

RegionalWirtschaft

Zürcher Oberländer Anzeiger von Uster

Das Wirtschaftsleben in der Region
Samstag, 19. August 2017

Alle
14 Tage
neu

Snowboardhersteller

Auch im Sommer hat der Oxess-Chef Marcel Brunner aus Bubikon alle Hände voll zu tun.

7



50-Jahr-Jubiläum

Gery Colombo und Hans-Peter Fritschi engagieren sich für den Industrieverein Volketswil.

9

Kostenexplosion

Jürg Neff vom AVZO in Uster warnt vor Fehlanreizen im Gesundheitswesen.

3



Symbolbild: Fotolia

Erst Flüchtling, jetzt Pfleger

Sie flohen aus Eritrea oder Tibet und fanden in der Schweiz Asyl: Jetzt hilft ihnen ein Start-up aus dem Oberland bei der Ausbildung zum Pflegehelfer. Damit das Projekt Erfolg hat, müssen aber noch einige Hürden gemeistert werden.

Seiten 6/7

Schwacher Franken: Auch Oberländer Firmen profitieren

Region Die Wirtschaft in der Eurozone floriert, der Euro ist überraschend stark. Demgegenüber hat sich der Franken im Juli stark abgeschwächt. Exportorientierte Firmen im Oberland begrüßen die Entwicklung, bleiben aber zurückhaltend.

In der Eurozone stehen die Zeichen auf Entspannung: Die Konjunkturzahlen sind überraschend gut, die Wirtschaft wächst sogar in den ehemaligen Krisenstaaten, die Wachstumsprognosen der Analysten fallen nun deutlich optimistischer aus.

Gleichzeitig ist es im Juli zu einer Abwertung des Schweizer Franken gegenüber den G10-Währungen gekommen. Der Franken war auf Monatsbasis sogar die schwächste Währung.

Nach Einschätzung der Zürcher Kantonalbank hängt die Frankenschwäche direkt mit der

Aufbruchsstimmung in Europa zusammen. So stehe der Franken aktuell nicht mehr im Fokus der Finanzmärkte, die Funktion als sicherer Hafen sei nicht gefragt.

Positives Signal für R&M

Bei Reichle & De-Massari begrüsst man die jetzige Frankenabwertung. Schliesslich erzielt der Verkabelungsspezialist aus Wetzikon den grössten Teil seines Umsatzes im Euroraum. «Aufgrund der in den letzten Jahren eingeleiteten Massnahmen, kann R&M mit dem heutigen Wechselkurs weiterhin pro-

fitabel wachsen», sagt CEO Michel Riva. Dennoch hält er den Schweizer Franken auch auf dem heutigen Niveau weiterhin für überbewertet. Ob die Abwertungstendenz von längerer Dauer ist und damit das Investitionsklima verbessert – darüber möchte Riva gegenwärtig keine Prognose abgeben: «Es wäre aus unserer Sicht verfrüht, von einer nachhaltigen Frankenabwertung zu sprechen. Daher haben wir zurzeit unsere Planungsannahmen nicht verändert.»

Auch bei Elma Electronic und Belimo sieht man Vorteile in der Abwertung des Franken gegen-

über dem Euro. Euphorisch ist man aber nicht. «Sicher sind die allgemeinen Wirtschaftsindikatoren im europäischen Raum recht positiv, dennoch können Rückschläge nicht ausgeschlossen werden», sagt Edwin Wild, CFO der Elma Gruppe mit Sitz in Wetzikon.

«Horrende Entschuldung»

Als Unsicherheitsfaktor bewertet Wild etwa die «horrende Entschuldung», die man in der Eurozone anpacken müsse. «Das dürfte nicht ohne Nebengeräusche über die Bühne gehen», vermutet er. **jöm**

Seite 5

EVENT LOFT
WETZIKON

Firmen- und Weihnachtsfeiern
Generalversammlungen
Präsentationen
Seminare und Workshops

Anfragen unter:
HOTEL SWISS STAR

Hotel Swiss Star
Grubenstrasse 5
CH-8620 Wetzikon

Informationen auch unter
www.hotel-swiss-star.ch
info@hotel-swiss-star.ch
Telefon +41 44 5787800

Inhalt

Neu auf Lehrplan

Zwei Ustermer Berufsschulen spannen zusammen und bieten in Kürze eine Seminarreihe zum Thema Industrie 4.0 an. **Seite 9**

Dämpfer für Geberit

Der Sanitärtechnikkonzern Geberit aus Rapperswil-Jona schwächelt im ersten Halbjahr – und seine Aktie fällt. **Seite 12**

Tabak-Entzug

Malawi will seine Landwirtschaft diversifizieren. Aber die grossen Tabakhändler torpedieren dieses Anliegen. **Seite 13**

Jucker Farm zieht ins Finde

Seegräben Zum sechsten Mal findet in diesem Jahr die Verleihung des Family Business Award in Bern statt. Damit werden besonders nachhaltige Familienunternehmen ausgezeichnet. Unter den drei Finalisten ist auch die Jucker Farm aus Seegräben. Deren Geschäftsführer Martin und Beat Jucker hätten aus dem elterlichen Bauernhof ein einzigartiges Erlebnishof-Konzept entwickelt, heisst es in einer Mitteilung. Dabei stehe das Miteinander von Natur und Menschen im Mittelpunkt. Die Verleihung findet am 21. September im Berner Kursaal statt. Der Sieger wird vor rund 250 Vertretern aus Politik und Wirtschaft gekürt. **zo**

Unterhaltsreinigungen
Spezialreinigungen
Facility Services

splendida
FACILITY SERVICES

Industriestrasse 25, 8604 Volketswil
info@splendida.ch, www.splendida.ch

Für jeden Kunden den richtigen VW

Seit über 40 Jahren verkauft die Amag Uster an ihrem Standort an der Ackerstrasse VW-Personenwagen. Nicht zuletzt dank einem neuen Verkaufsteam konnten im Bereich Kundenzufriedenheit grosse Erfolge erzielt werden.

Die Filiale bietet neben einer VW-Werkstatt auch einen lichtdurchfluteten Showroom, in welchem die neusten Volkswagen-Modelle ausgestellt werden. Dem Verkaufsleiter Milan Mitrovic und seinen beiden Verkaufsberatern ist es ein Anliegen, dass sie ihren Kunden ein Rundumpaket bieten.

Wer kein ausgestelltes Fahrzeugmodell kaufen möchte, kann sich sein Auto selbst zusammenstellen und erhält ein perfekt auf seine persönlichen Bedürfnisse angepasstes Auto.

Die Verkäufer beraten und unterstützen ihre Kunden dabei von Anfang bis Ende. Die Erwartungen jedes Autokäufers sollen erfüllt werden, indem für jeden der richtige VW gefunden wird. Milan Mitrovic ist seit März dieses Jahres Verkaufsleiter der Filiale an der Ackerstrasse. Zuvor war er mehrere Jahre bei der Amag in Dübendorf tätig und brachte seine Erfahrung mit nach Uster.

Facelift für den VW Golf

Zurzeit sind der neue VW Tiguan sowie der neue Golf besonders gefragt.

Letzterer erhielt im Vergleich zum Vorgängermodell ein Facelift und punktet mit einem grossartigen Infotainment-System sowie mit Assistenzsystemen, wie zum Beispiel einem Stau- und einem Parkassistenten.

Der neue VW Golf ist mit einem bis zu 310 PS starken Motor erhältlich. Bei der Amag Uster stehen auf Voranmeldung alle Modelle des neuen Golf für eine Probefahrt bereit. Vom VW Tiguan sind nach einigen Lieferschwierigkeiten wegen grosser Nachfrage genügend Fahrzeuge vorhanden, und es gelten wieder die normalen Lieferfristen von zwei bis drei Monaten.

Grösste Steigerung in der Schweiz

Dieses Jahr ist die Filiale an der Ackerstrasse für den After Sales Award nominiert, welcher für Kundenzufriedenheit und Qualität steht. Nominiert wurde die Amag Uster wegen der enormen Steigerung beider Faktoren in den letzten zwei Jahren. Kein anderer Schweizer Betrieb steigerte sich so deutlich wie die Amag Uster. Auch im Verkauf zeichnen sich mit der steigenden Zufriedenheit der Kunden erfreuliche Ergebnisse ab.

Interessieren Sie sich für eines der VW-Modelle?

Das Team der Amag Uster freut sich auf Ihren Besuch und berät Sie gerne.



Der Showroom bietet einen Überblick über verschiedene VW-Modelle.



Das Verkaufsteam, bestehend aus Enver Lipovica, Marcello Cesaroni und Milan Mitrovic, mit dem neuen VW Golf.



Die Verkäufer der Amag Uster setzen auf Kundennähe und punkten mit kompetenter Beratung.

Adresse:
Amag Uster
Ackerstrasse 47
8610 Uster
Telefon 044 905 57 77

amag Uster

www.uster.amag.ch

Form folgt Faszination.



Der neue Arteon.
Bereits für Fr. 47'500.-*

Der neue Arteon wurde vor allem nach einem Massstab gebaut: Faszination. Entstanden ist eine völlig neue Form von Volkswagen. Sie erkennen dies zum Beispiel an seiner dynamischen Linienführung. Oder an der konsequenten Beschleunigung Ihres Herzschlags, wenn Sie diese bis zu 280 PS starke Powermaschine mit 4MOTION Motor sehen, hören, fühlen.

*Berechnungsbeispiel: Arteon 2.0 TDI, 150 PS, 7-Gang DSG, Energieverbrauch: 4.6 l/100 km, CO₂-Emission: 120 g/km (Durchschnitt aller verkauften Neuwagen: 134 g/km), 20 g CO₂/km Energie Bereitst., Energieeffizienz-Kategorie: C. Regulärer Preis: Fr. 49'500.-, abzüglich VW Prämie Fr. 2'000.-, tatsächlich zu bezahlender Preis: Fr. 47'500.-. Abgebildetes Modell inkl. Mehrausstattung (Metallic-Lackierung, 20-Zoll-Leichtmetallräder, LED-Topscheinwerfer): Fr. 55'930.-. Die Aktion läuft vom 01.06. bis 30.06.2017. Fahrzeugübernahme: Neubesellungen bis 30.11.2017, Lagerfahrzeuge bis 15.07.2017. *Kostenlose Wartung und Verschleiss. Es gilt das zuerst Erreichte. Änderungen vorbehalten.



Volkswagen

amag

AMAG Uster
Ackerstrasse 47
8610 Uster
Tel. 044 905 57 77
www.uster.amag.ch

Editorial



Jörg Marquardt
Wirtschaftsredaktor

Beständig ist nur der Wandel

Ein Wort, das in den letzten Jahren eine geradezu unheimliche Konjunktur erlebt hat, ist die «Volatilität». Darunter werden gemeinhin kaum prognostizierbare Schwankungen auf den Finanz- und Kapitalmärkten verstanden. Das Wort ist Ausdruck für das Bewusstsein einer Unbeständigkeit wirtschaftlicher Entwicklungen, wie sie mit der Finanzkrise ab 2007 als Schreckensbild die Gemüter erhitzt.

Volatilität kann aber nicht nur in die Krise hineinführen, sondern auch aus ihr hinaus. Das lässt sich gegenwärtig an der Abwertung des Schweizer Franken gegenüber dem Euro ablesen. Der Grund hierfür ist die überraschend positive konjunkturelle Entwicklung in der Eurozone, flankiert durch ein politisches Tauwetter nach der Abstrafung rechtspopulistischer Bewegungen durch die Stimmbürger. Inwieweit sich der schwache Franken positiv auf den Geschäftsgang exportorientierter Firmen im Oberland auswirkt, ist in der News-Geschichte zu lesen.

Ganz und gar nicht volatil ist der demografische Wandel: Unsere Gesellschaft wird immer älter, der Bedarf an Pflege und Betreuung für Betagte nimmt zu, ebenso der Wunsch, so lange wie möglich zuhause betreut zu werden. Wegen der grossen Nachfrage und hoher Pflegekosten boomt das Geschäft mit Care-Migratinnen aus dem Ausland. Ein Start-up aus Seegraben hat nun ein alternatives Projekt lanciert und bildet Flüchtlinge zu Pflegehelfern aus – unser heutiger Schwerpunkt.

Impressum

RegionalWirtschaft – ein Produkt der Zürcher Oberland Medien AG
Redaktion: Jörg Marquardt
Verkauf: Patrick Greuter (Leitung), Marcel Hofer, Ilona Steiner, Priska Forte, Jeannette Kammermann
Abonnemente: Susanna Limata (Leitung)
Kontakt: Redaktion: Tel. 044 933 33 33, regionalwirtschaft@zol.ch
Verkauf: Tel. 044 933 32 04, inserate@zol.ch

Wir haben die regionale Wirtschaft im Fokus – alle 14 Tage neu.

Beilage im «Zürcher Oberländer» und «Anzeiger von Uster»

RegionalWirtschaft

Carte blanche

Mehr Selbstverantwortung im Gesundheitswesen

In den Sommermonaten herrscht für gewöhnlich eitel Freude und Sonnenschein. Wir geniessen die warmen Tage und erholen uns in den Ferien – sei dies an einem exotischen Strand oder in einer eindrücklichen Berglandschaft. Unsere Alltagsprobleme treten in dieser Zeit ein Stück weit in den Hintergrund.

Über eines kann die allgemeine Ferienstimmung aber nicht hinwegtäuschen: Dass sich unsere gesellschaftlichen Probleme nicht von selbst lösen. Gerade in den letzten Wochen sind wir wieder einmal mit den Realitäten des Gesundheitswesens konfrontiert worden. Gleich mehrere Hiobsbotschaften haben uns erreicht:

- Santésuisse rechnet mit einer **Erhöhung der Krankenkassenprämien** von vier bis fünf Prozent.
- Die Tagespresse veröffentlicht Listen mit **unnötigen Operationen** und Therapien.
- Das eidgenössische Parlament plant eine **Absenkung der Franchisen** bei den Krankenkassenversicherern, um die Solidarität mit den Versicherten mit den tiefsten Franchisen zu erhöhen.

- Die **Notfallstationen** der Spitäler werden **überflutet mit Patienten**, die beim günstigeren Hausarzt besser aufgehoben wären. Und jeder vierte Patient vermeidet aus Kostengründen den Arztbesuch.
- Im Zürcher Oberland steht eine **Fusion der Spitäler in Uster und Wetzikon** zur Diskussion, um Kosten zu sparen.

Da braucht es keine Gesundheitsökonomien, um zu begreifen, dass in unserem Gesundheitswesen etwas nicht stimmt. Die starke Regulierung hat zu Fehlanreizen geführt, die das ganze System gefährden. Niemand weiss, wohin diese Entwicklung letztlich führt. Der Spagat zwischen Patientenkomfort und Kostenkontrolle gestaltet sich zunehmend schwieriger.

Ganz offensichtlich haben wir es mit einer Überversorgung im spezialärztlichen Bereich zu tun. Einerseits sind allgemeinpraktizierende Ärzte selbst in unserer Region schwer zu finden. Andererseits stellen wir eine starke Zunahme von Spezialärzten fest.

Teure Anschaffungen wie Magnetresonanztomographen

müssen ausgelastet sein, um Gewinn abzuwerfen. Als medizinische Laien tun die meisten von uns in der Regel das, wozu der Arzt rät. Wir fragen uns nicht, ob der verordnete Eingriff oder die empfohlene Therapie auch tatsächlich sinnvoll sind. Ich habe meinem Arzt damals auch nicht widersprochen, als er mir empfahl, noch eine Spezialuntersuchung durchführen zu lassen, «nur um ganz sicher zu sein, dass alles gut ist».

Es ist ja auch einfach zu argumentieren: Wir bezahlen alle unsere Krankenkassenprämien und wollen keine Risiken eingehen – es kostet ja nur die Franchise und den Selbstbehalt.

Nach der gleichen Logik geht es im Bereich der Vorsorgeuntersuchungen zu und her. Da sind unzählige Blutwerte und andere Richtgrössen einzuhalten, auch wenn diese wissenschaftlich nur unzureichend begründet sind und gelegentlich auch korrigiert werden müssen.

Die Pharmaindustrie begrüsst diesen Mechanismus, denn er garantiert schliesslich die stolzen Medikamentenumsätze. Leider beobachten wir einen generellen Trend zu über-



Jürg Neff ist Geschäftsführer vom Arbeitgeber-Verband Zürcher Oberland und rechtes Seeufer (AVZO), Uster.

flüssigen Behandlungen, die die individuelle Situation der Patienten nicht berücksichtigen und daher kaum Besserung bringen.

Dennoch liegt es auch an uns, mit unserem Verhalten einen Beitrag zur Stabilisierung der Gesundheitskosten zu leisten. Handeln wir also dort selbstverantwortlich, wo wir können. Als

Staatsbürger haben wir beispielsweise die Möglichkeit, unsere Meinung beim geplanten Ausbau der Spitalinfrastruktur kundzutun oder uns für Franchisen einsetzen, die das System der Fehlanreize mindern.

Und als Privatpersonen können wir gesundheitsbewusst leben. Das ist die einfachste Art, bei den Behandlungs- und Therapiekosten zu sparen.

«Nicht alle sind dem Leistungsdruck und dem erwarteten Normverhalten in der Arbeitswelt gewachsen.»

Alex Primoceri,
AOZ-Sozialberatung Wetzikon,
über die Integrationserwartungen an Flüchtlinge und Asylsuchende.

«Wir haben jetzt Zombie-Banken, Zombie-Unternehmen und wackelige Staaten. Steigen die Zinsen, überlebt das ein Teil der Banken nicht.»

Prof. Christoph Lechner, Universität St. Gallen,
über die Lage nach der Hypothekenkrise ab 2007.

Aktuelle Wirtschaftszitate

«Ich sage den Unter-45-Jährigen ganz klar: Wenn Ihr Nein stimmt, könnt ihr nicht sicher sein, dass Ihr noch eine AHV-Rente bekommt.»

Bundesrat Alain Berset
will die Jungen von der Rentenreform überzeugen.

«Man verringert das Angebot, um mit weniger Nachfrage argumentieren und weiter zusammensparen zu können.»

Markus Gossweiler, Gemeindegemeinderat Maur,
über die geplante Schliessung der letzten Poststelle der Gemeinde in Ebmatingen.

«Wir müssen sicher sein, dass die Nutzer ihre Kautions zurück erhalten, bevor wir diesen Service in Uster bewilligen können.»

Jean-François Rossier, Ustermer Stadtrat,
über das Einsammeln der gelben Billig-Leihvelos der Firma O-Bike aus Singapur.

SPONSORING

Bauma – «persönlicher, lebendiger und vielfältiger»

Bauma Vielversprechend preist sich die Gemeinde Bauma auf der Startseite ihrer Website an. Sie sagt von sich selbst: «Bauma ist anders: persönlicher, lebendiger, vielfältiger!». Ein Augenschein vor Ort.



Seit dem Zusammenschluss von 2015 mit der Gemeinde Sternenberg ist Bauma die zweitgrösste Landgemeinde des Kantons Zürich. Sie setzt sich aus dem gleichnamigen Hauptort und verschiedenen Orts- und Weilersiedlungen zusammen.

Knapp 4900 Personen leben auf einer Gesamtfläche von 29,49 km². Mit einem Steuerfuss von 116 Prozent ist Bauma die steuergünstigste Gemeinde im Tössstal, im kantonalen Vergleich steht sie ebenfalls gut da.

Gebrauchsgegenständen und Küchengeräten genutzt. Krämer vertrieben die Ware weit herum und machten das Tössstal mit dem Übernamen «Chelleland» bekannt.

Boomende Textil- und Landwirtschaft

Mit dem Aufkommen der Baumwolle begannen sich vor allem Frauen und Kinder mit der Verarbeitung der pflanzlichen Fasern in häuslicher Heimarbeit zu beschäftigen. Später übernahmen Maschinen diese Tätigkeiten. An der Töss und ihren Nebengewässern entstanden diverse Werkstätten und Fabriken.

Der Umstellungsprozess von der Heimarbeit zum industriellen Fabrikbetrieb verursachte schwere soziale Krisen, die im Fabrikbrand von Uster im Jahre 1832 zum Ausbruch kamen. Um 1900 arbeiteten in den fünf Baumer Textilbetrieben (drei Baumwollspinnereien und -webereien



In Bauma findet während des ganzen Jahres eine Vielzahl von Anlässen statt.

zvz

Wirtschaft heute

Knapp 390 Arbeitsstätte bieten in Bauma über 1860 Arbeitsplätze hauptsächlich im Dienstleistungssektor (60 Prozent), aber auch im Gewerbe und der

menten und der Gemeinde gemeinsam vertreten werden. Präsiert wird der Verein von Max Bosshard. Mehr Informationen unter gewerbe-bauma.ch.

Gute Erreichbarkeit mit Zug, Bus oder Auto

Mit der S26 sind die Städte Rütli wie auch Winterthur im Halbstundentakt problemlos erreichbar, die Fahrt nach Rütli dauert gerade einmal 15 Minuten, die Fahrt nach Winterthur zwischen 34 und 37 Minuten.

Dank dem Busnetz sind auch die nahe gelegenen Ortschaften wie Wetzikon oder Pfäffikon gut mit dem öffentlichen Verkehr erreichbar.

Das gut ausgebaute Strassenetz gewährleistet nach einer rund 20-minütigen Autofahrt einen Anschluss an die Autobahnen in alle Himmelsrichtungen.

Ganzheitliche Bildung

Rund 500 Schülerinnen und Schüler erhalten an sechs Standorten innerhalb der Gemeinde Bauma eine ganzheitliche, optimale Bildung – vom Kindergarten bis zur Sekundarstufe. Unterrichtet werden die Kinder von rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Vielfältiges Freizeitangebot

Das obere Tössstal beeindruckt mit einem reichen Ausflugs- und Freizeitangebot.

Einzigartig ist zum Beispiel eine Fahrt mit der Dampfbahn. An den Sonntagen mit öffentlichem Fahrbetrieb betreiben die zahlreichen Baumer Dorfvereine ausserdem abwechslungsweise eine wittenen Textilmaschinenmuseum im Neuthal erfahren Wanderer entlang des Industrielhrpfades.

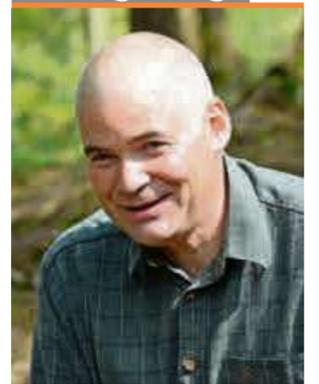
terungsgeschützte Festbeiz in der historischen Bahnhofshalle Bauma.

Viel Wissenswertes über die Gründungszeit der Industrialisierung bis zum kürzlich eröff-

«Die Lage im oberen Tössstal ist privilegiert, sodass Bauma eine gewisse Zentrumsfunktion bekommt.»

Andreas Sulger,
Gemeindepräsident

Nachgefragt



Andreas Sulger,
Gemeindepräsident

«Bauma ist keine Schlafgemeinde»

Was fasziniert Sie persönlich am Standort Bauma?

Andreas Sulger: Bauma ist eine sehr lebendige, aktive Gemeinde. Die Lage im oberen Tössstal ist privilegiert, sodass Bauma eine gewisse Zentrumsfunktion zukommt.

Eine grosse Zahl meistens kleinerer, dafür aber fest in der Gemeinde verwurzelter Gewerbebetriebe bietet sehr viele Arbeitsplätze an, was, wie die vielen Vereine, Bauma davor bewahrt, eine Schlafgemeinde zu werden.

Das grosse Gemeindegebiet mit seiner abwechslungsreichen Landschaft und den darin eingebetteten Weilern und Siedlungen mit einer leistungsfähigen Landwirtschaft sind ein Schatz, den es immer wieder aufs Neue zu entdecken gilt.

Wie sieht Ihre Prognose für Bauma in zehn Jahren aus?

Der Gemeinderat wirkt auf eine moderate, gesunde Entwicklung der Gemeinde hin. Unsere wunderschöne Natur sind ein Standortfaktor, dem Sorge getragen werden muss.

In zehn Jahren werden einige grosse Investitionsvorhaben realisiert sein, die zur Attraktivität von Bauma beitragen. Die Zentrumsfunktion von Bauma wird gestärkt, und eine leistungsfähige Verwaltung übernimmt bei entsprechendem Interesse gerne weitere Aufgaben für benachbarte Gemeinden.

Wie verschaffen Sie dem Gewerbe in Bauma Gehör?

Der Gemeinderat lädt jährlich eine Delegation des Gewerbevereins zu einer Aussprache ein. Diese dient dem regen Austausch. Gerne nimmt der Gemeinderat jeweils Anliegen entgegen.

Im Übrigen sind die Wege in Bauma kurz: So führe ich als Gemeindepräsident in der Regel immer am ersten Montag im Monat eine Sprechstunde durch. Persönlich und ohne Anmeldung bin ich zu sprechen und nehme Anregungen, Anliegen, Wünsche, aber auch Lob und Tadel entgegen! *mz*



Die Fahrt mit der Dampfbahn ist ein einmaliges Erlebnis.

zvz

Holzreichtum machte Bauma zum «Chelleland»

Das rauhe Klima der Gegend und die kargen Böden erlaubten den ersten Talbewohnern des Tössstals keine grosse Entwicklung mit Viehzucht und Ackerbau.

Damit sich die schnell wachsende Bevölkerung dennoch ernähren konnte, mussten andere Erwerbsmöglichkeiten erschlossen werden. Lange Zeit wurde der Holzreichtum der Wälder für die Herstellung von hölzernen

sowie zwei Seidenwebereien) rund 600 Arbeitskräfte.

Seit 1989 sind alle ehemaligen Textilbetriebe stillgelegt. Auch die Landwirtschaft verlor im Laufe der Zeit ihre dominierende Rolle. Wegen der Selbstversorgung verbreitete sich der Ackerbau, ging jedoch bis Anfang dieses Jahrhunderts um 75 Prozent zurück. Heute sind weniger als 5 Prozent der Bevölkerung in diesem Erwerbszweig beschäftigt.

Industrie (30 Prozent) sowie in der Land- und Forstwirtschaft (10 Prozent) an.

Die Gewerbetreibenden und Industriebetriebe von Bauma und Sternenberg haben sich unter einem Dach zum Gewerbeverein Bauma zusammenschlossen. Der Verein möchte in erster Linie das Zusammengehörigkeitsgefühl unter den Gewerbetreibenden fördern. Auf diese Weise können die Interessen gegenüber den Konsum-



Die Schweizer Spielzeug-Eisenbahn Spur 0. Handgefertigt auf Original Werkzeug und aus Original Bauteilen.

Buco Spur 0 GmbH
Tüfenbachstrasse 41
8494 Bauma
052 386 17 77
welcome@buco-gmbh.ch
www.buco-gmbh.ch

Buco Spur 0 GmbH



Aids & Kind

Schweizerische Stiftung für Direkthilfe an betroffene Kinder

Seefeldstrasse 219
CH-8008 Zürich
Tel. + 41 44 422 57 57
Fax + 41 44 422 62 92
info@aidsundkind.ch
www.aidsundkind.ch

Aidswaisen eine Zukunft schenken

Ihre Spende hilft
PC: 80-667-0

Schwacher Franken, starke Exporte?

Region Für exportstarke Unternehmen wie die Elma-Gruppe aus Wetzikon und die Belimo-Gruppe aus Hinwil hat ein gegenüber dem Euro schwächerer Franken durchaus Vorteile. Einen Wirtschaftsboom sehen sie nicht heraufdämmern.

Eine so starke Abwärtsbewertung gegenüber dem Euro, wie sie der Schweizer Franken gegenwärtig erlebt, gab es zuletzt in den Jahren 2011 und 2015. Damals hatte die Schweizerische Nationalbank (SNB) die Untergrenze zum Euro eingeführt beziehungsweise wieder aufgehoben. Die momentane Frankenschwäche hängt mit den überraschend guten Konjunkturzahlen und der politischen Entspannung in der Eurozone zusammen.

Für die Schweizer Industrie ist diese Entwicklung von Vorteil, wie Hans Hess, Präsident des Verbands der Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (Swissmem), erklärt: «Die Erstarkeung des Euro gegenüber dem Franken in den vergangenen Monaten ist für die Exportindustrie und die anderen betroffenen Branchen wie der Tourismus eine sehr willkommene Entwicklung.»

Kaufkraftparität zu hoch

Hess, der in Auslikon lebt, hält eine weitere Abwertung des Franken für wünschenswert: So liege die Kaufkraftparität immer noch über 1.20 Franken pro Euro, wodurch die Produkte aus der Schweiz währungsbedingt mindestens 5 Prozent teurer seien als die ihrer ausländischen Konkurrenten. «Wir brauchen also eigentlich einen Frankenkurs von über 1.20.»

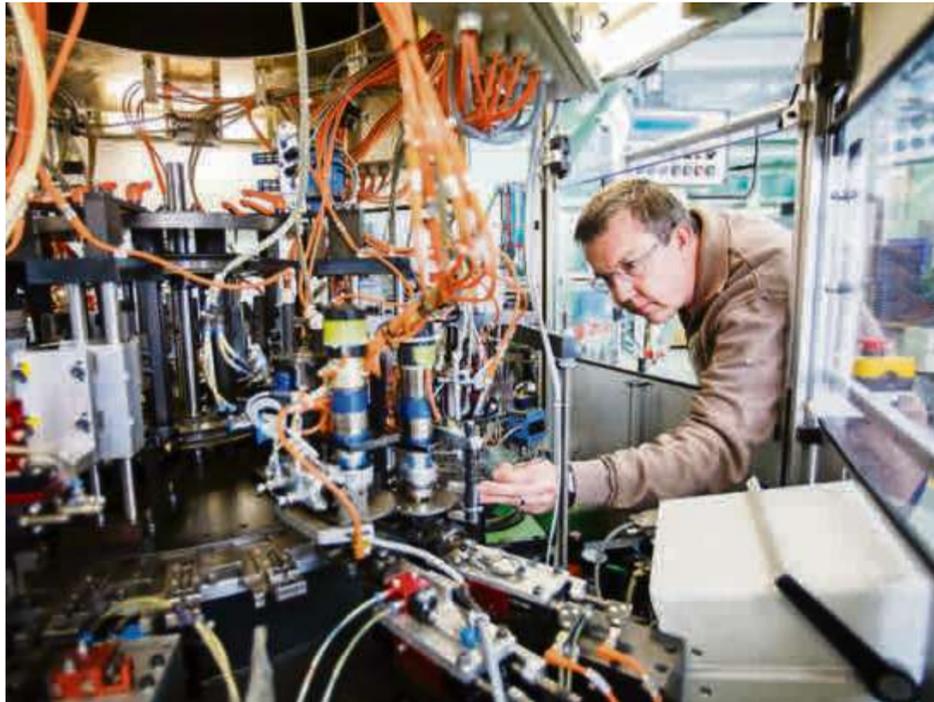
Konkret habe der schwächere Franken einen positiven Einfluss auf die Margen vieler Firmen, wie

Hess erklärt. «Leider haben 23 Prozent der MEM-Firmen das Jahr 2016 noch mit einem Verlust abgeschlossen. Wir hoffen, dass es mit einem schwächeren Franken dieses Jahr deutlich weniger sein werden.» Ohne Gewinn und positive Cashflows sei es für die Firmen schwierig, genügend in die Zukunft zu investieren. «Nur profitable und wachsende Firmen können neue Arbeitsplätze schaffen», sagt er. Die Mehrheit der Firmenchefs sei heute aber optimistischer. Das werde auch das Investitionsverhalten positiv beeinflussen, ist Hess überzeugt.

Elma mit «natural hedge»

Bei der Elma Gruppe mit Sitz in Wetzikon hält sich die Euphorie über die Frankenschwäche in Grenzen. Trotzdem gilt für den Anbieter von Lösungen für den Bau von Gehäusesystemen für die Elektronik: «Der aktuelle Kurs ist für uns sicher nicht von Nachteil.» Das ist die Einschätzung von CFO Edwin Wild. Allerdings sei man wesentlich stärker vom US-Dollar abhängig, mit dem man weltweit gut 55 Prozent des Umsatzes realisiere. «Zudem haben wir bereits vor der Aufgabe des Mindestkurses durch die SNB einen guten «natural hedge» geschaffen, welcher uns hilft, Währungskorrekturen leichter zu absorbieren.»

Ob die Abschwächung des Franken die Exporte ankurbelt und die Investitionsbereitschaft bei der Elma Gruppe anregt, müsse laut Wild noch abgewartet werden. Entscheidend sei, dass



Euphorie über die Frankenschwäche kommt bei der Elma-Gruppe nicht auf. Archivbild: Nicolas Zonvi

der Franken in etwa auf dem aktuellen Niveau bleibe. So richte sich die Investitionsbereitschaft der Gruppe ausschliesslich nach den operativen Notwendigkeiten, die Performance kontinuierlich zu verbessern. «Insofern werden wir auch in den kommenden Monaten gemäss unserem Investitionsplan weiter investieren», sagt Wild. Nach dem positiven Geschäftsgang im ersten Halbjahr 2017 ist der CFO optimistisch, dass das Wachstum in allen wichtigen Märkten und Regionen weiter anhält.

Belimo: Vorteile überwiegen

Beat Trutmann, CFO der Hinwiler Belimo-Gruppe, weist darauf hin, dass die Währungskursveränderungen immer von zwei Sei-

ten zu betrachten seien. Da das Unternehmen auch in Euro Material einkaufe und Standortkosten in Euro-Ländern habe, würden sich auch die Kosten in Franken erhöhen. «Aber insgesamt wirken die Vorteile von der Verkaufsseite doch stärker und haben einen positiven Effekt auf die Konzernrechnung», sagt er.

Wie für die Elma-Gruppe ist auch für Belimo der US-Dollar massgeblich: 40 Prozent des Umsatzes würden im Markt Amerika erwirtschaftet. Dies hat auch in unserem Halbjahresabschluss im Finanzergebnis Spuren hinterlassen.»

Dass die momentane Frankenschwäche zu einer neuen Ausgangslage bei der Investitionsbereitschaft führt, sieht Trutmann nicht: «Mit über 95 Prozent Exportanteil hat sich Belimo im Laufe der Jahre immer auch den Wechselkursentwicklungen anpassen müssen. Für den Schweizer Werkplatz insgesamt ist immerhin zu hoffen, dass mit einem stärkeren Euro der Druck zu Stellenverlagerungen ins Ausland etwas abnehmen wird.»

Trotzdem übt sich der CFO in Zurückhaltung: «Die jüngste Erstarkeung des Euro kann durchaus nur vorübergehend sein, so dass man besser vorsichtig agiert, gerade hinsichtlich längerfristiger Erwartungen.»

Jörg Marquardt

Umsatzrückgang bei Walter Meier

Schwerzenbach Der Markt für Klimatechnik ist stark fragmentiert und gilt wegen des hohen Margendrucks als schwierig. Das schlägt sich auch in der Halbjahresbilanz der Walter Meier AG aus Schwerzenbach nieder: Der Umsatz ist im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 1,3 Prozent von 110,5 auf 109 Millionen Franken zurückgegangen. Dass der konsolidierte Nettoumsatz bei rund 188 Millionen Franken liegt, ist auf die Aufnahme der Tobler Haustechnik AG in den Konsolidierungskreis zurückzuführen. Der Ebitda von Walter Meier Klima konnte im ersten Halbjahr nur von 6,6 Millionen im Vorjahr auf 6,9 Millionen Franken gesteigert werden. Der konsolidierte Ebitda erreichte 12,1 Millionen Franken gegenüber 5,2 Millionen im Vorjahr. Die Ebitda-Marge beträgt 6,4 Prozent (im Vorjahr 4,7 Prozent). Einmalige Integrationsaufwendungen führten zu einem Konzernverlust von 3,1 Millionen Franken. zo

Regionalbank mit erfreulicher Bilanz

Wetzikon Die Clientis Zürcher Regionalbank mit Sitz in Wetzikon hat eine erfreuliche Halbjahresbilanz vorgelegt. Demnach steigerte die grösste Regionalbank im Wirtschaftsraum Zürich ihren Halbjahresgewinn um 2,4 Prozent auf gut 8 Millionen Franken. Der Betriebserfolg ist im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 1,9 Prozent auf 26,4 Millionen Franken gewachsen. Treiber des Wachstums sei der Erfolg im Zinsengeschäft gewesen, wie es in einer Mitteilung heisst. So sei der Brutto-Erfolg um 3,6 Prozent auf knapp 20 Millionen Franken gestiegen. Der Geschäftsaufwand hat im selben Zeitraum um 1,4 Prozent auf 16,5 Millionen Franken zugenommen. Die Kundenausleihungen sind um 1,8 Prozent auf gut 3,3 Milliarden Franken, die Hypothekarforderungen um 1,9 Prozent auf 3,2 Milliarden Franken gestiegen. Das Wachstum bei den Kundengeldern beträgt gute 3,7 Prozent. zo

Blickpunkt

Netzwerken zu früher Stunde

Gestern früh traf sich in Rapperswil-Jona die Ortsgruppe des weltweit grössten Unternehmensnetzwerks Business Network International (BNI) zu ihrem freitäglichen Meeting im Ristorante Dieci al Lago. 36 Mitglieder hatten sich zum geselligen Netzwerken eingefunden.

Das BNI-Unternehmerteam Ulme, wie sich die Ortsgruppe nennt, ist eines von 64 Chaptern in der Schweiz mit rund 1800 Mitgliedern. Weltweit verfügt das 1985 gegründete Unternehmensnetzwerk über mehr als 7800 Chapter mit weit über 200'000 Mitgliedern. Die Plattform hat zum Ziel, lokale Unternehmer zusammenzubringen und durch neue Kontakte und Geschäftsempfehlungen mehr Umsatz zu generieren.

Die Ortsgruppe Rapperswil-Jona freut sich über neue Mitglieder. Dazu veranstaltet sie am 25. August von 6.30 bis 8.30 Uhr ein Besucher-Informationenmeeting ebenfalls im Ristorante Dieci al Lago, Fischmarktplatz 1 in Rapperswil. Um Anmeldung bei Susanne Steinegger per E-Mail an steinegger@zieltext.ch wird gebeten. jöm



Elma Gruppe steigert Gewinn

Wetzikon Die Elma Gruppe mit Sitz in Wetzikon verzeichnet im ersten Halbjahr 2017 eine deutliche Steigerung des Umsatzes und des Unternehmensgewinnes. Der Ebit konnte von 0,3 Millionen Franken im Vorjahreszeitraum auf 2,6 Millionen verbessert werden. Der Anbieter von Lösungen für den Bau von Gehäusesystemen für die Elektronik weist einen Gewinn von rund 1,5 Millionen Franken gegenüber 0,2 Millionen im Vorjahr aus. Gesamthaft habe die Elma Gruppe stabile Marktverhältnisse in den relevanten Geschäftsfeldern angetroffen. Alle Regionen haben deutlich verbesserte Ergebnisse erzielt, obgleich die wirtschaftliche Entwicklung in den USA in den ersten sechs Monaten hinter den von der US-Administration geweckten Erwartungen zurückgeblieben sei. Für Europa vermeldet das Unternehmen ein robustes Wirtschaftswachstum. In Asien nimmt die konjunkturelle Entwicklung wieder Fahrt auf.

Der Bestelleingang ist um 6,7 Prozent auf 74,4 Millionen Franken angestiegen. Die Nettoerlöse erhöhten sich im selben Zeitraum um 12,4 Prozent auf 69,1 Millionen Franken. Alle drei Regionen haben mit höheren Erlösen zu dieser Entwicklung beigetragen. zo

Bildergalerie unter zueriost.ch/galerien

Die Ortsgruppe Ulme des Unternehmensnetzwerks Business Network International traf sich am Freitagmorgen im Ristorante Dieci in Rapperswil.

Bilder: Nathalie Guinand

Schwerpunkt: Wegen des hohen Bedarfs an Pflege und Betreuung für Betagte werden Flüchtlinge in einem Oberländer Pilotprojekt zu Pflegehelfern ausgebildet.

Aus Flüchtlingen werden Pflegehelfer

Region Mehr Menschen wollen zuhause alt werden. Doch wer pflegt sie? Ein Start-up aus dem Oberland schlägt eine Alternative zu unterbezahlten Care-Migrantinnen vor: Flüchtlinge. Die Idee ist ein sozial-ökonomischer Spagat – mit guten Erfolgsaussichten.

In Eritrea hatte Fthawit Mengstab Haarzöpfe geflochten und ihre Grosseltern gepflegt. In beiden Punkten unterscheidet sich ihre alte von ihrer neuen Heimat. Erstens verlangt die Haarmode hierzulande nicht nach solchen Aushilfen. Und zweitens wird die Pflege von alten Menschen in der Schweiz anders geregelt. «In Eritrea bleibt das jüngste Kind einer Familie bei den Eltern», sagt Mengstab. Das war bei ihrem Vater der Fall. Da er früh starb, wurde die Pflege der Grosseltern Sache von Mengstab und ihrer Mutter.

Ein solcher Pflegehelfer-Kurs umfasst drei Module à fünf Tage sowie einen Suva-Sicherheitskurs. Das vermittelte Themenspektrum ist breit: vom Umgang mit Demenz über Themen wie Sexualität, Körperpflege, Ernährung, Inkontinenz, Hilfe beim Waschen, Duschen, Stützstrümpfe anziehen, bis zu praktischen Übungen mit dem Rollstuhl oder wie man jemanden rückenschonend aus einem Bett hebt. Auch ein offizieller Nothelferkurs und Selbstverteidigung gehören zum Programm. Die Schulungen werden allesamt von Fachspezialisten durchgeführt.

Konzept für Arbeitslose auf Flüchtlinge ausgedehnt

Ursprünglich richtete sich das Konzept an Arbeitslose und Wiedereinsteiger. Seit Mai dieses Jahres bietet das Start-up die Kurse nun auch für Flüchtlinge an. «In der Betreuung braucht es vor allem Sozialkompetenz, ein Flair für den Menschen. Das haben viele Flüchtlinge auch», sagt Monika Krummenacher, stellvertretende Geschäftsführerin der Goldstück AG. Noch handelt es sich um ein Projekt in der Frühphase. Im Mai absolvierten die ersten neun Flüchtlinge einen Pflegehelferkurs. Sieben bestanden den Abschluss, zwei scheiterten wegen ungenügender Deutschkenntnisse. Nun haben die ersten mit ihren Praktika begonnen, andere wie Fthawit Mengstab stehen kurz davor.

Vom Praktikum zu einer Festanstellung

Vor sechs Jahren kam die junge Frau als politischer Flüchtling in die Schweiz und lernte Deutsch – so gut, dass eine Unterhaltung mit ihr heute problemlos möglich ist. Und auch so gut, dass das Sozialamt sie Anfang dieses Jahres für einen Pflegehelferkurs empfahl. Das Ziel: dass sie nach drei Monaten Praktikum eine Festanstellung im Betrieb erhält und so dauerhaft in den ersten Arbeitsmarkt integriert wird.

Was nach sozialem Engagement und staatlich bezahlter Integration klingt, ist in Wahrheit ein erstaunlich ökonomisches Projekt. Wegen immer mehr älteren Menschen, die ausserdem immer länger zuhause bleiben möchten, gibt es eine grosse Nachfrage nach Pflegehelfern. Der Bedarf kann mit inländischen Arbeitskräften nicht gedeckt werden. Die Lösung waren bis anhin sogenannte Care-Migrantinnen, die oft nur für ein paar Monate in die Schweiz kommen, einen sehr niedrigen Lohn beziehen und kaum Deutsch sprechen (siehe Nachfrage).

Vermittlung an Private und Spitexorganisationen

Das Aathaler Start-up Goldstück AG bietet nun eine Alternative an: Es lehrt Flüchtlingen in Kursen, die dem Standard des Schweizerischen Roten Kreuzes (SRK) entsprechen, die Grundlagen der Pflege, und vermittelt sie dann als Praktikanten an Spitex-Organisationen oder Private. Dort werden sie von Goldstück eng begleitet.

Krummenacher sitzt in einem Kurszimmer in der alten Spinnerei an der Zürichstrasse in Aathal. Die Wände sind vollgehängt mit Bildern und Weisheiten berühmter Leute wie dem verstorbenen Apple-Gründer Steve Jobs: «Der einzige Weg, grossartige Arbeit zu leisten, ist zu lieben, was man tut.» An der Eingangstür zum Büro hängt ein Papier mit der Unternehmensphilosophie. «Mehr vom Leben» lautet der Slogan.

Fair, aber günstiger als Care-Migrantinnen

«Von der Idee würden eigentlich alle profitieren», sagt Krummenacher. Private und Spitexorganisationen profitieren, weil die hier ansässigen Flüchtlinge fair, aber günstiger beschäftigt werden könnten als Care-Migrantinnen, bei denen hohe Kosten für Vermittlung, Reise, Kost und Logis anfallen. Die Gesellschaft wiederum profitierte insofern, als Flüchtlinge in den Arbeitsmarkt integriert und damit Sozialhilfekosten reduziert würden. Vor allem aber



Fthawit Mengstab (vorne) und Lobsang Gyaltsen haben sich mit der Hilfe der Goldstück AG zu Pflegehelfern ausbilden lassen. Im September starten sie mit einem Praktikum bei der Spitex Bachtel. Bilder: Fabio Meier

wäre den Flüchtlingen selbst geholfen.

Profitieren würde zuletzt natürlich auch die Goldstück AG. Das streitet Krummenacher nicht ab. Die Firma ist in drei Firmenebenen gegliedert (siehe Box). Während die Vermittlung der Praktikumsplätze auf Non-Profit-Basis geschieht, verdient die Goldstück AG ihr Geld mit den Pflegehelferkursen. Das macht auch Sinn: Denn weil Goldstück die Vermittlung zu kostendeckenden Tarifen anbietet, können die Auftraggeber – also Spitex-Organisationen oder Private – bei der Rekrutierung sparen.

Bei Care-Migration verdient Agentur mit

Ein Zahlenbeispiel: Beschäftigt die Spitex einen von Goldstück vermittelten Flüchtling nach dem Praktikum dauerhaft, fallen als Kosten nur dessen Lohn an. Dabei handelt es sich in der Regel um den gesetzlich vorgeschriebenen Mindestlohn von knapp 4000 Franken. Soll zu ähnlich fairen Bedingungen eine Care-Migrantin beschäftigt werden, muss auf Organisationen zurückgegriffen werden, die an der Vermittlung mitverdienen. Die Caritas zum Beispiel verlangt zwei-

fachen 6200 und 6800 Franken pro Monat plus Kost und Logis. Flüchtlinge als Pflegehelfer: Die

gung der Eritreerin Fthawit Mengstab zu spät eingetroffen, weswegen sich ihr Praktikumsbeginn verschoben habe. Eine zusätzliche Hürde bedeutet es für Goldstück, dass die Arbeitsbewilligungen nur für den jeweiligen Kanton gültig sind. Ein Flüchtling, der in Rütli lebt und eine Arbeitsbewilligung des Kantons Zürich hat, dürfte aus diesem Grund nicht einen betagten Menschen in Jona pflegen.

Erfolg hängt auch vom Flüchtling ab

Der Erfolg des Projekts wird auch davon abhängen, ob sich die Flüchtlinge bei Privaten sowie den betroffenen Spitex-Organisationen bewähren. Bei der einzigen Zürcher Spitex-Organisation, wo sich bereits ein Flüchtling im Praktikum befindet, ist man bis jetzt sehr positiv angetan. «Er ist kein Zuschauer, sondern hat von Anfang an tatkräftig mitgeholfen», sagt Regula Ammann, die zuständige Zentrumsleiterin innerhalb der Spitex Zürich-Limmat. Der Flüchtling würde aber keine Aufträge alleine ausführen. «Wo vorher jemand alleine hinging, ist man jetzt zu zweit. Das gibt uns Gelegenheit, dem Kunden mehr

Zeit zu schenken», sagt Ammann. So würde man die Leistungen, die der Praktikant erbringt, dem Kunden nicht in Rechnung stellen.

Legen die Behörden ihre Vorsicht ab?

Letztendlich kommt es darauf an, wie sich die neuen Pfleger in ihren Praktika anstellen. «Ich habe viel gelernt, muss aber noch viele Erfahrungen machen», sagt der 26-jährige Lobsang Gyaltsen aus Tibet, der wie die Eritreerin Mengstab Anfang September mit einem Praktikum bei der Spitex Bachtel beginnen soll. Gyaltsen ist vor vier Jahren als politischer Flüchtling in die Schweiz gekommen, lebt alleine in Dürnten und ist derzeit noch auf Sozialhilfe angewiesen. «Mein Ziel ist es, eine richtige Arbeit zu finden», sagt er. Ob er sein Ziel erreicht? – Das liegt auch, aber nicht alleine in seinen Händen. Entscheidend wird sein, ob die Behörden ihre Vorsicht ablegen, ob Spitex-Organisationen, private Auftraggeber und schliesslich auch die Betagten selber sich auf die neuen Pfleger einlassen. Und ob wirklich alle von der Idee profitieren, wie es Goldstück prophezeit. Auf einem der Zettel an der Wand des Kursraumes in Aathal steht: «Zuviel des Guten kann wundervoll sein.» Das Zitat von Mae West, einer Hollywood-Ikone der 30er-Jahre, wird derzeit einer harten Realitätsprobe unterzogen.

Andres Eberhard



Monika Krummenacher ist überzeugt: Von ihrer Geschäftsidee profitieren nicht nur die Flüchtlinge, sondern auch die Gesellschaft.

Persönlich

«Ausdauer ist meine grösste Stärke»

Bubikon Seit 1994 betreibt Marcel Brunner die Snowboard-Manufaktur Oxess in Bubikon, die heute zu den Spitzenlabels zählt. Bei Olympischen Spielen, Weltmeisterschaften oder Weltcupsländen Oxess-Fahrer regelmässig auf dem Podest.



Was macht ein Snowboard-Hersteller wie Sie im Sommer?

Marcel Brunner: Snowboards produzieren. Dabei liegt das Hauptziel darin, die Boards für Athleten von Juni bis September und jene für Privatkunden bis November fertigzustellen.

Waren Sie schon als Kind ein «Wintermensch»?

Ja. Da ich in Hinwil-Hadlikon aufgewachsen bin, fand ich die Skitügel in nächster Nähe. Heute geniesse ich den Sommer und die Wärme genauso.

Wer hat Ihnen das Snowboarden beigebracht?

Mit gut 20 Jahren begann ich, es mir selbst beizubringen. Aber bald war ich mit verschiedenen Weltmeistern wie Cla Mosca unterwegs und hatte das Glück, Tipps von Topathleten wie Doppelolympiasieger Vic Wild oder Nevin Galmarini zu erhalten.

Welche Voraussetzungen muss man mitbringen, um gute Snowboards zu bauen?

Handwerkliches Geschick, genaues Arbeiten sowie offen für Neues und nicht fixiert sein.

Können Sie Snowboarden, ohne an die Arbeit zu denken?

Nein. Ich mache mir immer Gedanken, was besser gemacht werden könnte – nicht nur wenn ich auf dem Snowboard stehe. Viele gute Entwicklungsideen habe ich auf dem Bike.

Was hat den Anstoss gegeben, eigene Snowboards zu entwickeln?

Bei der Bertschinger Innenausbau AG arbeitete ich als Schreiner. Schon damals produzierte ich sehr spezielle sowie runde Möbel und arbeitete privat mit Karbon. Bald kombinierte ich die Materialien mit Holz und stellte mein erstes Snowboard her. Mit einem Geschäftspartner, der der Wirtschaft studiert hatte, sowie einem Grafiker, der das

Logo kreierte, gründete ich dann 1994 das Label Oxess.

Von wem haben Sie in Ihrem Leben am meisten gelernt?

Von meinem Vater. Er hat mir Grundwerte wie Zuverlässigkeit und sauberes Arbeiten beigebracht.

Was ist die grösste Herausforderung in Ihrem Beruf?

Der ewige Spagat zwischen aktiver Mitarbeit in der Produktion und den Meetings wie kürzlich mit dem Chef des russischen Snowboard-Verbandes oder dem Doppelolympiasieger Vic Wild. Daneben müssen unzählige E-Mails beantwortet, Rechnungen geschrieben und Athleten betreut werden. Auch das Marketing und die Entwicklung dürfen nicht auf der Strecke bleiben.

Welcher Film beeindruckte Sie zuletzt?

Der Sportfilm «Fire and Ice» von Willi Bogner aus dem Jahr 1986. Mit seinen spektakulären Bildern von Jungtalenten aus der damaligen Ski-, Snowboard-, Trick-Ski, Hänggleiter- und Surfzene war er für mich mit ein Auslöser zum Snowboarden.

Welche Persönlichkeit würden Sie gerne treffen?

Adolf Ogi. Ich denke, wir würden uns gut verstehen. Seine Ansichten decken sich oft mit meinen.

Was ist ihr Lieblingsort im Oberland?

Der Bachtel. Er gefällt mir extrem gut. Wenn möglich, bin ich dort einmal wöchentlich auf einer Biketour unterwegs.

Was sind Ihre grössten Stärken?

Zuverlässigkeit und Ausdauer, sie sind zugleich das Erfolgsrezept von Oxess. Ohne Ausdauer gäbe es meine Firma nicht mehr. **Und Ihre Achillesferse?** Ich kann nicht Nein sagen und versuche, immer alles unter einen Hut zu bringen.

Wem vertrauen Sie blind?

Meinem Geschäftspartner Heinz Rigaux, der mich seit 20 Jahren sehr stark unterstützt und motiviert.

Was macht Ihnen Angst oder Sorgen?

Dass ich versprochene Liefertermine nicht einhalten kann.

Welche Superkraft hätten Sie gerne?

Als ehemaliger Segelfluggpilot und Deltasegler würde ich gerne fliegen können wie ein Vogel.

Welches Vorurteil können Sie nicht mehr hören?

Dass ich als Snowboardhersteller im Sommer nichts zu tun hätte.

Ihr grösster Traum?

Ein ganzes Jahr nicht arbeiten zu müssen und Zeit für mich und meine Familie zu haben.

Welche Schlagzeile würden Sie gerne einmal in der Zeitung lesen?

«Auf dem Olympia-Podest stehen die Gold-, Silber- und Bronzemedailleengewinner. Sie alle führen mit Oxess zu ihrem Erfolg.»

Interview: Rosmarie Schmid

Steckbrief

- **Name:** Marcel Brunner
- **Geburtsjahr:** 1969
- **Beruf:** Inhaber und Geschäftsführer der Oxess GmbH in Bubikon
- **Erlerner Beruf:** Schreiner
- **Hobbys:** Mountainbike, Snowboard, Natur
- **Zivilstand/Kinder:** verheiratet, 1 Kind
- **Wohnort:** Bubikon

Nachgefragt

«Es braucht bessere Rahmenbedingungen»

In der Schweiz arbeiten viele temporäre ausländische Pflegehelferinnen, sogenannte Care-Migrantinnen. Ihre Zahl wird auf rund 10'000 geschätzt. Um wen handelt es sich dabei?

Barbara Lienhard: Es sind mehrheitlich Frauen aus Osteuropa, die für wenige Wochen bis zu drei Monaten in die Schweiz kommen und für die gleiche Zeit wieder zurückgehen. Sie betreuen pflegebedürftige Personen und kümmern sich um deren Haushalt, in dem sie oft auch wohnen. Sie sind häufig älter als 45 Jahre alt, haben eine gute Ausbildung, jedoch selten Qualifikationen im Pflegebereich.

Was sind die gesellschaftlichen Gründe für die Care-Migration?

Früher haben Frauen die Angehörigenpflege unbezahlt geleistet – und tun es immer noch, aber mit zunehmender Erwerbstätigkeit seltener. Nicht die Män-

ner, sondern andere, schlecht bezahlte Frauen füllen nun diese Lücke. Gleichzeitig haben wir immer mehr ältere Menschen, die zudem immer häufiger in ihrem Zuhause bleiben möchten. Weil in der Schweiz die Kosten für die Langzeitpflege grösstenteils Private selber tragen müssen, wird Pflege von Betagten häufig an günstige Arbeitskräfte ausgelagert. Mit der Erweiterung der Personenfreizügigkeit 2011 ist es möglich geworden, dass Care-Migrantinnen aus dem EU/EFTA-Raum ohne Aufenthaltsbewilligung während bis zu 3 Monaten in der Schweiz arbeiten können.

Manche sprechen von einer Win-Win-Situation, schliesslich verdienen die Frauen für ihre Verhältnisse gut. Wie beurteilen Sie das?

Ich stehe dem kritisch gegenüber. Lohn und Arbeitsbedingungen sind meistens sehr schlecht. Zwar gibt es einen verbindlichen Mindestlohn für

Hauswirtschaft. Arbeitszeitbeschränkungen sind aber ungenügend geregelt. Das hat zur Folge, dass die Frauen viel mehr als die im Arbeitsvertrag festgehaltenen und entlohnten 6 bis 8 Stunden arbeiten. Oft leben Care-Migrantinnen bei der von ihnen betreuten Person und sind während 24 Stunden im Bereitschaftsdienst – eine physisch und psychisch sehr belastende Situation.

Was müsste sich ändern?

Es braucht bessere rechtliche Rahmenbedingungen für Care-Migrantinnen. Wir müssen uns zudem überlegen, wie wir als Gesellschaft in Zukunft Pflege zuhause organisieren und finanzieren wollen. Gute Betreuung sollten sich alle leisten können – aber nicht auf Kosten der Arbeitnehmenden. **Was halten Sie von Flüchtlingen als Pflegehelfern als Alternative zur Care-Migration?** Ich kenne das Projekt nicht, bin aber gespannt, davon zu erfah-

ren. Ein Fragezeichen sind für mich auch hier die Arbeitsbedingungen: Die Gefahr von Ausbeutung ist gross.

Interview: Andres Eberhard



Barbara Lienhard ist Projektleiterin der Fachstelle für Gleichstellung der Stadt Zürich, wo man sich intensiv mit dem Thema Care-Migration beschäftigt.

SPONSORING

After Work – erleben statt chatten



Was früher das Feierabendbier war, nennt sich heute After-Work-Apéro – nach wie vor geht es dabei um das gesellige Zusammensein.

zv9

Zahlreiche Trendlokale haben sich auf After-Work-Apéros und -Partys spezialisiert. Die Leute sollen einen Ausstieg aus dem Alltag erleben können, abschalten, networken und das Ambiente geniessen.

«Kommst Du noch auf ein Bier mit?» So kennt man dies noch von früher her, wenn man zusammen mit den Kolleginnen und Kollegen den Arbeitsalltag in der Kneipe ausklingen liess. So, wie Peter Alexander das in seinem Lied besang: «Die kleine Kneipe in unserer Strasse, da wo das Leben noch lebenswert ist, dort in der Kneipe in unserer Strasse, da fragt dich keiner, was du hast oder bist.»

Doch viele dieser kleinen Kneipen sind verschwunden. Die Digitalisierung unserer sozialen Kontakte mit WhatsApp oder Facebook liessen vielerorts das Feierabendbier verschwinden.

Erlebnisastronomie

Der Gegentrend liess aber nicht lange auf sich warten. Heute heisst es: «Kommst Du auch noch mit zum After-Work-Apéro?» Was macht jetzt den Unterschied zwischen einem Feierabendbier und einem After-Work-Apéro? Letzterer ist ebenso wie früher das Feierabendbier ein geselliges Zusammensein, nur das Ambiente ist anders. Trendlokale, die sich auf After-

Work-Apéros oder auch After-Work-Partys spezialisiert haben, bieten Erlebnisastronomie an. Dazu gehört meist Livemusik, gemütliches Umfeld, etwas zum Trinken und Snacks.

Ein After-Work-Apéro überbrückt zudem die Zeit zwischen Arbeitsschluss und Ausgang. Dann, wenn es sich nicht mehr lohnt, vor dem Ausgang nach Hause zu gehen. Das heisst, zum After-Work-Apéro geht Frau oder Mann in der Regel am Donnerstag oder Freitag.

Teambildung ausserhalb der Geschäftsräume

Inzwischen entdecken immer mehr Firmen den teambildenden Charakter solcher After-Work-Apéros. Ausserhalb der Geschäftsräume, in chilliger Atmosphäre eines Trendlokals, beim Gespräch über privates, bei einem Drink und bei Snacks werden Beziehungen zueinander vertieft – das Team wächst so zusammen.

Und nicht selten entwickeln sich aus solchen Gesprächen wertvolle Ideen und Inputs für die Firma.

Ausstieg aus dem Alltag

«Warum nicht einmal eine Sitzung ausserhalb der Geschäftsräume abhalten, in einem Trendlokal?», fragt Andy Gröbli, Mitglied der Geschäftsleitung der Pirates AG in Hinwil. Viele positive Feedbacks von Firmen, die das ausprobiert haben, bestärken ihn darin.

Mit den drei Trendlokalen The Pirates in Hinwil, The Porter House in Uster und der Werkstatt 6 in Gossau betreibt die Gastro-Gruppe seit Jahren erfolgreiche Eventgastronomie. «Bei uns sollen die Leute einen Ausstieg aus dem Alltag erleben können, abschalten, networken und das Ambiente geniessen», ergänzt Reto Hofstetter, ebenfalls Mitglied der Gastro-Gruppe.

After-Work-Apéro und After-Work-Party sind für Gröbli und Hofstetter keine Fremdworte. Sie bieten dies teils schon seit über zehn Jahren an – mit Erfolg. So kostet beispielsweise im «Pirates» jeweils am Freitag das Bier pro Deziliter nur gerade einen Franken. Und während der Sommermonate Juni, Juli und August gibt es am Donnerstag ab 18 Uhr zusätzlich Background-Livemusik.

Smoker Lounge im sechsten Stockwerk

Auch für Louis Zyros, General Manager des Hotels Swiss Star

an der Grubenstrasse in Wetzikon sind After-Work-Events kein Fremdwort. Wer hoch hinaus will, geniesst einen After-Work-Apéro in der Top 6 Bar & Smoker Lounge im sechsten Stock des Hotels Swiss Star. Top, nicht nur, weil sie zuoberst des Gebäudes liegt, top, auch wegen des gemütlichen Ambientes und der Auswahl am guten Zigarren-, Wein- und Whiskysortiment. Für einen After-Work-Apéro ist die Top 6 Bar & Smoker Lounge optimal geeignet», so Louis Zyros.

Günstiger als ein Abenteuer

Eventgastro-Urgestein Gröbli: «Ich sage oft zu Firmenchefs, Leute, kommt in die Beizen, anstatt irgendwelche Abenteuer-Events für eure Mitarbeitenden zu organisieren.

Beim After-Work-Apéro oder bei einer After-Work-Party sind Mitarbeitende motivierter, mitzumachen. Ein solcher Event bleibt auf jeden Fall in guter Erinnerung. Und es kommt euch vermutlich um einiges günstiger zu stehen.»

Es muss nicht Zürich sein!

Beim After-Work-Event, da ist das Leben noch lebenswert, wie Peter Alexander es in seinem Lied von der kleinen Kneipe besingt. Kommt hinzu: Für einen After-Work-Apéro muss man nicht nach Zürich, es gibt viele Möglichkeiten, das Zusammensein in der Region zu pflegen. *gs*

- thepirates.ch
- theportherhouse.ch
- werkstatt6.ch
- hotel-swiss-star.ch



Es gibt viele Möglichkeiten, einen After-Work-Apéro in der Region zu geniessen.

zv9



Die Stimme der Volketswiler Industrie

Volketswil Der Industrieverein Volketswil feiert sein 50-jähriges Bestehen. Seit jeher versteht sich der Verein als Sprachrohr der Volketswiler Wirtschaft und mischt sich dabei auch in die Lokalpolitik ein.

Das Zauberwort lautet «Konsistenz». Darin liegen für Präsident Gery Colombo der Erfolg und die Langlebigkeit des Industrievereins Volketswil (IVV) begründet. Seit genau einem halben Jahrhundert setzt sich der Verein für die Belange seiner Mitglieder ein und ergreift das Wort, wenn auf lokalpolitischer Ebene die Interessen der Wirtschaft Gehör finden sollen.

Ein Zeichen für die Konsistenz des IVV ist für Colombo die Tatsache, dass die Besetzung des Vorstands über viele Jahre hinweg unverändert geblieben ist. Diese Kontinuität stärkt den IVV als Ganzes und das Vertrauen seiner Mitglieder in die Vereinsführung. Colombo selbst befindet sich inzwischen im dritten Amtsjahr. «Wichtig ist auch, dass wir auf die Meinung jedes Mitglieds Wert legen», sagt er.

Ideale Grösse

Auch nach fünf Jahrzehnten ist der IVV noch immer im Wachstum begriffen. Aktuell verzeichnet er 126 Mitglieder aus verschiedenen Branchen, wobei der Dienstleistungssektor einen relativ grossen Teil ausmacht. «Wir haben auch eine gute Mischung aus Firmen, die nur lokal wirtschaften, und solchen, die auf dem nationalen oder sogar internationalen Markt tätig sind», sagt Colombo. Dessen Medizintechnik-Unternehmen Hocom gehört mit über 150 Mitarbeitern aus 25 verschiedenen Ländern in letztere Kategorie.

Als positives Signal an den Vorstand wertet Colombo die guten Besucherzahlen der diversen Vereinsanlässe. Gerade hier zeige sich, dass die Grösse des Vereins momentan ideal sei: «Die Anzahl der Teilnehmer ist

nicht zu klein, aber auch nicht wie andernorts so gross, dass man gänzlich anonym bleibt», erklärt Colombo.

Plattform zum Austausch

Rund zehn Anlässe pro Jahr organisiert der IVV, wobei die Gastgeberlunches besonders beliebt seien. Hierbei gehe es vor allem um den Informationsaustausch und somit um eine weitere relevante Funktion des Industrievereins, wie Colombo ausführte. So laden Mitgliederfirmen zum Mittagessen und stellen dabei ihr Unternehmen und die Arbeitsprozesse genauer vor.

«Die ökonomische und politische Umwelt ändert sich laufend. Wir müssen weiterhin wachsam sein und uns anpassen.»

Gery Colombo

ist Präsident des Industrievereins Volketswil.

In diesem Rahmen hätten die Teilnehmer gleich auch die Gelegenheit, Neuigkeiten aus Wirtschaft und Politik zu besprechen. Zudem würden jeweils im Dezember der Stadtpräsident von Uster und die Gemeindepräsidenten von Volketswil, Schwerzenbach und Greifensee zu einem Gespräch eingeladen.

Enger Kontakt zu Behörden

Seit der Gründung vor 50 Jahren zieht sich das Bemühen um einen engen Kontakt zu den lokalen Behörden wie ein roter Faden durch die Vereinsgeschichte. «Damals ging es um Anliegen wie die Verbesserung der Verkehrsbeschilderung oder der Abfallentsorgung. Heute sind diese Dinge selbstverständlich», sagt Hans-Peter Fritschi. Er gehört seit 25 Jahren dem Vorstand des

IVV an und war von 1994 bis 2014 dessen Präsident.

Noch heute steht Fritschi mit seinem Know-how und seiner Erfahrung dem Industrieverein als Ehrenpräsident zur Verfügung. Auch bei aktuellen Problemen, mit denen sich der IVV auseinandersetzt, spielt der gute Draht zu den Behörden eine wichtige Rolle.

Unmut über Industriestrasse

Ein Garant dafür, dass man eine für alle Beteiligten befriedigende Lösung findet, ist dies jedoch nicht immer: «Unsere Vorschläge bezüglich der Verkehrsüberlastung auf der Industriestrasse etwa wurden nicht angenommen», sagt Fritschi. Dass diese Strasse in den Zuständigkeitsbereich des Kantons fällt, mache die Angelegenheit zusätzlich komplex.

In der Abwanderung wachsender Unternehmen in andere Teile des Oberlandes und nach Zürich sieht Fritschi eine weitere Herausforderung. «Optimal wäre es, wenn wir beim Zuteilen von Liegenschaften aktiv mitwirken könnten», sagt er. Dazu müsste der bis anhin schon gute Kontakt mit den Behörden weiter gestärkt werden, was Fritschis Wunsch für die Zukunft des Vereins entspricht.

Weiter flexibel bleiben

Gery Colombo wünscht sich zudem, dass der Verein auch in Zukunft flexibel bleibt: «Die ökonomische und politische Umwelt ändert sich laufend. Wir müssen weiterhin wachsam sein und uns anpassen», sagt der amtierende Präsident.

Silvan Hess

Am 8. September lädt der Industrieverein Volketswil zur 50. ordentlichen Generalversammlung mit anschliessendem Festanlass in die Zwicky-Fabrik Fällanden. Auf dem Podium diskutieren Regierungsrätin Carmen Walker Späh und Gemeindepräsident Jean-Philippe Pinto unter dem Motto «Volketswil 4.0 – allzeit bereit oder Anschluss verpasst?». Weitere Informationen unter: www.ivv.ch/de/anlaesse/



Die Meinung aller Mitglieder des Industrievereins Volketswil ist ihnen wichtig: Ehrenpräsident Hans-Peter Fritschi (links) und der amtierende Präsident Gery Colombo.

Fabio Meier

Büffeln für die vierte industrielle Revolution

Uster Die Höhere Berufsbildung Uster und die Berufsfachschule Uster veranstalten eine Seminarreihe über «Industrie 4.0». Dabei geben zwei Firmen aus dem Oberland Einblick in ihre Praxis.

Wenn Roboter den Werkzeugwechsel an Maschinen vornehmen, wenn auf Baustellen mit dem Tablet statt mit Papierplänen gearbeitet wird oder wenn Bauteile aus dem 3-D-Drucker kommen, dann ist heute von der Industrie 4.0 die Rede.

Ob der Wandel in diese Richtung eine Revolution oder doch eher eine Evolution darstellt, ist auch für Fachleute wie Martin Landolt, Prorektor der Berufsfachschule Uster (BFSU), nur umschreibend zu beantworten:

«Es geht bei der Industrie 4.0 um Vernetzung, um das Optimieren von Prozessen und natürlich auch um die Digitalisierung.» Die Förderung des Zusammenspiels aller Beteiligten in den Bestell-, Produktions- und Lieferprozessen stehe dabei im Vordergrund. «Deshalb ist Industrie 4.0 eher eine Weiterentwicklung», schlussfolgert Landolt.

MEM-Industrie

Zu diesen und weiteren Aspekten von Industrie 4.0 bieten die BFSU und die Höhere Berufsbildung Uster (HBU) ab Oktober eine Seminarreihe an. Unterstützt werden sie dabei von der Swissmem Academy, dem Bildungszentrum des Verbandes der Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie, das zur Erläuterung der Grundlagen herangezogen wird.

Diese Zusammenarbeit findet erstmalig statt. Bei den Laborkursen wird Anschauungsunterricht betrieben mit Anwendungen aus der Praxis. «Es wird im entsprechenden Seminar sicher

«Zuerst müssen die Prozesse in einem Unternehmen funktionieren, dann erst bringt die Digitalisierung den gewünschten Mehrwert.»

Martin Landolt

ist Prorektor der Berufsfachschule Uster (BFSU).

ein Roboter in Aktion zu sehen und zu steuern sein», verspricht Landolt, der zusammen mit Peter Eggimann (HBU) und Jürg

Oppliger (Swissmem) die Leitung der Seminarreihe hat.

Einmalig in der Schweiz

Die Seminarreihe dauert vom 23. Oktober bis zum 21. November. Der Kick-off-Abend findet jedoch schon am 29. August statt. Laut Landolt bieten bereits Fachhochschulen sogenannte CAS-Lehrgänge (Certificate of Advanced Studies) zum Thema Industrie 4.0 an. «Eine solche Seminarreihe ist jedoch noch einmalig», sagt Landolt.

Noch lässt sich für die Veranstalter nicht absehen, wie stark die Seminare gebucht werden. Man bewege sich in bildungstechnischem Neuland, erklärt Landolt. Die Seminare würden sich vor allem an Perso-

nen in leitenden Positionen auf Projektebene sowie in Teams, Abteilungen oder ganzen Firmen richten.

Wetziker Vorzeigefirmen

Einen Schritt weiter gehen die beiden «Best Practice»-Seminare, die im Rahmen der Veranstaltungsreihe angeboten werden. Die Firmen Dormakaba und Eugen Seitz, beide mit Sitz in Wetzikon, gewähren Einblicke in die laufende Umsetzung der Digitalisierung in ihren Betrieben. Erstere Firma ist in der Schliessertechnik zu Hause, letztere in der Ventiltechnik.

Beide Unternehmen sind laut Martin Landolt Musterbetriebe, was die Entwicklung der Prozesse betrifft. Für den Prorektor steht fest: «Zuerst müssen die Prozesse und Abläufe in einem Unternehmen funktionieren, dann erst bringt die Digitalisierung den gewünschten Mehrwert.»

Urs Attinger

Weitere Informationen unter: www.hbu.ch

In Kürze

Möglichkeiten der Digitalisierung

Illnau-Effretikon Am Dienstag, 5. September, veranstaltet die Stiftung KMU Schweiz von 16 bis 19 Uhr einen Praxisaustausch zum Thema «Wie digitalisiert ist Ihr Unternehmen?» im Restaurant Rössli in Illnau. Acht Experten werden Aspekte der digitalen Welt beleuchten und dabei verschiedene Anwendungsmöglichkeiten für Unternehmen aufzeigen. www.helpy.ch/events

Weitere Informationen sowie Anmeldung unter: www.helpy.ch/events

Elektrobagger neu im Maschinenpark

Region Die Hug Baustoffe AG aus Hinwil spannt mit der in Altstätten SG domizilierten Hutter Baumaschinen AG zusammen: Seit kurzem hat sie ihre Mietflotten-Stützpunkte in Hinwil und Nänikon zusätzlich mit Hutter Elektrobaggern bestückt, die gemietet, geleast oder gekauft werden können. www.hug.ch

SPONSORING

Ein Event will klug geplant sein

Winterthur «Den Erfolg eines jeden Events setzt eine zielgerichtete und systematische Planung voraus», sagt Andreas Künzli, Geschäftsführer der ZOM AG.

Seit Monaten sind die Organisatoren der Züri Oberland Mäss (ZOM) damit beschäftigt, auf dem Messegelände Wetzikon für rund 300 Aussteller und 40'000 Besucherinnen und Besucher einen Mix aus Marktplatz und Erlebnisparadies zu schaffen.

Die in Winterthur ansässige Kommunikationsagentur Maurer+Salzmann befasst sich seit Jahrzehnten mit der Messe- und Eventorganisation. Entsprechend weiss Geschäftsführer Andreas Künzli sehr genau, worauf es ankommt, wenn eine Veranstaltung mit Erfolg auf die Beine zu stellen ist.

«Eine Firma muss bereit sein, ihren Kunden auf emotionaler Ebene zu begegnen.»

Andreas Künzli,
Geschäftsführer ZOM

Herr Künzli, ist die Messe im Zeitalter der Digitalisierung überhaupt noch zeitgemäss?

Andreas Künzli: Auf jeden Fall! Ich stelle sogar einen Gegen-trend fest. Wir alle erhalten jeden Tag riesige Mengen von E-Mails. Umso mehr gewinnt der persönliche Kontakt während einer Veranstaltung immer mehr an Bedeutung. Die Leute besuchen bewusst einen Event, um sich mit anderen Menschen zu unterhalten. Ich bin überzeugt, dass die Messe zeitgemäss ist, obwohl sie sich – wie viele andere Marketingmassnahmen übrigens auch – immer wieder neu erfinden muss. Nicht zuletzt wollen die Besucher an einer Veranstaltung überrascht werden.

Wie schwierig gestaltet sich eine solche Überraschung? Gibt es überhaupt noch etwas, das die Leute überraschen kann?

In Sachen Unterhaltung lässt sich sehr viel machen. An der ZOM zum Beispiel überraschen wir die Besucher jeweils mit der enormen Vielseitigkeit. Auf nur einem Raum werden sehr viele Leistungen und Überraschungen geboten. Für den bescheidenen Eintrittspreis von 10 Franken erhalten die Besucher ein relativ grosses Paket.

Wir überarbeiten unser Konzept alle Jahre wieder neu. Eine erstmalige Attraktion ist in diesem Jahr die Show der Segelfluggruppe Zürich Oberland. Auch das nostalgische Riesenrad ist ein Novum. Am Abend sorgen diverse Bands für gute Stimmung. Wir haben von Mittwoch bis Samstagabend Full House – wo gibt es denn das noch?

Wann konkret raten Sie Ihren Kunden, einen Event zu organisieren?

Natürlich sind es zum einen die klassischen Gründe, wie ein Jubiläum oder eine Pensionierung. Zum anderen ist ein Event sinnvoll, wenn eine Firma die Kundenbindung verstärken möchte.

Hier ist jedoch wichtig, dass der Patron auch wirklich bereit ist, sich zu präsentieren. Wenn der Chef absolut kein Kommunikator ist, könnte eine andere Form von Kundenbindung effizienter sein. Ein Event ist nicht nur eine finanzielle Angelegenheit. Die Firma muss auch bereit sein, der Kundschaft auf emotionaler Ebene zu begegnen.

Wie detailliert unterstützen Sie Ihre Kunden bei der Planung und Umsetzung eines Events?

Manchmal sind wir fast zu detailliert. Wir verfügen über eine eigene Grafikerin und könnten theoretisch den kompletten An-



Erst ein Stand mit viel Betrieb wirkt attraktiv und zieht auch weitere Kunden an.

zvg

lass organisieren. Aus finanziellen Gründen wird dies jedoch selten gewünscht.

Wir sind sehr daran interessiert, dass ein Event oder ein Messestand gut besucht wird. Der originellste Stand nützt nichts, wenn die Besucher fehlen. Bestehende Kunden sollten zwingend eingeladen werden.

Erst ein Stand mit viel Betrieb zieht Kunden an und wirkt folglich attraktiv für Neukunden. Es ist unsere Aufgabe, die Aussteller auf solche Punkte hinzuweisen. Wir beraten und begleiten unsere Kunden bis zum Schluss eines Events.

Stehen Sie mit all Ihren Kunden persönlich im Kontakt?

Der Wertschätzung gegenüber unserer Kundschaft messe ich einen sehr hohen Stellenwert zu. An der ZOM besuchen wir die Aussteller jeden Tag am Stand und bringen ihnen eine kleine Aufmerksamkeit vorbei. Unseren Ausstellern soll es gut gehen bei uns.

Ich persönlich drehe mehrmals pro Tag die Runde durch die Messe. Auf diese Weise stelle ich sicher, dass alle Aussteller zufrieden sind.

Wann beurteilen Sie eine Veranstaltung als erfolgreich durchgeführt?

Den Erfolg eines jeden Events setzt eine zielgerichtete und systematische Planung voraus. Quantitativ sind es Besucherzahlen und Standeinnahmen, die uns den Erfolg aufzeigen. Wichtig ist jedoch auch eine Evaluation in qualitativer Hinsicht.

Gelungen ist eine Veranstaltung, wenn Aussteller wie Publikum während und nach dem Anlass zufrieden sind. Es wäre zu einfach, einen Anlass als gelungen zu bezeichnen, wenn ausschliesslich die Anzahl der getätigten Verkäufe bewertet würde.

Wie sieht Ihre Vision für die Zukunft aus? Werden Veranstaltungen wie Messen oder

Events irgendwann einmal durch andere Veranstaltungsformen abgelöst?

Es finden überall Veränderungen statt. Messen und Events wird es meiner Meinung nach jedoch weiterhin in der bekannten Form geben. Gerade kürzlich habe ich mir Vorlagen von alten ZOM-Inseraten angeschaut. Die Kommunikation hat sich in all

den Jahren sehr verändert, vieles ist moderner geworden. Ausserdem ist das Rahmenprogramm enorm gewachsen. Allgemein ist heute alles viel intensiver und emotionaler. Der Event spielt sich nicht mehr einzig über den Preis und die Rabatte ab. Vielmehr haben Kompetenzen und Dienstleistungen an Relevanz gewonnen. mz

Aktive und emotionale Interaktion

Das Eventmarketing stellt einen wichtigen Bestandteil innerhalb der Kommunikationsmassnahmen dar. Dessen Hauptziel ist die Vertiefung von Beziehungen zur Zielgruppe.

Mit einem Event erreicht der Veranstalter seine Zielgruppe direkt. An einer Veranstaltung ergibt sich die Möglichkeit, mit der Kundschaft aktiv und emotional zu interagieren. Die klassischen Aufgaben des Marketing-Events bestehen denn auch aus Information, Emotion, Aktion und Motivation.

Durchsetzung der Kommunikationsziele

Eine Veranstaltung darf keinesfalls einzig als absatzpolitisches Instrument angesehen werden. Vielmehr dient der Event als effiziente Massnahme, um die Kommunikationsziele eines Unternehmens durchzusetzen.

Mit einem Event oder einer Messe kann eine unmittelbare Imageförderung und Meinungsbildung betrieben werden.



Organisatoren und Aussteller bemühen sich um immer wieder neue Überraschungen. zvg

Ihr nächster Mitarbeiter-Event im Neuthal?

Industrieanlagen und historisches Textilhandwerk aus zwei Jahrhunderten

Erfahren Sie die Geschichte der Textilindustrie im Zürcher Oberland im historischen Gebäudekomplex in Neuthal bei Bäretswil. Zeigen Sie Ihren Mitarbeitern auf einem geführten Rundgang die Ursprünge der Industrialisierung in unserer Region, deren Folgeprodukte bald Weltruhm erreichten und immer noch haben.



Info-Telefon 052 386 35 06
www.neuthal-industriekultur.ch

Wir helfen mit Herz!



Retten
Lehren
Helfen
Betreuen

S+ samariter.ch

Tipps für eine erfolgreiche Datensicherung

Immer wieder hören wir folgende Aussagen, wenn es um die Datensicherung geht: «Ich mache es, wenn ich Zeit habe», «Ich weiss, ich sollte es mal machen», «Mir passiert schon nichts», «Ich brauche das nicht» und so weiter. Leider wird die Datensicherung viel zu oft vernachlässigt. Wieso ist dies so? Wenn der Datenverlust einmal eintritt, gibt es kein Zurück mehr, ausser man investiert Tausende von Franken in eine sehr aufwendige und nicht immer erfolgreiche Datenrettung.

Dann ist der Ärger gross und die späte Einsicht keine grosse Hilfe: «Ich habe nicht daran gedacht», «Ich dachte es wird gesichert», «Mir war es nicht bewusst, dass es auch mich treffen kann».

Warum also sich nicht schon im Vorfeld darum kümmern. Hier sind unsere Tipps, welche zu einer erfolgreichen Datensicherung beitragen:

1. Gute, effiziente und kostenlose Software, welche für Sie die Datensicherung regelmässig durchführen,

können aus dem Internet geladen werden.

2. Sichern Sie nicht nur die Nutzdaten, sondern auch den ganzen PC.

3. Datensicherungen stets auf mehreren externen Festplatten (keine USB Sticks) erstellen und diese an verschiedenen geografischen Orten aufbewahren.

4. Immer mehrere Generationen der Sicherung erstellen und eine

gewisse Zeit aufbewahren, bevor Sie diese überspielen bzw. löschen.

5. Kontrollieren Sie die Datensicherung, indem Sie Dateien überprüfen bzw. öffnen, um zu sehen, ob sie fehlerfrei funktionieren.

Wenn Sie diese Punkte befolgen, lassen sich Daten bei einem Verlust schnell und einfach zurückholen. Somit ersparen Sie sich eine unvorstellbare Menge an Nerven, Tränen, Zeit und Geld.



Patrick Krismer
SIDMAR AG

www.sidmar.ch/backup

SPRINT CIVIL VOICES



3 Mal Ferien abgesagt.
112 Nächte durchgearbeitet.
1 Ursache für Krebs bei Kindern entdeckt.

Mit Ihrer Spende fördern wir engagierte Forscherinnen und Forscher, die immer bessere Behandlungsmethoden gegen Krebs entwickeln. PK 30-3090-1

krebsforschung schweiz

Damit Heilung zur Regel wird.



Züri Oberland Mäss

**Wo man sich trifft.
30. Aug. – 3. Sept. | Wetzikon**

Mi – Fr 14 – 22 Uhr* | Sa 12 – 22 Uhr* | So 10 – 19 Uhr

* Restaurants und Eventhalle bleiben auch nach Messeschluss geöffnet.

ZOM Nights
im Messeintritt
inbegriffen.



Wo Sie freundlich beraten werden.



Wo die Rega und die Pro Senectute zu Gast sind.



ZOM Messe-Stadl
mit Sigrid & Marina,
Melissa Naschenweg und
Stefan Roos

30. August 2017 | ab 20.30 Uhr



Wo sich Kulinarik-Freunde treffen.



Wo Tiere zum Streicheln nah sind.



BEE GEES Show
mit Night Fever

31. August 2017 | ab 20.30 Uhr



Wo Mode, Tanz und Show vereint werden.



Wo die Schweizer Armee (SWISSINT) für Frieden im Einsatz ist.



Phil Collins und GENESIS Show
mit Still Collins

1. September 2017 | ab 21.00 Uhr



Wo Schweinchen Babe um die Wette rennt.



Wo ein Messe-Höhepunkt auf 33 Metern liegt.



Tina Turner Show
mit Typical Tess

2. September 2017 | ab 21.00 Uhr

Belimo, Hinwil



Dormakaba, Wetzikon



Givaudan, Dübendorf



Wachstumsflaute bremst Geberit-Aktie aus

Nachdem die Geberit-Aktie vor wenigen Tagen mit 486,90 Franken den Höchststand in der Firmengeschichte erreicht hat, folgte kurz darauf der Dämpfer: Am Donnerstag verzeichnete die Aktie einen Rückgang um knapp 5,8 Prozent auf 451,40 Franken.

Verantwortlich für diesen Rückgang war das überraschend verhaltene Halbjahresergebnis, das der Sanitärtechnikkonzern aus Rapperswil-Jona an diesem Tag präsentierte. «Der Quartalsumsatz liegt 2,6 Prozent unter dem Konsens und noch etwas deutlicher unter unserer Erwartung», stellt Senior Equity Analyst Martin Hüslar von der Zürcher Kantonalbank fest. Er verweist in diesem Zusammenhang auf den organischen Umsatzrückgang um 0,8 Prozent im zweiten Quartal 2017, was im Vergleich zum ersten Quartal einer «deutlichen Verlangsamung» entspreche.

Bei der Geberit rechnet man für 2017 mit einem organischen Umsatzwachstum von 3 bis 4 Prozent und einer Ebitda-Marge von um die 28 Prozent. Bisher hatten Experten ein organisches Wachstum von 5 Prozent und eine Marge von 28,5 Prozent für wahrscheinlich gehalten.

Schwäche in Deutschland

Mit ein Grund dafür, dass die Geschäftsentwicklung wider Erwarten schwächer ausfällt, ist der Umsatzrückgang um 0,9 Prozent im Schlüsselmarkt Deutschland. Diese Entwicklung wertet Hüslar als «kritisch». Trotzdem kommt er zu der Einschätzung: «Die Guidance 2017 lässt aber beim Umsatz auf eine leichte Wachstumsbeschleunigung im zweiten Semester schliessen.»

Bei der Einschätzung auf Stufe des Ebitda 2017 sieht Hüslar nach einer groben Überschlagsrechnung einen Revisionsbedarf von rund 2 bis 3 Prozent.

Jörg Marquardt



Huber+Suhner, Pfäffikon



Rieter, Winterthur



Sulzer, Winterthur



Zürcher Oberland Basket Investieren Sie regional

Informationen unter www.mengelt-vermoegen.ch

mengelt
Optimiert Vermögen

Walter Meier, Schwerzenbach



Firmenübersicht

Unternehmen	Standort	Kurs	Tendenz
Autoneum Holding AG	Winterthur	244.00	▼
Belimo Holding AG	Hinwil	3879.00	▲
Burckhardt Compression	Winterthur	286.75	▼
Crealogix AG	Bubikon	120.00	▶
Dormakaba Holding AG	Rümlang	852.50	▼
Elma Electronic AG	Wetzikon	385.00	▶
Geberit International AG	Rapperswil-Jona	451.40	▼
Givaudan SA	Dübendorf	1946.00	▼
Huber+Suhner AG	Pfäffikon	67.50	▼
LafargeHolcim Ltd	Jona	57.90	▼
Myriad Group AG	Dübendorf	0.78	▼
Rieter Holding AG	Winterthur	215.00	▼
Sulzer AG	Winterthur	107.30	▼
Walter Meier AG	Schwerzenbach	42.15	▼
Zimmer GmbH / Zimmer Biomet	Winterthur	110.40	▲

Grün war die Hoffnung

Erisa Chisenga raucht nicht. Trotzdem wird er am Ende dieses Tages so viel Nikotin in seinen Körper aufgesogen haben wie ein Kettenraucher. Es ist Erntezeit in Machokero, einer Streusiedlung zwischen sanften Hügeln im Westen Malawis. Schulterhoch steht der Tabak auf den Feldern. Jeden Tag streift Erisa Chisenga nun durch sein 100 mal 100 Meter kleines Feld. Blatt für Blatt rupft er von den Pflanzen, bis nur noch deren Stängel übrig bleiben. Er ist einer von rund 400'000 Tabakbauern des Landes. Ob sich seine Mühe gelohnt hat, wird sich erst entscheiden, wenn die Ernte in der Auktionshalle zum Verkauf ausliegt.

Nach der Arbeit auf dem Feld sitzt er auf einer Bambusmatte im Schatten seiner Ernte. Unter einem Dach aus Plastikfolie, gedeckt mit Stroh, trocknet der Tabak. Tausende hellbraune Blätter hängen über Chisengas Kopf. Mit einer Stricknadel spiess er die frisch geernteten Blätter auf, zieht einen Schilfhalm hindurch und verknötet sie zu Bündeln, die er zum Trocknen aufhängt. So geht das den ganzen Nachmittag.

Gefährdung durch Nikotin

Seinen Tabak würde Chisenga niemals rauchen. Das sei ungesund, sagt er. Doch er ahnt, dass allein die Arbeit mit dem Tabak seine Gesundheit schädigt. Nach einem langen Tag auf dem Feld juckt seine Haut, oft kehrt er mit starken Kopfschmerzen nach Hause zurück. Andere Tabakbauern klagen über Herzerasen, Übelkeit und Durchfall. Ohne Schutzkleidung können sie an einem Erntetag über die Haut so viel Nikotin aufnehmen, als rauchten sie 50 Zigaretten. Manche Tabakbauern tragen langärmelige Hemden, um direkten Hautkontakt mit den Tabakblättern zu vermeiden. Allerdings wirkt feuchte Kleidung wie ein Schwamm, der noch mehr Nikotin aufsaugt und dieses an die Haut weitergibt.

Malawi gehört zu den wichtigsten Anbauländern der Welt. Das Land ist bitterarm – und abhängig vom Tabak. Die Hälfte der gut 16 Millionen Einwohner lebt von weniger als einem Dollar am Tag. Rund jeder Zehnte hungert, fast jedes zweite Kind ist wegen Mangelernährung unterentwickelt. Das starke Bevölkerungswachstum verschärft die Not. Um alle zu ernähren, braucht die Regierung Devisen. Bis zu zwei Drittel davon erwirtschaftet der Tabak.

Einbruch bei Tabakpreisen

Diese Abhängigkeit kann sich leicht rächen. 2011 brachen auf dem Weltmarkt die Preise für Tabak ein – und mit ihnen die Deviseneinnahmen Malawis. Ohne Devisen keine Importe. Vor allem Benzin war bald Mangelware, tagelang fuhr kaum ein Auto. Die Preise für Brot, Milch und Mais explodierten. Es kam zu Strassenschlachten zwischen Demonstranten und der Polizei, mindestens 19 Menschen starben.

Malawis Regierung hat den Entschluss gefasst, die Landwirtschaft zu diversifizieren. «Der Tabak ist dem Untergang geweiht», sagt Goodall Gondwe, der Finanzminister, in seinem kahlen, von Neonröhren erhellten Parlamentsbüro. Tabak sei in Malawi ein Politikum. Tradition-



Malawi will sich von der Abhängigkeit vom Tabakexport lösen – die Tabakindustrie hat etwas dagegen.

Symbolbild: Fotolia

nell eröffnet der Präsident von Malawi die jährliche Tabakauktion. Dann stauen sich die Laster mit dem Tabak kilometerlang durch die Hauptstadt Lilongwe. Der Trubel zur Erntezeit dürfe jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass Malawi auf andere Produkte setzen müsse, betont Gondwe. Soja zum Beispiel sei auf dem Weltmarkt gefragt. Der Finanzminister träumt vom Absatzmarkt Indien.

Tabak als Heilsbringer

Die Tabakindustrie hält an ihrem Rohstoff als Heilsbringer für Malawi fest. Um Malawis Exitstrategie aus dem Tabak zu untergraben, scheint die Tabakindustrie nun ausgerechnet in einem grossen Entwicklungs-

«Der Tabak ist dem Untergang geweiht.»

Goodall Gondwe

ist der Finanzminister von Malawi.

programm einen Verbündeten gefunden zu haben.

2012 haben die G8-Staaten die New Alliance for Food Security and Nutrition (NAFSN) gegründet, die «Neue Allianz für Ernährungssicherheit und Ernährung». Das Ziel: Binnen zehn Jahren in zehn afrikanischen Ländern 50 Millionen Menschen aus der Armut befreien. Das Rezept: Public Private Partnerships, kurz PPP, gemeinsame Investitionen von Staat und Wirtschaft.

Mit dabei sind multinationale Grosskonzerne wie Nestlé, Heineken, Coca-Cola, Bayer, Syngenta und Monsanto – und in Malawi pikanterweise auch die US-amerikanischen Konzerne Alliance One und Universal Corporation, die den Markt für Roh-tabak quasi unter sich aufteilen.

Die an der New Alliance beteiligten Unternehmen wollen nach eigenen Angaben 10 Milliarden Dollar in Afrikas Landwirtschaft investieren. Davon soll die lokale Bevölkerung profitieren,

versprechen die Initiatoren der New Alliance. In Malawi etwa wolle man 1,7 Millionen Menschen helfen. Kritiker sagen: Die Zahlen wirken wie aus der Luft gegriffen. So scheint auch völlig offen, ob die Investitionen tatsächlich der Bevölkerung zu gute kommen. Gesichert dürfte lediglich sein, dass die beteiligten Unternehmen ihre Vorhaben für profitabel halten.

In Malawi will der US-Riese Alliance One Tabakforschungsinstitute gründen und seinen Landbesitz verdreifachen, von aktuell 61'000 auf 181'000 Hektar bis 2022. Damit sollen auch die Tabakexporte des Unternehmens weiter steigen. Es wäre das komplette Gegenteil dessen, was Malawis Regierung anstrebt.

Für die Umsetzung der New Alliance in Malawi ist die Europäische Union zuständig. Die Grünen-Abgeordnete Maria Heubuch wurde vom Ausschuss des EU-Parlaments beauftragt, Bericht zu erstatten. Heubuch empfiehlt der EU, aus der Initiative auszusteigen.

Sie bezweifelt «die Fähigkeit grosser Public Private Partnerships wie der New Alliance, zur Armutsreduzierung und Ernährungssicherung beizutragen, da die Ärmsten die Hauptleidtragenden sozialer und ökologischer Risiken dieses Vorhabens zu werden drohen».

Die Initiative sei viel zu intransparent, da die Absichtserklärungen der beteiligten Unternehmen nicht öffentlich einsehbar seien – nicht einmal für EU-Abgeordnete wie sie.

Deutsche Unterstützung

Die deutsche Regierung beteiligt sich mit 500 Millionen Euro an der New Alliance. Das Geld kommt vom Bundesministerium für Entwicklung und wirtschaftliche Zusammenarbeit (BMZ). Die Frage, ob eine Zusammenarbeit mit der Tabakindustrie in Malawi vertretbar sei, umgeht das Ministerium. Dabei hat man dem Tabak in Malawi eigentlich den Kampf angesagt. Das BMZ

fördert – über die Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) – ein Diversifizierungsprogramm für Malawis Tabakbauern. Es soll Bauern helfen, auf Soja, Sonnenblumen oder Erdnüsse umzusteigen. Einerseits unterstützt Deutschland also indirekt den Tabakanbau. Andererseits will man Bauern beibringen, weniger Tabak anzubauen.

Das Büro der GIZ liegt in einem der reichen Vororte Lilongwes. Nebenbei residiert die US-Botschafterin. Tausende freiwillige und hauptberufliche Entwicklungshelfer arbeiten in Malawi. Westliche Entwicklungsgelder sind nach dem Tabakexport die zweitwichtigste Einnahmequelle des Landes.

Der Länderdirektor der GIZ in Malawi, Matthias Rompel, trägt ein luftiges Hemd. Zu Trinken gibt es Kaffee aus einem Fairtrade-Projekt der GIZ. Die GIZ verstehe sich als «Partner der Kleinbauern und des privaten Sektors», sagt Rompel. Weil man «der Wirtschaft auch ohne Beistand der Regierung helfen kann.»

«Diversifizierung» auf Papier

Die GIZ arbeitet mit dem landwirtschaftlichen Institut ARET zusammen, dem «Agriculture Research and Extension Trust». Es wurde gegründet von der malawischen Regierung – und der Tabakvereinigung des Landes (TAMA). ARET bringt neue Tabaksorten auf den Markt und zeigt Bauern, wie sie Tabak anbauen. Rompel sagt dennoch: «Die GIZ arbeitet nicht mit der Tabakindustrie zusammen.» Dabei dreht sich bei ARET eigentlich alles um Tabak – bisher. Denn auch ARET verfolgt eine «Diversifizierungsstrategie». Zumindest auf dem Papier. Künftig wolle man neben Tabak auch andere Produkte fördern.

Tatsächlich geht es in ARETs Definition von Diversifizierung nicht darum, den Tabakanbau komplett durch andere Produkte zu ersetzen. Stattdessen sollen

Ölsaaten zusätzlich zum Tabak angebaut werden. Ölsaaten eignen sich laut ARET gut, um den Bauern über das ganze Jahr eine Einkommensquelle zu bieten – in der Zeit, nachdem der Tabak geerntet ist.

In Widerspruch verwickelt

Bislang müssen Tabakbauern ein Prozent ihres Einkommens an ARET abführen. Das Institut finanziert sich also durch einen Sektor, dessen Bedeutung man herunterfahren will. Die Verantwortlichen sind sich dieses Widerspruchs bewusst. In einer Selbstdarstellung des Instituts heisst es: Dank der Diversifizierungsstrategie der Regierung könne man nun auch auf traditionelle Spendengeber zugehen.

«Die Ärmsten drohen die Hauptleidtragenden sozialer und ökonomischer Risiken zu werden.»

Maria Heubuch

ist Grünen-Abgeordnete im EU-Parlament.

Es habe sich für «ARET ein Fenster geöffnet, um an Gelder zu gelangen, die für eine Einrichtung im Tabaksektor eigentlich eine No-Go-Zone wären.»

Ob damit auch Zuwendungen aus Deutschland gemeint sind? – Im vergangenen Jahr engagierte sich die GIZ mit 140'000 Euro bei ARET, die Zusammenarbeit soll bis 2019 verlängert werden. Mit dem Geld hat die GIZ unter anderem fünf Prozent der ARET-Mitarbeiter im Ölsaatenanbau geschult. ARET selbst gibt jedoch zu, dass es noch «grossen Bedarf gibt», das restliche ARET-Personal von der Diversifizierungsstrategie zu überzeugen.

Ein weiteres Problem: Funktionierende Exportketten gibt es bisher nur für Tabak. Malawi ist ein Binnenstaat, alle Waren müssen über Grenzen und schlechte Strassen zu den Häfen Mosambiks oder Südafrikas transportiert werden.

Doch selbst wenn es den malawischen Bauern gelänge, sich auf

diesen Märkten zu etablieren – dann gehen auch diese Lebensmittel in den Export. Wird so der Hunger in Malawi gelindert? Ja, sagen GIZ und New Alliance: Wer Tabak verkauft, verdient mehr, wer mehr verdient, kann sich mehr Essen kaufen. Es sei richtig, nicht auf Selbstversorgung zu setzen, sondern für den Weltmarkt zu produzieren.

Nein, widerspricht die Nichtregierungsorganisation Unfair-Tobacco: Wo Tabak wächst, sei kein Platz für Nahrungsmittel. In Malawi könnten 750'000 Menschen mehr ernährt werden, wenn auf den Tabakfeldern Lebensmittel angebaut würden.

Realitätsabgleich beim Tabakbauern Erisa Chisenga. Er muss aufpassen: Findet der Tabakhändler zwischen den Blättern auch nur einen einzigen Plastikfetzen, kann er die gesamte Ernte zurückweisen. Dann bleibt der Bauer auf einem Haufen Tabak und einem noch grösseren Haufen Schulden sitzen. Würde er Mais anbauen und diesen nicht loswerden – er könnte ihn immer noch selbst essen.

Saatgut als Kredit

Auch Erisa Chisenga liess sich locken vom vermeintlich schnellen Geld. Zwei Drittel der Tabakernte in Malawi produzieren Kleinbauern wie er. Die armen Bauern benötigen kaum Geld zum Start: Die Tabakkonzerne geben ihnen Saatgut und Pestizide auf Kredit. Wie viel sie den Unternehmen schulden, erfahren die Bauern erst beim Verkauf ihrer Ernte. Die Kredite werden ihnen direkt vom Verkaufserlös abgezogen.

Die Kredite werden fällig, wenn der Tabak exportiert wird. Dann fliessen vergleichsweise viele Devisen ins Land, und der Malawi-Kwacha wird aufgewertet. Für die Bauern bedeutet das: Sie müssen mehr Kwacha zurückzahlen, als sie ursprünglich geliehen hatten. So geht ihnen viel vom Gewinn verloren. Die Tabakunternehmen hingegen profitieren.

Die Kredite vergeben die Unternehmen an sogenannte «farmers clubs». Dabei handelt es

sich um Zusammenschlüsse von mindestens zehn Tabakbauern, die meist im selben Dorf wohnen. Erfunden wurden sie von den Rohtabakhändlern. Bei den schlechten Lieferwegen ist es effizienter, Dünger und Pestizide für zehn Bauern gleichzeitig an einen Ort zu liefern. Auch

Schulungen für Tabakbauern lassen sich so einfacher organisieren. Dasselbe gilt für den Abtransport der Ernte. Für den Transport per Lkw zur Auktionshalle müssen die Bauern übrigens selbst aufkommen. Zudem dienen die «farmers clubs» den Tabakhändlern als Absicherung: Wenn sich ein Bauer verschuldet und den Kredit nicht zurückzahlen kann, werden die Schulden von den Ernteverkaufspreisen der anderen Mitglieder abgezogen.

Erisa Chisenga hat nur ein Mal in fünf Jahren einen kleinen Gewinn gemacht. In all den anderen Jahren hat er umsonst geschuftet. Zuletzt hat Alliance One seine Ernte für einen Dollar pro Kilo abgekauft. Chisenga hat wieder keinen Profit gemacht, im Gegenteil: Am Ende fehlten ihm 235 Dollar, um die Kredite komplett zurückzahlen zu können. Nicht sein Gewinn, sondern seine Schulden sind gewachsen. Er wird weiter hoffen. Auf die nächste Saison. *Marius Münstermann*

Stellenangebote



Männedorf – lebenswert und lebendig – ist eine attraktive Gemeinde am rechten Zürichseeufer mit optimaler Verkehrsanbindung. Über 300 Mitarbeitende in unterschiedlichen Berufen arbeiten für die dienstleistungsorientierte Gemeinde mit über 10'800 Einwohnerinnen und Einwohner.

Die Gemeinde Männedorf modernisiert ihre Strukturen und richtet sich organisatorisch zeitgemäss aus. Die Aufgaben der Abteilung Hochbau/Planung werden als selbstständiger Fachbereich in die Abteilung Infrastruktur integriert und anstelle der heute extern organisierten Bau- und Feuerpolizei wird intern der Bereich Baukontrolle und Brandschutz neu geschaffen. Bringen Sie Ihre Kompetenzen und Ihre Leidenschaft ein. Bauen und gestalten Sie mit uns an der Zukunft der Gemeinde Männedorf.

Für diesen interessanten, umfassenden und wichtigen Bereich mit viel Gestaltungsspielraum suchen wir **per 1. Oktober 2017 oder nach Vereinbarung** eine engagierte Persönlichkeit als

FACHSPEZIALIST/IN BAUKONTROLLE UND BRANDSCHUTZ (100%)

Unsere Ziele – Ihre Kompetenzen:

- Prüfung und Beurteilung von Baugesuchen aus baurechtlicher und feuerpolizeilicher Sicht
- Verantwortlich für Baufreigaben, Baugespann-, Schnurgerüst- und Baustelleninstallationen
- Durchführung der amtlichen Baukontrollen, Umweltschutzkontrollen, Kanalisationskontrollen und feuerpolizeilicher Kontrollen
- etc.

Ihre Leidenschaft – unsere Verantwortung:

Damit wir durch Ihre Unterstützung unsere Ziele umsetzen können, zählen wir auf Ihre abgeschlossene Berufslehre in der Baubranche sowie auf Ihre Erfahrungen in den Bereichen Baukontrolle und Brandschutz.



Möchten Sie mehr über diese spannende Stelle erfahren?

Für weitere Auskünfte steht Ihnen Peter Suhner, Abteilungsleiter Hochbau/Planung, unter 044 921 67 09 gerne zur Verfügung. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website maennedorf.ch.

551597

Zur Ergänzung unseres Teams suchen wir nach Vereinbarung

Taxichauffeur (100% oder Teilzeit)

Samstag/Sonntag/Montag tagsüber oder Freitag/Samstag nachts.

Unsere Kunden schätzen Freundlichkeit, Pünktlichkeit, Hilfsbereitschaft und angenehme Umgangsformen.

Besitzen Sie Kat. 121? Sind Sie flexibel, übernehmen Verantwortung und arbeiten gerne in einem guten Team, dann rufen Sie uns doch bitte an.

Bahnhof-Taxi Uster, Heiniger,
Telefon 044 905 28 28
E-Mail kontakt@heiniger-uster.ch

551586

Wir suchen auf den 1. September oder 1. Oktober 2017 einen gelernten

Carrosseriespengler

Wir freuen uns auf Ihren Anruf unter Telefon 044 936 15 15

Buchmann Gossau AG
www.24help.ch

551611

Chiffre-Inserate

Wir erteilen keine Auskünfte über Chiffre-Inserate.

Unsere Inserenten erwarten, dass ihre Aufträge vertraulich behandelt werden und wir ihnen nur schriftliche Antworten oder Anfragen übermitteln. **ZO Medien AG**



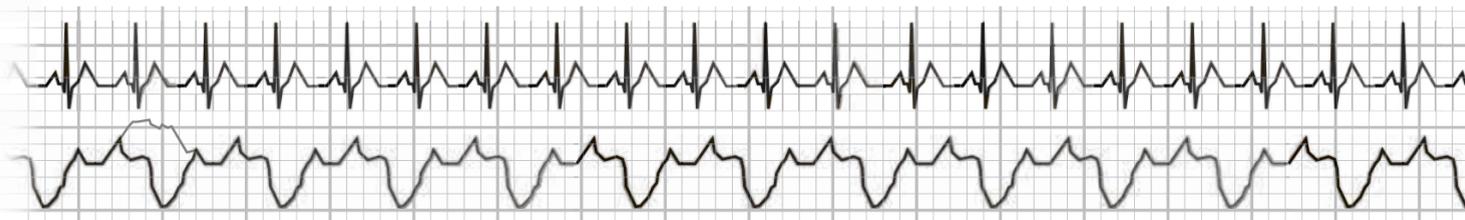
Zukunft mit guten Perspektiven

Für blinde und sehbehinderte Menschen

Stiftung Mühlehalde

Mobile – Begleitetes Wohnen
Regina-Kägi-Hof 4
8050 Zürich Oerlikon

Spendenkonto: 80-21096-3. www.muehlehalde.ch



Für Gesundheit in Afrika.

SOLIDAR MED

www.solidarmed.ch

Digital-Week-Abonnement

Montag bis Freitag

Jahresabo Fr. 340.–
Schnupperabo (1 Monat) Fr. 15.–

Jetzt abonnieren
[zueriost.ch/
abonnemente/aboshop](http://zueriost.ch/abonnemente/aboshop)

Samstag

