printing. «Die Idee von Sintratec, die «Lasersinter»-

Technologie für KMU erschwinglich zu machen, hat uns überzeugt», sagt er. Deshalb hat das Hightech Zentrum der Sintratec eine Machbarkeitsstudie für Druckmaterial finanziert. Renato Franchetto hat die Jungunternehmer mit den richtigen Leuten beim Institut für nanotechnologische Anwendungen und der Fachhochschule Nordwestschweiz zusammen gebracht. Dominik Solenicki rät anderen Start-up's und KMU sich vom Hightech Zentrum bei Innovationsfragen unterstützen zu lassen. «Es müssen nicht unbedingt Hightech-Themen sein.»

«Das Marktpotenzial ist gigantisch.»

Mittlerweile haben die Jungunternehmer einen neuen 3D-Drucker mit der «Lasersinter»-Technologie entwickelt. Er zielt auf KMU und liegt im mittleren Preissegment. «Für Privathaushalte und für die Grossindustrie gibt es viele 3D-Drucker, aber im mittleren Preissegment klafft gähnende Leere», erklärt Dominik Solenicki. Das Ziel von Sintratec ist, in diesem Bereich für KMU Marktführer zu werden. Die ersten neuen Drucker gehen 2016 an KMU aus der Region. Mit dem 3D-Drucker von Sintratec werden sie Kunststoffteile in hoher Qualität drucken können. Die Drucker kosten zwischen 10'000 und 20'000 Franken. Dominik Solenicki sagt: «Das Marktpotenzial ist gigantisch. Falls wir keinen Erfolg haben werden, wird jemand anders erfolgreich damit sein. Wir geben uns aber Mühe, dass wir es sind.»

Maria-Monika Ender, Öffentlichkeitsarbeit AWA

Hightech Zentrum ist für alle da

Renato Franchetto, wie verlief die Zusammenarbeit mit der Sintratec AG?

Unkompliziert und effizient – durch meine Berufserfahrung bin ich mit 3D-Printing sehr vertraut und konnte die Jungunternehmer gut unterstützen.

Wie sehen Sie die Zukunftsaussichten dieses Start-up's?

Sehr positiv. Das erste Produkt ist marktreif und ermöglicht es, funktionale Prototypen herzustellen.

Können sich alle Unternehmen im Aargau an das Hightech Zentrum wenden?

Ja, wir arbeiten branchenübergreifend zu allen Technologiefragen.

Was ist Ihre Aufgabe als Technologie-Experte?

Meine Kollegen und ich sind Ansprechpartner für alle KMU, die an neuesten Technologien interessiert sind. Wir unterstützen sie, wo ihnen das Know-how fehlt.

Mehr Informationen finden Sie auf www.hightechzentrum.ch

Die regionalen Arbeitsvermittlungszentren (RAV) vermitteln kostenlos Personal

Die Hügli Bahnhofgarage zeigt Herz

Das RAV vermittelte Kevin Bumann als Automobilfachmann an die Hügli Bahnhofgarage AG in Berikon. Diese stellte ihn ein, obwohl er keinen Fahrausweis hat.



Arbeitgeber und Mitarbeiter sind zufrieden (v.l.n.r.): René Hügli, Cyrill Hügli und Kevin Bumann.

«Es gibt noch gute Menschen auf der Welt.» Kevin Bumann sagt den Satz ernst und ohne Ironie. Die guten Menschen sind für ihn die Hügli, die ihn als Automobilfachmann in ihrer Garage in Berikon eingestellt haben. Kevin Bumann hatte auf der Stellensuche ein grosses Handicap. Sein Fahrausweis war ihm entzogen worden. Schlechte Voraussetzungen für einen Automobilfachmann, der bei der Arbeit immer wieder Auto fahren muss, sei es bei Probefahrten oder beim Umparkieren.

Chance gegeben – Chance gepackt

Cyrill Hügli hat Kevin Bumann trotz fehlendem Fahrausweis eingestellt. Udo Stradinger, Arbeitgeberberater im RAV Brugg, hatte ihm drei Dossiers von Automobilfachmännern und Reifentechnikern auf den Tisch gelegt. «Zuerst haben wir nur einen temporären Mitarbeiter für die Zeit gesucht, in der wir Winterpneus montieren», erklärt Cyrill Hügli.

Kevin Bumann sei extra aus den Ferien im Wallis zurückgereist, um sich bei ihm vorzustellen. Das habe ihm imponiert. Die anderen Stellensuchenden hätten nicht gepasst. Und so bekam der 23-Jährige die Temporärstelle. «Er arbeitet gut und ist immer pünktlich trotz langem Arbeitsweg», so Cyrill Hügli. Weil viel Arbeit vorhanden war, hat die Garage den jungen Automobilfachmann vor einem Jahr gleich fest angestellt. «Es gefällt mir sehr gut hier», sagt Kevin Bumann. Er schätzt die familiäre Atmosphäre. Auch seine Vorgesetzten Cyrill Hügli und sein Vater René Hügli sind zufrieden mit ihm. «Für die Autofahrten springen im Moment die Arbeitskollegen ein, das ist natürlich ein Zusatzaufwand für uns», erklärt Cyrill Hügli.

Udo Stradinger vom RAV Brugg hatte auch andere Garagen angefragt, aber keine wollte Kevin Bumann einstellen. «Schwer vermittelbar» nennt man so

einen Fall», erklärt Udo Stradinger. Mit dem RAV hat Cyrill Hügli bei Stellenbesetzungen schon einige Male zusammen gearbeitet. «Meist finden wir neue Mitarbeiter über Mund-zu-Mund-Propaganda», sagt er. Aber wenn die Zeit fehlt, sei es sehr praktisch, vom RAV die passenden Dossiers zu erhalten.

«Für KMU ist die Vorselektion sehr praktisch.»

Die zeitaufwändige Inserate-Schaltung und Selektion entfällt, die meisten Stellensuchenden beim RAV können sofort anfangen zu arbeiten. «Vor allem für kleine Unternehmen ist die Unterstützung des RAV sehr praktisch», sagt Cyrill Hügli. Arbeitgeberberater Udo Stradinger ist gleicher Meinung: «Wir können vor allem kleine und mittlere Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitenden unterstützen.» Manchmal sucht er passende Bewerberinnen und Bewerber, wie es bei den Hügli der Fall war. Manchmal gibt er auch nur Ratschläge, wie man auf dem Portal www.treffpunkt-arbeit.ch Inserate am besten aufschaltet. Die Inserate sind gratis und erreichen Tausende von stellensuchenden Fachkräften in der Schweiz.

Beide Seiten profitieren

Cyrill Hügli hat vor einem Jahr auch einen 55-jährigen Quereinsteiger als Autoverkäufer eingestellt. Udo Stradinger hat ihn vermittelt. Das RAV hat dem Verkäufer einen Einarbeitungszuschuss gewährt. Das bedeutet, dass die Hügli Bahnhofgarage während einer gewissen Zeitspanne nicht den vollen Lohn bezahlen musste, sondern Zuschüsse von der Arbeitslosenversicherung erhielt. Wenn eine Person



Udo Stradinger, Arbeitgeberberater im RAV Brugg: «Es ist ein grosses Erfolgserlebnis, wenn ich schwer Vermittelbare unterbringen kann.»

eine längere Einarbeitungszeit benötigt, weil sie mit der Branche oder der Tätigkeit nicht vertraut ist, sind die Einarbeitungszuschüsse ein guter Anreiz für einen Arbeitgeber, sie trotzdem einzustellen. Beide Seiten gewinnen: Der Stellensuchende hat wieder einen Job, der Arbeitgeber trägt am Anfang nicht die ganzen Kosten. Voraussetzung dafür ist ein unbefristeter Arbeitsvertrag. «Auch der administrative Aufwand für einen Einarbeitungszuschuss ist klein», sagt Cyrill Hügli. Für Udo Stradinger ist es immer wieder ein Erfolgserlebnis, wenn er für schwer vermittelbare Stellensuchende Arbeitsplätze findet. Dafür braucht er Partner wie die Hügli Bahnhofgarage, die diesen eine Chance gibt. Udo Stradinger sagt: «Das sind für mich soziale Arbeitgeber.»

Maria-Monika Ender, Öffentlichkeitsarbeit AWA

Dank RAV zu neuen Mitarbeitenden

Die Regionalen Arbeitsvermittlungszentren (RAV) vermitteln Unternehmen kostenlos und unbürokratisch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Was das RAV für Sie tun kann:

- kostenlos Stelleninserate in der grössten Schweizer Stellendatenbank schalten
- passende Mitarbeitende vermitteln
- Sie persönlich beraten

- Sie über Einarbeitungs-, Praktika- oder Ausbildungszuschüsse informieren
- bei Antragsformularen Unterstützung bieten

Mehr Informationen unter:

www.ag.ch/awa > Unternehmen > Mitarbeitende
> öffentliche Personalvermittlung
www.treffpunkt-arbeit.ch
www.rav-check.ch

Familienfreundlichkeit zahlt sich für Unternehmen aus

Papis wollen mehr als Freizeitväter sein

Zurzeit stehen im Vordergrund der Debatte über die Vereinbarkeit von Beruf und Familie mehrheitlich Frauen. Immer mehr Väter wünschen sich aber flexiblere Arbeitszeitmodelle, um mehr Zeit mit ihren Kindern verbringen zu können.

Die Fachstelle Familie und Gleichstellung des Departements Gesundheit und Soziales hat in Zusammenarbeit mit Pro Familia Schweiz in den Jahren 2012 bis 2014 das Projekt «Erfolgreich dank Familienfreundlichkeit» durchgeführt. An regionalen Round Tables wurde mit Personalverantwortlichen über die Vereinbarkeit und Familienfreundlichkeit in Unternehmen diskutiert. Dazu haben die Teilnehmenden familienfreundliche Massnahmen näher besprochen und sich ausgetauscht, wie diese umgesetzt werden könnten.

Vaterrolle aktiv gestalten

An den Round Tables kam heraus, dass viele Unternehmerinnen und Unternehmer schon viel tun, damit ihre Mitarbeitenden Beruf, Privat- und Familienleben vereinbaren können. Nur so können sie bestqualifizierte Mitarbeitende rekrutieren. Von der familienorientierten Personalpolitik konnten bisher überwiegend Frauen profitieren. Vermehrt fordern aber auch Väter mehr Flexibilität und neue Arbeitszeitmodelle, um ihre Vaterrolle aktiv zu gestalten. Studien belegen, dass Väter, die sich mehr um ihre Kinder kümmern möchten, in der Arbeitswelt auf Barrieren stossen. Pro Familia Schweiz hat 2011 eine Studie zum Thema «Was Männer wollen! Studie zur Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben» durchgeführt. Dazu wurden 1'191 Männer in 35 Unternehmen mit unterschiedlichen Berufen und Ausbildungsabschlüssen befragt. 90 Prozent der Studienteilnehmer wünschten sich, ihre Arbeitszeit zu reduzieren. Zurzeit sind 86 Prozent der erwerbstätigen Väter mit Kindern unter 25 Jahren Vollzeit erwerbstätig (BFS – SAKE, Neuchâtel 2014).

Familienfreundliche Unternehmen sind erfolgreich

Familie und Beruf zu vereinbaren kommt allen Akteuren zugute: Familienfreundliche Unternehmen ziehen gutes Personal an. Mütter und Väter, die erwerbstätig sein möchten oder Care-Arbeit verrichten wollen, können dies tun. Und der Wirtschaftsstandort



Ein Spaziergang im Wald auch unter der Woche: Viele Väter wollen sich mehr um ihre Kinder kümmern.

Schweiz wird gefördert. Wie aus Ergebnissen des Nationalfondsprojekts 60 «Gleichstellung der Geschlechter» hervorgeht, ist die Unternehmenskultur und -praxis ein Ansatz zur Förderung der Familienfreundlichkeit. Diese habe für die Vereinbarkeit die gleich grosse Bedeutung wie das Angebot an Betreuungseinrichtungen. Es ist daher zentral, dass die Gleichstellung auf dem Arbeitsmarkt stärker bei der Ausgestaltung der Anstellungsverhältnisse von Männern ansetzt. Familienfreundliche Arbeitsbedingungen ermöglichen so insbesondere auch Vätern ein höheres Engagement für ihre Familien.



Saskia Misteli,
wissenschaftliche Mitarbeiterin, Fachstelle Familie und Gleichstellung, Departement Gesundheit und Soziales

Literaturtipp:

«Und es geht doch! Wenn Väter mitziehen.» Barbara Lukesch: Wörterseh-Verlag.

Wie fremdsprachige Stellensuchende Deutsch für den Arbeitsmarkt lernen

«Sie brauchen ein offenes Ohr»

Ein Tag im Leben von Annette Corpina, Kursleiterin bei der Machbar Bildungs GmbH

«Auf der zehnminütigen Velofahrt von Buchs nach Aarau geniesse ich die frische Luft und sammle mich für den Tag. In der Schule angekommen, kopiere ich bei Bedarf noch Arbeitspapiere. Ich schreibe das Programm an die Tafel, begrüsse die Teilnehmenden und starte mit einer Mitmachrunde. Ich unterrichte fremdsprachigen Stellensuchenden Deutsch für den Arbeitsmarkt. Die Teilnehmenden kommen oft aus der Türkei, Ex-Jugoslawien, Portugal oder Sri Lanka. Grösstenteils sind sie ungelernt. Unser Deutschunterricht ist sehr handlungsorientiert, praxisbezogen und orientiert daran, was man an Deutschkenntnissen für das erfolgreiche Bestehen in einem Betrieb mitbringen sollte. Wir unterrichten jeweils zwei Wochen lang die Module Bewerbung, Pflege, Lager und Produktion, Bau und Handwerk, Hotellerie und Gastronomie sowie Reinigung. Da es für unser Projekt kein Lehrmittel gibt, erstellt unser Team das Kursmaterial selbst. Heute mussten meine Teilnehmenden ein Paket zusammenstellen und alle Schritte bis zum Versand durchführen. Diese Übung gehört zum Thema Lager und Produktion. So lernen sie viele neue Wörter wie Kunde, Lieferant, Visum, Kontrollieren oder Kommissionieren. Aber auch das Kommunizieren im Team und das Rapportieren. Wir legen grossen Wert aufs Mündliche, aber auch das Schriftliche ist wichtig. Die Unternehmen fordern immer mehr auch bei einfachen Arbeiten, dass Mitarbeitende schriftliche Aufträge verstehen oder Informationen am Computer eingeben können. Den überwiegenden Teil unseres Unterrichts widmen wir dem Bewerben. Wir üben mit den Kursteilnehmenden Vorstellungsgespräche, telefonische Kontaktnahme, wir analysieren Inserate und picken die relevanten Informationen heraus.

Mir gefällt es sehr, mit Erwachsenen zu arbeiten. Ich lerne viel von ihnen. Die meisten sind warmherzig und grosszügig. Wenn sie einen Kuchen mitgebracht haben, würde es ihnen nicht im Traum einfallen, die Reste wieder nach Hause zu nehmen. Es ist schön, zu sehen, wie sie selbstbewusster werden. Wir unterrichten hier vier Niveaus, im ersten Niveau können



Annette Corpina, Kursleiterin bei der Machbar Bildungs GmbH: «Ich lerne viel von meinen Schülerinnen und Schülern.»

die Stellensuchenden fast kein Deutsch. Wenn sie dann erstmals ohne eine Person, die übersetzt, in ein RAV-Beratungsgespräch gehen, ist das ein Riesenschritt für sie. Dann kommen sie und sagen «RAV-Berater gesagt, ich spreche besser». Das sind schöne Momente. Es gibt natürlich immer wieder Teilnehmende, die sich zuerst schwer tun im Kurs, die mehr Mühe haben als andere, sich aufs Lernen einzulassen. Ich mag diese Herausforderung. Meist kann ich sie ins Boot holen. Sie öffnen sich nach kurzer Zeit und sehen den Kurs als Chance. Unsere Stellensuchenden brauchen vor allem ein offenes Ohr, jemand, der sie ernst nimmt und wertschätzt. Das versuche ich, Tag für Tag. Und das heisst auch, dass wir auf die Bedürfnisse unserer Teilnehmenden eingehen: Was wollen sie lernen und was müssen sie sprachlich können, um in einem Betrieb der eingangs erwähnten Branchen arbeiten zu können?

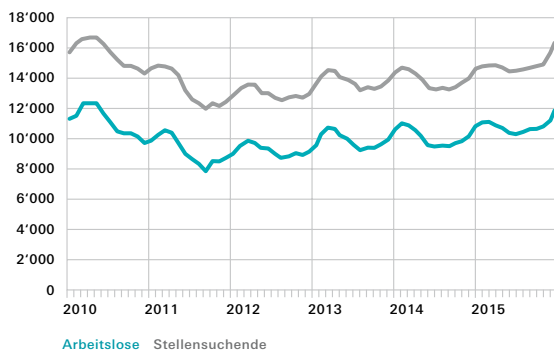
Mit meiner Kursgruppe besuche ich ab und zu Unternehmen, damit wir Einblicke in neue Arbeitsbereiche erhalten. Für die Teilnehmenden ist es schön, den geübten Wortschatz eins zu eins in der Praxis zu hören und zu verstehen.»

Lage und Entwicklung des Arbeitsmarkts im Aargau

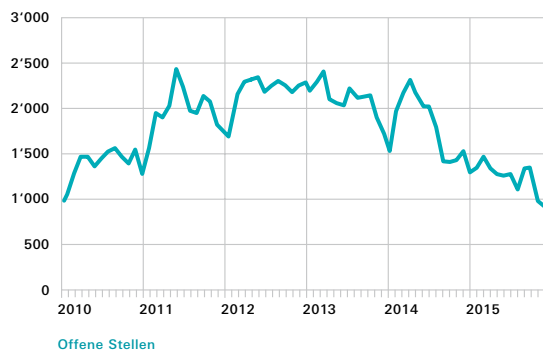
Statistik

Die untenstehenden Grafiken geben die Entwicklung der vergangenen Jahre bis zum Dezember 2015 (Arbeitslose und offene Stellen) beziehungsweise bis zum Oktober 2015 (Kurzarbeit und Aussteuerungen) wieder. Genauere Angaben sind auf dem Internet unter www.seco.admin.ch zu finden.

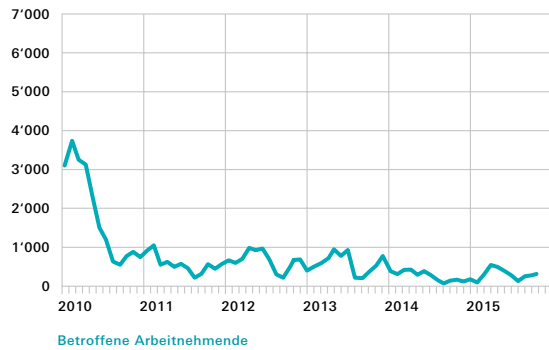
Arbeitslose im Kanton Aargau



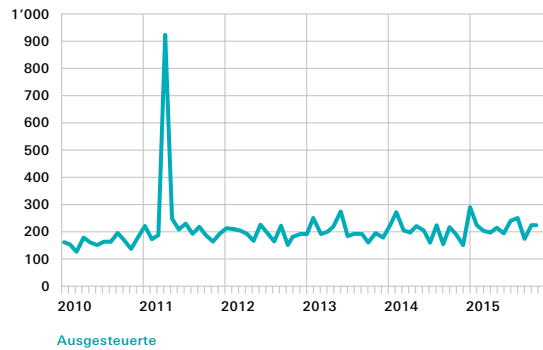
Offene Stellen im Kanton Aargau



Kurzarbeit im Kanton Aargau



Aussteuerungen im Kanton Aargau



Die Werte ab 2014 bei der Kurzarbeit und ab 2015 bei den Aussteuerungen sind gemäss Angaben des SECO provisorisch. Die Angaben sind erst mit einer Verzögerung von zwei Monaten einigermaßen verlässlich. Sie sind daher in beiden Darstellungen nur bis Oktober 2015 nachgetragen. Der sprunghafte Anstieg der Aussteuerungen 2011 ist auf die vierte Revision des Arbeitslosenversicherungsgesetzes zurückzuführen.

Was Unternehmen erwarten können

Dienstleistungen des AWA

Das Amt für Wirtschaft und Arbeit unterstützt Unternehmen beim Besetzen neuer Stellen, bei Kurzarbeit oder bei Massentlassungen.

Personalvermittlung

- Unternehmen können kostenlos Stelleninserate in der grössten Schweizer Stellendatenbank www.treffpunkt-arbeit.ch schalten
- Die RAV vermitteln bei Bedarf passende Mitarbeitende
- Sie beraten Arbeitgebende und unterstützen sie bei Antragsformularen

Einarbeitungszuschüsse

Stellt ein Betrieb eine Person ein, die eine etwas längere Einarbeitungszeit braucht, kann er Einarbeitungszuschüsse beantragen. Die Arbeitslosenversicherung übernimmt während der Einarbeitung einen Teil der Lohnkosten.

Ausbildungszuschüsse

Wenn eine über 26-jährige Person bei einem Unternehmen die Lehre nachholen kann, bezahlt dieses den üblichen Lehrlingslohn. Die Arbeitslosenversicherung stockt den Lohn auf.

Praktika

Durch Praktika können junge Lehr- und Studienabgänger und -abgängerinnen ohne Stelle wichtige praktische Erfahrung im Beruf sammeln. Die Arbeitslosenversicherung übernimmt den grössten Teil der Lohnkosten.

Unterstützung bei Stellenabbau

Das Mobile RAV steht Arbeitgebenden zur Seite, die Mitarbeitende entlassen müssen. Unsere Spezialistinnen und Spezialisten beraten vor Ort und unterstützen und informieren die Entlassenen. Das Mobile RAV richtet bei Bedarf auch ein betriebliches Arbeitsmarktzentrum ein.

Kurzarbeits- und Schlechtwetterentschädigung

Wenn ein Unternehmen die normale Arbeitszeit um mindestens zehn Prozent kürzen muss, kann es Kurzarbeitsentschädigung verlangen. Wird der Antrag genehmigt, übernimmt die Arbeitslosenkasse 80 Prozent des Verdienstaufschlags. So sollen Massentlassungen verhindert werden.

Wer bei schlechtem Wetter vorübergehend die Arbeit einstellen muss, kann für die Mitarbeitenden Schlechtwetterentschädigung beantragen.

Herausgeber

Departement Volkswirtschaft und Inneres
Amt für Wirtschaft und Arbeit
5001 Aarau
E-Mail awa@ag.ch

Copyright

© 2016 Kanton Aargau