Gewerbe und Gemeinde im Gespräch

REIDEN/WIKON Den Dialog anstossen und pflegen. Mit diesem Ziel vor Augen lud der Gewerbeverein Reiden und Umgebung vergangenen Mittwoch zum Anlass «Gwärb trifft Gmeind». Ein Abend des Austauschs, bei dem bereits die eine oder andere Idee Form annahm.

von **Johann Meier**

Der Reider Gemeindepräsident Josua Müller und sein Wikoner Amtskollege André Wyss stellten sich beim Podiumsgespräch den Fragen von Gewerbevereins-Vizepräsident Andreas Bärtschi. Foto **Johann Meier**

Was mit einem Betriebsrundgang durch die Gastgeberfirma Borner begann, mit dem Inputreferat zur Generation Z (siehe Kasten) weiter Fahrt aufnahm, endete in einem interessanten Podiumsgespräch. Dabei unterhielten sich der Reider Gemeindepräsident Josua Müller und sein Wikoner Amtskollege André Wyss unter der Leitung von Gewerbevereins-Vizepräsident Andreas Bärtschi über die Bedeutung des lokalen Gewerbes und dessen Zukunftsperspektiven.

«Es geht nicht nur ums Geld»

Nahes Wohnen am Arbeitsplatz, ein breites Dienstleistungsangebot, Steuereinnahmen: Diese Punkte markieren die Relevanz des lokalen Gewerbes, erläuterten die beiden Gemeindepräsidenten. «Es geht nicht nur ums Geld», so Müller, sondern auch um Lebensqualität. Eine lebendige Dorfgemeinschaft funktioniere nicht ohne ein lebendiges Gewerbe. Dies zu erhalten sei jedoch keine einfache Aufgabe. «Der Umzug der Hunkeler AG nach Zofingen ist beispielsweise ein schmerzhafter Verlust für Wikon», so Wyss. Nebst Arbeitsplätzen käme damit auch ein wichtiges Stück Dorftradition abhanden. Mit dem Umzug verliere Wikon ein Aushängeschild, das den Namen der Gemeinde in die Welt hinaustrug. Man müsse aber auch diesen Rückschlag so gut es geht als Chance nutzen, denn mit der Abwanderung des grossen Namens entstehe auch Raum für Neues, führte Wyss weiter aus.

Gemeindeübergreifende Zusammenarbeit

Die Antwort auf die Herausforderungen der Gegenwart liegt in ausgebauter Zusammenarbeit. Darin schienen sich am vergangenen Mittwoch alle Beteiligten einig. Wyss wie auch Müller bekundeten ihre Wertschätzung des lösungsorientierten Austauschs von Gewerbe und Gemeinde. «Man muss als Gemeinde möglichst allen gerecht werden», so Müller. Es bringe aber oft nichts, sich zu beschweren, ohne eigene Lösungsvorschläge vorweisen zu können. Genau darin liege die Stärke des partnerschaftlichen Verhältnisses der Gewerbetreibenden und der Gemeinde. Man habe bisher oft von Anregungen und Lösungsansätzen profitiert, die von lokalen Unternehmen ausgingen, ergänzte Wyss. Zusammenarbeit dürfe man nicht nur gemeindeintern denken.

Beim «Gwärb trifft Gmeind»-Event kamen auch ortsübergreifende Konzepte zur Sprache. «Wikon und Reiden pflegen bereits eine tiefe Zusammenarbeit», so Müller. Diese findet konkret in der Feuerwehr, im Wärmeverbund oder im Schulwesen statt. Man habe generell sehr ähnliche Voraussetzungen und Ziele. «Wenn wir nicht wollen, dass unsere Betriebe beispielsweise nach Willisau oder Sursee abwandern, müssen wir uns Gedanken in Richtung grossflächiger Massnahmen machen», erklärte Müller. Das könnte etwa bedeuten, wirtschaftliche Interessen über mehrere Gemeinden hinweg gemeinsam zu vertreten. Ein solches Modell sei allerdings noch Zukunftsmusik.

Lastwagenverkehr und Strategisches Arbeitsgebiet

Eine Gelegenheit, den Mehrwert eines koordinierten Vorgehens lokaler Wirtschaft und Politik zu demonstrieren, findet sich etwa in der Verkehrsplanung. «Das Lastwagenaufkommen beschäftigt das Gewerbe und mit ihm auch das Dorf», so Wyss. Eine Lösung werde nach wie vor gesucht. «Gleichzeitig muss berücksichtigt werden, dass unser aller Konsum nicht ohne entsprechenden Zulieferungsverkehr möglich ist», brachte Müller an. Zur Sprache kam auch das sogenannte «Strategische Arbeitsgebiet Reiden/Mehlsecken». Dieses spielt nach wie vor eine Rolle als Standortreserve für volkswirtschaftlich bedeutende Grossbetriebe im kantonalen Richtplan. In mögliche Projekte dieser Art wolle man als Gemeinde eng eingebettet sein und Transparenz schaffen – etwa was die Auswirkung für Wertschöpfung und Umwelt der Region betrifft, so Müller.

Langfristiger Austausch

Was letzten Mittwoch seinen Anfang nahm, ist als langfristiges Projekt angedacht. Künftig soll das Format «Gwärb trifft Gmeind» im Zweijahresrhythmus stattfinden. Zum Abschluss des Podiumsgesprächs brachten die Teilnehmenden ihre Anliegen ein. «Bleibt, wie ihr seid», gab Müller als Schlusswort an die Gewerbler vor Ort mit. Man sei stolz auf das harmonische Miteinander.

Die Generation Z abholen

REFERAT Mit Blick auf Generation Z und Alpha sprach Yannik Blättler von der Strategie- und Kreativagentur Neoviso AG über die Zukunft des Arbeitsmarkts – und wie Junge heute besser erreicht werden. Die Ausgangslage: Die Baby-Boomer gehen in Pension und hinterlassen eine Lücke im Arbeitsmarkt. Damit werden junge Arbeitskräfte zur wertvollen Ressource. Teilweise eilt ihnen der Ruf voraus, besonders anspruchsvoll oder wenig belastbar zu sein. Soziale Medien, davon ist auch Blättler überzeugt, verändern grundlegend, wie junge Menschen die Welt und sich selbst wahrnehmen. Das berge auch Konsequenzen für den Arbeitsmarkt.

«Viele Arbeitgeber haben tatsächlich Mühe, Junge zu rekrutieren und zu halten.» Ein Instagram-Profil sei die neue Website, wenn es ums Erreichen einer jungen Zielgruppe gehe. Blättlers Rat: Wer Lehrlinge suche, sollte auf TikTok, Instagram oder Snapchat präsent sein, dort mit persönlichen Inhalten Einblicke ins künftige Arbeitsumfeld geben. «Kurze Bewerbungswege und schnelle Antworten auf Fragen sind dabei das A und O», so Blättler. Gelinge die Suche, würden regelmässige Feedbackgespräche die Mitarbeitenden an Bord halten. «Junge Leute wollen gesehen und ernst genommen werden.» Fehle die Aussicht auf eine persönliche Weiterentwicklung und klare Perspektive, würden sich die jungen Arbeitnehmenden nicht an einen Betrieb binden lassen. Blättlers Kernbotschaft: «Wer ehrlich, schnell und konkret kommuniziert, gewinnt.» Viele dieser Massnahmen seien aber nicht nur für die junge Belegschaft attraktiv. Sie hätten Potenzial für alle Altersgruppen. jm

Schaulaufen auf dem Badi-Areal

REIDEN Dank zahlreichen Sponsoren ist die Badi um einige Kurven und Kufen reicher: Eine knapp 130 Quadratmeter grosse Kunsteisbahn sorgt im Aussenbereich für Aktivität im Winter.

von **Stefan Bossart**

«Coole Sache»: Dieses Kompliment darf Badi-Geschäftsführer Reto Knorpp dieser Tage immer wieder hören. Derweil wird die Kunsteisbahn wie am Mittwoch (Bild) bereits kräftig genutzt. Foto **Stefan Bossart**

Pronto- und Dinosaurus sind Geschichte. Waren sie im vergangenen Winter die Attraktion auf der verwaisten Liegewiese des Freibads, begab sich Badi-Geschäftsführer Reto Knorpp heuer im übertragenen Sinne aufs Glatteis, um das Areal auch in der kälteren Jahreszeit einer Bestimmung zuzuweisen. 9 auf 14 Meter gross ist die Fläche, auf der sich seit Anfang Monat auf Kufen Kurven drehen lassen. «Wenn wir noch Bandenwerbung an Frau und Mann bringen, haben wir die Piazza Grande definitiv nach Reiden geholt», sagt Reto Knorpp. Mit Grund. Den Anstoss für diese Idee gab ihm ein Familienurlaub auf Locarnos berühmtestem Platz, wo der 50-Jährige auch schon auf ungekühlter Unterlage mit Schlittschuhen unterwegs war.

Hand in Hand und Batzen um Batzen zum Ziel

Eine Kunsteisbahn anschaffen? Trotz der leeren Badi-Kasse kam Initiator Reto Knorpp nicht ins Schlingern. Er griff in die Tasten und erstellte ein Sponsorenkonzept. Dieses überzeugte 15 regionale Firmen und Lieferanten der Badi. Die nötigen 10 000 Franken kamen zusammen, dank denen er den Deal für die Occasionsanlage abschliessen konnte und zugleich die Vorgabe des Verwaltungsrats einhielt. Dieser war von Knorpps Idee zwar begeistert, signalisierte ihm aber, dass er mindestens die Hälfte der nötigen finanziellen Mittel selbst beschaffen musste. Letztlich kostete die Anschaffung die Gemeinde sogar keinen einzigen Rappen. Dies, nachdem sich Oberentfelden zur Hälfte an den Anschaffungskosten beteiligte, um im Abtausch mit Reiden alle zwei Jahre vor der eigenen Haustüre zum Schlittschuhvergnügen einladen zu können. «Dieser Kontakt entstand im Rahmen der Kostenanalysen, die wir mit Blick auf die Badi-Finanzen mit anderen Gemeinden durchführten.»

Von Sternstunden «on Ice» und andern Volltreffern

Doch zurück zur Kunsteisbahn. Das Depot hinterlegt, geht es für sieben Franken los – soviel kostet die Miete der speziellen Schlittschuhe, welche auf den wie ein Laminat zusammensetzbaren Kunststoffplatten keine Kratzer hinterlassen. Wer trotz vorhandenen Gehilfen lieber festen Boden unter den Füssen weiss, kommt ebenfalls nicht zu kurz: Eisstockschiessen ist die Alternative, was mit einem Abstecher ins Badirestaurant Bahn 5 vollends zum Volltreffer werden kann. «Wir erhoffen uns neben Tagesgästen vor allem auch Firmen und Vereine, die bei uns Fahrt aufnehmen und sich anschliessend bei einem feinen Essen die Batterien wieder aufladen.» Bereits seien diesbezüglich die ersten Anfragen eingetroffen. «Die Aufgabe von meinem Team und mir ist es nun, entsprechende Angebote zu kreieren.» Gleiches gilt auch für öffentliche Anlässe. Auf der jeweils von 11 bis 17 Uhr geöffneten Anlage soll gerade in sternenklaren Nächten nicht aller Tage Abend sein. Ob Halloween-Party (geplant am 1. November), Schlittschuh-Disco mit Glühweinstand oder Eisstockschiess-Turnier mit anschliessendem Fondue-Schmaus im Wintergarten – Nachteulen sollen ein bis zweimal pro Monat «by Night» auf Touren kommen.

Gekennzeichneter Download (ID=embxw3R1HIXcoBJ04fkBkVFX_u9A4scELi_W2Yo-zYo)