

# Arbeitswelt Aargau



## Made in Aargau: Vom Hüftgelenk bis zur Yogamatte

- 04 Der Industriestandort Aargau kann positiv in die Zukunft blicken
- 15 Tandem 50plus: Ein Mentor berichtet
- 18 Gute Noten für die RAV

## Impressum

Arbeitswelt Aargau (vormals: publicAWA)  
31. Jahrgang

### Herausgeber

Departement Volkswirtschaft und Inneres  
Amt für Wirtschaft und Arbeit (AWA)  
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)  
verantwortlich für alle Texte ohne Autorenangabe dieser Ausgabe  
Tel. 062 835 17 05

### Redaktionskommission

Sibylle Baumgartner (RAV Baden),  
Thomas Hartmann (Industrie- und Gewerbeaufsicht),  
Claudia Kunz-Hatunsek (Öffentliche Arbeitslosenkasse),  
Silvia Riner (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: 2'700 Exemplare

Erscheint vierteljährlich, Nachdruck mit Quellenangabe gestattet.

### Titelbild

Immer von links nach rechts, oben beginnend: © Interalloy AG, © Emaform AG, © Rotho Kunststoff AG, © Airex AG, © DOMACO Dr. Aufdermaur AG, © FRETZ MEN AG, © tagora, © smith & nephew orthopaedics AG, © Neuhaus AG

### Bildnachweise

Foto Editorial: © Giovanni Pelloni; Seite 4: © Dr. Matthias Ehrat; Seite 6-9, 11-13 & 18: © AWA; Seite 10: © Emaform AG; Seite 14: © Rotho Kunststoff AG; Seite 15: © Pascal Scholl; Seite 17: © Silvia Riner

[www.ag.ch/arbeitswelt](http://www.ag.ch/arbeitswelt)

## Editorial



Die Schlagzeilen über General Electric oder ABB lassen einen manchmal etwas vergessen: Im Aargau gibt es viele kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die Wertschöpfung generieren und am Arbeitsmarkt eine Vielzahl von Stellen anbieten. Diese «hidden champions» liegen unter dem medialen Radar und sind deshalb der Öffentlichkeit häufig nicht bekannt. Sie produzieren von der Znünibox über die Yogamatte bis zur Barcode-Etikette Produkte, bei denen man eher vermuten würde, dass sie in Asien hergestellt würden.

Diese KMUs sind als Zulieferer von grösseren Unternehmen tätig oder exportieren selber einen Teil ihrer Produktion ins Ausland. Obwohl vielfach in spezialisierten Nischen tätig, sind Globalisierung und die schnelle technologische Entwicklung Chance und Bedrohung zugleich. Gute Standortbedingungen, wie sie der Kanton Aargau mit moderaten Steuern, guten Ausbildungsangeboten oder dem Hightech Zentrum bietet, sind daher für bestehende wie auch für Jungunternehmen entscheidend. Wir stellen Ihnen in diesem Heft eine kleine Auswahl dieser Betriebe vor und wünschen Ihnen eine überraschende und interessante Lektüre.

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

Thomas Buchmann, Leiter AWA

Innovation durch Kooperation

## «Die Industrie im Aargau hat Zukunft»

Dr. Matthias Ehrat, Dozent an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) in Winterthur, über Vorteile des hiesigen Produktionsstandorts, die Rückverlagerung der Produktion in die Schweiz und das Hightech Zentrum Aargau.



Dr. Matthias Ehrat, Dozent an der ZHAW Winterthur: «Viele Aargauer Unternehmen sind sehr innovativ.»

**Arbeitswelt Aargau: Der Aargau ist seit bald 300 Jahren einer der wichtigsten Schweizer Industriekantone. In den letzten Jahrzehnten verlor die Industrie jedoch stark an Gewicht. Immerhin arbeiteten 2015 noch 28,8 Prozent der Aargauer Beschäftigten in diesem Sektor. Wie schätzen Sie die Zukunft des Industriestandorts Aargau ein?**

Dr. Matthias Ehrat: Die Zukunft des Industriestandorts Aargau sehe ich positiv. Die Unternehmen in der Industrie sind sehr aktiv und bestrebt, die neuesten technologischen Entwicklungen zu übernehmen und mitzugestalten. Ich bin auch zuversichtlich gestimmt, weil viele Aargauer Unternehmen sehr innovativ sind und nicht nur über Preissenkungen versuchen, sich erfolgreich am Markt zu behaupten.

**Welche Branchen der Industrie sehen Sie im Aufwind?**

Gerade in der Energietechnologie, dem Stecken-

pferd des Aargaus, sehe ich sehr grosse Chancen: etwa bei Produkten für elektrische Netzwerke, für die Stromverteilung sowie die Automation. Die Unternehmen bieten zu ihren Produkten auch vermehrt passende Software und Dienstleistungen an – sie erweitern ihr Produkt also. Stark vertreten ist im Aargau auch die Biotechnologie. In der Nähe von Basel haben sich viele Forschungs- und Entwicklungsunternehmen angesiedelt – auch Start-up's, die den Wissensaustausch mit der Universität Basel und Zürich oder dem Paul Scherrer Institut (PSI) schätzen. Es gibt viele gute Beispiele, wie Innovationen aus der Forschung in die Industrie einfliessen konnten.

**Welche Branchen in der Industrie wird es in zwei Jahrzehnten nicht mehr geben?**

Ich habe keinen Anlass, für eine spezifische Branche derart schwarz zu sehen. Viele Unternehmen

machen vorwärts auf Kunden- und Lieferantenseite und entwickeln sich weiter. Sie stellen nicht nur einfach Produkte für den Markt her, sondern entwickeln in sehr enger Kooperation mit ihren Kunden genau auf deren Bedürfnisse zugeschnittene Artikel. Gewisse Unternehmen könnten im internationalen Umfeld noch fleissiger nach solchen Kooperationsmöglichkeiten Ausschau halten.

**Wie wahrscheinlich ist es, dass Unternehmen in Zukunft ausgelagerte Produktionen wieder in die Schweiz zurückverlagern, also sogenanntes «Reshoring» betreiben?**

Wir stellen fest, dass Unternehmen ihre Produktion vermehrt wieder in die Schweiz verlagern. Vor allem dort wo das Auslagern ins Ausland, das sogenannte Offshoring, nur aus Kostengründen umgesetzt wurde. Dort besteht der Trend, die Produktion wieder in die Schweiz zurückzuholen.

«Es besteht ein Trend, die Produktion wieder in die Schweiz zurückzuholen.»

**Welche Faktoren sprechen dafür?**

Durch hochflexible Automatisierung ist die Produktion auch hier möglich. Unternehmen können schneller, individueller und direkter auf Kundenwünsche reagieren und Produkte in zig Varianten herstellen. Das sind starke Vorteile, gerade wenn Kunden ihre ganz eigenen Lösungen haben wollen, auf die das Unternehmen hier in der Schweiz am besten und schnellsten reagieren kann. Auch die Lohnkosten in der Schweiz sind nicht mehr so viel höher als im Ausland. Ein IT-Spezialist aus Osteuropa ist beispielsweise nicht mehr viel günstiger als einer aus der Schweiz. Aber natürlich macht die Produktion im Ausland auch Sinn, vor allem dort wo es um eine neue Markterschliessung geht und eine Fabrik deshalb vor Ort angesiedelt wird.

**Kennen Sie erfolgreiche Beispiele von Reshoring?**

Unter anderem ist im Textilbereich ein Zurückholen der Produktion zu beobachten. So lassen viele Unternehmen wieder im Tessin produzieren. Man kann flexibler auf individuelle Kundenwünsche reagieren. Auch mit fairen Arbeitsbedingungen kann man punkten. Wir stellen auch in der Industrie Rückver-

lagerungen fest. Meist sind diese an neue Entwicklungen der Informationstechnologie geknüpft.

**Die in der aktuellen Ausgabe vorgestellten Unternehmen produzieren ihre Produkte erfolgreich im Aargau: Von der Yogamatte über Traubenzucker, Schuhe, künstliche Hüftgelenke, Barcode-Etiketten bis zu Plastikaufbewahrungsboxen. Was sind die Vorteile, hier zu produzieren?**

Die Anforderungen und Bedürfnisse an die Produkte sind der Arbeitnehmerschaft bestens bekannt. Ihr Qualitätsbewusstsein ist gross. Unser Berufsbildungssystem mit den Fachhochschulen sorgt für gut ausgebildete Fachkräfte, wir verfügen über eine gute Bildung. Weitere Vorteile sind eine verlässliche Verwaltung, eine gute Infrastruktur und Versorgung.

**Der Aargau fördert mit dem Hightech Zentrum Innovationen und versucht mit Forschungsk Kooperationen besonders KMU zu unterstützen. Wie schätzen Sie solche Programme ein?**

Auch wir von der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) haben schon für das Hightech Zentrum Aargau Abklärungen zu Geschäftsmodellen und Innovationen von Aargauer Unternehmen gemacht. Besonders positiv finde ich, dass Unternehmen ohne grosse Vorlaufzeit unkompliziert mit Schulen und Universitäten zusammenarbeiten und so für sie wichtige Fragen klären können. Unternehmen werden so zügig unterstützt. Deshalb finde ich solche Programme durchaus sinnvoll.

Interview: Maria-Monika Ender, Öffentlichkeitsarbeit AWA

## Zur Person

Dr. Matthias Ehrat ist Dozent und Projektleiter bei der Fachstelle Product Management an der ZHAW School of Management and Law. Seine Forschungsschwerpunkte sind Industrie 4.0 und Innovationen. Vor seiner Lehrtätigkeit war er bei Leica Geosystems und SIG Pack Systems AG tätig.



Erfolgreich im Rohrgeschäft

## «Wir sind eine grosse Familie»

Von der Inter Alloy AG gefertigte Teile aus Präzisionsrohren befinden sich in Kaffeemaschinen oder chirurgischen Instrumenten. Das Unternehmen punktet mit Präzisionsarbeit und enger Kundenbetreuung. Verantwortlich für den Erfolg: Seine Mitarbeitenden.

Luna schläft eingerollt zu einem schwarzweissen Knäuel in ihrem Körbchen auf dem Bürotisch. Die 13-Jährige Katze ist das Betriebsbüsi und lebendige Maskottchen der Inter Alloy AG in Schinznach-Bad. Ein Maskottchen, das Trockenfutter und Streicheleinheiten braucht. «Das Büsi tut unserem Betrieb gut», ist die stellvertretende Geschäftsleiterin Corinne Frei überzeugt. Die Mitarbeitenden kümmern sich gemeinsam um Luna und kommen durch sie miteinander ins Gespräch. Luna schläft tagsüber im Büro, schleicht aber auch ab und zu durch die Produktionshalle, in welcher Präzisionsrohre aus Metall für Kaffee- und Nähmaschinen oder Spritzen und andere chirurgische Instrumente gefertigt werden. 1'500 Rohre von unterschiedlichster Länge und Dicke lagert die Inter Alloy AG und handelt mit ihnen. Ihr grösster Geschäftsbereich ist die Eigenfertigung von Präzisionsrohren für die Spitzentechnologie wie zum Beispiel die Sensorik.

### Im Museum of Modern Art

«Wir hängen sogar im Museum of Modern Art in New York: das heisst eine Schmuckkette, deren Würfel wir fertigen», erklärt Carlo Ruffini, Geschäftsleiter der Inter Alloy AG, mit lachenden Augen. Das Unternehmen startete vor 34 Jahren mit zwei Mitarbeitenden, nun sind es deren 40. Es arbeitet so erfolgreich, dass das Gebäude in Schinznach-Bad aus allen Nähten platzt. Deshalb steht Ende 2020 der Umzug in ein grösseres Gebäude in Lupfig an. Um einen besseren Zugang zum EU-Markt zu schaffen, wurde 2015 in Österreich eine Niederlassung eröffnet. Das Erfolgsgeheimnis von Ruffini und seiner Stellvertreterin Frei: «Wir machen das, was andere nicht machen. Wir gehen auf alle Kundenwünsche ein. Wir arbeiten mit edlen, hochwertigen Materialien. Wir begleiten unsere Kunden eng.» Aber mit Abstand am wichtigsten für ihre Arbeit seien die Mitarbeitenden. «Ihnen haben wir unseren Erfolg zu verdanken.» Fluktuation



Corinne Frei, stv. Geschäftsleiterin, und Carlo Ruffini, Geschäftsleiter der Inter Alloy AG: «Am wichtigsten sind uns die Mitarbeitenden.»

bei der Inter Alloy AG: Gibt es nicht. Viele Mitarbeitende konnten intern Karriere machen, so auch Ruffini und Frei. Er ist ursprünglich gelernter Maschinenmechaniker, sie gelernte Kauffrau.

### Zufriedene Mitarbeitende, zufriedene Kunden

Das Zwischenmenschliche sei ihnen sehr wichtig, der kollegiale Umgang miteinander, die offenen Türen. «Das zählt genauso wie der wirtschaftliche Erfolg», so Carlo Ruffini. Im Sommer treffen sich die Mitarbeitenden häufig im firmeneigenen Gartenhäuschen. Zwei Mitarbeiter aus Thailand pflegen das Gärtchen und kochen ab und zu Thai-Currys für alle. «Wir sind wie eine grosse Familie mit Mitgliedern aus zwölf Nationen», sagt Corinne Frei. Klar brauche es mehr Regeln mit mehr Mitarbeitenden, trotzdem möchte die Geschäftsleitung alles möglichst unkompliziert und kollegial belassen. Die Mitarbeitenden werden geschult, gefördert, aber auch gefordert. Es ist Ruffini und Frei wichtig, dass alle einen fairen Lohn erhalten. Für sie ist klar: «Zufriedene Mitarbeitende, die ihre Arbeit gern machen, sorgen für zufriedene Kunden.»

Das Familienunternehmen Neuhaus AG sorgt seit 30 Jahren für das passende Etikett

## Etiketten für anspruchsvolle Fälle

Ob auf Kunstwerken, Bosch-Werkzeug oder Postverteiboxen: Die Neuhaus AG in Windisch produziert mit 15 Mitarbeitenden Etiketten, die überall im Alltag anzutreffen sind. Ohne sie funktioniert nichts.

### Arbeitswelt Aargau: Herr Neuhaus, wie sind Sie auf die Etikette gekommen?

Peter Neuhaus: Das war eigentlich ein purer Zufall. Mitte der 80er-Jahre habe ich mich als Elektroingenieur selbstständig gemacht. Wir entwickelten und produzierten kleine Wasserkraftwerke und elektronische Geräte für die Industrie. In einer unserer Anlagen in Malaysia fielen immer wieder die Etiketten von den Komponenten. Das nervte mich und entsprach nicht unserer Qualitätsvorstellung. Zufälligerweise erzählte mir ein Kollege von einer deutschen Firma, die industrielle Etiketten herstellt. Ich nahm Kontakt auf – eins führte zum anderen und plötzlich war ich selbst Etikettenhersteller und baute die Maschinen dafür.

### Wann fingen Sie an, Etiketten mit Barcodes zu produzieren?

Anfang der 90er-Jahre. Ich musste einen sehr teuren Computer und Drucker für die Herstellung kaufen. Meine Frau war mehr als aufgebracht damals. Aber zum Glück hat sich die Investition ausbezahlt.

### Welche Informationen liefert eigentlich ein Barcode?

Logistische und technische Informationen zum Produkt. Ohne ihn geht heute gar nichts.

### Wie sieht ein normaler Auftrag von Ihnen aus?

Den gibt es nicht. Spezialaufträge sind unser Geschäft. Wir drucken Barcode-Etiketten, die höchsten technischen Ansprüchen genügen, zum Beispiel für DNA-Tests oder für Kunstwerke, bei denen man die Etiketten nach Jahren entfernen können muss, ohne die Kunstwerke zu beschädigen. Für die Verteilboxen der Post haben wir viereinhalb Millionen Barcode-Etiketten hergestellt – diese müssen sehr robust sein. Fehler darf es keine geben, sonst gibt es Probleme bei der Zustellung. Wir entwickeln und produzieren auch selbst Etiketten- und Produktionsmaschinen, die auf der ganzen Welt zum Einsatz kommen. Die



Peter Neuhaus, Geschäftsführer Neuhaus AG, mit einer Bosch-Stichsäge mit einem Typenschild der Neuhaus AG.

Firma Bosch z.B. stellt in Deutschland alle Typen- und Leistungsschilder damit her, der Automobilhersteller Honda beschriftet damit Autoteile in den USA. Unser drittes, grosses Geschäftsfeld ist der Folienhandel.

### Was ist schwierig beim Drucken von Etiketten?

Die Etiketten werden immer kleiner und wir haben weniger Platz, um den gewünschten Inhalt im Barcode gut lesbar anzugeben.

### Was machen Sie besonders gut?

Wir investieren laufend, denken weit voraus und pflegen unsere Beziehungen zu Lieferanten und Kunden intensiv.

### Ihr Geschäft läuft sehr erfolgreich – gab es auch Zeiten, in denen Sie am liebsten alles hingeschmissen hätten?

Nein, noch nie (lacht). Wir hatten zwar Höhen und Tiefen, aber unser Geschäft mit dem Tüfteln und Entwickeln der bestmöglichen Etiketten macht mir immer noch grosse Freude.

Dem Standort Lengnau treu

## Gummibärchen, Tiki und Co.

Die DOMACO Dr. med. Aufdermaur AG stellt Instant-Tee, Pastillen, Traubenzucker und Hustenbonbons her – 80 Prozent davon gehen ins Ausland. Erfolgreich führt Silvia Huber das Familienunternehmen seit 25 Jahren durch gute und schlechte Zeiten.

«Ganz klar Gummibärlis», sagt Silvia Huber schmunzelnd auf die Frage nach ihrem Lieblingsprodukt aus dem eigenen Hause. Im Moment isst sie am liebsten jene von Papa Moll, die ihr Unternehmen vor einigen Monaten erfolgreich auf den Markt gebracht hat. Die DOMACO Dr. med. Aufdermaur AG produziert in Lengnau mit 200 Mitarbeitenden Traubenzucker, Pastillen, Bonbons und Granulate für Instantgetränke – täglich 1,5 Millionen Pastillen und Granulat für 800'000 Liter. Auch das berühmte prickelnde «Tiki» stammt aus Lengnau. Wer in der Schweiz einen Traubenzucker isst, hat mit grösster Wahrscheinlichkeit einen von DOMACO auf der Zunge. Der Betrieb stellt 80 Prozent aller Schweizer Traubenzucker her und ist der einzige Schweizer Produzent von Gummibärchen.

### Einstieg ins Familienunternehmen

Seit über 25 Jahren führt Silvia Huber das Familienunternehmen. Für sie als Älteste war immer klar, dass sie die DOMACO gerne übernehmen würde. «Von uns vier Geschwistern hat mich der Betrieb am meisten interessiert», erinnert sie sich. Zwei Geschwister haben einen anderen Weg eingeschlagen, ein Bruder startete vor 19 Jahren in der Nähe ein eigenes Geschäft mit süssen Werbemitteln, für das die DOMACO Traubenzucker, Gummibärlis und Bonbons liefert.

### Arbeiten voller Hingabe

«Ich kann mich hier voll und ganz einbringen», sagt Silvia Huber, «es gibt einfach kein ‚bitzeli‘ schaffen als Geschäftsführerin, man engagiert sich mit Haut und Haar.» Das erlebten im Moment auch ihr Sohn und ihre Tochter, die ins Unternehmen eingestiegen sind. «Es ist anders als wenn man angestellt ist, es braucht Ideen und den vollen Einsatz auch ausserhalb der Bürozeiten», erklärt Silvia Huber. Sie freut sich, dass die Nachfolge geklärt ist und dass sich nun neues und altes Gedankengut mischen. Auch ihr Mann war 30 Jahre lang eine wichtige Stütze für



Silvia Huber, Geschäftsführerin der DOMACO Dr. med. Aufdermaur AG mit Traubenzucker aus der eigenen Produktion.

sie, sowohl im Betrieb als auch zu Hause, wo er ihr den Rücken freihält. Mittlerweile hat er sich aus dem Unternehmen zurückgezogen.

### Gute und schlechte Zeiten

Immer wieder gab es schwierige Zeiten in der Unternehmensgeschichte. Im Moment läuft es rund, die DOMACO konnte eine neue, hochmoderne Produktionsanlage in Betrieb nehmen. Hart traf das Unternehmen 2015 die Aufhebung des Euromindestkurses. «Wir exportieren 80 Prozent unserer Produkte nach Europa, Russland und Australien», erklärt Silvia Huber. Mit Hilfe der Mitarbeitenden, die zum gleichen Lohn mehr arbeiteten, dem Entgegenkommen von Lieferanten und Kunden habe man es durch diese schwierige Zeit geschafft. «Wir haben 2011 schon einmal eine Verlagerung der Produktion nach Polen geprüft, aber das Managen wäre zu aufwändig für uns gewesen», sagt Silvia Huber. Lieber bleibt sie Lengnau treu und hofft, weitere Arbeitsplätze zu den bestehenden 200 zu schaffen. Schwer tut sie sich mit gewissen staatlichen Regulierungen: «Mehr Freiraum von Behörden und mehr Wertschätzung den KMU gegenüber, das wünsche ich mir.»



Die FRETZ MEN AG produziert in Fahrwangen rund 400'000 Schuhe pro Jahr

## Schuhe aus dem Seetal

Mit im Aargau gefertigten Schuhen durchs Leben gehen? Das kann Mann mit den Lederschuhen der FRETZ MEN AG. Geschäftsleiter Daniel Omlin spricht im Interview über soziale Verantwortung, treue Männer und kleine Margen.

### Arbeitswelt Aargau: Wie schafft es die FRETZ MEN AG seit 1965 Schuhe im Aargau zu fertigen und an den Mann zu bringen?

Daniel Omlin: Wir punkten sicher mit hoher Qualität. Zudem gehört das Unternehmen zu 100 Prozent der Familie Fretz. Ihr liegt daran, dass der Produktionsstandort und die 70 Arbeitsplätze hier in Fahrwangen erhalten bleiben. Die Familie nimmt ihre soziale Verantwortung wahr, denkt unternehmerisch und langfristig. Hier arbeiten keine Manager, die auf kurzfristige Gewinne aus sind. Mit unseren Margen kann man auch nicht reich werden.

### Stellen Sie die Schuhe von der Sohle bis zum Schaft in der Schweiz her?

Die Schäfte näht eine Partnerfirma in Indien. Diese Arbeit mussten wir auslagern. Unsere Angestellten überprüfen aber vor Ort rund um die Uhr die Qualität und die Einhaltung korrekter Arbeitsbedingungen. In Fahrwangen designen und entwickeln wir unsere Prototypen und fertigen die Schuhe. Es fallen bei uns sehr viele Arbeitsschritte an, wodurch wir die Swissness-Richtlinien erfüllen.

### Wer spürt bei Ihnen neue Trends auf und designt die Schuhe?

Es ist ein Zusammenspiel aus aktuellen Verkaufserfahrungen unserer Händler und Vorschlägen von externen Designern, die sich auf dem Weltmarkt inspirieren lassen.

### Gibt es den typischen FRETZ MEN Schuhträger?

Nein. Früher hat man unsere Schuhe mit Beamten und Polizisten assoziiert, aber das hat schon damals nur bedingt gestimmt. Ganz unterschiedliche Männer tragen unsere Schuhe, so wie wir auch ganz unterschiedliche Modelle anbieten. Wer einmal FRETZ-Schuhe kauft, bleibt oft dabei. Männer sind generell treuer beim Schuhkauf als Frauen. Man könnte auch



Daniel Omlin, CEO FRETZ MEN AG: «Ohne die Erfahrung und das Wissen unserer Mitarbeitenden könnten wir keine Schuhe fertigen.»

sagen anspruchsloser und träger (lacht). Frauen schauen viel mehr auf Trends, weniger auf die Marke.

### Tragen Sie selbst immer FRETZ-Modelle?

Ja, klar. Ich teste und trage viele unserer Modelle. Ursprünglich habe ich Schuhmodelleur bei Bally gelernt. Das Handwerk kenne ich von Grund auf.

### Welche Märkte beliefern Sie?

Die Schweiz ist mit 40 Prozent unser Hauptmarkt. 60 Prozent gehen in den Export, vorwiegend nach Deutschland, Österreich und Italien.

### Wie wichtig sind Ihre Mitarbeitenden?

Das Wichtigste. Ohne ihre Erfahrung und ihr Wissen könnten wir keine Schuhe fertigen. Sie geben ihr Know-How an neue Mitarbeitende weiter. Berufe in der Schuhindustrie gibt es heute gar nicht mehr.

### Werden FRETZ MEN-Schuhe in 20 Jahren immer noch in Fahrwangen hergestellt?

Wir hoffen es sehr – einfach wird es jedoch nicht.

Die Emaform AG ist Spezialistin für Formteile aus Polyurethan

## Spitaltische made in Gontenschwil

Erfolgreich in der Nische: In den meisten Spitälern der Schweiz stehen an den Betten Tischchen, deren Platten die Emaform AG hergestellt hat. Das Unternehmen ist im letzten Jahr von 50 auf 70 Mitarbeitende gewachsen.

Wer schon selbst im Spital lag oder jemanden besucht hat, kennt die weissen Spitaltischchen, die sich in der Höhe verstellen, kippen, drehen und einklappen lassen. «Wir stellen die Platten für die Tische her», erklärt Jürg Fischer, Geschäftsleiter der Emaform AG, stolz. Sein Kunde ist der grösste Hersteller von Pflegebetten und Spitaltischen in der Schweiz: die Embru-Werke AG in Rüti. Speziell an der Tischplatte sei das eingeschäumte Aluminiumrohr, das die ganze Mechanik des Tischbeines aufnehmen kann. Die Entwicklung war anspruchsvoll, zusammen mit dem Kunden hat man die Platte designt. Sie wird aus PUR-Integralhartschaum hergestellt, danach geschliffen, gespachtelt und lackiert. Zwischen 1'000 und 1'500 Platten pro Jahr stellt die Emaform AG her. Aussergewöhnlich ist dieser Auftrag nicht. «Spezialaufträge sind unser Geschäft», erklärt Jürg Fischer. Bereits seit 1982 arbeitet die Emaform AG mit der Embru-Werke AG zusammen. Langjährige Partnerschaften mit den Kunden sind für Fischer zentral für den Erfolg seines Unternehmens. Auch die flachen Hierarchien sieht er als entscheidenden Erfolgsfaktor.

### Vom Prototyp bis zum lackierten Formteil

Die Emaform AG stellt neben den Tischplatten vor allem Gehäuse für den Maschinen- und Apparatebau sowie die Medizinaltechnik her, zum Beispiel für Bluttests. Auch Siebkasten für die Mehlproduktion oder der berühmte Panton Classic Stuhl für Vitra werden produziert. «Wir arbeiten sehr intensiv mit unseren Kunden zusammen, stellen Prototypen und Werkzeuge für sie her, giessen die Formteile, schleifen, grundieren, lackieren, verpacken und lagern sie», erklärt Jürg Fischer.

### Erfolgreich in der Nische

Wie kann sich der Betrieb so erfolgreich im Markt behaupten? Ganz einfach: Er besetzt eine Nische und macht, was sonst fast keiner macht – und das



Jürg Fischer, Geschäftsleiter der Emaform AG hinter dem Embru-Spitaltisch: «Wir entwickeln die Produkte zusammen mit den Kunden.»

besonders gut. Der einzige Konkurrent in der Schweiz befindet sich in unmittelbarer Nachbarschaft. Die Emaform AG hat sich auch klar auf ein Material fokussiert: Polyurethan-Integralhartschaum und -Kompaktmaterial. «Wir haben uns nie verzettelt», so Jürg Fischer. Für mittelgrosse Aufträge ist die Emaform AG der richtige Partner, grosse Stückzahlen lassen Kunden aus Kostengründen oft in Asien herstellen.

### Von 2 auf 70

1982 hat Eduard Maurer die Emaform AG mit einigen Mitaktionären gegründet. Mit zwei Mitarbeitern ist er gestartet, mittlerweile arbeiten 70 Mitarbeitende für das Unternehmen – 20 wurden alleine im letzten Jahr eingestellt. Viele stammen aus der Region und wurden durch die «Pforte Arbeitsmarkt» vermittelt. Grössere Krisen gab es nur eine: die Bankenkrise 2009, als das Unternehmen zwei Monate Kurzarbeit machen musste. Seither geht es kontinuierlich bergauf. Der Betrieb investiert laufend in neue Maschinen und Gebäude. Jürg Fischer erklärt: «Wir entwickeln unseren Herstellungsprozess immer weiter – stehen bleiben wir nie.»

tagora setzt auf die speziellen Knollen

## Der blühende Safran von Hendschiken

Aargauer Safran? Den gibt's. Silvia Bossard, Geschäftsführerin von tagora, und ihr Team pflanzen das Gewürz an und stellen daraus Liköre, Safranmandeln und Kosmetikprodukte her. In viel Handarbeit entstehen so wertvolle Produkte.

Unmöglich. Das schafft sie nie. Das sagten viele, als sie hörten, dass Silvia Bossard in Hendschiken Safran anbauen wollte. 15'000 Knollen Safran haben Freunde und sie 2007 auf dem Feld ihres Vaters gesetzt. Die Rückschläge blieben nicht aus. «Einmal kauften wir Knollen eines Hilfsprojekts aus Afghanistan, die zwar schön aussahen, aber keine Safranfäden produzierten und eingingen. Um ein Hilfsprojekt hat es sich auch nicht gehandelt», erklärt Silvia Bossard, ehemalige Geschäftsleitungsassistentin, Witwe und Bauerntochter. Heute kann sie darüber lachen. Auch Ernten mit wenig Ertrag gab es. Letztes Jahr etwa sind wegen der grossen Hitze feinere Blütenstängel als üblich gewachsen – das bedeutet weniger Safran für den Verkauf.

### Botschafterin für das gelbe Gold

Silvia Bossard hat sich ganz dem Safran verschrieben. Ton in Ton mit der Safranblüte – lila, fliederfarben oder pink – gekleidet, hält sie als Botschafterin für den Safranbau Vorträge in der ganzen Schweiz. Sie hat sich während 14 Jahren ein riesiges Wissen zum gelben Gold und teuersten Gewürz der Welt angeeignet, tüfelt mit ihrer rechten Hand Emmy Kuhn an neuen Produkten für ihr gemeinnütziges Projekt tagora und verkauft ihren hochwertigen Safran, Sirupe, Liköre und Safranmandeln an Restaurants, Läden, Unternehmen und Private.

### Ein Leben vor und nach dem Safran

Bei Silvia Bossard gibt es ein Leben vor und eines nach dem Safran. Vor dem Safran war sie Geschäftsleitungsassistentin bei ihrem Ehemann Heinrich Bossard, der das Zuger Familienunternehmen Bossard leitete, bis das Ehepaar Bossard am 15. Dezember 2004 mit einem Kleinflugzeug in Neuseeland abstürzte. Heinrich Bossard stirbt, seine Frau Silvia überlebt mit gebrochenem Rücken. Sechs Monate Rehabilitation in Nottwil folgen. «Es ist ein Wunder, dass



Silvia Bossard, Geschäftsführerin tagora, mit Emmy Kuhn, ihrer rechten Hand und Frontfrau, mit einem Korb voller Safranblüten.

ich noch lebe und wieder laufen kann», sagt Silvia Bossard. Trauer und Schmerz begleiteten sie lange Zeit. «Ich suchte nach neuem Sinn im Leben, wollte meinen schmerzenden Körper vergessen können», erinnert sie sich.

### Die Kämpferin, die nicht aufgibt

Neuen Sinn in ihrem Leben fand sie im Anbau von Safran. Fasziniert von der Safranblüte war Silvia Bossard schon länger. Da sie das Land ihres Vaters bepflanzen konnte, brauchte sie nicht viel Startkapital. Trotz Rückschlägen im Anbau gab sie nicht auf. «Wir haben so viele Jahre gesät, nun können wir endlich ernten», zieht sie Zwischenbilanz. Nicht nur die Safranfäden verwertet tagora für ihre Produkte, sondern die ganzen Pflanzen. Das Hightech Zentrum Aargau hat bestätigt, dass die Blätter des Safrans eine zellerneuernde Wirkung haben. «Wir haben bereits eine Hautcreme entwickelt, weitere Produkte werden folgen. Hier sehe ich das grösste Potenzial für uns», sagt die Kämpferin, die alle Skeptiker eines Besseren belehrt hat: In Hendschiken wächst der Safran – er blüht jedes Jahr in schönstem Lila.

Die Airex AG verkauft 300'000 Fitness- und Yogamatten pro Jahr

## Auf die Matte, fertig, los!

Fitnessmatten werden in Asien hergestellt, so die gängige Annahme. Stimmt nicht: es gibt waschechte Sinsler Matten. Dr. Dietmar Rakutt, Leiter Forschung und Entwicklung, und Zeljko Obradovic, Internationaler Sales Manager Airex AG, erklären ihr Geschäft.

### Arbeitswelt Aargau: Die Airex AG stellt in Sins Yoga- und Gymnastikmatten her – das überrascht. Wie kam es dazu?

Dr. Dietmar Rakutt: Das Unternehmen hat in den 60er-Jahren ein spezielles Verfahren entwickelt, um Schaumstoffmatten herzustellen. Es existiert bis heute eine spezielle Rezeptur samt abschliessendem Aufbacken im Ofen. Der Betrieb hatte also das passende Produkt und suchte nach passenden Märkten. In den 70er-Jahren kaufte die Armee bei uns ihre Schlafmatten fürs Zelten. Dieser grosse Auftrag brachte die Airex AG ins Mattengeschäft und zum Fliegen.

### Welches sind heute Ihre wichtigsten Kunden?

Zeljko Obradovic: Physiotherapie-Praxen, Fitness- und Yoga-Center, Schulen und Schwimmbäder. In praktisch jeder Physiotherapie-Praxis in der Schweiz finden Sie Produkte von uns. Wir bieten für sie Balance-pads und Matten an. Neu fassen wir auch in der Hotellerie Fuss. Unsere Produkte vertreiben wir über 160 Handelspartner in 56 Länder. In der Schweiz zählen zum Beispiel auch Migros und Coop zu unseren Kunden. Weltweit verkaufen wir etwa 300'000 Matten pro Jahr. Hauptmärkte sind Amerika und Europa.

### Wie stark profitieren Sie vom Fitnessboom?

Zeljko Obradovic: Davon können wir natürlich sehr stark profitieren. Unsere Matten haben eine hohe Qualität, die ihren Preis hat. Viele fitnessbegeisterte Menschen sind bereit, für ein gutes Produkt mehr zu bezahlen. Was uns speziell macht: Unsere Matten lassen keinen Dreck oder Pilz zu – sie stinken auch nie nach Schweiß (lacht).

### Investieren Sie laufend in die Entwicklung Ihrer Matten?

Dr. Dietmar Rakutt: Ja, wir wollen natürlich immer bessere Matten und Balance-pads anbieten. Schliess-



Zeljko Obradovic, Internationaler Sales Manager, Dr. Dietmar Rakutt, Leiter Forschung und Entwicklung, Airex AG: «Der Fitnessboom kommt uns zugute.»

lich will die Marketingabteilung an den Messen jedes Jahr neue Produkte vorstellen, gerade weil wir im Premiumbereich tätig sind.

### Wie viele Mitarbeitende arbeiten in Sins?

Zeljko Obradovic: Insgesamt ca. 200. Die Matten werden im Dreischichtbetrieb produziert. Die Airex AG ist übrigens Teil der 3A Composites Core Materials Division, die wiederum zur 3A Composites Gruppe und damit zu Schweiter Technologies gehört. Sie stellt für Windturbinen, Messestände und Architektur Verbundplatten und Kernmaterialien her.

### Was gefällt Ihnen besonders an Ihrer Arbeit?

Dr. Dietmar Rakutt: Mir gefällt es, als Leiter «Forschung und Entwicklung» mit vielen kreativen Leuten zusammen zu arbeiten. Seit 27 Jahren bin ich schon bei der Airex AG mit dabei. Wir bilden auch viele Lernende aus.

Zeljko Obradovic: Ich bin gern für ein so innovatives Unternehmen in der Gesundheitsbranche tätig. Mir macht es Spass, neue Märkte zu entwickeln.



2018 wurden mehr als 30 neue Stellen geschaffen

## Implantate aus dem Aarauer Schachen

Smith & Nephew Orthopaedics AG produziert 400'000 Knie- und Hüftimplantate pro Jahr. Pascal Joss, HR Manager, und Ramona Wawrzynek, Director of Manufacturing Operations, sprechen über den Sinn der Arbeit und den Zusammenhalt im Betrieb.

**Arbeitswelt Aargau: Meine Mutter hat ein künstliches Hüftgelenk. Könnte es eines Ihrer Produkte sein – in Aarau hergestellt?**

Ramona Wawrzynek (R.W.): Möglich wäre es, genau sagen kann ich es natürlich nicht (schmunzelt). Viele Spitäler hier im Aargau arbeiten mit künstlichen Hüft- und Kniegelenken der Smith & Nephew Orthopaedics AG. In Europa und auf der ganzen Welt gehören wir zu den Top vier für orthopädische Produkte.

**Wie viele Mitarbeitende arbeiten hier in Aarau?**

Pascal Joss (P.J.): Etwa 300 Mitarbeitende auf zwei Gebäude verteilt. Wir beschäftigen viele Fachkräfte, für vereinzelte Tätigkeiten in der Produktion ist es uns auch möglich, Ungelernte zu beschäftigen.

**Wie schwierig ist es für Sie, Fachleute zu gewinnen?**

R.W.: Die Richtlinien für implantierbare Medizinprodukte werden immer strenger, deshalb suchen wir vermehrt Fachleute zur Überprüfung und Qualitätskontrolle unserer Produkte. Das ist nicht einfach.

**Und für andere Positionen?**

P.J.: Wir haben zum Glück wenig Probleme, passende Mitarbeitende zu finden. Letztes Jahr konnten wir fast 10 Prozent mehr Personal einstellen, da die Geschäfte hervorragend liefen. In der Region sind wir ein beliebter Arbeitgeber.

**Woran zeigt sich das?**

P.J.: Wir wurden 2017 als «Great Place to work» ausgezeichnet. Für den Preis wurden die Mitarbeitenden verschiedener Unternehmen, unter anderem Google, befragt. Das macht uns natürlich stolz. Wir haben einen guten Zusammenhalt untereinander und identifizieren uns stark mit unserer Arbeit. Schliesslich helfen unsere künstlichen Hüft- und Kniegelenke den Menschen und erleichtern ihnen das Leben. Das gibt unserer Arbeit zusätzlichen Sinn.



Pascal Joss, HR Manager, und Ramona Wawrzynek, Director of Manufacturing Operations Smith & Nephew Orthopaedics AG: «Unsere Produkte verbessern das Leben unserer Kunden.»

**Bis 2007 hiess Ihr Unternehmen PLUS Orthopedics, wurde dann von Smith & Nephew Orthopaedics AG übernommen. Was sind die Vorteile, zu einem Weltkonzern zu gehören?**

R.W.: Wir haben mehr Sicherheit, wichtige Investitionen werden getätigt und viele Prozesse global gelöst. Wer hier arbeitet, kann auch im Ausland eine neue Herausforderung annehmen. Smith & Nephew Orthopaedics AG investiert zudem viel in die Weiterbildung der Mitarbeitenden.

**Gibt es auch Nachteile?**

R.W.: Die gibt es natürlich auch, aber es sind deutlich weniger. Eine gewisse Flexibilität fehlt uns manchmal, da wir abhängig von den Entscheidungen unseres Mutterhauses sind.

**Ihre Ziele für die Zukunft?**

R.W. und P.J.: Weiter wachsen, die Lieferzeiten verbessern und ein «Great place to work» bleiben.

Maria-Monika Ender, Öffentlichkeitsarbeit AWA



Die Rotho Kunststoff AG – der Haushaltswaren-Spezialist

## Das Geschäft mit der Ordnung

Die passende Aufbewahrungsbox für Lebensmittel, Grünabfuhr, Kleider oder Schlüsselbund: Die Rotho Kunststoff AG hat sie in Würenlingen auf Lager. Das Unternehmen beschäftigt 360 Mitarbeitende und ist Marktleader in der Schweiz.

Ob Znüni-Box oder Grünabfuhrkübel: Fast jeder Schweizer Haushalt hat ein Rotho-Produkt zu Hause – meist ohne es zu wissen. «Wir produzieren für die Migros, Coop, Jumbo oder Interio, aber auch für Discounter wie Aldi oder Lidl», erklärt Luca Marcigot, Marketing Director der Rotho Kunststoff AG. In der Schweiz ist das Unternehmen marktführend mit seinen Produkten und auch in Europa gehört es zu den führenden Herstellern. Wichtigste Absatzmärkte sind Österreich, Deutschland und Frankreich.

### Produziert wird fast immer

Die Maschinen in der grossen Fabrikhalle in Würenlingen laufen 24 Stunden am Tag. Es herrscht Dreischichtbetrieb, ausser an zwei Tagen an Weihnachten steht die Produktion nie still. Automatisch stellen Spritzgussmaschinen Boxen, Dosen oder Eimer aus Kunststoff in zig Farben und Ausführungen her. Ein wesentlicher Teil davon wird exportiert und landet bei grossen europäischen Detailhandelsriesen wie Rewe oder Carrefour im Regal. Im nordwestpolnischen Koszalin betreibt die Rotho Kunststoff AG seit 2016 eine neue Fabrik. «Eröffnet haben wir den neuen Produktionsstandort, um mit unseren Behältern auch Osteuropa zu erobern», sagt Luca Marcigot. In Polen wird günstiger produziert, dies macht die Plastikbehälter für den Verkauf in den Osten preiswerter.

### Zusammenarbeit mit Kunden ist zentral

Für Luca Marcigot sind die langjährigen, guten Kundenbeziehungen mit Migros, Coop und anderen wichtigen Detailhändlern ausschlaggebend für den Erfolg des Unternehmens. «Wir entwickeln und verbessern unsere Behälter laufend gemeinsam weiter», so Marcigot. Hohe Qualität und Funktionalität seien bei Rotho-Produkten Standard. «Jedes unserer Produkte hat 20 Jahre Garantie», betont er. Die Behälter hielten lange und seien 100% recycel-



Luca Marcigot, Marketing Director Rotho Kunststoff AG: «Unsere Produkte helfen den Kunden, ihre Dinge geschickt aufzubewahren.»

bar. Das Entwicklungsteam arbeitet stetig daran, neue Materialien und Wege zu finden, um möglichst nachhaltig zu produzieren.

### Mehr Gewicht aufs Design

«Wir haben begonnen Produkte herzustellen, die zwar aus Plastik sind, aber an Ratan oder Metall erinnern», erzählt Luca Marcigot. Gemeinsam mit dem Institute of Design in Mailand wurden schicke, stapelbare Aufbewahrungsboxen für Schlüssel, Portemonnaie oder anderen Krimskrams entwickelt. Sie sollen designaffine Kunden ansprechen.

### Alles begann mit Holz

Die Rotho Kunststoff AG gehört zur deutschen Rotho Gruppe, die ihre Ursprünge im Schwarzwald hat und viele Jahrzehnte lang Produkte aus Holz herstellte. 1981 kam Rotho in die Schweiz und übernahm die Fixit AG in Neuenhof, die für die Migros Plastikbehälter produzierte. Auf diese Weise kam Rotho ins Geschäft mit Konsumgütern und eröffnete 1995 die Fabrik in Würenlingen, die mittlerweile 360 Mitarbeitende beschäftigt.

«Tandem 50 plus»: Dank Mentoring zur neuen Arbeitsstelle

## «Es geht nicht um mich»

Pascal Scholl war langjähriger Leiter der Abteilung Personal und Organisation des Kantons Aargau. Seit der Pensionierung engagiert er sich freiwillig als Mentor für «Tandem 50 plus» und unterstützt auf diesem Weg Stellensuchende über 50 Jahren.



Pascal Scholl, Mentor «Tandem 50 plus»: «Mitarbeitende über 50 sind wertvoll für unsere Arbeitswelt.»

### Sie sind seit über drei Jahren Mentor im Programm Tandem 50 plus. Warum engagieren Sie sich freiwillig als Mentor?

Immer mehr Menschen erleben Krisen und einen Bruch in der beruflichen Biographie, wenn sie manchmal nach vielen Jahren Betriebszugehörigkeit ihre Stelle verlieren. «Tandem 50 plus» engagiert sich für diese Menschen über 50 Jahren und unterstützt sie, sich wieder ins Arbeitsleben zu reintegrieren. Mir ist es ein Anliegen, sie auf diesem Weg zu begleiten. Diese Menschen sind wertvoll für die Arbeitswelt. Für die allermeisten ist es sehr belastend, nicht mehr arbeiten zu können.

### Wie bereiten Sie sich auf eine neue Begleitung vor?

Zuerst studiere ich die Unterlagen, die ich von meinem neuen Mentee habe. Mentee nennen wir die stellensuchende Person, die wir als Mentoren

oder Mentorinnen begleiten. Ich lese also das Bewerbungsschreiben, den Lebenslauf, usw. Danach steht das persönliche Kennenlernen für mich im Vordergrund.

### Welches sind die ersten Schritte der Zusammenarbeit?

Mit neutralem und wertschätzendem Blick mache ich mir ein Bild des Menschen. Meine Erfahrungen als ehemaliger Personalchef helfen mir dabei sehr. Danach beginnen wir zusammen zu arbeiten. Sicher gehört eine Standortbestimmung und eine Überprüfung der Bewerbungsstrategie an den Anfang. Ich bin dabei jeweils nicht zu euphorisch, auch wenn die Mentees oft gut ausgebildet sind und viel Erfahrung mitbringen. Viele Arbeitgebende tun sich schwer mit der Anstellung von Menschen dieser Generation. Natürlich versuche ich auch zu verstehen, wie es zum Bruch in der beruflichen Laufbahn

gekommen ist. Oft ist etwas im Umgang mit den Arbeitskollegen und Vorgesetzten schiefgelaufen. Mentees müssen auch selbstkritisch in den Spiegel schauen können.

#### Welche Herausforderungen bringt Ihr freiwilliges Engagement mit sich?

Manchmal fühlt man sich als Mentor hilflos. Warum findet die Person, die man begleitet, keine Stelle? Schätzt sie sich falsch ein? Wie kann ich sie besser unterstützen? Ich überlege mir dann das weitere Vorgehen, tausche mich auch mal mit Kollegen aus. Man muss dieses Gefühl aber auch aushalten können.

#### Wie erleben Sie die Zusammenarbeit mit den Mentees?

Oftmals sind die Mentees verunsichert, haben Existenzängste und ein tiefes Selbstbewusstsein. Dadurch hat sich ihr Verhalten geändert. Sie passen sich stark dem Umfeld an, wollen es allen recht machen und vergessen dabei, dass sie grundsätzlich ihre eigenen fachlichen und sozialen Kompetenzen für die zukünftige Stelle einbringen müssen. Hier ist es wichtig, die Mentees in ihren Stärken zu bestätigen. Die Zusammenarbeit ist immer spannend und ich freue mich über den Optimismus, über die Energie und den Willen der Mentees, nicht aufzugeben. Sie müssen es einfach schaffen, dies in den Bewerbungsgesprächen zum Ausdruck zu bringen.

#### Was ist Ihnen am wichtigsten bei Ihrem Engagement?

Dass ich gut zuhöre, Probleme ernst nehme, die Mentees wertschätze und dass ich spüre, wieviel man ihnen zumuten kann, so dass ich die Mentees nicht überfordere. Ich will die Person befähigen, sich

weiterzuentwickeln und (wieder) an sich zu glauben. Es geht nicht um mich, sondern um die Mentees.

#### Wie bewahren Sie die persönliche Distanz zu den Mentees?

Für mich findet die Begleitung auf einer fachlichen Ebene statt. Was wir machen ist Arbeit und ich habe einen professionellen Umgang mit den Mentees. Wir treffen uns zum Beispiel nicht in einem Restaurant. Zudem ist die Zusammenarbeit befristet auf vier Monate. Danach ist es richtig, einen Schlusspunkt zu ziehen und dabei zu analysieren, was gut gelaufen ist oder eben nicht. Für mich ist die Zusammenarbeit dann abgeschlossen. Verschwunden bin ich aber nicht. Die Mentees können mich immer via E-Mail oder Telefon erreichen, wenn sie noch ein Anliegen haben.

«Ich möchte dazu beitragen, dass die stellensuchende Person wieder an sich glaubt»

#### Was gibt Ihnen Ihr freiwilliges Engagement?

Es ist für mich eine sehr spannende Arbeit. Ich lerne Menschen kennen, die ich sonst nie kennenlernen würde. Stellensuchende, die reich an verschiedenen Facetten sind, sehr interessante Menschen. Ich bin in einer guten Lebenslage und möchte etwas dazu beitragen, dass es anderen auch besser geht. Ich möchte ein Gesprächspartner sein, der anderen guttut. Das ist meine Motivation, mich freiwillig bei «Tandem 50 plus» zu engagieren. Das Tüpfelchen auf dem i ist natürlich, wenn meine Mentees eine Stelle finden.

Nadine Rüetschi, benevol Aargau

## Tandem 50plus

Seit Juni 2015 führt der Verein benevol Aargau für das Amt für Wirtschaft und Arbeit (AWA) das Mentoring-Programm «Tandem 50 plus» durch. Das Programm für Stellensuchende über 50 Jahren läuft sehr erfolgreich; zwei Drittel der Teilnehmenden findet wieder eine Stelle. Mentorinnen und Mentoren sind freiwillige Berufsleute, die ihre Erfahrung und

ihr Netzwerk den Stellensuchenden zur Verfügung stellen und sie auf ihrem Weg unterstützen. Die Stellensuchenden nehmen freiwillig am viermonatigen Programm teil.

Weitere Informationen finden Sie auf: [www.tandem-ag.ch](http://www.tandem-ag.ch)

Arbeitsalltag im RAV

## «Das ist mehr als nur ein Job für mich»

Ein Tag im Leben von Brigitte Buchs, Personalberaterin und Teamleiterin im RAV Suhr

Ich starte den Tag mit einem Frühstück um 5.15 Uhr. Dabei schwirren mir bereits erste Gedanken zur Arbeit durch den Kopf, etwa: Wie sieht der aktuelle Stand im Projekt «Kooperation Arbeitsmarkt» aus, bei dem IV und RAV bald enger zusammenarbeiten werden? Diese Gedanken begleiten mich auf der Fahrt ins Büro in den Rundbau von Santiago Calatrava in Suhr. Dort kommt Bewegung in den Tag: Mails checken, Ersatz für kranke Teammitglieder finden, technische Probleme lösen – langweilig wird es mir nie.

### Rummel um die Stellenmeldepflicht

Vieles in meinem Alltag ist vorgeplant – glücklicherweise nicht alles. Oft muss ich improvisieren und rasch Lösungen suchen. Mein Terminkalender hat viele Einträge, unter anderem Beratungstermine mit Stellensuchenden. Ich unterstütze sie und kontrolliere, ob sie ihre Pflichten erfüllen. Dabei lerne ich die unterschiedlichsten Menschen und ihre oft sehr bewegenden Geschichten kennen. Regelmässig stehen Teamsitzungen an. Als Gruppenleiterin der Arbeitgeberberatung und Stellenkoordination führe ich acht Personen. Ich coache sie und überprüfe, ob und wie wir unsere gemeinsamen Ziele erreichen können. Das Akquirieren von neuen Arbeitgebenden gehört dazu. Unser Ziel ist es, noch mehr Arbeitgebende von der Zusammenarbeit mit uns zu begeistern.

Viel Rummel hat die Umsetzung der Stellenmeldepflicht ausgelöst, die per 1. Juli 2018 in Kraft trat. Bereits im Vorfeld habe ich mit meinem Team das Bestmögliche für einen guten Start vorbereitet.

Es war für uns alle eine Herausforderung, die wir zusammen gut gemeistert haben. Natürlich gab es beim Start ein paar Punkte, die nicht optimal funktionierten. Es brauchte viele Telefonate, Mails mit dem SECO und den gegenseitigen Austausch im Team, um gute Lösungen für alle Beteiligten zu finden. Für Unternehmen lohnt es sich, mit den RAV zusammenzuarbeiten. Sie können ihre Stellenvakanzen auf unserer Homepage publizieren. Wir führen für sie auch gezielte Vorselektionen nach ihren Kriterien durch.



Brigitte Buchs, Teamleiterin RAV Suhr: «Die Stellenmeldepflicht war eine Herausforderung für uns, aber unser Team hat sie gut gemeistert.»

So lässt sich das Auswahlverfahren vereinfachen. Das Angebot, die richtigen Arbeitskräfte im grössten Pool von Arbeitnehmenden der Schweiz zu finden, ist kostenlos. Weiter können Unternehmen Stellensuchenden mit wenig Berufserfahrungen ein Praktikum ermöglichen. Sie erhalten einen Teil der Lohnkosten bezahlt, falls es bewilligt wird. Dabei profitieren alle – Unternehmen, Stellensuchende und wir vom RAV.

### «Die Zusammenarbeit mit den RAV bringt Arbeitgebenden viele Vorteile.»

Nach einem vollgepackten Tag gewinne ich auf der Heimfahrt Abstand von der Arbeit. Je nach Jahreszeit widme ich mich unserem Garten. Später koche ich mit meinem Mann etwas Feines, unternehme einen Abendspaziergang. Den Abend lasse ich oft mit einem meiner Lieblingsbücher von David Baldacci, Hjorth&Rosenfeldt oder Kristine Ohlsson ausklingen – um am nächsten Morgen wieder motiviert in einen neuen Arbeitstag zu starten.»

Silvia Riner, administrative Mitarbeiterin RAV Suhr

Gute Noten für die RAV

## Ein Aufsteller

Für die Qualitätssicherung führt das AWA regelmässig Befragungen bei Stellensuchenden und Arbeitgebenden durch – auch im Jahr 2018. Das Ergebnis: Die teilnehmenden Stellensuchenden und Arbeitgebenden sind zufrieden mit den RAV-Dienstleistungen.

Die Zeit der Stellensuche ist für die meisten Menschen schwierig. Automatisch tauchen Fragen auf wie: Wann finde ich wieder eine Arbeit? Komme ich mit dem Arbeitslosengeld zurecht? Wieso hat es mit dieser Bewerbung wieder nicht geklappt? Frust, Unsicherheiten und Ängste sind normal. Die Personalberatenden auf den RAV haben die anspruchsvolle Aufgabe, diese Gefühle aufzufangen und die Stellensuchenden bestmöglich zu beraten, zu begleiten und zu motivieren. Gleichzeitig müssen sie auch prüfen, ob diese ihren rechtlichen Pflichten nachkommen. Das ist ein täglicher Spagat, der glücklicherweise oft gelingt, wie die Ergebnisse der Stellensuchendenbefragung von 2018 zeigen.

### Hilfreiche Dienstleistungen

Es wurden 3'378 Fragebogen an Aargauer Stellensuchende verschickt. 867 kamen zurück, was einer Rücklaufquote von 25,7 Prozent entspricht. Die Ergebnisse zeigen: Mit dem Empfang und der Anmeldung waren 93 Prozent der teilnehmenden Stellensuchenden zufrieden. 85 Prozent fühlten sich gut beraten auf dem RAV. Mit den gesamten Dienstleistungen waren 84 Prozent der Teilnehmenden zufrieden. Wer an arbeitsmarktlichen Massnahmen (Kursen, Programmen, etc.) teilgenommen hatte, fand diese für die Stellensuche überwiegend hilfreich (76 Prozent: Ja). Einige persönliche Feedbacks:

- «Sie hatten sehr viel Verständnis für meine Situation und durch Sie habe ich das RAV nicht als Gegner, sondern als Helfer gesehen.»
- «Dass ich den Job bekommen habe, verdanke ich Ihnen!»
- «An dieser Stelle noch einmal meinen herzlichsten Dank für jedweden Support, den ich erfahren durfte und die professionelle und sehr menschliche und einfühlsame Begleitung in einer für mich nicht sehr einfachen Lebensphase.»



Negative Feedbacks gibt es natürlich auch, die Befragung zeigte aber eine hohe Zufriedenheit auf.

- «Ich war bereits 2013 arbeitslos und muss sagen, dass sich der Kundenservice bei Ihnen sehr positiv gewandelt hat in den letzten Jahren.»
- «War nur einmal bei Frau M., danach hatte sie mir schon eine Stelle vermittelt. Super!»

### Arbeitgebende

Arbeitgebende können die Dienste der RAV kostenlos in Anspruch nehmen, seit dem 1. Juli 2018 müssen sie gewisse Stellen vor der Ausschreibung den RAV melden. Zu den RAV-Dienstleistungen gehören z.B. die Publikation von Stellen oder die Vorselektion von geeigneten Kandidaten und Kandidatinnen. Fragebogen wurden an 432 Arbeitgebende verschickt, 82 haben geantwortet (Rücklaufquote: 19 Prozent). Insgesamt waren 92 Prozent der Teilnehmenden zufrieden mit der Zusammenarbeit mit dem RAV. 49 Prozent konnten Stellensuchende vom RAV einstellen. Dass die Zusammenarbeit zielführend war, fanden 90,4 Prozent der teilnehmenden Betriebe.



Was Unternehmen erwarten können

# Dienstleistungen des AWA

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

## Personalvermittlung

- Unternehmen können kostenlos Stelleninserate in der grössten Schweizer Stellendatenbank [www.arbeit.swiss](http://www.arbeit.swiss) 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

Die Arbeitslosenversicherung unterstützt Erwachsene, die eine Erstausbildung nachholen wollen.

## 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 Massenentlassungen verhindert werden.

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

[www.ag.ch/awa](http://www.ag.ch/awa)

**Herausgeber**

Departement Volkswirtschaft und Inneres  
Amt für Wirtschaft und Arbeit  
5001 Aarau  
E-Mail [awa@ag.ch](mailto:awa@ag.ch)

**Copyright**

© 2019 Kanton Aargau