

RegionalWirtschaft

Zürcher Oberländer Anzeiger von Uster

Das Wirtschaftsleben in der Region
Samstag, 3. Februar 2018

Alle
14 Tage
neu

Milliardenvorlage

Die «Finanzordnung 2021» gibt kaum zu reden, klagt Benjamin Fischer (SVP Volketswil).

3



Helikopterhersteller

Andreas Löwenstein, CEO von Marengo, weihte am 1. Februar den Standort in Wetzikon ein.

8

Sport Trend Shop

In seinem Sportgeschäft in Hinwil spürt Hugo Koch, wie das Wetter die Kunden beeinflusst.

9



Nathalie Guinand

Der Boom bei den Hofläden

Immer mehr Bauern verkaufen ihre Produkte direkt ab Hof: Wie wichtig die Hofläden für die Wertschöpfung mittlerweile sind, zeigt das Beispiel dreier Höfe aus dem Zürcher Oberland. **Seiten 6/7**

Markenstreit um «Fidget Spinner»: Wetziker Firma am kürzeren Hebel

Wetzikon Mehr als ein halbes Jahr musste sich der Wetziker Onlinehändler Esons gedulden, bis über sein Gesuch zum Schutz der Marke «Fidget Spinner» entschieden wurde. Jetzt steht fest: Die Kreisel sind Gemeingut – und damit lizenzfrei.

Unbemerkt von der Öffentlichkeit hat nun das eidgenössische Institut für Geistiges Eigentum (IGE) eine markenrechtliche Streitfrage geklärt: Seit dem 9. Januar wird die Marke «Fidget Spinner» im Schweizer Markenregister geschützt. Inhaberin ist

die Wetziker Firma Esons, die die Handkreisel als eine der ersten in der Schweiz verkaufte.

Die Registrierung der Marke erfolgte rückwirkend auf Mai 2017. In diesem Monat hatte Christoph Muster, Geschäftsführer von Esons, das Gesuch beim IGE eingereicht. Damals

steuerte der Hype um das Spielzeug auf seinen Höhepunkt zu. Zeitweilig kam Esons mit der Bearbeitung der Bestellungen kaum hinterher.

Kritik nach Abmahnungen

Am 7. Juni machte Esons mehrere Grossverteiler in einem Schreiben darauf aufmerksam, dass man den Namen und das dreidimensionale Design der Handkreisel beim Markenregister eintragen lassen habe. Das Vorgehen stiess unter anderem beim Verband des Schweizerischen Versandhandels (VSV) auf Kritik. Dieser erklärte die Abmahnun-

gen auf Basis eines hängigen Gesuchs für missbräuchlich.

Zudem beharrte der Verband darauf, dass der Begriff Fidget Spinner schweizweit als Sachbezeichnung wahrgenommen werde und insofern nicht als Marke für ein einzelnes Unternehmen geschützt werden könne. Umgekehrt argumentierte Muster, dass der Fidget Spinner als eigenständiges Produkt betrachtet werden müsse, das in die Kategorie «Spinner» falle und damit schützenswert sei.

In seinem Entscheid folgt das IGE weitgehend der Argumentation des VSV: Zwar liegen die

Rechte an der Marke Fidget Spinner künftig bei Esons, aber davon ausgenommen ist gerade die Produktgruppe «Handkreisel». Das heisst: Auch künftig dürfen andere Anbieter in der Schweiz die Handkreisel unter dem Namen Fidget Spinner lizenzfrei vertreiben.

Esons-Chef glaubt an Marke

«Ich bin froh, dass das Verfahren zu Ende ist, auch wenn das Ergebnis ein wenig unbefriedigend ausfällt», sagt Muster. Trotzdem glaubt der Esons-Chef auch weiter an das Potenzial der Marke Fidget Spinner. **jöm Seite 5**

**SWISS STAR
BUSINESS CENTER
WETZIKON**

www.BC-SwissStar.ch

ZU VERMIETEN

Kontakt | Anfragen
AGENSA AG | Pünten 5
8602 Wangen | T 052 355 20 01

Inhalt

Von Firma zu Firma
Marcel Wälti aus Wald hat ein Online-Portal entwickelt, das KMU miteinander vernetzen soll. **Seite 8**

Sinkende Aktie
Die Umsatzzahlen bei Belimo sind erfreulich, liegen aber unter den grossen Erwartungen einiger Investoren. **Seite 9**

Roboter als Pfleger
In Japan will man mit Hilfe von Pflegeassistentenrobotern den zunehmenden Mangel an Pflegepersonal auffangen. **Seite 11**

Cola muss Eistee umbenennen
Wangen-Brüttisellen Getränkehersteller Coca-Cola musste einen Eistee in der Schweiz umbenennen, um ein Fettnäpfchen zu vermeiden, wie die Handelszeitung berichtete. Das betroffene Getränk wird weltweit unter dem Namen «Fuzetea» vertrieben, was mundartlich ausgesprochen an eine derbe Bezeichnung des weiblichen Geschlechts erinnert. Daher heisst der Tee in der Schweiz nun «Fusetea». Für die Umbenennung muss Coca-Cola einen grossen Mehraufwand bei Verpackung und Nachbearbeitung von Plakaten und TV-Spots betreiben. Laut der Firma entstanden Zusatzkosten von über einer Million Franken **20**

**Regional
Wirtschaft**

Für Ihre Inserate wenden Sie sich bitte an unser Verkaufsteam

044 933 32 69
inserate@zol.ch

SPONSORING

Gemeinde Wald ist Stadt und Land

Nachgefragt



Ernst Kocher, Gemeindepresident der Gemeinde Wald

Der geschichtlichen Prägung Sorge tragen

Was fasziniert Sie am Standort Wald?

Ernst Kocher: Persönlich schätze ich die Überschaubarkeit, die abwechslungsreiche Landschaft, das kleinstädtische Flair im Zentrum sowie die Lebensfreude und die Kreativität der Walderinnen und Walder – ganz im Sinne von Wald ist Stadt und Land.

Wie sieht Ihre Prognose für die nächsten zehn Jahre aus?

Die Gemeinde wird weiterhin wachsen. So gilt es, die Infrastruktur den erhöhten Anforderungen entsprechend weiterzuentwickeln. Trotz intensiver und verdichteter Bauweise wollen wir dem Bestehenden, und damit der geschichtlichen Prägung, möglichst Sorge tragen. Ich wünsche mir, dass die Unternehmen in der Gemeinde weiterhin gut geschäftet und möglichst viele Arbeitsplätze anbieten.

Wie verschaffen Sie dem Gewerbe Gehör?

Regelmässig trifft sich der Gemeinderat mit dem Walder Gewerbe – dem Dachverein aller hiesigen Firmen – und dem Unternehmerclub, in dem namhafte Walder Unternehmerpersönlichkeiten zusammengeschlossen sind. Bei den monatlichen Firmenbesuchen machen wir uns ein Bild der Unternehmen, pflegen bestehende oder knüpfen neue Kontakte und nehmen konkrete Anliegen an Politik und Verwaltung auf.



Die Gemeinde Wald liegt eingebettet zwischen Bachtel, Scheidegg, Batzberg und den angrenzenden Hügelländern des St. Gallerlandes. Foto: Gemeinde Wald

Wald ist eine lebendige und vielseitige Zürcher Oberländer Gemeinde, mit bemerkenswertem Ortskern und schönen Bauten, die von der Blüte der Textilindustrie erzählen. Attraktiv für Familien zum Wohnen und für Unternehmen zum Arbeiten – mit vielen Freizeitangeboten vor der Haustüre.

Zürich, mit der Begegnungszone Bahnhofstrasse und den Fabrikgebäuden, in die neue Unternehmen eingezogen sind, die aber auch zu Wohnungen oder Lofts umgebaut wurden. Heute sind rund 650 Unternehmen in Wald tätig, die rund 3500 Arbeitsplätze in den unterschiedlichsten Branchen anbieten.

Aktives Dorfleben

Trotz der inzwischen stattlichen Gemeindegrösse ist ein aktives Dorfleben erhalten geblieben. Wald pflegt seine Bräuche, verfügt über ein breites Kulturangebot und kann auf rund 100 engagierte Vereine zählen, die sowohl für ihre Mitglieder als auch immer wieder für die Dorfgemeinschaft einen wichtigen

In Wald leben, von jung bis alt

In acht Schulhäusern, wovon vier in den Aussenwachten stehen, werden 1200 Schülerinnen und Schüler vom Kindergarten bis zu den Sekundarklassen unterrichtet. Für die Betreuung von älteren Walderinnen und Walder sorgen verschiedene Heime. Die Stiftung Drei Tannen realisiert in der Kernzone von Wald ein neues, 120-plätziges Alters- und Pflegezentrum mit zusätzlichen Alterswohnungen.

Politik und Verwaltung

Wald ist als Einheitsgemeinde organisiert, bei der die Politische Gemeinde sowie die Schulgemeinde zusammengeschlossen sind.

Als Exekutive amten sieben Mitglieder des Gemeinderates, Schulpflege und Rechnungsprüfungskommission zählen ebenfalls sieben Mitglieder. Sie werden jeweils für eine Amtsdauer von vier Jahren vom Volk gewählt und versehen ihre Aufgaben im Nebenamt. Die Dienstleistungen der Gemeindeverwaltung werden im Gemeindehaus und im Verwaltungsgebäude «Friedau» angeboten.

«In den Glanzeiten zählte man gegen 20 Betriebe, die Wald zum «Manchester der Schweiz» machten.»

Beitrag leisten. Die zwei grossen Jahrmärkte im Frühling und im Herbst, der Wochenmarkt, die Chilbi sowie der Silvesteranlass – mit Chlaus und Schnappesel – locken jeweils viele Besucher ins Walder Dorfzentrum.

Freizeitregion vor der Haustüre

Die Oberländer Berglandschaft ist ein begehrtes Naherholungsgebiet: Durch die reizvolle Landschaft mit ihren Wäldern und Hügeln führen Wanderwege zu den vielbesuchten Aussichtsbergen, von welchen man das Panorama der nahen Alpenkette vom Säntis bis zum Pilatus geniessen kann. Aber auch zur Winterzeit bietet die Gegend viele attraktive Freizeit- und Erholungsangebote. Zu den Leckerbissen gehören Wanderungen durch verschneite Wälder, vorbei an zu Eissäulen erstarrten Wasserfällen. Daneben locken das Ski-gebiet am Farner und das Langlaufzentrum auf der Amslen Sportbegeisterte aus nah und fern an. «Wasserratten» kommen im Hallen- sowie im Freibad auf ihre Kosten.

Die Gemeinde Wald

liegt eingebettet zwischen Bachtel, Scheidegg, Batzberg und den angrenzenden Hügelländern des St. Gallerlandes. Das Gemeindegebiet erstreckt sich auf einer Fläche von 2500 Hektaren, vom Grundtal auf 565 bis zur Alp Scheidegg auf 1243 Meter über Meer.



Wald auf dem Markt zum Verkauf anbieten mussten. Um 1900 war Wald mit über 7000 Einwohnern die grösste Gemeinde des Zürcher Oberlandes, noch vor Wetzikon, Rüti und Hinwil. Heute leben im Ort gut 9700 Personen.

«Manchester der Schweiz»

An verschiedenen Wasserläufen entstanden Textilfabriken. In den Glanzeiten zählte man gegen 20 Betriebe, die Wald zum «Manchester der Schweiz» machten. Von diesen ist heute keiner mehr mit der ursprünglichen Verarbeitungstechnik tätig. Alt und Neu kommen in Wald auch in der Architektur zum Ausdruck: Mit dem drittgrössten geschützten Ortskern im Kanton

Demnächst 1200-jährig

Erste Spuren von Wald führen zum Weiler Rickenbach, der 820 urkundlich erwähnt wurde. 1217 erfolgte die Registrierung des Dorfnamens als «Walde». Die eigentliche Entwicklung setzte 1621 mit dem Marktrecht ein, worauf die Bauern der umliegenden Gemeinden ihre Produkte in

ewWALD
Strom – Installationen – Anlagen

Einfach mehr **Kompetenz** von hier.

Tel. 055 256 56 56
www.ew-wald.ch

Einfach mehr von hier.

Holz- und Metallspielwaren Kinderbilderbücher

Viele unserer Artikel werden mit Hilfe von Personen mit Handicap hergestellt.

Beat Burri

Ihr Spezialist für erzgebirgische Volkskunst

8636 Wald

Schlipfstrasse 1

Telefon 044 935 35 52, E-Mail spielwarenburri@gmx.ch

Öffnungszeiten: Dienstag, Mittwoch, Freitag 13.30 bis 17.30 Uhr
Samstag 10.00 bis 15.00 Uhr

BLEICHE | WALD

FRÜHLINGSERWACHEN

NEUES WOHLGEFÜHL IN DER BLEICHE

SAMSTAG 3. MÄRZ 2018

BESICHTIGUNG IMMOBILIEN

Machen Sie einen Rundgang und besuchen Sie uns in den einzigartigen Wohnungen des Claridaparks in Wald.

Die Besichtigungen im Claridapark 5, 7 und 8 finden von 11 – 15 Uhr statt. Mietinteressenten erhalten attraktive Mietkonditionen.

BLEICHEBAD UND BLEICHEFIT

Baden und trainieren Sie heute bei freiem Eintritt!
Versuchen Sie auch Ihr Glück bei der Verlosung von SommerAbos's

BLEICHIBEIZ

Beenden Sie Ihren Besuch in der Beiz und lösen Sie Ihren Gutschein ein, den Sie bei der Besichtigung im Claridapark erhalten haben.

Alle Angebote nur gültig am Samstag, den 3. März 2018 bis 17 Uhr.

www.bleiche.ch

Editorial



Jörg Marquardt
Wirtschaftsredaktor

Was vom Hype übrig bleibt

Die Halbwertszeit eines Hypes ist bekanntermassen recht kurz. So auch beim Trendspielzeug des Sommers 2017: dem «Fidget Spinner». Wer wird sich in einigen Jahren noch daran erinnern, dass sich Kinder und Jugendliche auf der ganzen Welt nach den bunten und vielgestaltigen Fingerkreiseln die Finger leckten? Wer wird dann noch die Lieferengpässe und langen Warteschlangen in den Geschäften vor Augen haben?

Bei der IT-Handelsfirma Esons in Wetzikon wird die Erinnerung an den Hype noch lange im Gedächtnis bleiben. Als einer der Erstimporteure von Fidget Spinners in der Schweiz erlebte Esons in jenen Monaten den Ausnahmezustand: Die Nachfrage war so gross, dass man sogar einen Pop-up-Store in Zürich eröffnete. Zeitweilig kam die Firma mit den Bestellungen kaum hinterher.

Als erster liess Esons-Chef Christoph Muster die Marke «Fidget Spinner» im Schweizer Markenregister eintragen mit dem Ziel, in Lizenzverhandlungen mit den Grossverteilern zu treten. Das eidgenössische Institut für Geistiges Eigentum hat das Gesuch nun bewilligt. Warum das Resultat für Esons trotzdem unbefriedigend ausfällt, erzählt die News-Geschichte.

Langlebiger als der Kreisel-Trend ist der Boom der Hofläden. Deren Zahl hat seit 2010 um 60 Prozent zugenommen. Der Schwerpunkt nimmt diese Entwicklung zum Anlass, drei Höfe in der Region nach der Rolle der Läden für ihren Betrieb zu befragen.

Impressum

RegionalWirtschaft – ein Produkt der Zürcher Oberland Medien AG
Redaktion: Jörg Marquardt
Verkauf: Patrick Greuter (Leitung), Marcel Hofer, Ilona Steiner, Priska Forte, Christine Vogt, Jeannette Kammermann
Abonnemente: Susanna Limata (Leitung)
Kontakt: Redaktion: Tel. 044 9333333, regionalwirtschaft@zol.ch
Verkauf: Tel. 044 9333204, 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

45 Milliarden Franken – und keinen interessiert's

Am 4. März stimmt die Schweiz über die «No-Billag»-Initiative ab. Kaum je wurde eine Initiative bereits so früh, so breit und so heftig diskutiert. Es geht darum, ob alle Haushalte weiterhin knapp 1,3 Milliarden Franken im Jahr für staatliche Medien bezahlen sollen.

Um einen viel höheren Betrag, nämlich um rund 44,9 Milliarden Franken, geht es bei der zweiten Vorlage, für die wir am selben Sonntag zur Urne gebeten werden. Dass die Abstimmung über den «Bundesbeschluss über die neue Finanzordnung 2021» sehr viel weniger Aufmerksamkeit erhält, könnte nebst der sperrigen Bezeichnung auch daran liegen, dass Bundesrat und Parlament die Vorlage einstimmig zur Annahme empfehlen.

Die direkte Bundessteuer und die Mehrwertsteuer machen zusammen gut zwei Drittel des Bundesbudgets aus. Der Bund darf diese gemäss Verfassung aber nur befristet bis ins Jahr 2020 erheben. Nun soll die Frist bis 2035 verlängert werden. Ganz so einig war man sich aber nicht von Anfang an: Ursprüng-

lich wollte der Bundesrat die Befristung ganz abschaffen, was jedoch bereits in der Vernehmlassung auf heftigen Widerstand stiess.

Einnahmen und Ausgaben des Bundes sowie seine Steuerpolitik müssen stets kritisch hinterfragt werden. Zudem hat das Stimmvolk bereits dreimal gegen die Aufhebung der Befristung gestimmt. Auch Bundesrat Ueli Maurer hält es für ein Privileg, dass in 15 Jahren wieder grundlegend über die Steuerpolitik des Bundes diskutiert werden muss: «Es soll nicht mit dieser Tradition gebrochen und das Verhältnis zwischen Staat und Bürger verändert werden».

In anderen Ländern dieser Welt wäre das undenkbar. Nur in der Schweiz muss die Regierung regelmässig um Erlaubnis bitten, ob weiterhin Steuern eingezogen werden dürfen. Das ist ein grundlegend anderes Staatsverständnis als in der EU, wo sogar Mindeststeuersätze vorgeschrieben sind.

Und es gibt durchaus gute Argumente, kritisch zu sein: In den 143 Jahren zwischen der Gründung des Bundesstaats und 1990, in einer Zeit mit zwei Weltkrie-

gen, stiegen die Staatsausgaben auf 32 Milliarden und in den nur 28 Jahren seither um satte 45 Milliarden Franken oder sagenhafte 125 Prozent an.

Gemäss Finanzplan sollen sich die Ausgaben des Bundes bis 2021 auf 77 Milliarden Franken entwickeln. Das wäre ein Anstieg um den Faktor 2,5 in nur 30 Jahren. Und wofür wird das Geld ausgegeben? Seit 2001 verzeichnen nur die Landwirtschaft und die Landesverteidigung ein Minus- oder Nullwachstum, wohingegen die Bereiche Bildung, Forschung und insbesondere Soziale Wohlfahrt Wachstumsraten von mehr als 50 Prozent aufweisen.

Das Märchen vom Sparen bei Bildung und Sozialem ist also auch auf Bundesebene reiner Unfug.

Ich bin klar der Meinung, dass das Wachstum der Staatsausgaben endlich gebremst werden muss. Dafür ist eine Ablehnung der Finanzordnung aber nicht das richtige Mittel. Dennoch ist es essenziell, dass wir darüber abstimmen können. Kollegen aus dem Ausland hielten eine solche Abstimmung in ihrem



Benjamin Fischer ist Präsident der Jungen SVP Schweiz, Kantonsrat sowie Präsident der SVP Volketswil.

Land für zu gefährlich: «Wie kann man der Bevölkerung eine derartige Verantwortung auferlegen? Was, wenn die Stimmbürger Nein sagen und plötzlich zwei Drittel des Bundeshaushalts wegfielen?»

Meine Antwort darauf ist klar: Ja, dann wäre das so und dann würden wir das System neu organisieren, beispielsweise über massive Reduktion auf die

Kernaufgaben und Erhöhung der Kantonsautonomie.

Aber solange die Bevölkerung Ja sagt, hat der Schweizer Bundesstaat eine echte demokratische Legitimation für sein Handeln – im krassen Gegensatz zu den Ländern der Europäischen Union. Ich sage am 4. März Ja zur neuen Finanzordnung. Ob ich das 2035 wieder tun werde, weiss ich nicht.

«Natürlich kommt es sehr auf das einzelne Stellenprofil an, aber nach meiner Erfahrung sind die Leute zu Hause weniger produktiv.»

Nationalrat Marcel Dobler (FDP)
hat Vorbehalte gegenüber der Arbeit zu Hause.

«Wir lassen uns nicht unter Druck setzen.»

Bundespräsident Alain Berset
rechnet nicht damit, dass man dem Wunsch aus Brüssel nach dem raschen Abschluss eines Rahmenabkommens schon bald nachkommen könne.

Aktuelle Wirtschaftszitate

«Amerika zuerst bedeutet nicht Amerika alleine.»

US-Präsident Donald Trump
warb in seiner mit Spannung erwarteten Rede am World Economic Forum (WEF) in Davos dafür, in den Wirtschaftsstandort USA zu investieren.

«Ohne die 8-Tage-Voranmeldung wären die Lohnkontrollen stark erschwert.»

Daniel Lampart, Sekretariatsleiter SGB,
wehrt sich gegen eine Abschaffung der flankierenden Massnahmen in den Verhandlungen um das Rahmenabkommen mit der EU, weil er Lohndruck befürchtet.

«Solche Methoden stehen im Gegensatz zu unseren Werten bei Daimler.»

Daimler-Vorstandschef Dieter Zetsche
über die Finanzierung der Lobbyorganisation EUGT durch Daimler, BMW und VW, in deren Auftrag in den USA mehrere Affen über Stunden Dieselabgase einatmen mussten.

SPONSORING

Übergabe oder Verkauf? Unbekannte Herausforderung für Unternehmer

Gemäss der Universität St. Gallen stehen rund 20 Prozent aller Unternehmen vor der Unternehmensnachfolge – das sind rund 70 000 Schweizer KMU in den nächsten fünf Jahren. Die Nachfolgeplanung stellt dabei eine der grössten Herausforderungen im Lebenszyklus eines Unternehmens dar, weil nicht nur der Unternehmer, sondern sein gesamtes Umfeld betroffen ist.

Die erwähnten 70 000 Unternehmen sind in der Schweiz für mehr als 400 000 Arbeitsplätze verantwortlich. Die hohe volkswirtschaftliche Bedeutung von erfolgreichen Nachfolgeregelungen ist damit unbestritten.

Für die Unternehmensnachfolge werden dabei drei Nachfolgeformen unterschieden:

- **Familieninterne Unternehmensnachfolge** (Family-Buy-Out FBO)
- **Firmeninterne Unternehmensnachfolge** (Management-Buy-Out MBO)
- **Externe Unternehmensnachfolge** (Management-Buy-In MBI oder Merger & Acquisition M&A)

Ein Projekt im Zeitraum

Im Hinblick auf die Unternehmensnachfolge sollten sich Unternehmer frühzeitig mit der Thematik beschäftigen, da die durchschnittliche Dauer des Nachfolgeprozesses zwischen vier und zwölf Jahren liegt. Die Wahl der Nachfolgeform hat dabei einen entscheidenden Einfluss auf die Dauer (Grafik 1).

Facetten der Unternehmensnachfolge

Im Rahmen der Nachfolgeplanung gilt es, verschiedene Fragestellungen aus unterschiedlichen Fachbereichen zu klären. Um in der Fülle an Themengebieten nicht den Überblick zu verlieren, empfiehlt es sich, bei der Bearbeitung eine strukturierte Vorgehensweise zu wählen.

In der Praxis existieren dafür verschiedene Konzepte, wie zum Beispiel der Nachfolge-Navigator® (Grafik 2), welchen die Axa Winterthur ihren Unternehmenskunden empfiehlt.

Berücksichtigung von harten und weichen Faktoren

Grundsätzlich werden bei der Regelung der Unternehmensnachfolge «harte Faktoren» ins Zentrum der Diskussion gestellt, und es werden Themen wie Unternehmensbewertung, Steueroptimierung, Kaufverträge und Finanzierung bearbeitet (Grafik 2: innerer Kreis). In der Regel eignet sich eine Standortbestimmung als Startpunkt, bei welcher alle notwendigen Schritte des Nachfolgeprozesses eruiert werden. Es empfiehlt sich, die jeweiligen Schritte mit einem Experten (z. B. Steuerexperte, Rechtsanwalt, Axa-Vorsorge-spezialisten) zu bearbeiten, um einerseits rechtlich abgesichert zu sein, sowie andererseits mögliche Einsparungsmöglichkeiten identifizieren und realisieren zu können. Da es sich bei der Planung der eigenen Unternehmensnachfolge um ein sehr emotionales Thema handelt, nehmen neben den harten Faktoren, besonders auch die weichen Faktoren sowie ein sorgfältiges Projektmanagement (Grafik 2: äusserer Kreis), eine erfolgsentscheidende Rolle ein. Diese beiden Themen umschliessen den gesamten Nachfolgeprozess.

Obwohl sich bei der Nachfolgeplanung Fragestellungen aus sehr unterschiedlichen Fachrichtungen ergeben, dürfen die verschiedenen Themenbereiche keinesfalls unabhängig voneinander betrachtet werden. Vielmehr gilt es, gegenseitige Einflussfaktoren zwischen den Themenblöcken zu berücksichtigen. Aus diesem Grund ist es für einen Unternehmer empfehlenswert, einen externen Berater mit Erfahrung als Gesamtprozessverantwortlichen hinzuzuziehen.

Agieren statt reagieren

Die Erfahrung der Unternehmensberatung Consulta bei der Begleitung von Unternehmensnachfolgen hat gezeigt, dass ein Unternehmer beim Verkauf seiner Firma durch professionelle

Unterstützung Einsparungen in Höhe von 10 bis 15 Prozent des Unternehmenswerts erzielt. Das bedeutet, dass beim Verkauf einer Firma für 2 Millionen Franken Einsparungen in Höhe von 200'000 bis 300'000 Franken für den Unternehmer realisiert werden können. Bewusst eine Entscheidung zu treffen, statt sich von den Umständen zu einer Entscheidung zwingen zu lassen, liest sich auf den ersten Blick vernünftig. Dennoch gibt es immer wieder Unternehmer, die ihre frühzeitige Nachfolgeplanung vernachlässigen und dann überrascht feststellen, dass sie zu spät dran sind. Unternehmer sind stets Profis, wenn es um die Führung ihres Unternehmens geht. Eine Firma zu übergeben oder extern zu verkaufen, stellt sie vor eine neue, bislang unbekannte Herausforderung – sich frühzeitig mit der Thematik auseinanderzusetzen wird daher empfohlen. Eine Möglichkeit hierfür ist der Besuch eines Nachfolge-Seminars, bei welchem Unternehmer rund um die Thematik Unternehmensnachfolge informiert werden.

Die Autoren:

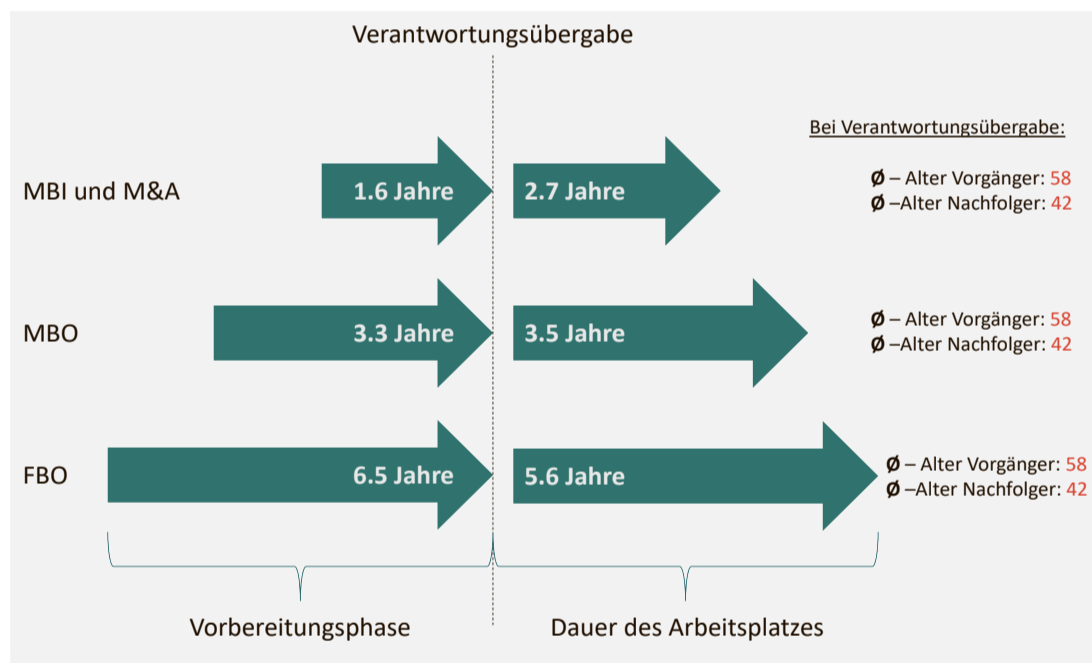


Stephan Illi, CEO & VRP, Consulta AG

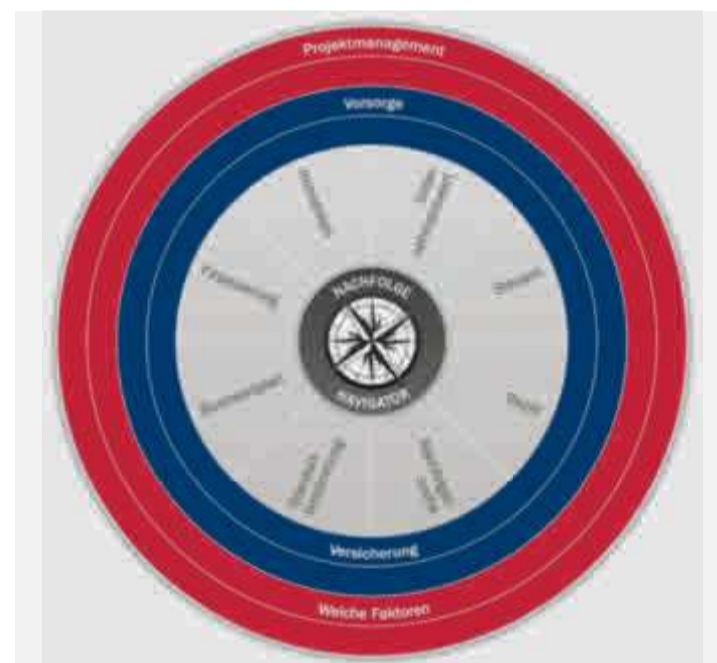


Claudius Maier, Business Consultant, Consulta AG

Consulta: Consulta ist Entwicklerin des Nachfolge-Navigators® und begleitet seit 1978 KMU im Zürcher Oberland als Gesamtprozessverantwortliche bei deren Nachfolgeregelungen. Besuchen Sie eines der nächsten Nachfolge-Seminare in Ihrer Region: www.consulta.swiss/seminare.



Grafik 1: Ein Projekt im Zeitraum (In Anlehnung an Halter, 2014)



Grafik 2: Nachfolge-Navigator (www.nachfolge-navigator.ch)



CONSULTA
WIRTSCHAFTS- UND
UNTERNEHMENSBERATUNG

Vereinbaren Sie Ihr kostenloses Erstgespräch mit den Nachfolge-Experten der Consulta unter:

055 250 55 55

www.consulta.swiss

Zu jeder Nachfolgeplanung gehört auch eine Pensionskassenberatung und eine Pensionsplanung /

Ihre Spezialisten:

AXA
Generalagentur Vorsorge & Vermögen Renzo Priore
Klaus Gebert-Strasse 2, 8640 Rapperswil

Telefon 055 220 63 63
renzo.priore@axa.ch



Der Fingerkreisel gehört allen

Wetzikon Die Firma Esons aus Wetzikon wollte die Marke «Fidget Spinner» im Markenregister der Schweiz schützen lassen. Jetzt hat das Institut für Geistiges Eigentum einen Entscheid gefällt, der die Erwartungen der IT-Handelsfirma nicht erfüllt.

Mit dem Fingerkreisel «Fidget Spinner» hat die Wetziker IT-Handelsfirma Esons im letzten Jahr den grössten Absatz seit ihrem Bestehen erzielt. Zwar währte der plötzliche Hype um das Trendspielzeug nur ein paar Sommermonate, aber erst jetzt im Januar findet die Geschichte ihr vorläufiges Ende: Das eidgenössische Institut für Geistiges Eigentum (IGE) hat einem im Mai 2017 von Esons eingereichten Gesuch stattgegeben und die Marke Fidget Spinner ins Markenregister aufgenommen – allerdings nicht so, wie von Esons erhofft.

Kein Schutz für Handkreisel

Christoph Muster, Geschäftsführer von Esons, wollte eigentlich den Namen und das dreidimensionale Design des Spielzeugs schützen lassen. Damit wäre es möglich gewesen, Lizenzgebühren von Grossverteilern zu verlangen, die nach Esons auf den Trend aufgesprungen waren.

Schon Anfang Juni 2017 hatte Muster mehrere Verteiler über die Markenregistrierung informiert. Dabei wies er darauf hin, dass die Lizenz auch rückwirkend auf den Zeitpunkt der Gesuchstellung gelten würde. Er sollte Recht behalten: Die Marke Fidget Spinner ist seit dem 9. Januar 2018 rückwirkend auf den 25. Mai 2017 geschützt.

Aber der Schutz gilt nicht für das Produkt an sich, also für die Produktgruppe «Handkreisel», sondern nur für andere Produkt-

gruppen: «Jetzt könnten wir beispielsweise Energydrinks oder E-Commerce-Dienstleistungen mit der Wortmarke Fidget Spinner schützen lassen, aber nicht die eigentlichen Handkreisel», sagt Muster.

Ihm zufolge hätte Esons gegenüber dem IGE nachweisen müssen, dass der Begriff Fidget Spinner zum Zeitpunkt der Markenhinterlegung global gesehen noch keine Sachbezeichnung für die Handkreisel gewesen sei. Der Beleg, als erste Firma diesen Namen in der Schweiz verwendet zu haben, reichte dafür nicht aus. «Dass sich die Markenregistrierung in der Schweiz am internationalen Markt orientiert, hat mich schon gewundert», sagt er.

Im Dossier, das das IGE zur Bearbeitung des Gesuchs angelegt hat, findet sich neben dem Hinweis auf den Wikipedia-Artikel zum «Fidget Spinner» auch der Verweis auf den Onlineshop «fidgetspinner.ch». Damit wollte das Institut aufzeigen, dass der Name schon frühzeitig zu einer Sachbezeichnung geworden war. Dass der Shop zu Esons gehört, sei dem IGE aber nicht aufgefallen. «Letztlich wird dort auch nur gegoogelt», sagt Muster.

Design sei «banal»

Auch bei der Registrierung der Bildmarke kam das IGE zu dem Schluss, dass das dreidimensionale Design der Fidget Spinner teilweise zum Gemeingut gehöre und dafür nicht als Marke geschützt werden könne: Die Warenformen mit den drei abgerun-



Beim Onlinehändler Esons in Wetzikon hatte man sich von der Registrierung der Marke Fidget Spinner mehr erhofft. Im Bild: Store-Managerin Marina Obrenovic. Archivfoto: Seraina Boner

deten Armen und je einem Kugellager sei durch den technischen Verwendungszweck bestimmt, ohne dass sie technisch notwendig seien – und würden damit als «banal» gelten.

Das bedeutet: Esons hat kein Markenrecht für Handkreisel, die ebendiese Grundform aufweisen. «Aber wir sind die Lizenzgeber für die entsprechende Bildmarke», sagt Muster. Wer also Sportartikel oder Spielwaren mit einem Logo in dieser Grundform versehen will, sei nun lizenzpflichtig gegenüber Esons.

Muster hat den Eindruck, dass das IGE kein Interesse an einer Registrierung der Fidget Spinner als Marke für Kreisel gehabt habe. «Man wollte wohl abwar-

ten, wie die Markenregister in anderen Ländern darüber entscheiden», sagt er. Nachdem ähnliche Bestrebungen in Deutschland und Portugal definitiv zurückgewiesen worden waren, habe sich das IGE diese Position zu Eigen gemacht.

Verband begrüsst Entscheid

Patrick Kessler, Pressesprecher des Verbandes des Schweizerischen Versandhandels, begrüsst die Entscheidung des Instituts: «Für uns hat sich der Widerstand gelohnt. Wir sehen uns bestätigt, dass gerade für das betroffene, bereits vorher existierende und verkaufte Teil kein Schutz gewährt wurde.» Sein Verband hatte die schriftlichen Abmahnungen der Grossvertei-

ler durch Esons damals scharf kritisiert. Die nun erfolgte Markenregistrierung erachtet Kessler für faktisch wertlos: «Dass der Begriff für andere Produkte geschützt werden kann, nützt dem Markenregistrar nicht wirklich etwas. Das Abmahnschreiben war ja explizit auf diese Handkreisel ausgestellt.»

Christoph Muster räumt ein, dass Lizenzverhandlungen auf Basis der erfolgten Markenregistrierung gegenstandslos geworden sind. Trotzdem hält er fest: «Der Name Fidget Spinner ist weltweit bekannt und hat dadurch einen grossen Wert. Was wir jetzt mit dieser Marke anstellen, müssen wir aber erst noch schauen.»

Jörg Marquardt

Dank Asienraum: Belimo wächst

Hinwil Die in der Heiz-, Lüftungs- und Klimatechnik tätige Belimo-Gruppe ist 2017 erneut deutlich gewachsen, wie das Unternehmen kürzlich mitteilte. Der Umsatz legte um 8,7 Prozent auf 579,9 Millionen Franken zu. Das Wachstum fiel damit ähnlich stark aus wie 2016 mit 8,2 Prozent. Wachstumstreiber war auch 2017 die Region Asien-Pazifik, wo der Umsatz – in lokalen Währungen gerechnet – um 13,1 Prozent zunahm. Die Region steuert inzwischen 13 Prozent zum Umsatz bei. Die gemessen am Umsatz grösste Region bleibt Europa, dort stieg der Umsatz um 8,1 Prozent. In Amerika nahm der Umsatz um 6,9 Prozent zu. Die Gewinnzahlen gibt Belimo am 12. März bekannt. zo

Reparaturen als Wachstumstreiber

Fehraltorf Die Fehraltorfer Herstellerin von automatischen Türen Agta Record nahm 2017 4 Prozent mehr ein als im Vorjahr, wie das Unternehmen kürzlich vermeldete. Der Jahresumsatz betrug 367 Millionen Euro gegenüber 352 Millionen im Vorjahr. An diesem Wachstum sei das Service- und Reparaturgeschäft massgeblich beteiligt gewesen. Über diesen Geschäftszweig habe man 147 Millionen Euro eingenommen. Reduziert worden sei das Wachstum hingegen durch die Schwäche des Britischen Pfunds. Über den Jahresabschluss wird Agta Record am 23. April informieren. zo

Weiter Wachstum im Kerngeschäft

Uster Die Raiffeisenbank Zürcher Oberland sei weiter auf Kurs, wie es in einer Mitteilung zum Geschäftsjahr 2017 heisst. Demnach verzeichnet die Bank im Hypothekengeschäft ein Wachstum von 6,5 Prozent auf gut 1,3 Millionen Franken. Damit liegt sie erneut über dem Markt und setzt ihren Wachstumskurs fort.

Steigerung im Zinsgeschäft

Der Zuwachs an Kundeneinlagen habe mit den Ausleihungen problemlos Schritt halten können. Die Verpflichtungen aus Kundeneinlagen sind im letzten Jahr um 7,9 Prozent auf gut 1,3 Millionen Franken gestiegen. Das Wachstum des Wertschriften-Depotvolumens verzeichnet im selben Zeitraum ein Plus von 13,5 Prozent.

Beim Zinsgeschäft als ihrem wichtigsten Ertragspfeiler vermeldet die Bank eine Steigerung um 3,2 Prozent auf 14,8 Millionen Franken (Nettoerfolg). Der Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft erhöhte sich um 20,3 Prozent auf gut 2 Millionen Franken.

Millionenmarke geknackt

Aus dem Erfolg des Handelsgeschäftes konnte die Bank erstmals einen siebenstelligen Wert erzielen. Der Geschäftsaufwand ist im 2017 im Einklang mit dem Wachstum um 8,6 Prozent gestiegen. Der Sachaufwand erhöhte sich um 16,5 Prozent, der Personalaufwand um 4,4 Prozent.

Die Raiffeisenbank Zürcher Oberland schaue «zuversichtlich auf das neue Geschäftsjahr 2018, auch wenn mit der Einführung eines neuen Kernbankensystems einige Herausforderungen bevorstehen», wie es in der Mitteilung heisst. zo

Blickpunkt

Business-Forum im Pflegezentrum Geratrium

Am 29. Januar versammelten sich 42 Mitglieder des Gewerbevereins Pfäffikon im Pflegezentrum Geratrium in Pfäffikon. Dort fand über Mittag das erste Business-Forum im 2018 statt. Begrüsst wurden die Gewerbetreibenden von Geratrium-Direktor Enrico Caruso. In einer Präsentation stellte er ihnen das Pflegezentrum vor und kam dabei auch auf die räumliche Erweiterung des Demenzangebotes zu sprechen. Danach stand eine Führung durch das Geratrium auf dem Programm. Bei einem Stehlunch, offeriert vom Gastgeber, ging der Anlass zu Ende. zo

Bildergalerie unter zueroist.ch/galerien



Alle sechs bis acht Wochen veranstaltet der Gewerbeverein Pfäffikon ein Business-Forum. Am 29. Januar trafen sich die Mitglieder im Geratrium. Fotos: Nathalie Guinand

Schwerpunkt: Bei der Rentabilität von landwirtschaftlichen Betrieben spielen Hofläden zunehmend eine Schlüsselrolle, auch im Oberland.

Der Hofladen: Regionalität als Geschäftsmodell

Region Bei Bauern ist die Direktvermarktung immer populärer geworden, die Zahl der Hofläden steigt. An drei langjährigen Betrieben aus dem Oberland zeigt sich, wie wichtig die Läden für die Wertschöpfung inzwischen sind.

stellten werden. Der Jossberghof in Gossau, der Tumigerhof in Greifensee und der Hof Oberdorf in Bäretswil haben aber in der langen Zeit ihres Bestehens einen grossen Wandel durchlaufen: Die Ladeninfrastruktur wurde professioneller, das Sortiment breiter, die Kooperation mit anderen landwirtschaftlichen Betrieben zunehmend ausgebaut.

Mit Ausnahme des Hofes Oberdorf, der mit dem Hofladen vor allem ein soziales Anliegen verfolgt und weniger gewinnorientiert ist, sind die Hofläden auf dem Jossberghof und dem Tumigerhof wichtige Absatzkanäle für die eigene landwirtschaftliche Produktion. Der Grosshandel zahlt schlicht zu wenig für ihre Lebensmittel, um rentabel wirtschaften zu können.

Jörg Marquardt

Nachgefragt

«Es gibt eine wachsende Sehnsucht nach dem Landleben. Dieser Trend wirkt sich positiv auf die Hofläden aus.»

Warum setzen immer mehr Bauern auf Vermarktung direkt ab Hof?

Véronique Keller: Die Betriebe müssen ihre Wertschöpfung erhöhen, um weiter rentabel zu sein. Durch Konsumentennähe können die Bauernhöfe fairere Preise erzielen als über den Grosshandel. Zudem erhält der Kunde einen Einblick, von wo seine Produkte herkommen. **Was erhoffen sich die Betriebe von den Hofläden?** Die Wertschöpfung steht bei den meisten im Vordergrund.

Das sollte auch so sein. Aber die Freude am direkten Kundenkontakt ist ebenso wichtig. So kann man die Leute für die eigene Produktion sensibilisieren.

Was sind Erfolgsfaktoren? Je professioneller ein Hofladen aufgezogen ist, umso mehr Absatz lässt sich damit erzielen. Dazu muss man aber ein entsprechendes Betriebskonzept entwickeln. Es reicht heute nicht mehr aus, zwei Hasen an die Strasse zu stellen. **Ist dieses Bewusstsein bei den meisten angekommen?**

Schon. Die «handgestrickten» Hofläden verschwinden allmählich. Entscheidender als die Grösse der Läden ist aber, ob diese ansprechend gestaltet sind, ob die Produktqualität, die Kundenkommunikation und der Preis stimmen. **Viele Hofläden gibt es schon seit Jahrzehnten. Welchen Wandel haben diese durchlaufen?** In der Regel sind die Bäuerinnen und Landwirte mit einer kleinen Verkaufsfläche und einem Sortiment von zwei bis drei Produkten gestartet.

Dann haben sie den Laden vergrössert und das Sortiment erweitert. Am erfolgreichsten sind diejenigen, die das Wachstum planvoll angehen. **Was hat sich noch alles verändert?** Immer häufiger bieten Hofläden auch Produkte von anderen Betrieben aus der Region an. Nicht jeder Produzent ist auch ein guter Verkäufer. Aus meiner Sicht sollte es noch viel mehr solcher Kooperationen geben. Davon profitieren am Ende auch die Kunden, die keine Zeit haben, sich die diver-

sen Produkte in mehreren Hofläden zusammenzukaufen. **Gehen Sie davon aus, dass der Boom bei der Direktvermarktung anhalten wird?** Schwer zu sagen. Was aber dafür spricht: Es gibt eine wachsende Sehnsucht nach dem Landleben. Immer mehr Städter wollen beispielsweise auf dem Land heiraten. Dieser Trend wirkt sich positiv auf die Hofläden aus, weil sie mit «Regionalität» punkten können. *Interview: Jörg Marquardt*



Véronique Keller ist an der Fachstelle «Familie und Betrieb» des Kompetenzzentrums für Land- und Ernährungswirtschaft Strickhof in Wülflingen tätig.

Jossberghof (Gossau)



Heiri Joss führt den Jossberghof mit seiner Frau und seinem Sohn. Foto: Nathalie Guinand

Rund 60 Jahre alt ist der Hofladen auf dem Berghof der Familie Joss in Gossau. Die Eltern von Heiri Joss, der den Hof gemeinsam mit seiner Frau und seinem Sohn führt, hatten ihn damals eingerichtet. «Von Anfang an ging es darum, näher am Konsumenten zu sein», sagt Joss. Früher seien die Frauen aus der Region über Mittag auf den Hof gekommen, um Eier, Kartoffeln und Obst zu kaufen. «Sie mussten erst klingeln, dann kam meine Mutter aus dem Haus, um sie zu bedienen.» Vor 16 Jahren habe man auf Selbstbedienung umgestellt.

Immer mehr Kunden Verglichen mit den Anfangsjahren ist der Kundenkreis laut Joss inzwischen deutlich grösser. «Der Laden wurde für uns zu einem immer wichtigeren Absatzkanal. Einen Grossteil unseres Verdienstes erwirtschaften wir darüber.» Nach der Übernahme des Hofes von den Eltern vergrösserte Joss den Kartoffelanbau allmählich von zunächst 30 Acren auf heute zweieinhalb Hektaren. «Dabei ist unser Gebiet wegen der hohen Niederschläge nicht gerade ideal für die Produktion von Kartoffeln», sagt Joss. 1993 wurde der Laden komplett neu gebaut und mit einem grösseren

Keller für die Lagerung und Sortierung der Kartoffeln ergänzt. Seither befindet er sich an seinem heutigen Standort. Der Verkaufsladen ist etwa 10 Quadratmeter gross. Zwei Warengestelle und ein Tiefkühlschrank befinden sich darin. Neben Kartoffeln gehören Karotten, Honig, Eier und Rindfleisch sowie Produkte aus Hühnerfleisch zum Sortiment. Zudem wird Most aus eigenen Äpfeln sowie Äpfel anderer Bauern angeboten.

Dass die Nachfrage nach regionalen Produkten gestiegen ist, kann Joss bestätigen. «Allerdings ist die Warenmenge pro Kunde deutlich zurückgegangen.» Früher hätten die Kunden 25-Kilo-Säcke Kartoffeln gekauft und zu Hause eingelagert. Heute würden sie kleinere Mengen für den kurzfristigen Bedarf bevorzugen. «Die Leute wollen nicht mehr gross einlagern.» Bei den Eiern steigerte der Absatz besonders vor Weihnachten, wenn Guetsli gebacken würden, sowie vor Ostern sprunghaft an.

Keine Riesenmargen Den Einfluss der Medien bekomme Joss ebenfalls zu spüren: «Sobald es einen Lebensmittelkandal gibt, zieht der Verkauf bei uns im Hofladen an. Das pendelt sich dann aber schnell wieder ein.»

Auf die Rentabilität des Hofladens angesprochen, erwidert Joss: «Eine Riesenmarge haben wir zwar nicht, aber es rentiert sich noch.» Der Verdienst sei grösser, als wenn er seine Kartoffeln für 40 Rappen pro Kilo an den Grosshändler verkaufe. Freilich könne man sich keinen grossen Lohn bezahlen, denn der Arbeitsaufwand für den Laden, vom Sortieren der Kartoffeln und Eier bis zum Abpacken der Produkte, sei beträchtlich. «Ohne den Hofladen könnten wir schon lange nicht mehr nur von der Landwirtschaft leben.»

Als eine Zusatzbelastung zur eigentlichen landwirtschaftlichen Arbeit erlebt Joss den Laden nicht. Der Betrieb sei nicht so gross, zudem unterhalte man eine Betriebs- und Generationengemeinschaft mit dem Sohn.

Den Boom der Hofläden betrachtet Joss als Gegenreaktion zur Globalisierung: «Die Leute wollen wieder sehen, woher die Produkte kommen und wie sie entstanden sind.» Allerdings setze die Nachfrage ein entsprechendes Angebot voraus: «Dadurch, dass der Milchpreis im Keller ist, müssen sich viele Landwirte neue Nebenerwerbsquellen suchen.» *jöm*

Tumigerhof (Greifensee)

Ohne Maja Müller läuft im Hofladen des Tumigerhofs in Greifensee praktisch nichts: Sie befüllt die Regale und Tiefkühltruhen, sie kontrolliert und leert die Kasse, sie macht die Lieferungen parat. Selbst die Fruchtaufstriche, die im Laden verkauft werden, sind von ihr hergestellt. «Das ist recht intensiv», gibt sie zu.

Die Verantwortung für den Hofladen hat sie von den Schwiegereltern übernommen, die ihn vor Jahrzehnten eingerichtet hatten. Seit 1984 befindet sich der Laden am heutigen Standort. Maja Müller und ihr Mann Thomas bauten das Sortiment, das anfangs nur aus Obst bestand, kontinuierlich aus. «Die Nachfrage nach hochwertigen Produkten aus der Region ist immer mehr gestiegen», sagt Müller.

Eigenes und Zugekauftes

Heute besteht der Hofladen aus zwei Bereichen: In der Kühlzelle lagern die Frischprodukte wie Äpfel, Gemüse und Highlander-Schubblig bei einer Temperatur von 6 bis 7 Grad. Im Ausserraum können die Kunden Most, Dörrobst, Fruchtaufstriche, aber auch Highlander-Fleisch aus der Tiefkühltruhe sowie Cheminée-Holz kaufen; zusätzlich sind darin auch zugekauft-

te Produkte von Partnerhöfen zu finden, darunter Buureglace aus Illnau und Milchprodukte vom Birkenhof in Uster. Das Gemüse kommt ebenfalls von anderen Höfen. «Wir haben nicht die Kapazitäten, um selber Gemüse anzubauen», sagt Müller. Im Hofladen ist Selbstbedienung angesagt. Haben Kunden kein Bargeld dabei, dürfen sie einen Schuldtzettel hinterlegen und später zahlen. «Das funktioniert prima, die ihn vor Jahrzehnten eingerichtet hatten. Seit 1984 befindet sich der Laden am heutigen Standort. Maja Müller und ihr Mann Thomas bauten das Sortiment, das anfangs nur aus Obst bestand, kontinuierlich aus. «Die Nachfrage nach hochwertigen Produkten aus der Region ist immer mehr gestiegen», sagt Müller.

Was die Kunden besonders schätzen würden, sei die Offenheit und Transparenz, die der Hofladen bietet. «Sie sehen, wie die Hühner im Hühnerhof herumlaufen und die Rinder auf der Weide grasen», sagt Müller. Von einer generell gestiegenen Nachfrage könne aber nicht die Rede sein. Nach dem Wegzug vieler Familien aus der direkten Umgebung infolge einer grossen Umbauphase seien die Absätze zeitweilig zurückgegangen. Inzwischen hätten sich die Verkaufszahlen wieder erholt. Entscheidend sei dafür auch die Mundpropaganda.

Dass der Direktverkauf boomt, ist für Maja Müller durch eine einfache Rechnung zu erklären: Im Hofladen bekomme man mindestens 60 Prozent mehr für die Äpfel als beim Grosshändler. «Im grossen Kanal geht die Wertschöpfung einfach nicht mehr auf.» *jöm*



Maja Müller managt den Hofladen des Tumigerhofs praktisch allein. Foto: Nathalie Guinand

Hof Oberdorf (Bäretswil)



Lorenz Grischott und Angelika Grossgasteiger im Hofladen Oberdorf. Foto: Nathalie Guinand

Im Hofladen Oberdorf ist der wirtschaftliche Gedanke untrennbar mit dem sozialen verbunden. Schliesslich gehört der Hof in Bäretswil zusammen mit drei anderen Betrieben im Oberland zur Vereinigung Heilpädagogisches Institut St. Michael. Die anthroposophische Einrichtung bietet Menschen mit Behinderungen Wohn-, Schul-, Ausbildungs- und Arbeitsplätze an. Das gilt auch für den Hofladen, der seit über 25 Jahren existiert. «Von Anfang an hatte der Laden eine soziale Funktion, weil damit neue Arbeitsplätze entstanden sind», sagt Lorenz Grischott. Er ist verantwortlich für den Gemüseanbau und hilft im Laden aus, wenn Angelika Grossgasteiger und Monika Hämmig als Ladenverantwortliche nicht zugegen sind. Ihnen zur Seite stehen zwei Menschen mit Unterstützungsbedarf. «Die Wirtschaftlichkeit steht bei uns weniger im Vordergrund», sagt Grischott.

Neuer Absatzkanal

Die Ausschlaggebend für die Gründung des Ladens war dazumal eine Überproduktion an Gemüse. «Man suchte nach neuen Absatzmöglichkeiten», so Grischott. Die Anfänge seien bescheiden gewe-

sen: ein kleiner und spärlich eingerichteter Verkaufsraum mit überschaubarem Sortiment. «Heute sind wir fast ein kleiner Bioladen.» Auf rund 40 Quadratmetern werden neben Obst, Gemüse, Fleisch und Milch auch verarbeitete Produkte wie Kräutersalz, Dörrotomaten oder Kräuter-Bouillon verkauft. Von der Sennerei Bachtel bezieht der Laden seine Milchprodukte, von der Hofschür kunsthandwerkliche Erzeugnisse. Die Hofschür und die Wohngruppe der Sennerei Bachtel gehören ebenfalls zum Institut St. Michael. Zudem sind die Regale und Tiefkühltruhen mit zugekauften Schweizer Produkten aus biologischer Landwirtschaft und anderen sozialen Einrichtungen bestückt. «Ergänzt wird das Sortiment durch Gemüse, Früchte und Trockenprodukte eines regionalen Biolieferanten», sagt Grischott.

Regionalität und Frische

Die Doppelspurigkeit von Produktion und Verkauf findet er als Bereicherung: «Es ist spannend zu sehen, wo die Lebensmittel hingehen, die wir produzieren.» Von den Kunden bekomme man viel positives Feedback. Dabei seien die eigenen Produkte auch

die beliebtesten. «Wir können mit Regionalität und Frische punkten. Momentan läuft etwa Nüsslisalat sehr gut», sagt Grischott.

Bei einigen zugekauften Lebensmitteln würden einzelne Kunden den vergleichsweise hohen Preis monieren. «Wir orientieren uns bei der Preisgestaltung am Biofachhandel, bei den eigenen Produkten sind wir hingegen eher günstiger.»

Im Internet bietet der Hofladen Oberdorf seine Waren nicht an. Daran soll sich auch nichts ändern. «Uns geht es nicht darum, grosse Gewinne zu erwirtschaften. Vielmehr wollen wir gesunde Lebensmittel produzieren und jene Produkte absetzen, die nicht für den Eigenbedarf benötigt werden, sowie Arbeitsplätze für unsere Leute schaffen», sagt Grischott. Die Arbeit im Laden sei äusserst beliebt, gerade auch wegen des Kundenkontakts.

Den Boom bei der Direktvermarktung interpretiert Grischott als Zeichen für ein wachsendes Bedürfnis nach Transparenz auf dem Lebensmittelmarkt. «Gleichzeitig können wir Produzenten einen besseren Preis verlangen, weil wir die Vermarktung in die eigenen Hände nehmen.» *jöm*

Persönlich

«Ehrlichkeit ist der Schlüssel zum Erfolg»

Hinwil Seit 2002 ist Hugo Koch Geschäftsführer und Inhaber des Sport Trend Shop in Hinwil. Gemeinsam mit seiner Frau und den Mitarbeitern lebt er für den Sport. Koch ist sowohl am Seen, auf Biketrails und beim Skifahren anzutreffen.



Aus Sicht des Sportartikelhändlers: War dieser Winter bis jetzt ein guter oder ein schwieriger Ski-Winter?

Hugo Koch: Der November- und Dezember-Verkauf lief sehr gut dank Schnee bis nach Hinwil und lokaler Skibetriebe, die ihre Anlagen öffneten. Der Januar war wegen warmer Temperaturen durchgezogen, aber in der Höhe hat es noch viel Schnee, und die Pistenverhältnisse sind so gut wie schon lange nicht mehr, so dass man immer noch Skifahren und Snowboarden kann. **Welche Eigenschaften zeichnen einen guten Ski aus?** Eine optimale Konstruktion und Performance. Der Ski muss zum Fahrer und zu seinem Können passen. **Wie leicht fällt es Ihnen, zwischen Berufsleben und Freizeit zu unterscheiden? Denken Sie beim Skifahren immer an die Arbeit?** Meine Arbeit macht mir sehr viel Freude. Weil meine Frau auch im Unternehmen arbeitet, diskutieren wir beim Skifahren schon mal über Geschäftliches. Arbeit und Freizeit sind nahe beieinander. **Wie ist der Sport Trend Shop zu dem geworden, was er heute ist?** Mein Partner und unsere Ideen treu geblieben. «Aktive Sportler beraten Sportler» gilt von Anfang an bis heute. Wir verbessern auch laufend die Angebote und den Service. Sport ist unsere Leidenschaft. **Von wem haben Sie in Ihrem Leben am meisten gelernt, konkret auch für Ihr Berufsleben?** Das ist mein Vorgänger beim Sport Trend Shop: Armin Meier. Er hat mich ins Vertrauen gezogen. Es ist aber auch täglich ein «Learning by doing», bei dem ich

mit meiner Partnerin und meinen Mitarbeitern am gleichen Strang ziehe. **Was ist die grösste Herausforderung in Ihrem beruflichen Umfeld?** Ganz klar die Wetterabhängigkeit. Das Wetter hat einen grossen Einfluss auf das Kaufverhalten der Kunden. **Auf welche Eigenschaften legen Sie bei Ihren Mitmenschen Wert?** Ehrlichkeit ist der Schlüssel zum Erfolg. Mitdenken und konstruktive Kritik schätze ich auch sehr. **Welches Buch hat Sie zuletzt beeindruckt?** Ich lese gerne Krimis von Autoren aus dem Norden und Biografien von Sportlern. Ein Buch über den Ex-Radrennfahrer Lance Armstrong hat mich gepackt im Zusammenhang mit der Dopinggeschichte, die nachher öffentlich wurde. **Welche historische Persönlichkeit hätten Sie gern getroffen und was hätten Sie sie gefragt?** Christoph Kolumbus hätte ich gerne gefragt, ob er immer gerne gefragt, ob er immer gerne glaubt hat, dass er ankommt. **Was ist Ihr Lieblingsort im Zürcher Oberland?** Ich fühle mich zu Hause in Bubikon sehr wohl. Abgesehen davon hat das Oberland viel zu bieten: Seen, Berge und Skilifte, die zum Stand Up Paddling, Biken, Wandern und Skifahren einladen. **Wobei können Sie am besten entspannen?** Beim Sport oder danach bei feinem Essen und gutem Wein mit Freunden. **Wörter können Sie sich besonders ärgern?** Über resistente Leute, denen man etwas x-mal sagen kann, und sie kapieren es immer noch nicht.

Was ist Ihre grösste Stärke? Ausgeglichenheit und Grosszügigkeit. **Und was ist Ihre Achillesferse?** Wenn ich enttäuscht werde. Körperlich sind es die Knie, die nicht mehr alles mitmachen. **Wem vertrauen Sie blind?** Meiner Familie. Grundsätzlich glaube ich an das Gute im Menschen. **Was macht Ihnen Sorgen oder Angst?** Die Frage: Menschheit wohin? Setzen wir auf die richtigen Pferde? Muss alles immer höher, schneller, weiter gehen? Doch das sind Dinge, die wir selber kaum beeinflussen können. **Welche Fähigkeit hätten Sie gerne?** Ich würde gerne besser Nein sagen können. **Was ist Ihr grösster Traum?** Eine langwährende gute Gesundheit und wieder einmal eine grössere, schöne Reise.

Welche Schlagzeile würden Sie gern einmal in der Zeitung lesen? Grundsätzlich würde ich gerne mehr positive Schlagzeilen lesen, zum Beispiel diese: «Schneefallgrenze von November bis März konstant auf 500 Metern.» *Aufgezeichnet: Urs Attinger*

Steckbrief

- **Name:** Hugo Koch
- **Geburtsjahr:** 1965
- **Beruf:** Geschäftsinhaber des Sport Trend Shop, Hinwil
- **Erlerner Beruf:** Sportartikel-Kaufmann
- **Hobbys:** Sport, Reisen, Familie
- **Zivilstand/Kinder:** verheiratet, zwei Kinder
- **Wohnort:** Bubikon

Stellenkarussell

Dominik Beck



hatte die Spezialgiesserei per Ende Dezember 2017 übernommen.

Dominik Beck ist der neue Verwaltungsratspräsident der Wolfensberger AG in Bauma. Der Deutsche folgt auf Jean-Claude Philippa, der dieses Amt über sechs Jahre innehatte. Beck ist Gründer und Geschäftsführer von Fidelium Partners in München. Die Investmentgesellschaft hatte die Spezialgiesserei per Ende Dezember 2017 übernommen.

Patrick Fischbacher



Sales- und Marketingleiter in der Firma tätig und bleibt dies auch künftig.

Seit 1. Januar ist Patrick Fischbacher Geschäftsführer der Proventx AG, einem System- und Cloudintegrator führender Hardware- und Software-Hersteller mit Standorten in Brittsellen, Altstätten und Chur. Er folgt auf Hans Nagel, der als VR-Präsident in der Firma verbleibt. Fischbacher ist seit September 2017 als Sales- und Marketingleiter in der Firma tätig und bleibt dies auch künftig.

Brennstoffpreise

	Kurs vom 1.2.	Veränderung in % zum Vortag	Veränderung in % letzte 52 Wochen	
Erdgas – Natural Gas	\$/mmBtu	2.85	-0.11	-3.75
Heizöl	\$/100 Liter	54.95	+0.26	+0.48
Rohöl Brent	\$/Fass	69.40	+0.34	+0.49
Rohöl WTI	\$/Fass	65.52	+0.75	+1.16

Heli-Firma: Erst gezügelt, dann umbenannt

Wetzikon Die Helikopterfirma Marenco eröffnete am 1. Februar ihre «Wetzikon Facility». Schon im letzten Herbst hatte sie die Geschäftsräume von Pfäffikon nach Wetzikon verlagert. Künftig nennt sich die Firma «Kopter», wie jetzt bekannt wurde.

Das neue Fluggerät SH09 sei das «fliegende Schweizer Taschenmesser.» Diese markige Botschaft war am 1. Februar an der Feier zur Einweihung der neuen Niederlassung von Marenco Swisshelicopter an der Binzstrasse 31 in Wetzikon zu hören. Überbracht wurde sie von CEO Andreas Löwenstein. Schon im letzten Herbst war der Schweizer Helikopterhersteller von Pfäffikon in die neuen Geschäftsräume gezügelt (wir berichteten). Bei den Angestellten und geladenen Gästen des Events sorgten die Worte Löwensteins für eine optimistische Stimmung.

weis auf jüngste Ereignisse, zuletzt etwa das WEF in Davos oder das Ein- und Ausfliegen von Touristen vom Wintersportort Zermatt.

In Wetzikon tüfteln nun die Ingenieure

Der heutige Event sei ein bedeutender Meilenstein in der Geschichte des Unternehmens, ein «key moment», wie Löwenstein hervorhob. In der «Wetzikon Facility» werde die Ingenieursarbeit geleistet, während in Näfels die Herstellung der Komponenten erfolge. Bei der Gestaltung des neuen Standorts habe man sich am Google-Stil orientiert, die Räumlichkeiten seien



Im Herbst hatte Marenco die Geschäftsräume in Wetzikon bezogen, am 1. Februar war feierliche Eröffnung. Foto: Marcel Vollenweider

«Unsere Firma will für die Planungs- und Produktionsschritte von A bis Z zuständig sein, das sichert uns unsere Existenz.»

Andreas Löwenstein

ist CEO der Marenco Swisshelicopter AG, die künftig «Kopter» heissen soll.

In einer englischsprachigen Präsentation verlieh der CEO seiner Freude über die Entwicklungsschritte des Unternehmens Ausdruck: «Der Einsatz von Hubschraubern ist unumgänglich.» Diese Feststellung begründete Löwenstein mit Ver-

flexibel nutzbar und würden leicht wirken.

Löwenstein sprach über die neu ausgerichtete Geschäftsstrategie des Unternehmens: «Unsere Firma will für die Planungs- und Produktionsschritte von A bis Z zuständig sein, das

sichert uns unsere Existenz.» Die Firma verstehe sich als Schweizer Hersteller, bei dem auch Schweizer Werte im Zentrum stünden, aber der Handel werde auch auf internationaler Ebene forciert.

Das neue Fluggerät soll kostengünstiger sein

Die Produktion des neuen Fluggerätes Skye SH09 soll bereits in diesem Jahr anlaufen. 2019 sind die ersten Auslieferungen der Helikopter aus Schweizer Produktion geplant. Die Verantwortlichen teilten mit, dass derzeit rund 150 Vorreservierungen von Helikopterbetreibern aus

dem In- und Ausland vorliegen würden. Je nach Bestelleingang sollte sich der Stückpreis, der gegenwärtig bei rund 3,5 Millionen Franken liegt, verringern lassen.

Das neue Fluggerät soll im Vergleich zu den Vorgängermodellen kostengünstiger im Unterhalt sein. Dank der Fertigung der Passagier- beziehungsweise Materialtransportkabine aus Kohlenfasern habe man markant an Gewicht einsparen können. Dies würde sich positiv auf die Betriebskosten auswirken.

Weitere Neuerungen betreffen die flexible Nutzung des Passagier- und Frachtraums: Dieser

sei auch von der Heckseite her zugänglich und könne mittels grosszügigen, mannshoch zu öffnenden Türen erreicht werden. Die Umrüstung von einem Taxiflug zu einem Materialtransport sei mit wenigen Handgriffen möglich.

Marenco Swisshelicopter wird zu «Kopter»

Im Rahmen der Einweihungsfeier wurde auch ein gut gehütetes Geheimnis gelüftet: Marenco Swisshelicopter heisst künftig nur noch «Kopter» – mit «K» statt mit «C». Damit wolle man an Schweizer Werte erinnern, wie es an dem Anlass hiess. Zu-

dem sei ein solch einfacher Brand ein willkommener Gegensatz zu einer technologisch so hochkomplexen Branche.

Im Anschluss an den Event machte sich schliesslich ein Teil der Besucher auf den Weg ins Glarnerland. Im Hangar des Flugplatzes Mollis wollten die Verantwortlichen noch die Bedeutung des Glarner Montagestandortes skizzieren. In Näfels ist sodann das neu erstellte Fertigungsgebäude zu Hause.

Marcel Vollenweider



Start-up

Hilfe zur Selbsthilfe für KMU

Ein Online-Portal, das KMU zu Kooperationspartnern macht – diese Idee geisterte schon lange im Kopf von Marcel Wälti herum. Jetzt hat sie der Entwickler angepackt. In seinem Büro in Wald führt er am grossen Bildschirm vor, was er verwirklicht hat und einführen will: ein digitales Dienstleistungssystem zur Vernetzung von KMU unter dem Namen «cooperatio».

Wälti ist überzeugt: «Investoren lassen sich auf diese Art branchenübergreifend suchen ebenso wie Projekte, in die man investieren könnte.» Das Programm schaltet automatisch auch Teile von Auftragsausreibungen des Bundes (Simap) auf. KMU können aber auch eigene Arbeiten und Projekte im System kostenlos ausschreiben. Zudem ist es möglich, Maschinen zum Kauf oder zur Miete anzubieten.

Ergänzt wird das Portal durch eine Projekte-Job-Börse und einen «privaten» Teil: «Dieser dient dem Austausch und der Realisation von Geschäftsideen,

der damit verbundenen Ressourcensuche und dem Transfer von Know-how», sagt Wälti.

Marktplatz mit Datenbank

Der EDV- und Daten-Fachmann hat viele Jahre Praxiserfahrung. «Ich habe mich schon lange gewundert, dass eine Plattform für Kooperationen und B2B, in dem verschiedene spezifische KMU-Dienstleistungen angeboten werden, nicht existiert.» In mehrmonatiger Arbeit hat er den neuen Marktplatz mit Datenbank und Web-/Cloud-Lösungen aufgebaut. Jetzt geht es darum, Unternehmer vom praktischen Nutzen dieser Dienstleistung zu überzeugen.

Für die Anwender ist das System von einer Einfachheit, die eine Nutzung ohne grossen Aufwand garantiert. Zunächst erstellt der Nutzer ein Profil mit den firmenspezifischen Angaben. «Mit diesem Schritt wird gleichzeitig gratis ein Werbeanzeige kreiert und aufgeschaltet», sagt Wälti.

Das Erstellen eines Profils wie auch die Nutzung des Angebots

«Ich habe mich schon lange gewundert, dass eine Plattform für Kooperationen und B2B, in dem verschiedene KMU-Dienstleistungen angeboten werden, nicht existiert.»

Marcel Wälti

hat das Online-Portal «cooperatio» zur Vernetzung von KMU entwickelt.

sind gratis. Sämtliche Einträge können von den Nutzern selber eingetragen und verwaltet werden. Was vor der Öffentlichkeit verborgen bleiben soll, bleibt verborgen, sprich: Datenschutz ist gewährleistet.

Ausreichend Kapazitäten

Um allfällige Missbräuche im Portal zu unterbinden, hat Wälti einen «Missbrauch-Button» eingebaut: Wer einen Verdacht auf Missbrauch geltend machen will, kann diesen anklicken, worauf der Vorwurf überprüft und jeglicher Missbrauch beseitigt wird.

Das von Wälti aufgebaute System verfügt über ausreichend grosse Kapazitäten; Engpässe sind dank des Einsatzes modernster Technologien praktisch ausgeschlossen. KMU und Start-ups, die offen für Kooperationen und fürs Netzwerken sind und «smart digital akquirieren» wollen, können diesen Marktplatz kostenlos und unverbindlich testen. *Eduard Gautschi*

Weitere Informationen unter:

www.cooperatio.ch
www.padis.ch

In Kürze

Wirtschaftsstandort entwickeln

Wetzikon Das Wirtschaftsforum Wetzikon veranstaltet mit dem Präsidenten der Planungskommission RZO Daniel Baldenweg und dem Arealentwickler Thorsten Eberle der Hiag Immobilien am Dienstag, 6. Februar, ab 18.15 Uhr einen Anlass zum Thema «Nachhaltige Entwicklungschancen für den Wirtschaftsstandort (Wohnen/Arbeiten) – wie sehen diese aus?» Der kostenlose Anlass findet im Shed 15, Zürichstrasse 15, Aathal-Seegräben statt. Nach zwei Referaten erwartet die Besucher ein Podiumsgespräch mit den Referenten und eine Plenumsdiskussion.

Weitere Informationen und Anmeldung bis 4. Februar unter:

www.wf-wetzikon.ch

Ofenbau-Firma feiert Eröffnung

Uster Am Samstag, 17. Februar, feiert die Kufa Ofenbau GmbH ab 11 Uhr ihre Eröffnung in der Gschwaderstrasse 37 in Uster. Neben Livemusik erwartet die Besucher auch eine Feuershow. Alle Interessierten sind herzlich eingeladen. *zo*

Dormakaba, Wetzikon



Geberit, Rapperswil-Jona



Givaudan, Dübendorf



Trotz Wachstum: Belimo-Aktie geht zurück

Nachdem die in der Heiz-, Lüftungs- und Klimatechnik tätige Belimo-Gruppe am 25. Januar ihre Umsatzzahlen bekannt gab, verzeichnete die Aktie einen deutlichen Rückgang. Dabei konnte die Gruppe ein Wachstum von 8,7 Prozent ausweisen. Bernd Pomrehn, Analyst bei der Bank Vontobel AG, weist darauf hin, dass der Titel von Ende Oktober bis Mitte Januar bei 4200 Franken verharrte, weil es keine Neuigkeiten oder unternehmensspezifischen Informationen gegeben habe.

Dann sei die Aktie vor Bekanntgabe der Umsatzzahlen stark gestiegen. «Zu diesem Zeitpunkt hat die Schweizer Börse die Management-Transaktionen kommuniziert. Dass einige Belimo-Manager Aktien gekauft haben, wurde von den Investoren vermutlich als Zeichen für einen erfreulichen Geschäftsgang in der zweiten Jahreshälfte 2017 gewertet», sagt Pomrehn.

Dabei sei das Sensorengeschäft, in das Belimo 2017 eingestiegen war, ein wichtiger Faktor gewesen: Die sogenannten «whisper numbers» hätten hier ein deutlich höheres Umsatzwachstum nahegelegt, als zuvor prognostiziert. Mit knapp 1 Prozent sei das Wachstum jedoch im Erwartungsrahmen geblieben. «Daher ging die Aktie relativ deutlich zurück», so Pomrehn.

In den letzten Tagen habe sich auf der Währungsseite viel getan: Nachdem US-Präsident Donald Trump einen schwachen Dollar als gut bezeichnet hatte, sei es zu einer Abschwächung des Dollars gegenüber dem Franken gekommen. Auch der Euro habe sich gegenüber dem Franken abgeschwächt. «Ein starker Franken ist aber für Belimo unvorteilhaft, weil die Gruppe stark exportorientiert ist.» Pomrehn geht davon aus, dass sich die Belimo-Aktie vorerst seitwärts bewegt. «Die Investoren sind vorsichtiger geworden.» *Jörg Marquardt*



Huber+Suhner, Pfäffikon



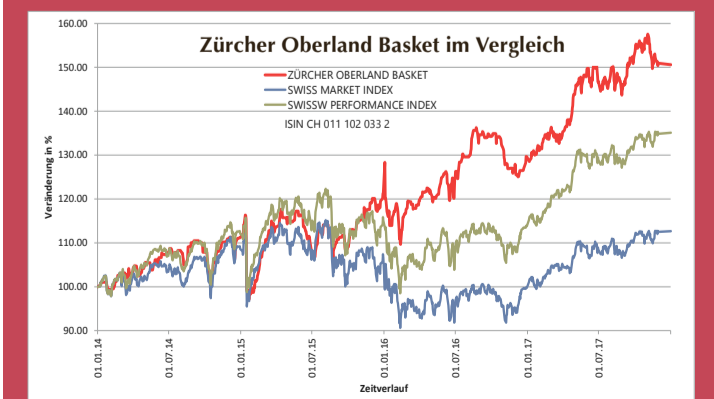
Rieter, Winterthur



Sulzer, Winterthur



Zürcher Oberland Basket
Investieren Sie regional



Informationen unter www.mengelt-vermoegen.ch

mengelt
Optimiert Vermögen

Walter Meier, Schwerzenbach



Copyright bei SIX Swiss Exchange AG, 2017
Kursentwicklung der letzten zehn Tage

Firmenübersicht

Unternehmen	Standort	Kurs	Tendenz
Autoneum Holding AG	Winterthur	307.00	▼
Belimo Holding AG	Hinwil	4510.00	▲
Burckhardt Compression	Winterthur	345.00	▼
Crealogix AG	Bubikon	178.00	▲
Dormakaba Holding AG	Rümlang	857.00	▲
Elma Electronic AG	Wetzikon	424.00	▲
Geberit International AG	Rapperswil-Jona	439.50	▼
Givaudan SA	Dübendorf	2214.00	▼
Huber+Suhner AG	Pfäffikon	54.80	▲
LafargeHolcim Ltd	Jona	57.20	▲
Myriad Group AG	Dübendorf	0.587	▼
Rieter Holding AG	Winterthur	250.00	▲
Sulzer AG	Winterthur	132.40	▶
Walter Meier AG	Schwerzenbach	42.80	▲
Zimmer GmbH / Zimmer Biomet	Winterthur	117.00	▶

SPONSORING

Industrielle Fertigung als sinnstiftende Arbeit für Menschen mit Handicap

Das Sozialunternehmen iwaz ist in Wetzikon seit 45 Jahren als Outsourcing-Partner für Industrieunternehmen in der Region tätig. Im iwaz arbeiten rund 160 Menschen mit Handicap. Christoph Reis, Geschäftsleiter, nimmt zusammen mit Rico Simonelli, Bereichsleiter Produktion & Dienstleistung, Stellung zum gesellschaftlichen Auftrag, zum Druck aus den Tieflohnländern und zu den Anforderungen der Industrie 4.0.

Wann lohnt es sich für KMU, einen externen Dienstleister zu beauftragen?

Rico Simonelli: Outsourcing ist für ein Unternehmen dann lukrativ, wenn die Produktionsmengen im eigenen Betrieb stark schwanken, der Maschinenpark nicht mehr den technologischen Anforderungen entspricht oder begrenzte Personalressourcen bestehen. Mit der Auslagerung von Prozessen können Kernkompetenzen gestärkt und mehr Ressourcen in umsatzstarke Tätigkeiten gesteckt werden.

Worauf sollte bei der Auswahl des Outsourcing-Partners geachtet werden?

Christoph Reis: Studien haben ergeben, dass KMU die Qualität und das Know-how ihres Zulieferers mittlerweile höher gewichten als die Kosteneinsparungen. Wir vom iwaz haben über 45 Jahre Erfahrung in der Auftragsherstellung und passen unsere Infrastruktur sowie die Produktions- und Logistikpro-

zesse vorausschauend den Bedürfnissen des Marktes und unserer Kunden an.

Haben Sie Beispiele dafür?

Rico Simonelli: Mit Investitionen in neue Maschinen, einer ergonomischen, auf Arbeitsabläufe ausgerichtete Arbeitsplatzgestaltung und laufend optimierten Prozessen. Damit reichern wir unser Expertenwissen laufend an und handeln unternehmerisch mit Weitsicht.

Wodurch hebt sich das iwaz gegenüber anderen Auftragsherstellern ab?

«Das iwaz bietet ein überdurchschnittlich breites Leistungsangebot.»

Christoph Reis: Das iwaz bietet ein überdurchschnittlich breites Leistungsangebot. In unserem Betrieb arbeiten 160 Menschen mit Handicap. Unsere Kunden erhalten so nebst den zeitgerechten Lieferterminen, der hohen Qualität und dem marktgerechten Preis zusätzlich einen sozialen Mehrwert.



Das iwaz ist in Wetzikon seit 45 Jahren als Outsourcing-Partner tätig.

Foto: iwaz

Was sind die Chancen und Herausforderungen des Arbeitsalltags mit Menschen mit Handicap?

Christoph Reis: Unsere Mitarbeitenden erhalten bei uns im iwaz eine sinnvolle Arbeit und eine geregelte Tagesstruktur. Durch eine vorbildliche Begleitung stellen wir sicher, dass sie sich bei uns grösstmöglich entfalten können. Unser sozialer Auftrag ist gleichzeitig aber auch unsere Herausforderung, da wir wie ein Industriebetrieb unsere wirtschaftlichen Leistungen erbringen müssen.

Wie schafft es das iwaz, dynamisch am Markt zu bleiben?

Rico Simonelli: Durch unseren aktiven Verkauf können wir auf Marktentwicklungen schnell reagieren. Mit der Einführung von Lean Management konnten wir beispielsweise im letzten Jahr bei diversen wiederkehrenden Aufträgen unsere Durchlaufzeiten um durchschnittlich 50 bis 60 Prozent reduzieren. So verbessern wir stetig unsere internen Prozesse.

Christoph Reis: Die frei gewordenen Ressourcen nutzen wir wiederum für die Betreuung und Förderung der Mitarbeitenden

mit Handicap und der Lernenden. So können wir unseren gesellschaftlichen Auftrag noch gezielter erfüllen.

Was genau meinen Sie mit «gesellschaftlichem Auftrag»?

Christoph Reis: Jede Gesellschaft hat Menschen mit Handicap. Wir vom iwaz bieten diesen Menschen stellvertretend für die Gesellschaft vielseitige Wohn-, Arbeits- und Ausbildungsmöglichkeiten an. Damit schaffen wir optimale Voraussetzungen für ihre persönliche, soziale und berufliche Weiterentwicklung.

Wie kann das iwaz gegen Billiglohnanbieter Bestand halten?

«Durch die regionale Nähe sind wir bestens mit dem Zielmarkt vertraut.»

Christoph Reis: Durch die regionale Nähe sind wir bestens mit dem Zielmarkt vertraut, und die kurzen Kommunikationswege gewährleisten eine enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Zudem verfügen wir über die gleiche Zeitzone, Sprache und Kultur, wodurch Missverständ-



Rico Simonelli, Bereichsleiter Produktion & Dienstleistung

nisse um ein Vielfaches minimiert werden. Durch unsere schlanke Organisation und die modernen Strukturen können wir faire Preise anbieten.

Wie stellen Sie sich den Anforderungen der Industrie 4.0?

Rico Simonelli: In unserem Betrieb setzen wir bereits automatisierte Prozesse ein. Unter anderem gehören eine professionelle Wellenlötanlage, ein topmoderner Abisolier- und Crimpautomat, eine halbautomatische Etikettieranlage sowie eine CNC-Drehmaschine mit Stangenlader zu unserer laufend optimierte Infrastruktur. Im laufenden Jahr erweitern wir unsere Zerspanung mit einer zusätzlichen CNC-Drehmaschine mit Stangenlader und einem hochmodernen 5-Achsen-Bearbeitungscenter mit einem Palettensystem. Wie bereits erwähnt, sind wir auch dank Lean Management auf dem richtigen Kurs, um den Anforderungen der Industrie 4.0 gerecht zu werden.



Christoph Reis, Geschäftsleiter

iwaz-Dienstleistungen

Das iwaz ist ein vielseitiger Industriebetrieb und hat sich zu einem professionellen Auftragshersteller etabliert. Die Dienstleistungen umfassen Klein- und Grossserien in den folgenden Bereichen: Elektronik, Elektro-

montage, Zerspanung, Baugruppenmontage, Verbindungstechnik, Ausrüsterei, Co-Packing und Handarbeit. Das iwaz arbeitet marktorientiert und ist ISO 9001:2015-zertifiziert. <https://iwaz.ch/industrie>



Industrie
Sozial engagiert
wirtschaftlich verankert

iwaz. Der Outsourcing Partner mit gesellschaftlichem Auftrag in Ihrer Region.

Wir erledigen Ihre Outsourcing Aufträge in höchster Qualität und mit neusten technologischen Standards. Als regionaler Auftragshersteller mit 45 Jahren Erfahrung beschäftigen wir 160 Menschen mit Handicap. Unsere Unternehmung vereint höchste Produktivität mit einem sozialen Mehrwert.

Erfahren Sie mehr über unsere vielseitigen Dienstleistungen
www.iwaz.ch/industrie



Neugrundstrasse 4
8620 Wetzikon
www.iwaz.ch/industrie
roman.frei@iwaz.ch
+41 (0)44 933 29 39



Sieht aus wie ein Kübel, soll aber die Pflege revolutionieren: Der Pflegeroboter «Terapio» wurde von Ingenieur Ryosuke Tasaki in Japan entwickelt.

Foto: Felix Lill

Die Krankenschwester mit Bildschirmgesicht

Im Labor 205 der Technischen Universität Toyohashi rennt Ryosuke Tasaki zickzack durch den Raum. «Und jetzt!», ruft Tasaki zu seinem Helfer, bleibt dann abrupt stehen. Mit leichter Verzögerung macht der Roboter, der ihn anvisiert hat, das gleiche. Zusammenprall vermieden, nicht einmal über die Kabel auf dem Boden ist die Maschine gestolpert. «Gib' Terapio neuen Strom», weist Tasaki an und macht Notizen. Die Einrichtung nennt sich: «Zentrum für Forschung zur Symbiose von Mensch und Roboter.»

Entlastung für Pfleger

Terapio, so heisst die wohl spektakulärste Entwicklung der Hochschule im Zentrum Japans

und vielleicht der derzeitigen Pflegeassistentenrobotik überhaupt. Seit vier Jahren baut Ryosuke Tasaki am brusthohen, weissgrünen Helfer, den man nichts ahnend fast mit einem Mülleimer verwechseln könnte – wären da nicht die zwei blinzeln Augen auf einem Displaygesicht, das Terapio auf Befehl zur Arbeitsoberfläche umfunktioniert. Terapio ist Toyohashis Versprechen, den Arbeitsalltag von Ärzten und Krankenpflegern nicht nur fehlerfreier und körperlich weniger belastend zu machen. Er soll insgesamt ein neues Zeitalter in Krankenhäusern ausrufen: das der teilautomatisierten Pflege.

Nach diversen Tests in zwei verschiedenen Kliniken funk-

niert der Roboter nun fast auf Betriebsniveau. Den herkömmlichen Modulwagen, den das Personal bei Visiten hinter sich herzieht, ersetzt er nicht nur, sondern bietet einen besseren Ersatz.

Ryosuke Tasaki, ein 33-jähriger Jungprofessor, tippt auf den laptopgrossen Touchscreen und schaltet den Trackingmodus aus, durch den der Roboter eben seinem Chef hinterherfuhr, und liest die Krankenakte des letzten Versuchspatienten ein.

«Terapio» erkennt Patienten

Dort, wo Terapio zu Beginn einer Arztvisite seine zwei lachenden Augen zeigt, wenn er seine Patienten mit «Hallo, wie geht es Ihnen?» begrüsst, zeigt er jetzt das letzte EKG an, die Ergebnisse der Urinprobe und den Blutdruck. Durch einen Kameraarm kann der Roboter den Patienten anhand von dessen Gesicht auch wiedererkennen, sodass der Arzt nicht erst nach der passenden Akte im System suchen muss. Daneben sorgt ein Lampenarm für Helligkeit.

Die Gespräche zwischen Patient und Personal nimmt Terapio per Mikrofon auf. Klappt der Arzt sein Display hoch, hält der Roboter darunter typische Werkzeuge wie Pinzette und Verbandzeug bereit sowie die nötigen Medikamente.

Die Idee für diese Entwicklung kam ein Jahr nach der verheerenden Kombination aus Erdbeben und Tsunami in Nordostjapan im März 2011, die an die 20'000 Todesopfer forderte. Tasaki baute gerade an einem

sich besonders geschmeidig bewegenden Elektrorollstuhl. Ein Krankenhaus aus der Präfektur Fukushima, das nach der Katastrophe akut unter Personalmangel litt, hatte vom autonomen Rollstuhl gehört und bat ihn: Können Sie einen Pflegeassistenten entwickeln, der den Arzt bei seinen Visiten problemfrei begleitet?

Mittlerweile soll das Projekt über die besonderen Probleme des teilvakuierten Fukushima hinaus Antworten geben. In Japans alternder Gesellschaft nimmt der Bedarf an Pflege derart schnell zu, dass es bis 2025 voraussichtlich an einer Million Pflegekräfte fehlen wird.

Zwar schliesst die japanische Regierung auch zunehmend bilaterale Verträge mit südostasiatischen Ländern ab, um Pfleger ins Land zu holen, aber der Bedarf wird nicht annähernd gedeckt. Die Mitarbeit von Robotern ist also nicht nur aus Kostengründen interessant, sondern grundsätzlich für den Erhalt des Gesundheitswesens. Das wiederum ist ein Trend in praktisch allen Industrieländern.

Von den 45 Studenten in Tasakis Labor arbeiten fünf an Terapio. Andere Projekte beschäftigen sich mit Gehassistenzrobotern und weiterhin mit selbstfahrenden Rollstühlen. «Wenn ich ein Krankenhausmanager wäre», meint der bullige Ingenieur Tasaki und klopft kumpelhaft an die Plastikkarosse seiner Erfindung, «würde ich als erstes eine Liste machen: alle Arbeitsbereiche zwischen Menschen

und Robotern aufteilen. Schweres Heben und das Speichern von Informationen sollte komplett Robotern überlassen werden. Menschen machen da zu viele Fehler oder schaden sich sogar selbst. Die psychologischen Komponenten der Pflege sollten dagegen eher menschliche Pflegekräfte leisten.»

Im Einklang mit der Politik

Diese Vision entspricht auch derjenigen der japanischen Politik. Die Regierung in Tokio will, dass der Markt für Pflegeroboter von vermutlich gut zehn Milliarden Yen (rund 81 Millionen Euro) im Jahr 2013 auf 50 Milliarden Yen im Jahr 2020 und gar 260 Milliarden Yen bis 2030 wächst.

Mit öffentlichen Fördergeldern werden Krankenbetten gebaut, die sich in einen Rollstuhl verwandeln sowie intelligente Stützen zum Aufstehen. Anstatt Therapiehunden gibt es bereits humanoide Therapieroboter, die Demenzpatienten bei Laune halten. Auch gegen die Einsamkeit im Alter wurden schon Zärtlichkeit spendende Maschinenmännchen entworfen.

In Japan arbeitende Informatiker und Ingenieure aus Europa schwärmen, dass hier nicht jede Forschungsfrage durch Fragen nach Ethik aufgehalten werde. Für ein originelles Projekt erhalte man schnell Fördermittel und könne erst mal ausprobieren.

Felix Lill

«Hallo, wie geht es Ihnen?»

Pflegeroboter «Terapio» begrüsst seine Patienten zur Visite.

«Die psychologischen Komponenten der Pflege sollten eher menschliche Pflegekräfte leisten.»

Ryosuke Tasaki hat den Pflegeroboter «Terapio» entwickelt.

Stellenangebote



Wir sind ein international kompetenter Partner in der Entwicklung und Herstellung von Kaffeemaschinen, Bügelsystemen und anderen Elektrogeräten. Unsere Kunden sind weltweit bekannte Markenanbieter mit sehr hohen Anforderungen an Qualität und Design. Mit grossem Know-How und Engagement erfüllen wir ihre Wünsche. Mit unseren Ansprechpartnern pflegen wir einen Umgang von Wertschätzung, Vertrauen und Toleranz. Gemeinsam investieren wir unser Potential in den Erfolg. Dies gilt auch in besonderem Masse unseren Mitarbeitenden

Zur Ergänzung unseres Entwicklungslabor-Teams suchen wir in Neuhaus einen motivierten

Systementwickler / Kaffee-Maschinen-Techniker m/w

Ihr Aufgabengebiet:

- Analysen und Tests im Zusammenhang mit Neuprojekten sowie Produktpflege von Kaffeemaschinen-Systemen und Komponenten (Mechanik, Elektrik, Hydraulik)
- Realisierung von Versuchsaufbauten
- Durchführen von Messungen, Auswertung und Dokumentation sowie Erarbeitung / Formulierung von daraus resultierenden Massnahmen-Vorschlägen
- Betreuung und Überwachung von Dauerlauf-Versuchen von Geräten und Komponenten inkl. Dokumentation
- Unterstützung der Produktion und Q-Bereich im Zusammenhang mit Serie-Anläufen oder spezifischen Problemen

Ihr Anforderungsprofil:

- Technische Grundausbildung mit Weiterbildung auf Niveau HF oder TS oder entsprechender Erfahrung
- Erfahrung in einem technischen Labor und/oder im Bereich Kunststofftechnik
- Programmierkenntnisse (LabView)
- Englisch (Niveau min. B1)
- Selbstständige, präzise und strukturierte Arbeitsweise
- Analytische Fähigkeiten, praktische Veranlagung sowie Kreativität
- Teamfähig, flexibel und belastbar

Sind Sie interessiert?

Mehr über uns erfahren Sie auf unserer Homepage unter: www.eugster.ch

Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte an:

Eugster / Frismag AG
Industriestrasse 1
8732 Neuhaus

Ruth Sieber
Bereichspersonalleiterin
r.sieber@eugster.ch

565931



Das Regionalmanagement der Region Zürcher Oberland/Pro Zürcher Berggebiet fördert die nachhaltige Entwicklung im Zürcher Oberland über regionale Projekte und führt dazu Leistungsaufträge der Standortförderung sowie der Neuen Regionalpolitik (NRP) aus. Zur Verstärkung des Regionalmanagements suchen wir **per 1. März 2018** oder nach Vereinbarung eine/n

Projektleiter/in Standortförderung Wirtschaft (80-100%)

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Die Ausschreibung finden Sie unter www.prozb.ch/jobs

BE0905



Fragen zum Gesundheitswesen? Wir haben Antworten

Patientenstelle Zürich

Tel. 044 361 92 56

www.patientenstelle.ch



GEMEINDE GOSSAU

Die Gemeinde Gossau im Zürcher Oberland zählt rund 10'000 Einwohner/innen. Für unser Freibad Tannenbergr – besser bekannt als Badi Gossau – suchen wir für den Gastrobetrieb und Kiosk für die Saison 2018 (Mai bis September 2018) eine/einen

MIETER/IN BZW. PÄCHTER/IN

(selbständige Führung der Restauration/ des Kiosks während der Saison)

Aufgaben:

- Betrieb des Kiosks und der Restauration mit Verpflegungsangebot
- Mitwirkung bei Veranstaltungen und Events
- Aufbau einer Stammkundschaft/Angebot von Znüni und Mittagsmenüs
- Flexibilität bei Präsenz- und Öffnungszeiten

Anforderungen:

- Erfahrung in der Führung eines Gastronomie- oder vergleichbaren Betriebes
- Berufsausbildung im Gastronomiebereich erwünscht
- Kreativität bei der Gestaltung des Angebots
- kundenorientiertes Preis- und Warenangebot
- gute Umgangsformen und Bereitschaft, sich für unsere Kunden/-innen zu engagieren
- gute Kommunikation in Deutsch

Wir bieten:

- eine anspruchsvolle und entwicklungsfähige Aufgabe in einer wunderschönen Bad- und Freizeitanlage
- gut eingerichtete Küche für eine vielseitige und kreative Angebotsgestaltung
- gedeckte Sitzplätze für den Gastronomiebereich
- Öffnungszeiten analog Badebetrieb (bei Bedarf und nach Absprache Abweichungen/Erweiterungen möglich)
- Umsatzmiete

Fühlen Sie sich angesprochen? Bitte richten Sie Ihre schriftliche Bewerbung mit Foto sowie einem Masterplan mit den Eckpunkten Ihrer Geschäftsplanung an:

Gemeinderat Gossau, Personaldienst, Berghofstrasse 4, 8625 Gossau

Für allfällige Rückfragen und ergänzende Auskünfte steht Ihnen Roland Hensch, Telefon 044 936 55 42, gerne zur Verfügung.

566078

Die Gemeinde Gossau im Internet: www.gossau-zh.ch

Peterhans Immobilien-Treuhand AG
Verwaltungen, Vermietungen, Verkäufe Mitglied

Gesucht zur Ergänzung unseres Immobilien-Verwaltungsteams in Wetzikon-Kempen:

Immobilienbewirtschafter/in

Arbeitspensum nach Absprache (mindestens 50%), Stelleneintritt nach Vereinbarung

Ihre Aufgaben:

- Verwaltung von Mietliegenschaften und von Stockwerkeigentum
- Kontakt mit Mietern, Vermietern, Eigentümern, Handwerkern, Hauswarten, Behörden usw.
- Nach Möglichkeit auch: Leitung von Stockwerkeigentümersammlungen, Führung von Liegenschaften-Verkaufsmandaten und anderes mehr.

Sie bringen mit:

- Kaufmännische oder gleichwertige Ausbildung und Erfahrung in der Immobilienbranche
- Eidg. Fachausweis oder Bereitschaft und Fähigkeit zu entsprechender Weiterbildung

Sind Sie an einer vielseitigen Arbeit in einer spannenden Branche interessiert? Dann richten Sie bitte Ihre schriftliche Bewerbung an:

Persönlich

Mario Peterhans, Peterhans Immobilien-Treuhand AG, Bolstrasse 7, 8620 Wetzikon, Telefon 044 931 0031, www.peterhans-immobilien.ch

566165



GOLFCLUB BREITENLOO

Mechaniker / Landmaschinenmechaniker (100%)

Zur Pflege seiner 18-Loch Golfanlage sucht der Golfclub Breitenloo zwecks Unterstützung seines Teams einen engagierten Werkstattverantwortlichen für die Wartung, den Unterhalt und die Reparaturen des eigenen Maschinenparks.

Sie bringen eine Ausbildung als Mechaniker / Landmaschinenmechaniker mit und sind im Fahren von Maschinen sowie im Umgang mit Kleinmaschinen und Geräten geübt. Sie sind ausserdem bereit, Wochenendeinsätze sowie saisonbedingte Mehrarbeit zu leisten.

Sie sind offen für Neues und suchen eine Herausforderung? Wir bieten Ihnen eine 100% Ganzjahresstelle mit saisonalen Spitzen (März bis Oktober), einen abwechslungsreichen Arbeitsplatz in einem motivierten Team sowie zeitgemäße Anstellungsbedingungen.

Spricht Sie diese Stelle an? Dann richten sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen an: Golfplatz Breitenloo, Herr Silvio Jank, Golfstrasse 16, 8309 Nürensdorf oder direkt per Email an s.jank@gmx.ch.

565646



GOLFCLUB BREITENLOO

Landschaftsgärtner / Greenkeeper (m/w, 100%)

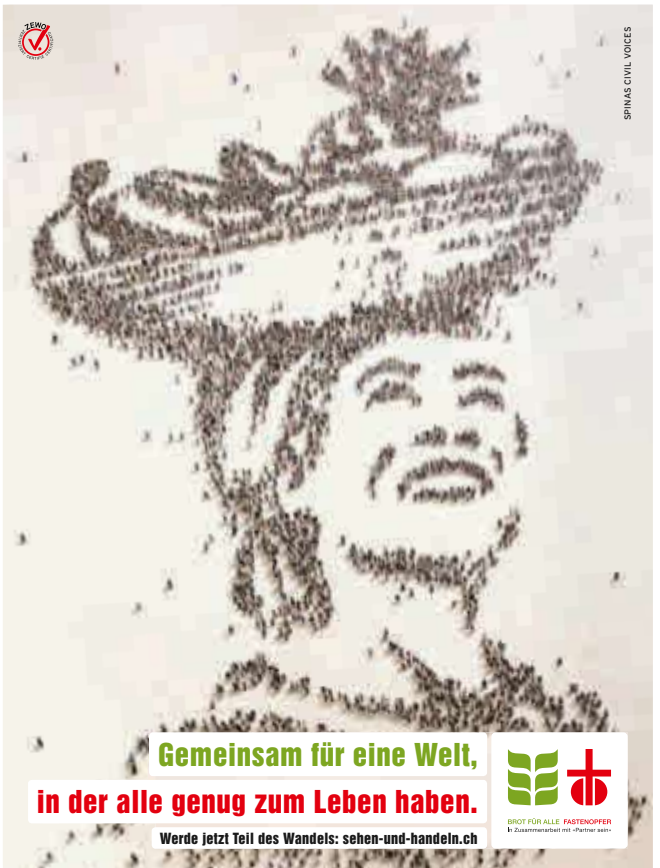
Zur Pflege seiner 18-Loch Golfanlage sucht der Golfclub Breitenloo zur Unterstützung seines Teams eine(n) Greenkeeper(in) / Landschaftsgärtner(in).

Sie bringen eine Ausbildung in der «grünen Branche» mit und sind im Fahren von Maschinen sowie im Umgang mit Geräten geübt. Sie sind ausserdem bereit, Wochenendeinsätze sowie saisonbedingte Mehrarbeit zu leisten.

Sie sind offen für Neues und suchen eine Herausforderung? Wir bieten ihnen eine 100% Ganzjahresstelle mit saisonalen Spitzen (März bis Oktober), einen abwechslungsreichen Arbeitsplatz in einem motivierten Team sowie zeitgemäße Anstellungsbedingungen.

Spricht Sie diese Stelle an? Dann richten sie bitte Ihre Bewerbungsunterlagen an: Golfplatz Breitenloo, Herr Silvio Jank, Golfstrasse 16, 8309 Nürensdorf oder direkt per Email an s.jank@gmx.ch.

565645



Gemeinsam für eine Welt,

in der alle genug zum Leben haben.

Werde jetzt Teil des Wandels: sehen-und-handeln.ch



GEHT FÜR ALLE PARTNERINER
In Zusammenarbeit mit Partnerinnen



Ich baute Gemüse an.
Grossmutter Mongal

Ich baute meine Gärtnerei auf.
Vater Hema

Ich baue auf mein Studium.
Tochter Surjaa, 20, Bangladesch

Ernte verbessern, Einkommen erzielen, in Bildung investieren. So verändern Menschen mit der Unterstützung von Helvetas ihr Leben. Helfen Sie mit: helvetas.ch

HELVETAS
Partner für echte Veränderung