

RegionalWirtschaft

Zürcher Oberländer Anzeiger von Uster

Das Wirtschaftsleben in der Region
Samstag, 15. August 2020

Die nächste Ausgabe der
RegionalWirtschaft
erscheint am 19. September 2020

Back to the roots

Der Bisiker Landwirt und
Kolumnist Ueli Kuhn wirbt
für seine Branche.

2



Webshop-Boom

Andrea Kalt von der Ustermer
Buchhandlung Doppelpunkt
geht neu digitale Wege.

7

Wirtschaftsförderin

Die Baumer Mediatorin
Mani Sokoll traf im Leben
radikale Entscheide.

5

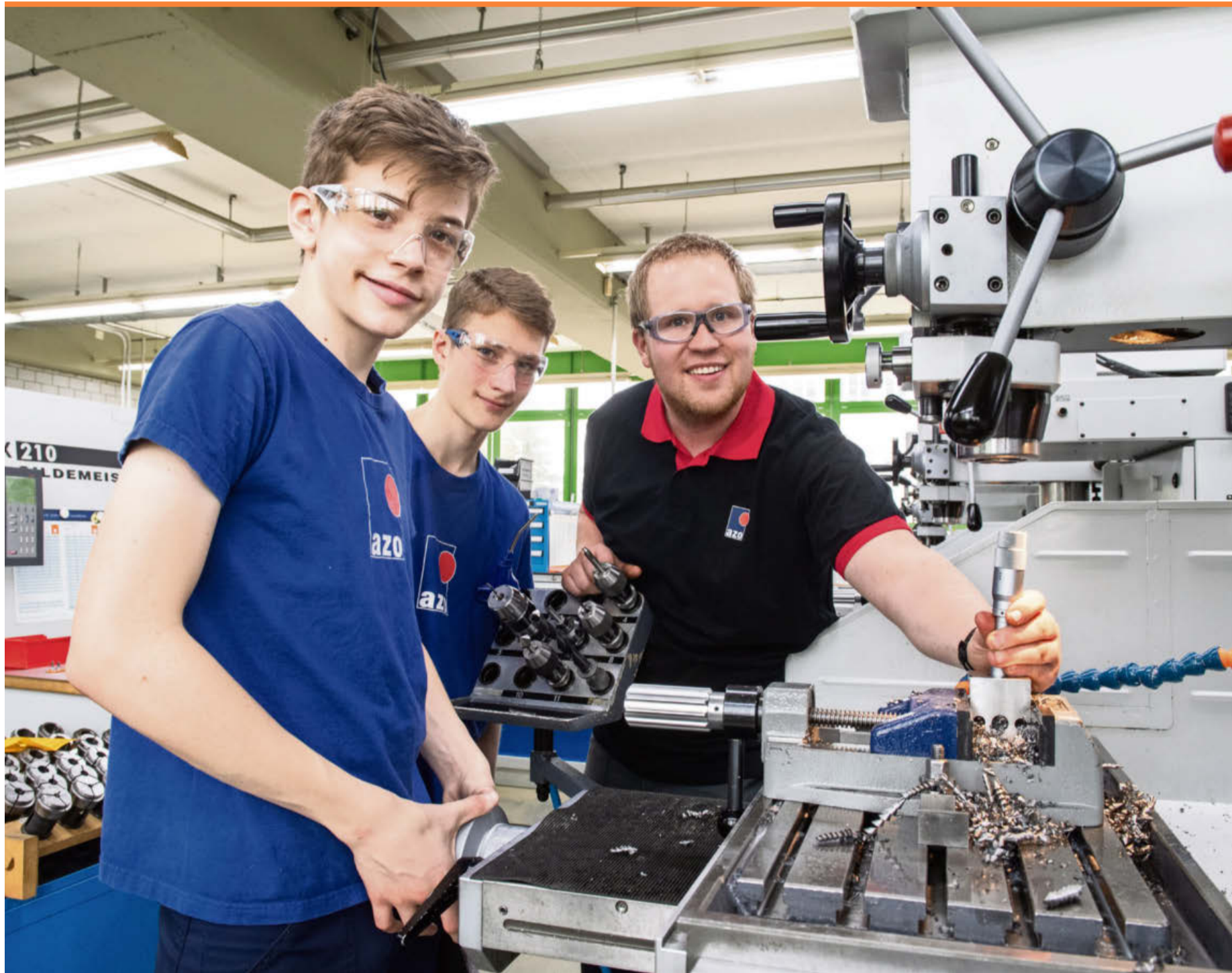


Foto: PD

Berufseinsteiger in Corona-Nöten

Lehrbetriebe, Lernende und Stellensuchende spüren die Folgen der Pandemie: Wie die Lage im Zürcher Oberland aussieht und welche Belastungen auf die Region zukommen könnten, verraten zwei bedeutende Institutionen. *jöm*

Seiten 4/5

Dem Schaustellergewerbe droht das grosse Lichterlöschen

Region Schausteller schlagen landauf, landab Alarm. Seit März finden keine Chilbis mehr statt, die finanzielle Lage spitzt sich zu. Ein Wetziker Schausteller ärgert sich über Bundesbern.

Rhetorisch schwere Geschütze sind es, die die vier Branchenverbände da auffahren: Ohne die Unterstützung des Bundes oder der Städte und Gemeinden, und zwar noch im August, sei dies «die letzte Pressemitteilung vor dem grossen Lichterlöschen bei den Schaustellern und Markthändlern».

Das Ultimatum veröffentlichten der Schausteller-Verband Schweiz, die Vereinigten Schausteller-Verbände Schweiz, der Schweizerische Schaustellerverein und der Schweizerische Marktverband am 10. August. Die Lage habe sich innerhalb des letzten Monats drastisch zuge-spitzt. «Etlliche Familienbetrie-be müssen bereits von der Sozi-

alhilfe unterstützt werden», heisst es.

Fakt ist: Seit dem Verbot von Veranstaltungen mit mehr als tausend Personen haben Marktfahrer und Schausteller keine Arbeit mehr. Je länger das praktische Berufsverbot andauert, umso prekärer wird ihre finanzielle Situation. Denn neben den fehlenden Einnahmen haben die Unterhalter oftmals hohe Fixkosten, etwa durch die Anmietung von Lagerhallen.

Deshalb fordern die Branchenvertreter zu einem umgehend finanzielle Hilfe, zum anderen Perspektiven, wie es in ih-

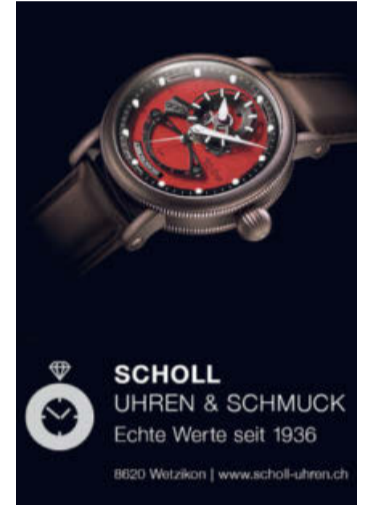
rem Gewerbe nach dem Corona-Shutdown weitergehen soll.

Ende der 1000er-Regel

Als einen zentralen Baustein zur Rettung von Schaustellern und Markthändlern sowie deren Zulieferfirmen betrachten sie das Konzept «Lunapark Light» – eine abgespeckte Form der Chilbi mit einem entsprechenden Sicherheitskonzept. «Wir würden es begrünnen, wenn die Städte und Gemeinden den Schaustellern die Möglichkeit bieten würden, auf einigen Plätzen ein paar Stände oder Karussells aufzubauen.»

Nachdem der Bundesrat am Mittwoch beschlossen hat, Massenveranstaltungen mit mehr als 1000 Personen ab Oktober wieder zuzulassen, scheint sich das Blatt auch zugunsten der Schausteller zu wenden. Bei Marco Gottardi, der unter anderem die Wetziker Chilbi und den Uster Märt mit Fahrgeschäften ausstattet, sorgt der Entscheid aus Bern jedoch nur für Kopfschütteln. Im Interview erklärt er, warum die Lockerung in diesem Jahr nichts mehr bringt und was passieren muss, damit er und seine Berufskollegen überleben können. *jöm*

Seite 3



Inhalt

Maskenautomaten

In Hinwil wollen drei junge Unternehmer einen Automaten für Einwegmasken aufstellen, aber es gibt Probleme. **Seite 7**

Schliesstechniker

Der Aktienkurs der Dormakaba mit Sitz in Wetzikon kann Boden gut machen, notiert aber weiter im Minus. **Seite 8**

Freiwilligenarbeit

Die Leiterin der Fachstelle Benevol Zürioberland will das Thema «Jugendurlaub» in der Region bekannter machen. **Seite 9**

Solides Halbjahr für Ustermer Bank

Uster Die Bank BSU hat kürzlich die Bilanz für das erste Halbjahr 2020 bekannt gegeben. Demnach verzeichnet sie ein Wachstum der Bilanzsumme von 16,8 Millionen Franken oder 1,6 Prozent. Die Kreditausleihungen erhöhten sich um 1,9 Prozent auf 914,8 Millionen Franken. Die Kundengelder stiegen um 6,5 Millionen Franken. Trotz anhaltender Tiefzinsphase und entsprechender Margenverengung verbesserte sich der Bruttoerfolg aus dem Zinsgeschäft gegenüber 2019 um 2,2 Prozent auf 4,9 Millionen Franken. Der Geschäftserfolg konnte mit 1,24 Millionen Franken gehalten werden – trotz sinkender Zinserträge im Kerngeschäft. *zo*

„Für das Lächeln der Kinder“
(www.pazperu.ch)
„Stiftung Sozialwerke Paz“
UBS - Wetzikon
296 - 983505.MIC

Editorial



Jörg Marquardt
Wirtschaftsredaktor

Das lähmende Gift der Unsicherheit

Rückblickend muss man sagen: Andreas Künzli, Geschäftsführer der ZOM Event GmbH, hat alles richtig gemacht. Anfang Juni fällte er den Entscheid, die ZOM Züri Oberland Mäss auf das kommende Frühjahr zu schieben. Eigentlich hätte die Wetziker Traditionsmesse vom 2. bis 6. September stattfinden sollen – nur zwei Tage nach dem geplanten Ende des Verbots für Grossveranstaltungen mit mehr als 1000 Personen. Jetzt hat der Bundesrat in dieser Woche beschlossen, das Verbot zu kippen – jedoch erst, nachdem er es um einen weiteren Monat verlängert hat. Nicht auszudenken, hätte sich Künzli auf die ursprüngliche Frist verlassen und die ZOM nicht verschoben.

Die fehlende Planungssicherheit ist Gift für die Wirtschaft im Allgemeinen und die Event-Branche im Besonderen. Der bekannte Wetziker Schausteller und Musiker Marco Gottardi macht im Interview deutlich, welche Auswirkungen das praktische Berufsverbot auf seinen Betrieb hat und warum er das Geschäftsjahr 2020 trotz der angekündigten Lockerungen verloren gibt.

Aber nicht nur etablierte Unternehmer leiden, sondern auch Berufseinsteiger. Viele Lehrgänger finden keine Stelle. Vom Lehrbetrieb übernommen zu werden, ist angesichts der schwierigen wirtschaftlichen Prognosen keine Selbstverständlichkeit mehr. Der Schwerpunkt in dieser Ausgabe zeigt aber auch, dass die Lage weniger dramatisch ist als befürchtet.

Impressum

RegionalWirtschaft – ein Produkt der Zürcher Oberland Medien AG
Redaktion: Jörg Marquardt
Verkauf: Marcel Hofer (Leitung), Viviane Andres, Priska Forte, Jeannette Kammermann, Ilona Steiner, Christine Vogt, Susi Pulver
Abonnemente: Susanna Limata (Leitung)
Kontakt: Redaktion: Tel. 044 933 3333, regionalwirtschaft@zol.ch
Verkauf: Tel. 044 933 3204, 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

Das Wirtschaftsleben in seiner ursprünglichen Form

Während Herr und Frau Schweizer derzeit die Sommerferien genießen und manch einer, der schon die ganze Welt gesehen hat, nun auch einmal Ferien in der wunderschönen Schweiz macht und die eine oder andere Sehenswürdigkeit besucht, sind wir Landwirte mit der Getreideernte beschäftigt. Die grossen Mährescher und Traktoren faszinieren viele Kinder. Anderen sind sie aber auch ein Ärgernis auf der Strasse. Denn wenn die Getreideannahme während der Saison auf Hochtouren läuft, sind wir auch zu den Stosszeiten unterwegs.

Für uns Landwirte ist es jeweils ein spezieller Moment, wenn der Mährescher auf das Feld fährt und die ersten Körner in den Korntank fallen. Endlich können wir das Ergebnis unserer Arbeit aus den letzten Monaten beim Abtanken in die bereitgestellten Wagen durch die Hände rieseln lassen.

Ob man alles richtig gemacht hat oder eben doch nicht ganz, sieht man, wenn beim Kippen an der Sammelstelle der Ertrag und die Qualität bestimmt werden.

Mich erfüllt es mit Stolz, die Ernten, die die Bevölkerung ernähren, ins Trockene zu bringen.

Neben dem Korn fällt auch Stroh an, das in kleine eckige oder grosse runde oder eckige Ballen gepresst wird. Diese werden im kommenden Jahr unseren Tieren eine weiche, saubere Einstreu garantieren und dann als Mist oder Gülle wieder als Naturdünger auf die Felder ausgebracht werden. Als Landwirte sind wir interessiert daran, Kreisläufe zu schliessen, zu erhalten und, wenn nötig, auch zu ergänzen, damit unsere Böden fruchtbar bleiben.

Nach der Ernte ist vor der Ernte. Auf meinem Hof haben wir direkt nach der Strohernte den Boden mit der Gülle gedüngt, um die Verrottung der Getreidestoppeln zu fördern. Anschliessend wurde mit dem «Grupper» der Boden gelockert und durchmischt.

Mit der Sä-Kombination, die aus Egge und Sämaschine besteht, haben wir danach eine Grasmischung gesät, um den Boden im Anschluss möglichst rasch wieder zu begrünen. Da-

mit sichere ich meinen Kühen für knapp zwei Jahre das Grünfütter. Um dem Saatkorn Bodenschluss zu geben, wurde die Ansaat zum Schluss noch angewalzt.

Was hat nun aber meine Beschreibung in der Wirtschaftsbeilage zu suchen?

Das ist Land(-Wirtschaft). Wir pflegen die Natur, die Landschaft, das Zuhause und Naherholungsgebiet der Leserinnen und Leser. Wir sorgen für ihre Ernährung.

Für uns Bauern ist unser Beruf unser Leben. Wer sich das nächste Mal durch landwirtschaftliche Fahrzeuge im Strassenverkehr behindert fühlt, denke bitte daran, was wir Bauern für die Gesellschaft leisten, anstatt sich über uns zu nerven. Er oder sie schenke uns lieber in dem Moment ein freundliches Lächeln oder grüsse uns mit einem Winken. Sich aufzuregen oder dem Bauern «Schlötterlig» anzuhängen, wäre in diesem Fall unpassend.

In dem Sinne danke ich allen für ihr Verständnis und ihr Vertrauen, das sie der Schweizer Landwirtschaft schenken.



Ueli Kuhn ist Meisterlandwirt aus Bisikon, Ausschussmitglied des Zürcher Bauernverbandes und Präsident der SVP Sektion Illnau-Effretikon

«Aktuell sind es fast ausschliesslich Leute aus Deutschland, die bei mir buchen.»

Karin Kessler, Betreiberin des Airbnbs «Buntekatze» im Weiler Sennhof bei Russikon, hatte während des Lockdown kaum Gäste, jetzt ist sie bis im September praktisch ausgebucht

«Uns geht es sicher besser als Restaurants in den Städten, die auf Mittagskundschaft angewiesen wären.»

Sarah Tiefenbacher, Betreiberin «Sennhütte» auf der Strahlegg, sieht Ausflugslokale während der Pandemie im Vorteil, weil ihnen durch vermehrtes Homeoffice nicht die Kundschaft wegbleibt

Aktuelle Wirtschaftszitate

«Ob wir aus der Aktion einen Imageschaden davontragen, werden wir sehen.»

Bernhard Steiner, Inhaber Steiner-Beck, zeigt sich unbeeindruckt von der Empörung über die Fällung einer schützenswerten Linde auf seiner Liegenschaft beim Bahnhof Hinwil, wenig später entschuldigt er sich

«Wir müssen die Situation laufend neu beurteilen.»

Rico Nett, Ustermer Marktchef und Stadtpolizist, kann zurzeit nicht absehen, ob und wann der Corona-bedingt in die Innenstadt verlegte Wochenmarkt wieder auf den Stadthausplatz zurückkehren wird

«Für mich ist das nichts weiter als eine Verzögerungstaktik.»

Anke Stephan, Geschäftsleiterin Samsung Hall in Dübendorf, ist über die Zulassung von Grossanlässen mit mehr als 1000 Personen ab Oktober unzufrieden, weil der Bundesrat die Beschränkung kurzfristig verlängern könnte

«Wieder eine Lüge mehr»

Wetzikon Die Fahrgeschäfte von Marco Gottardi prägen die Wetziker Chilbi und den Uster Märt seit vielen Jahren. Wegen der Pandemie steht der Betrieb des Schaustellers still. Hilft ihm die jüngste Lockerung des Bundes? Ein Interview.

Am Mittwoch hat der Bundesrat angekündigt, Massenveranstaltungen mit mehr als 1000 Leuten ab Oktober unter Auflagen wieder zuzulassen. Ist das der erhoffte Befreiungsschlag für die hart getroffene Schausteller-Branche?

Marco Gottardi: Ich habe mir die Pressekonferenz bis zum Schluss angehört und bin schwer enttäuscht. Das Seco hatte zugesichert, am Mittwoch eine Lösung für unsere Branche zu präsentieren. Wieder eine Lüge mehr! Dass die 1000er-Regel fällt, bringt uns in der jetzigen Situation herzlich wenig.

Warum?

Weil alle wichtigen Grossveranstaltungen im Herbst längst abgesagt worden sind. Die Gemeinden hatten das Risiko nicht auf sich nehmen wollen, weil die Umsetzung der Schutzkonzepte lange Zeit nicht klar gewesen war. Chilbis finden ja draussen statt und dürfen unter Einhaltung der Maskenpflicht und der Abstandsregeln stattfinden. Von der angekündigten Lockerung profitieren nur Konzert- und Sportveranstalter.

Dazu könnten wir Schausteller in die Region holen, die zurzeit auf Tournee sind. Auch der Aufbau von kleineren Anlagen wäre möglich. Unsere Karussells und der Autoskooter bleiben aber vorerst eingemottet.

Selbst wenn die Veranstaltung zustande käme: Die Chilbi-Saison ist gelaufen, oder?

Ja, es sind einfach zu viele Plätze abgesagt worden. Unsere Saison dauert nur neun Monate. Von dem, was wir in dieser Zeit einnehmen, müssen wir zwölf Monate leben. Die letzten Einnahmen hatten wir 2019. In diesem Jahr sind bisher nur Ausgaben angefallen, aber keine Einnahmen reingekommen. Ich frage mich, woher ich das Startkapital fürs nächste Jahr bekommen soll.

Fühlen Sie sich vom Bund im Stich gelassen?

Definitiv. Man hat den Eindruck, dass ihm die Kulturbranche nicht wichtig ist. Es gibt so viele offene Fragen. Wie sollen wir planen, wenn selbst der Bund nicht planen kann? Zurzeit arbeiten meine Frau und ich als Friedhofsgärtner, um die Lager-



Der Schausteller und Musiker Marco Gottardi, der unter anderem die Wetziker Chilbi bestückt, leidet unter der Corona-Flaute.

Archivfotos: Mano Reichling/PD (Montage)

«Ich frage mich, woher ich das Startkapital fürs nächste Jahr bekommen soll.»

Noch im Juni setzten Sie Ihre Hoffnung auf den Uster Märt, dessen Durchführung im November auf der Kippe steht. Hoffen Sie immer noch?

Nein, wir haben beschlossen, den Betrieb in diesem Jahr nicht mehr hochzufahren. Die Versicherung für unsere Fahrgeschäfte und all die Servicearbeiten verschlingen so viel Geld, dass wir den Aufwand mit nur zwei Plätzen gar nicht wieder einspielen könnten. Wir würden die Behörden aber bei einem Uster Märt «light» unterstützen.

hallenkosten zu bezahlen. Letztlich schneidet sich der Bund ins eigene Fleisch, weil die Schausteller seinen Forderungen nicht mehr nachkommen können. Wie soll ich unter diesen Umständen Steuern und Sozialversicherung bezahlen?

Am 10. August haben mehrere Schweizer Schausteller- und Marktverbände einen Brandbrief publiziert und vor dem «grossen Lichterlöschchen» bei den Schaustellern und Markthändlern gewarnt. Steht es so schlimm um Ihre Branche?

Ja, das ist so. Ich weiss von Berufskollegen, die schon jetzt zahlungsunfähig sind. Peter Howald, Präsident vom Schausteller-Verband-Schweiz, geht davon aus, dass 80 Prozent der Schausteller nicht durch den Winter kommen werden, falls es keine finanzielle Unterstützung von Bund und Kantonen gibt. In unserem Gewerbe sind viele Ältere tätig – die kriegen keinen Job mehr und liegen dem Staat auf der Pelle. Damit ist doch niemandem geholfen.

Wie ernst ist die Lage für Sie?

Ich bin kein Typ, der jammert, sondern der anpackt. Daher habe ich mir den Job als Friedhofsgärtner gesucht. Trotzdem: Was ich an finanziellen Reserven hatte, ist inzwischen aufgebraucht. Um die laufenden Kosten zu tragen, muss ich zwei Oldtimer verkaufen. Das Sammeln ist so ein Spleen von mir. Es sagt schon viel aus, wenn man sich von etwas trennt, was einem ans Herz gewachsen ist.

Kann das grosse Lichterlöschchen noch verhindert werden?

Dazu brauchen wir finanzielle Unterstützung vom Bund, und zwar dreimal so viel, als bisher für die gesamte Kulturbranche vorgesehen ist. Und dann erwarte ich, dass man uns mit offenen Armen empfängt, statt uns mit Behördenzöllen zusätzlich zu strafen. Jeder Event zieht einen Rattenschwanz an Auflagen nach sich. Dieses «Hürdenspringen» ist während der Pandemie noch schwieriger geworden.

Erhalten die Schausteller keine Unterstützung aus dem Kulturfonds?

Nichts. Im Gesetz werden wir auch nicht zur Kulturbranche gerechnet. Dabei ist die Chilbi eine der ältesten kulturellen Einrichtungen.

Ginge es Ihrer Branche besser, wenn Ihre Arbeit als Kulturgut anerkannt würde?

Vermutlich schon. Unsere Verbände arbeiten auch seit Jahren darauf hin. Wir würden dann mehr Gehör finden und hätten Anspruch auf Hilfen aus dem Kulturfonds.

ich kämpfen musste, dass ihnen Arbeitslosengeld in Portugal ausgezahlt wird.

Am 19. August findet in Bern eine bewilligte Grosskundgebung der Schausteller aus

«Es ist ein Wahnsinn, wie ich kämpfen musste.»

Wie viele Beschäftigte haben Sie?

Den Kernbetrieb bilden meine Frau, meine Eltern und ich. An den Hauptwochenenden beschäftige ich bis zu acht Freelancer. Dazu kommen zwei Saisonarbeiter aus Portugal, die seit 20 Jahren für mich arbeiten. 2020 konnten sie natürlich nicht anreisen. Es ist ein Wahnsinn, wie

der gesamten Schweiz statt. Werden Sie mit demonstrieren?

Das hängt davon ab, ob ich frei bekomme. Eigentlich müsste ich an dem Tag auf dem Friedhof arbeiten. Aber wenn möglich, fahre ich auf jeden Fall nach Bern und gehe für unsere Branche auf die Strasse.

Interview: Jörg Marquardt

Belimo-Gruppe verzeichnet starken Rückgang

Hinwil Die Folgen der Coronakrise drücken auf das Geschäft von Belimo in Hinwil. Aber es zeichnet sich ein Aufwärtstrend ab.

An ein normales erstes Halbjahr 2020 war auch bei der Belimo-Gruppe nicht zu denken. Erwartungsgemäss belastete die Covid-19-Pandemie das Geschäft des Hinwiler Herstellers für Antriebs-, Ventil- und Sensorlösungen. Laut einer Medienmitteilung von Anfang August sank der Umsatz um 5,6 Prozent auf 335,5 Millionen Franken. Währungsbereinigt belief sich der Rückgang auf 1,4 Prozent. Der Betriebsgewinn vor Zinsen und Steuern (Ebit) fiel auf 55,4 Millionen Franken. Das

sind 11,6 Millionen Franken weniger als im Vorjahreszeitraum. Die Ebit-Marge verringerte sich von 18,9 auf 16,5 Prozent, wobei negative Währungseffekte zu diesem Margenrückgang beigetragen haben sollen.

Taktische Massnahmen

Unter dem Strich ergibt sich ein Reingewinn von 41,2 Millionen Franken im ersten Halbjahr. 2019 betrug dieser noch 53,3 Millionen Franken. Der Gewinn pro Aktie belief sich im Berichtszeitraum auf 67,11 Franken. Im Vorjahr betrug dieser noch 86,60 Franken. Belimo erzielte einen Free Cashflow von 38,8 Millionen Franken (2019: 26 Millionen). Die Nettoliquidität lag Ende Juni 2020 bei 103,1 Millionen Franken und der Eigenfinanzierungsgrad bei 79,7 Prozent. Zur Eindämmung der kurzfristigen finanziellen Auswirkungen hat das Unternehmen

taktische Massnahmen eingeleitet.

«Angesichts einer noch nie da gewesenen Krise meisterte Belimo das erste Halbjahr 2020 bemerkenswert gut», heisst es in der Medienmitteilung. Während der Pandemie habe man jederzeit sowohl ein hohes Servicenniveau als auch eine hohe Produktverfügbarkeit garantieren können.

In Europa verzeichnet Belimo im ersten Halbjahr 2020 sogar ein währungsbereinigtes Wachstum von 2,3 Prozent. Ausschlaggebend hierfür waren starke Umsatzzuwächse im ersten Quartal, besonders in Russland, Polen, Grossbritannien und Deutschland. Im zweiten Quartal habe jedoch vor allem in Deutschland, Italien, Frankreich, Grossbritannien und Spanien ein Umsatzrückgang eingesetzt. «Nach der Lockerung der COVID-19-Massnahmen erholte

sich die Nachfrage im Juni in ganz Europa.» Angesichts des Auftragsbestands erwartet Belimo eine steigende Nachfrage in Europa in den Sommermonaten.

Datenzentren als Treiber

In den USA und Kanada trug ein «beträchtliches Bestellvolumen» bei den Datenzentren merklich zu einem guten ersten Quartal im Geschäft mit Erstausrüstern bei. Laut Medienmitteilung konnten die «erfreulichen» Absatzzahlen im zweiten Quartal die Corona-bedingten Einbussen teilweise wettmachen. Mit der Öffnung von Baustellen in weiten Teilen der Marktregion Amerika beobachtet Belimo seit Juni einen Aufwärtstrend bei den Umsätzen im Bereich Zweckbau. Infolge verzögerter Projekte sei mit einem Nachholbedarf zu rechnen, der sich positiv auf das zweite Halbjahr auswirken dürfte.

Die Marktregion Asien-Pazifik war zunächst beeinträchtigt durch den vollständigen Lockdown in China. Dort habe man aber von April bis Juni von einer hohen Nachfrage aus dem Gesundheitswesen, Bahn- und U-Bahn-Projekten sowie Datenzentren profitiert. Auch künftig erwartet man eine solide Projektpipeline und weitere Marktanteilsgewinne.

Belimo rechnet mit einer Normalisierung des Geschäftsumfelds im zweiten Halbjahr und mit allgemein verbesserten Marktbedingungen. «Insgesamt dürften die Umsätze im zweiten Halbjahr 2020 etwa Vorjahresniveau erreichen, sofern die Massnahmen zur Bekämpfung der Pandemie weiter gelockert werden», heisst es in der Mitteilung. Wechselkursschwankungen würden sich voraussichtlich auf die Profitabilität auswirken.

Jörg Marquardt

Mömax kommt nach Dübendorf

Dübendorf Nach der Übernahme von sechs Interio-Filialen hat die österreichische Möbelhauskette Mömax Anfang August die Standorte Spreitenbach und Emmen LU eröffnet. Bis Ende November sollen Dübendorf, Bern-Schönbühl, St. Gallen-Abtwil und Pratteln BL folgen. Alle Filialen gehörten bis Ende November 2019 zur Migros. Deren Übernahme ermöglicht Mömax einen schnellen Markteintritt in der Schweiz. Dabei handelt es sich um das zweite grenzüberschreitende Engagement in diesem Jahr nach Polen. Die Schweizer Mömax-Zentrale soll in Suhr AG, direkt am Sitz der zuletzt übernommenen Pfister Gruppe, installiert werden, wie es in einer Medienmitteilung heisst. Mömax gehört zur XXXLutz Gruppe, die mit 320 Möbelhäusern und 15 eigenen Onlineshops in zwölf Ländern vertreten ist. Sie beschäftigt mehr als 25700 Mitarbeiter. zo

Schwerpunkt: Betroffen von den Folgen der Corona-Pandemie sind auch die Berufseinsteiger – ein Augenschein im Oberland

Weniger Stellen für Lehrabgänger

Region Die Coronakrise wirft einen Schatten auf die Berufslehre. Was sich für Lernende und Stellensuchende verändert hat und welche Spätfolgen drohen, verraten das Biz Uster und das Ausbildungszentrum Zürcher Oberland.

Die Berufslehre ist für viele der Einstieg ins Berufsleben. Umso wichtiger, dass dabei alles rund läuft. Indessen hat die Corona-Pandemie bei Lernenden wie Stellensuchenden Ängste und Sorgen vor einer Verschlechterung ihrer Situation ausgelöst. Vor allem während des Lockdown mehrten sich die Unkenrufe. Jetzt, zu Beginn des neuen Ausbildungsjahres, zeigt sich: Es hätte schlimmer kommen können.

In der Deutschschweiz werden Lehrverträge traditionell früh abgeschlossen – so früh, dass die Coronakrise keinen grossen Einfluss auf den aktuellen Lehrbeginn hatte. Dies bestätigt auch Eric Fischer, Leiter des Ausbildungszentrums Zürcher Oberland (Azo) in Uster. Mit neun Auszubildenden und rund 120 Lernenden in neun Lehrberufen gehört das Azo zu den wichtigsten Ausbildungsstätten für technische Berufslehren im Zürcher Oberland. 67 neue Lernende haben im August angefangen.

Nur vereinzelt offene Stellen

«Wie in den Vorjahren ist der Grossteil der Lehrverträge zwischen November und März abgeschlossen worden, also vor Beginn der Krise», sagt Fischer. Im Juli

zungenfirmen, wo sie das 3. und 4. Lehrjahr absolvieren. «Das Verhältnis fällt je nach Berufsgruppe unterschiedlich aus.»

Den grössten Anteil eigener Leute gebe es bei den Polymechanikern, den geringsten bei den Elektrikern und Informatikern. Bei den Konstrukteuren sei das Verhältnis ausgeglichen.

Verzögerter Effekt

Fischer befürchtet einen verzögerten Effekt der Pandemie auf die Lehrstellensuche. 2021 könnte der Druck deutlich zunehmen. Der Grund: Wegen der Corona-Beschränkungen war das Absolvieren einer «Schnupperlehre» im Azo zuletzt nicht möglich. Viele Berufswahlpraktika finden im Zeitraum von Mitte März bis zu den Sommerferien statt. «Zurzeit werden wir fast überrannt mit Anfragen von Schülern zur Schnupperlehre für den Lehrbeginn 2021.»

Dass sich die Besetzung der offenen Lehrstellen schwieriger gestalten könnte als in den Vorjahren, glaubt Fischer nicht. «Die Suche nach geeigneten und motivierten Lernenden ist unabhängig von Corona eine anspruchsvolle Angelegenheit.»

Bisher gebe es noch kein Anzeichen für einen Lehrstellenabbau.

Weniger Stellen für Abgänger

Heute schon sichtbar sind die Folgen der Pandemie bei den Lehrabgängern. «Viele haben grosse Schwierigkeiten, eine Stelle zu finden.» In einer Phase, wo viele Firmen Kurzarbeit angemeldet haben, leide die Einstellungsbereitschaft. Eine Übernahme durch den Lehrbetrieb sei unter den aktuellen Umständen nicht selbstverständlich. «Wir wollen natürlich, dass alle unsere Lehrabgänger in einem Betrieb unterkommen.» Trotz der schwierigen Situation hätten bisher 20 Prozent der Lehrabgänger eine Anstellung gefunden.

Die meisten, die jetzt keine Anschlusslösung finden konnten, gehen entweder ins Militär, besuchen die Berufsmaturitätsschule oder beginnen ein Studium, so Fischer. Dass sich dadurch der oft beklagte Trend zur Akademisierung verstärken wird, glaubt er jedoch nicht. «Diese Entwicklung ist nicht neu und hat gar nichts mit Corona zu tun.»

Tücken des Homeoffice

Gemäss Fischer haben die Lernenden des Azo den Lockdown gut bewältigt. «Es ging viel besser als erwartet.»

Am Anfang seien noch viele unsicher gewesen wegen der Unklarheiten in Bezug auf die Lehrabschlussprüfungen. «Die praktischen Abschlussarbeiten sind dann unter erschwerten Bedingungen entstanden, teilweise im Homeoffice.»

Dabei handelt es sich um die sogenannten individuellen Produktivarbeiten (IPA), die auch ohne Corona einzureichen gewesen wären. «Nur die Schulprüfungen sind ausgefallen.» Stattdessen haben die Lernenden eine Erfahrungsnote bekommen.

Darin sieht der Leiter aber auch ein Risiko, zumindest für diejenigen, die nächstes Jahr die Lehre abschliessen. «Meine Sorge ist, dass die schwächeren Schüler den Anschluss verlieren, weil ihre tatsächliche Leistung nicht im Zeugnis abgebildet wird.»

Fischer macht ein Beispiel: Peter Muster hatte unmittelbar vor Beginn der Krise einen 5er in einem Fach. Während des Lockdown lässt er die Zügel schleifen und fängt sich zwei 2er ein. Im Zeugnis steht trotzdem die Note 5. «Das heisst, das Zeugnis zeigt nicht die wahren Leistungen im letzten Semester.»

Der Lernende könnte sich deshalb in falsche Sicherheit wiegen und ein böses Erwachen bei den Prüfungen im nächsten Jahr erleben. «Deshalb führen wir Prüfungsvorbereitungen durch und stellen dafür extra einen Berufsschullehrer ein, um unsere Lernenden optimal auf die Lehrab-



Die Folgen der Coronakrise bekommen bisher vor allem die Lehrabgänger zu spüren, die Schwierigkeiten haben, eine Stelle zu finden.

schlussprüfung vorzubereiten.» Diese Vorbereitung finde unabhängig von Corona statt.

Als einen Lichtblick für die Lernenden bezeichnet Eric Fischer das Ende des Homeoffice Anfang Juni. «Die Erleichterung über den Wiederanlauf des Präsenzunterrichts war auch bei denen gross, die zuhause problemlos weiterarbeiten konnten, etwa die Informatiker.» Der Austausch mit den Kollegen und der direkte Kontakt mit dem jeweiligen Berufsbildner seien auf Dauer nicht durch digitale Lösungen zu ersetzen.

Gemischtes Bild am Biz Uster

Was die Zahl der unterschriebenen Lehrverträge betrifft, deckt sich die Erfahrung des Azo mit derjenigen des Biz Uster. Schon Ende April sei das Niveau der Vorjahre erreicht worden, teilt Berufsberaterin Regula Finsler mit. «Es hatte einen Stillstand im März gegeben, aber nach kurzer Zeit kam die Lehrstellenvergabe wieder in Bewegung.»

Im Kanton Zürich gebe es zurzeit noch über 2000 offene Lehrstellen für das anlaufende Ausbildungsjahr. Jedes Jahr seien auch nach den Sommerferien noch einige Stellen besetzt worden.

Finsler weist darauf hin, dass sich die Lehrstellensuche und -vergabe aufgrund der Pandemie etwas verzögern könnte. Das Mittelschul- und Berufsbildungsamt gestattet den Abschluss eines Lehrvertrages bis zu den Herbstferien. Auf diese Möglichkeit seien die Auszubildenden, aber auch die Schü-

ler aufmerksam gemacht worden. «Die Zahlen sprechen aber dafür, dass davon nur in einzelnen Fällen Gebrauch gemacht wird.»

Nicht mehr Lehrstellenlose

Bei den ausgeschriebenen Lehrstellen beobachtet Finsler keinen Corona-bedingten Rückgang. «Aber es gibt Firmen, die sich entschieden haben, ihre Stellen aufgrund der bevorstehenden Unsicherheiten nun doch nicht zu besetzen oder keine neue Lehrstelle auszusprechen.»

Nur wenige Schüler hätten eine nachträgliche Absage erhalten. «Sie konnten aber sehr bald wieder einen neuen Vertrag abschliessen.» Dementsprechend stellte sie auch keinen Anstieg bei den Anmeldungen an den Berufsvorbereitungsschulen (10. Schuljahr) fest. «Wie jedes Jahr starten die Berufsvorbereitungsschulen mit einer ähnlichen Anzahl Lernender in ihren Klassen ins neue Schuljahr.»

Tatsächlich seien nicht mehr Lehrstellensuchende auf der Strecke geblieben als in anderen Jahren.

Das war zu Beginn der Krise nicht zu erwarten. «Die Lehrstellensuchenden waren zuhause und wussten nicht, was sie jetzt überhaupt tun sollten. Oft hatten sie schon Absagen für Schnupperlehren, die sie vorher mit grosser Überwindung und viel Einsatz organisiert hatten», sagt Finsler.

Umso wichtiger seien die Telefongespräche und Online-Beratungen mit der Berufsberatung ge-

wesen. Die Berufsberaterinnen des Biz Uster hätten die Schüler ihrer Klassen in dieser Zeit proaktiv kontaktiert. «Es ging darum, die Zeit zu nutzen, die Bewerbungsunterlagen zu optimieren und startbereit zu sein für den Zeitpunkt, wo alles wieder ins Rollen kommt.»

Kritik an Berichterstattung

Rückblickend kritisiert Finsler den «regelrechten Hype nach schlechten Nachrichten». In den Medien seien immer wieder Zitate vorgeschrieben worden, die eine völlig aussichtslose Situation zu sein schienen. Dieses Lagebild sei weder aufmunternd noch hilfreich noch ein korrektes Abbild der Realität gewesen. «Als Berufsberaterin kann ich das vermittelte Bild nicht bestätigen.»

Die Umfragen der Professur für Bildungssysteme an der ETH Zürich zu den gesamtschweizerischen Auswirkungen der Coronakrise bestätigen ihre Einschätzung (siehe Box).

Tatsächlich hätten bereits wenige Tage nach dem Lockdown die ersten Vorstellungsgespräche per Videokonferenz oder auch vor Ort mit Masken und Schutzmassnahmen stattgefunden. Sogar Schnupperlehren seien online durchgeführt worden. «Bald wurden auch wieder Lehrverträge abgeschlossen», so Finsler.

Rückgang bei Angebot?

«Natürlich gab es Berufe, in denen bis zur Lockerung nicht oder nur sehr wenig los war

«Es könnte der Anspruch entstehen, dass der Bewerber 100 Prozent passen muss.»

Eric Fischer,
ist Leiter des Azo



habe es nur noch vereinzelt offene Stellen gegeben, aber auch diese seien inzwischen vergeben. Das gleiche gelte für die 30 Partnerfirmen des Azo.

Etwa zwei Drittel der Lernenden absolviert lediglich die Grundausbildung beim Azo, ist aber ansonsten direkt bei einer Firma angestellt; die anderen verbringen die ersten beiden Lehrjahre im Azo und kommen dann zu Verset-

Fischer könnte sich aber auch vorstellen, dass Unternehmen angesichts der angespannten wirtschaftlichen Lage künftig wählerischer bei der Besetzung ihrer Lehrstellen sein werden. «Wo man sich bisher mit einer 90-prozentigen Übereinstimmung von Bewerber- und Stellenprofil zufrieden gegeben hat, könnte der Anspruch entstehen, dass der Bewerber 100 Prozent passen muss.»

Messbare Folgen der Pandemie

Wie sich die Coronakrise auf die Lehrbetriebe und die Jugendlichen vor, in und am Ende der Berufslehre auswirkt, misst der **Lehrstellenpuls** der ETH Zürich in Kooperation mit der **Lehrstellenplattform Yousty**. Anfang August wurde das Ergebnis der **vierten Messung** publiziert, die eine weitere **Verbesserung** der Lage aufzeigt.

Demnach gaben 90 Prozent der befragten Lehrbetriebe an, ihre angebotenen Lehrstellen mit Lehrstart im Sommer/Herbst 2020 vergeben zu haben. Im Juni war dies erst bei 88 Prozent der Lehrbetriebe der Fall, im April bei 77 Prozent.

Zu den Spitzenreitern bei den vergebenen Stellen gehören die Berufsfelder Informatik, Verkehr/Logistik/Sicherheit, Verkauf/Einkauf, Wirtschaft/Verwaltung/Tourismus und Gesundheit, Planung/Konstruktion sowie Bildung und Soziales. Das Schlusslicht bilden die Berufsfelder Bau, Gastgewerbe/Hotellerie, Fahrzeuge und Gebäudetechnik mit noch relativ vielen offenen Stellen.

Zudem belegt die Messung die positive Wirkung der gelockerten Massnahmen. So erhielten nur noch 0,3 Prozent der aktuellen

Lernenden keine betriebliche Ausbildung. Im April waren dies noch 9 Prozent.

Weniger erfreulich ist die Situation für Lernende im letzten Lehrjahr: Die Lehrbetriebe gaben an, dass sie vermutlich 16 Prozent weniger Lehrabgänger beschäftigen können als sonst. Allerdings lag die Zahl im Juni noch bei 18 Prozent, im April bei 25 Prozent.

Gemäss den Lehrbetrieben ist es bei 41 Prozent der Berufslernenden zurzeit schwieriger, eine Stelle auf dem Arbeitsmarkt zu finden. Das ist eine Verbesserung gegenüber dem Juni mit 56 Prozent. *jörn*

Persönlich

«Ich glaube an das Hier und Jetzt»

Bauma Der Mensch hat vieles selber in der Hand, davon ist Mani Sokoll, Wirtschaftsförderin beim Regionalmanagement Zürioberland mit Sitz in Bauma, überzeugt. Sie will in der Gesellschaft etwas bewegen, aber sinnvoll muss es sein.

Sie sind Leiterin Wirtschaftsförderung beim Regionalmanagement Zürioberland. Was bedeutet Ihnen die Arbeit?

Mani Sokoll: Ich definiere mich nicht darüber. Bricht die Arbeit weg, bricht nicht mein Leben zusammen. Wenn ich einen Sinn dahinter sehe, bedeutet mir die Arbeit sehr viel. Beim Regionalmanagement möchte ich in der Wirtschafts- und Standortförderung der Region einen Beitrag leisten.

Worüber definieren Sie sich sonst?

Ich will generell als Mensch in der Gesellschaft etwas bewegen und meinen Teil zum Guten leisten. Zudem bin ich im Beruf derselbe Mensch wie privat. Ich bin immer mich selber.

Wie kam Ihre Berufswahl zustande?

Als Jugendliche wollte ich Tierärztin werden. Meine Mutter meinte hingegen, ich könne das nicht. Ich verbinde Menschen und bin kommunikativ. Ich begann mit einem Jus-Studium. Später machte ich als eine der ersten Studierenden das Nachdiplom als Mediatorin.

Wie sind Sie zu Ihrer Arbeitsstelle gekommen?

Ich war lange im Kanton Aargau im Bereich Standortförderung tätig. Die letzte Stelle war befristet, dann fand ich die jetzige Stelle und zog ins Zürcher Oberland.

Was würden Sie rückblickend anders machen?

Ich bereue nichts. Das entspricht nicht meinem Naturell.

Von wem haben Sie beruflich am meisten profitiert?

Ich arbeitete während rund 15 Jahren mit dem Kinobesitzer in Baden zusammen – eine unvergessliche Erfahrung. Er ebnete mir den Weg in die Arbeitswelt rund um Baden.

Verfolgen Sie ungelöste Probleme nach der Arbeit?

Bei einem Problem frage ich mich: Kann ich es jetzt lösen? Wenn ja, löse ich es – wenn nicht, muss das Problem bis zum nächsten Tag warten.

Wie steht es um Ihre Work-Life-Balance?

Ich engagiere mich sehr, kann mich aber gut abgrenzen und auch einmal Nein sagen. Arbeit und Privatleben sind bei mir fließend.

Haben Sie ein Lebensmotto?

Ich glaube an das Hier und Jetzt. Jeder soll bewusst das machen, was ihm gefällt.

Glauben Sie an Vorsehung oder Schicksal?

Es gibt mehr zwischen Himmel und Erde, als wir momentan wissen. Jeder Mensch hat vieles selber in der Hand.

Welche Persönlichkeit würden Sie gerne treffen?

Ich gehöre nicht zu den Menschen, die Idole anheimmeln. Durch meine Arbeit hatte ich früher einigen Kontakt zu Stars. Wer mich aber beeindruckt, ist der Schweizer Psychiater und Abenteurer Bertrand Piccard. Ich bewundere ihn für seine Lebensphilosophie und seine Leistung für die Menschheit. Zudem hätte ich Nelson Mandela gefragt: Wie kann man nach so langer Gefangenschaft so frei im Kopf und in der Seele sein?

Worüber ärgern Sie sich?

Ich rege mich auf, wie miserabel gewisse Menschen mit der Umwelt und den Tieren umgehen. Ihre Ignoranz und Gedankenlosigkeit verstehe ich nicht. Ich stelle bei manchen Menschen eine Verrohung gegenüber der Natur fest – das macht mich traurig.

Worüber freuen Sie sich?

Ich bin ein fröhlicher Mensch und begeistere mich, wenn ich andere ermutigen kann. Ich helfe und fördere gerne und freue mich auch über kleine Dinge.

Wo liegen Ihre Stärken?

In der Kommunikation, Empathie, Spontaneität und Flexibilität. Ich kann gut auf Menschen eingehen.



Und Ihre Schwächen?

Ich mag keine Routine.

Kochen Sie?

Ich koche leidenschaftlich. Ich bin ein toleranter Vegetarier und liebe ganz verschiedene Gerichte.

Viel Zeit vorausgesetzt:

Womit würden Sie sich beschäftigen?

Ich habe genügend Zeit für all das, was ich gerne machen will. Nur die Mosaikkunst kommt zeitlich etwas zu kurz.

Haben Sie Rituale?

Rituale sind für mich nicht starr, haben aber etwas mit Achtsamkeit zu tun. Ich sammle mich am Morgen gerne in aller Ruhe.

Worauf sind Sie stolz?

Es freut mich, dass es mir gelang, mit Mitte fünfzig alles aufzugeben und mit zwei Koffern nach Nicaragua in die Entwicklungshilfe zu gehen. Ich kann jederzeit alles aufgeben und neu starten.

Ist Ihnen einer Ihrer Lehrer besonders in Erinnerung geblieben?

In der Kantonsschule Olten hatte ich zwei sensationelle Lehrer. Mit denen habe ich heute noch Kontakt. Sie nahmen uns Jugendliche mit all unseren Stärken und Schwächen so an, wie wir waren, und förderten unsere Ressourcen. Beide hatten viel Humor.

Wo verbringen Sie Ihre Ferien?

Ich reise gerne. Ich habe viele Freundschaften im Ausland und besuche diese Leute immer wieder.

Spielen Sie ein Instrument?

Ich würde gerne ein Instrument spielen. Aber es fehlte die Begeisterung und so reichte es nicht zum Klavierspielen.

Was bedeutet Ihnen Kunst?

Kunst und Kultur gehören zum Menschen. Ich fasse die Begriffe sehr weit, das kann nur schon «primitive» Kunst sein. Kunst muss für mich kein Bild mit berühmtem Namen darunter sein.

Was lesen Sie?

Ich lese viel. Manchmal lese ich Bücher parallel. Das kann tiefgreifende Literatur sein bis hin zu Kitsch und Krimis.

Was ist Ihr Lieblingssort im Zürcher Oberland?

Mir gefällt das Zürcher Oberland ganz generell.

Aufgezeichnet: Bruno Fuchs



igkeiten haben, eine Anstellung zu finden.

Foto: PD

Coiffeurgeschäfte oder Restaurants blieben zum Beispiel ganz geschlossen.»

Wie sich die Coronakrise auf die Lehrstellensuche 2021 auswirken wird, kann die Berufsberaterin noch nicht abschätzen. Ein grösserer Einfluss als im Sommer dieses Jahres sei aber denkbar. «Treffen die Konjunkturprognosen für den

Sie macht darauf aufmerksam, dass Jugendliche kurz nach Berufsabschluss bei Rezessionen erfahrungsgemäss meist stark betroffen seien, weil sie im Wettbewerb mit erfahrenen Berufsfachleuten schlechtere Startchancen hätten. Sie müssten oft auch einen im Vergleich zu den Vorjahren tieferen Lohn hinnehmen.



«Die Lehrstellensuchenden wussten nicht, was sie jetzt überhaupt tun sollten.»

Regula Finsler,
ist Berufsberaterin am Biz Uster

Herbst 2020 ein, so ist davon auszugehen, dass die Zahl der angebotenen Lehrstellen für 2021 zurückgeht. Das könnte sich insofern gravierend auswirken, als die Zahl der Schulabgänger in den nächsten Jahren steigt.»

Wie stark die Lehrbetriebe bei der Übernahme von Lehrabgängern krisenbedingt auf die Bremse getreten haben, will Finsler nicht quantifizieren. Man habe die Betriebe aber dazu aufgefordert, ihre Lernenden wenn möglich noch zu behalten.

Laut der Berufsberaterin sorgt die demografische Entwicklung mittelfristig für einen erhöhten Druck auf dem Arbeitsmarkt. In dem Zusammenhang verweist Regula Finsler auf das Bundesamt für Statistik, das mit einer wachsenden Zahl an konkurrierenden Berufseinsteigern in den nächsten Jahren rechnet.

Bis dahin sollten Wirtschaft, Politik und Gesellschaft die negativen Folgen der Corona-Pandemie in den Griff bekommen haben.

Jörg Marquardt

Organisation

Mani Sokoll ist Leiterin Wirtschaftsförderung beim Regionalmanagement Zürioberland mit Sitz in Bauma. Dieses realisiert im Auftrag der Gemeinden, des Kantons und des Bundes **Projekte zur Standortförderung und zur Regionalentwicklung.** Die verschiedenen Schwerpunktthemen Tourismus, Wirtschaft, Regionalprodukte, Kultur und Gesellschaft sowie Ruhelandchaft bieten Anlaufstellen für diverse Anliegen. *bf*

Stellenkarussell

Tobias Lang



Die Dübendorfer SV Group hat die neue Stelle «Director of Marketing & Sales Emil Fröhlich» mit Tobias Lang besetzt. Er verantwortet den Ausbau der Marketing- und Salesstrategie für den digitalen Kühlschrank als Ergänzung zum klassischen Mitarbeiterrestaurant. Lang startete seine berufliche Karriere als Brand Manager bei Feldschlösschen Getränke und bringt Erfahrungen im Key Account Management, Business Development sowie in der Verkaufsleitung mit.

Steckbrief

- **Name:** Mani Sokoll
- **Geburtsjahr:** 1962
- **Beruf:** Mediatorin/Wirtschaftsförderin
- **Erlerner Beruf:** Mediatorin
- **Hobbys:** Mosaikkunst, Kochen, Reisen
- **Zivilstand/Kinder:** geschieden, keine Kinder
- **Wohnort:** Hittnau

SPONSORING

Carrosseriespengler/in EFZ: In Form bringen

Die vierjährige Ausbildung als Carrosseriespengler/in EFZ ist die Basis für einen vielseitigen und anspruchsvollen Beruf mit guten Zukunftsperspektiven.

Carrosseriespengler sind gefragte Berufsleute. Sie reparieren Carrosserien von Personenwagen und leichten Nutzfahrzeugen. Oft setzen sie Unfallfahrzeuge instand, sie beheben aber auch Schäden, die durch Abnutzung oder Witterungseinflüsse entstehen.

Vielseitiges Aufgabengebiet
Mit speziellen Mess- und Richtanlagen prüfen Carrosserie-

bringen deformierte Teile in die ursprüngliche Form zurück. Nicht reparierbare Bauteile ersetzen sie durch neue. Dabei wenden sie Verbindungstechniken wie Schweißen, Kleben und Nieten an. Der Umgang mit den unterschiedlichen Materialien bietet immer wieder neue Herausforderungen.

Wichtig sind auch technische Aspekte. Fast in jedem Fahrzeugteil steckt immer mehr Elektronik: Wird beispielsweise eine Stossstange mit PDC (Park Distance Control) oder eine Tür mit Airbag aus- und wieder eingebaut, müssen sämtliche Funktionen kontrolliert und Fehleranzeigen auf dem Diagnosegerät interpretiert werden. Der/die Carrosseriespengler/in baut das reparierte Fahrzeug fertig zusammen, montiert Scheiben, Beleuchtungs- und Signalanlagen und schliesst Türöffner oder Airbags an die Elektronik an.

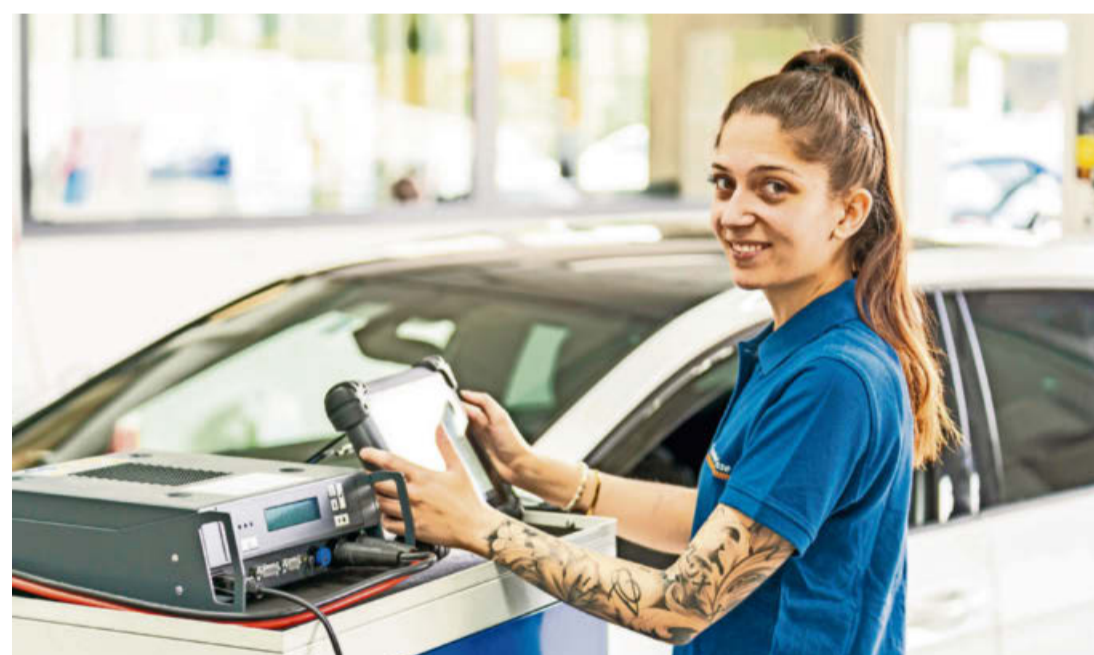
Handwerkliches Geschick

Die besten Voraussetzungen für den Beruf sind ein ausgeprägtes handwerkliches Geschick, technisches Verständnis, die Fähigkeit, sich Sachen räumlich vorzustellen, exakte Arbeitsweise, Zuverlässigkeit, Teamfähigkeit, Verantwortungsbewusstsein.

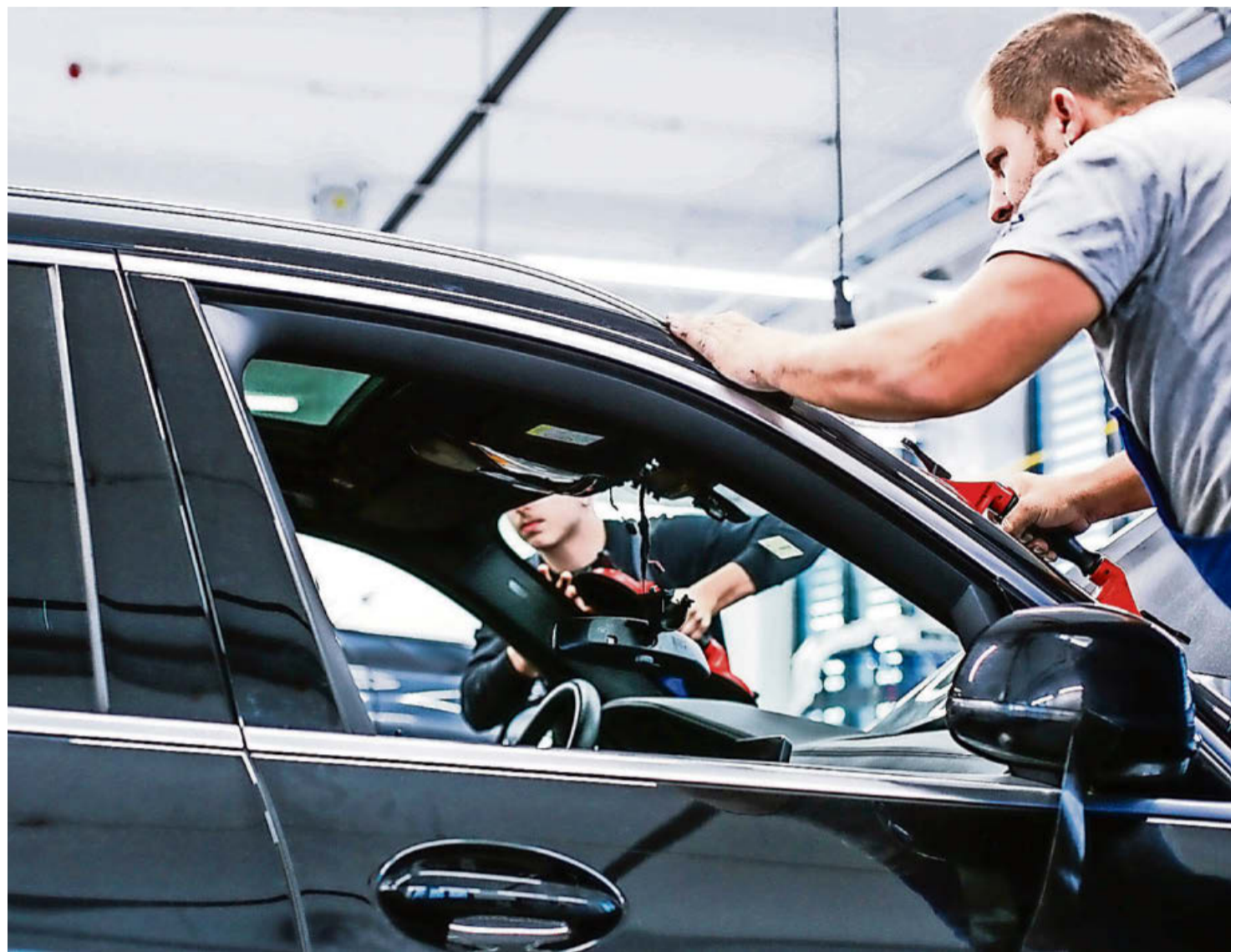
Gute Zukunftsaussichten

Nach der abgeschlossenen Ausbildung stehen dem/die Carrosseriespengler/in auch mehrere Weiterbildungen offen. Sie reichen von einer Zertifikatsprüfung als Werkstattkoordinator/in oder Carrosseriefachmann/-frau mit Fachrichtung Spenglerei über eine Berufsprüfung als Carrosseriewerkstattleiter/in mit eidgenössischem Fachausweis (Fachrichtung Spenglerei) bis zu einer höheren Fachprüfung als Dipl. Betriebsleiter/in Carrosserie. Auch ein Studium an einer Fachhochschule mit Ziel «Bachelor of

spenglerinnen und -spengler, welche Teile bei einem beschädigten Auto in Mitleidenschaft gezogen wurden. Sie erkennen auch, ob ein Blech gestaut oder auseinandergezogen wurde, und



Die Fahrzeugelektrik und -elektronik spielt eine zentrale Rolle bei der Ausübung der täglichen Arbeit als Carrosseriespengler/in.



Genaueres Arbeiten mit verschiedensten Materialien gehört zum Alltag und unterstreicht die Vielfalt dieses Berufs. Fotos: PD

«Der stete technische Wandel erfordert immer wieder neues Fachwissen.»

Nachgefragt

Die Jungen werden heute mehr gefordert

Herr Löblein, was sind die Hauptaufgaben eines Carrosseriespenglers?

Ein Carrosseriespengler kümmert sich um Unfallreparaturen wie Park- oder Auffahrunfallschäden. Er ersetzt Frontscheiben und geht Beanstandungen bezüglich Geräuschen nach.

Das Schöne an meiner Arbeit ist, dass man sieht, was man gemacht hat. Wenn ein beschädigtes Auto angeliefert wird und durch reine Handwerkskunst das Original wieder hergestellt wird, ist das faszinierend und zugleich höchst befriedigend.



Bernd Löblein
Leiter Carrosserie
bei der Emil Frey AG in Volketswil

Neue Fahrzeuge haben eine immer komplexere Elektronik. Wie gehen Sie mit dieser Herausforderung um?

Die Jungen werden heute mehr gefordert und in der Gewerbeschule in der neuen Elektronik ausgebildet. Auch sind markenspezifische Weiterbildungen Pflicht. Sie müssen Fehler auslesen und Grundeinstellungen kalibrieren können. Unsere Mechaniker unterstützen sie bei diesen Arbeiten. Sobald ein elektrisches Bauteil ersetzt wird, muss auch der Fehlercode gelöscht werden, damit die Funktionalität des Systems gewährleistet ist.

Was fasziniert Sie an der Arbeit mit Autos?

«Die Arbeit in der Carrosseriespenglerei ist primär ein Handwerk.»

Ein Jugendlicher entscheidet sich für die Ausbildung als Carrosseriespengler. Was sollte er mitbringen?

Er sollte Freude an Autos haben, Geometrie und Mathematik verstehen sowie eine handwerkliche Begabung mitbringen. Es ist wichtig, mit Werkzeugen umgehen zu können und nicht zwei linke Hände zu haben. Eine prä-

zise Arbeitsweise ist ebenfalls von grösster Wichtigkeit.

Automatisierung und Digitalisierung sind in vielen Berufen spürbar. Wie sieht die Zukunft des Berufs Carrosseriespengler/in aus?

Die Arbeit in der Carrosseriespenglerei ist primär ein Handwerk. Dies lässt sich nicht durch eine Digitalisierung ersetzen. Indirekt spüren aber auch wir die Digitalisierung. Die Autos werden moderner, und mit deren Elektronik wird vieles komplizierter. Das Personal muss dafür professionell geschult werden, besonders für Elektroautos, denn da arbeiten wir im gefährlichen Hochvoltbereich.

Unfallschaden? Wir bringen das wieder in Ordnung.



Emil Frey Volketswil

www.emilfrey.ch/volketswil - 044 908 39 39

Digitaler Booster fürs lokale Gewerbe

Region Die Coronakrise verändert das Kaufverhalten. Von einem Boom des Onlinehandels profitiert aber nicht jeder. Das zeigen die Beispiele einer Ustermer Buchhandlung und einer Hinwiler Käserei.

Buy local» lautete der Aufruf in den sozialen Medien, der zu Beginn des Lockdown zum Kauf bei regionalen Händlern animieren sollte. Die Ustermer Buchhandlung Doppelpunkt spürte, dass die Bevölkerung dieses Motto tatsächlich verinnerlicht hatte. Zusammen mit den Bestellungen per Mail kamen viele aufmunternde Botschaften der Wertschätzung. «Die Solidarität war riesig», sagt Andrea Kalt, die zusammen mit Barbara Maurer das Geschäft führt.

Wegen der Coronakrise hat Doppelpunkt früher als geplant einen Onlineshop eingerichtet. Die Buchhandlung des Jahres 2019 wird dadurch aber nicht gleich zur direkten Konkurrentin von Exlibris und Amazon. Dennoch: Die erwungene Ladenschliessung steigerte die Bedeutung von Onlinebestellungen. Und es blieb mehr Zeit im Büro, um den Webshop einzurichten. «Ein Unterfangen, das

zeitlich und finanziell aufwendiger ist, als viele meinen», sagt Kalt.

«Nicht überwältigend»

Die Geschäftsführerinnen wollten zunächst abwarten, bis das neue Onlineshop-System eines IT-Dienstleisters bereit war. Sie durften dann bereits in der Pilotphase einsteigen.

Seit Mitte Juli können Kunden nun online einkaufen. Zuvor, während des Lockdown, mussten die Kunden telefonisch oder per E-Mail bestellen. Die meisten der verlangten Druckerzeugnisse wurden dann zusammen mit Freunden per Velo oder Auto direkt geliefert. Später wurden die Bücher jeweils vor dem Geschäft zur Abholung bereitgestellt. «Heute werden die meisten Online-Bestellungen bei uns im Laden abgeholt», sagt Kalt. Bei kurzen Distanzen liefert man auch per Velo oder zu Fuss, ansonsten per Post.



Andrea Kalt und Barbara Maurer (v.l.) haben für ihre Ustermer Buchhandlung Doppelpunkt im Juli einen Onlineshop eingerichtet.

Fotos: PD

Mit dem Onlineshop ist Kalt zufrieden. Und mit der Nachfrage? Die sei noch nicht gerade überwältigend, doch das ist keine Katastrophe. «Unsere Stärken sind die Beratung und der persönliche Kundenkontakt», sagt Kalt. Zudem wolle man mit dem Sortiment im Laden die Leute inspirieren und zum Schmökern einladen. Der Webshop sei nur als ergänzendes Angebot gedacht.

Solidarische Neukunden

Von einer Verlagerung auf den Onlinehandel kann Kalt deshalb nicht sprechen. Dafür hat nach der Wiederöffnung der Andrang im physischen Geschäft zugenommen. Vor allem Kochbücher sowie Reise- und Wanderführer für die Schweiz seien sehr gefragt. «Der Besuch bei uns ist momentan quasi die einzig mögliche kulturelle Freizeitbeschäftigung.»

Die Coronakrise bescherte Doppelpunkt zwar Neukunden, jedoch nicht dank dem eigenen Onlinehandel: So gebe es Leute, die sonst immer bei Amazon bestellen würden, aber während des Lockdown die lokale Buchhandlung unterstützten. Viele von ihnen würden jetzt

weiterhin ihre Bücher in Uster kaufen.

Wachstum verdreifacht

Bei Lebensmitteln sieht die Situation anders aus. Der Online-Supermarkt Farmy.ch, dem sich auch viele Oberländer Firmen angeschlossen haben, konnte während der akuten Phase einen immensen Absatzanstieg verbuchen. Im April betrug er gemäss eigenen Zahlen verglichen zum Vorjahr mehr als 250 Prozent, im Mai rund 230 Prozent. Eine Nachfrage, die das Unternehmen vorübergehend logistisch überforderte und längere Wartezeiten zur Folge hatte.

Fiona Lenz von Farmy glaubt nicht, dass die Corona-Monate ein einmaliger Peak im Wachstumsdiagramm sind. Der Trend setze sich weiter fort. Auch im Juli hätten sich die Zahlen im Vergleich zu 2019 etwa verdreifacht. «Die Nachfrage bleibt weiterhin deutlich auf sehr viel höherem Niveau», sagt Lenz. «Die Coronakrise scheint dem Onlinehandel für Lebensmittel einen langfristigen Schub verpasst zu haben.»

Bio boomt

Seit vier Jahren ist die Hinwiler Käserei Rüegg in den virtuellen

Regalen von Farmy zu finden. Logistisch wird sie dabei von der Natürli Zürioberland AG unterstützt. Zurzeit besteht ihr Farmy-Sortiment aus acht Sorten Käse.

Nebst dem höheren Umsatz aus dem Onlineshop ist dem Käsemeister Roland Rüegg in den zurückliegenden Monaten noch ein anderer Umstand aufgefallen: Vor allem Bioprodukte verkauften sich in den letzten Monaten sehr gut. Obschon also viele Menschen infolge des Lockdown finanzielle Einbussen hinnehmen mussten, hätten es viele auf seinen teureren Bio-Käse abgesehen. Diese Beobachtung kann Farmy bestätigen. Rüegg erklärt sich das Phänomen so: «Vermutlich haben die Leute während der Coronakrise bewusster eingekauft und sich stärker mit ihrer Ernährung auseinandergesetzt.»

Der Hinwiler geht davon aus, dass der Online-Boom das Kaufverhalten der Konsumenten nachhaltig beeinflusst hat. «Viele haben die geschlossenen Grenzen während des Lockdown sogar generell zu einer höheren Wertschätzung regionaler Produkte geführt.»

Silvan Hess



Roland Rüegg, Inhaber der Käserei Rüegg in Hinwil, hat ein eigenes Sortiment beim Online-Supermarkt Farmy.ch.

Clubbetreiber will Maskenautomaten aufstellen

Hinwil Drei junge Unternehmer haben einen Automaten für Masken erfunden, den sie jetzt schweizweit aufstellen wollen, einen davon in Hinwil.

Es ist nicht das grosse Geld, das sie lockt, die drei Jungunternehmer aus Oetwil am See und dem Glarnerland. «Wir wollen, dass alle Leute einfach und günstig an eine Maske kommen», sagt Marco Stettler (31). Zusammen mit Styn Haueter (29) und dessen Bruder Pascal Wyden (37) hat er das Unternehmen Safemask gegründet.

Anfangen haben sie im März mit einem Onlineshop. «Wir haben Einwegmasken zu einem fairen Preis verkauft», sagt Stettler, der eine Webagentur betreibt. Sie hätten jedoch schnell gemerkt, dass sie das Ganze unterschätzt hatten. «Der ganze Import, die Organisation mit den Lieferanten und die Gewährleistung der Qualität war nicht ohne.»

Zudem hätten sie bemerkt, dass sie das Problem mit den Masken



So sehen die Maskenautomaten aus.

Foto: PD

noch unmittelbarer lösen wollten. «Wir haben festgestellt, dass besonders bei spontanen Aktivitäten die Maske nicht zur Hand ist», sagt Haueter.

Spontaner Einkauf möglich

So kamen sie auf die Idee eines Maskenautomates. Stettler, der in seiner Freizeit gerne an technischen Lösungen und Programmen tüftelt, hat den Automaten realisiert. Die Schutzmasken vertreiben sie weiterhin auch online. Die ersten Automaten

sind in Produktion. Wie viele es sind, will das Trio nicht verraten. Momentan sind sie daran, Standorte abzuchecken und mit den Behörden Kontakt aufzunehmen. «Teilweise ist es etwas kompliziert, alle nötigen Bewilligungen einzuholen und dadurch kurzfristig zu planen», sagt Haueter. «Aber wir freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit mit den Gemeinden.»

Ziel sei es, die ganze Schweiz abzudecken. Anfang August sollten die ersten Automaten auf-

gestellt werden – einer davon in Hinwil (siehe Box).

Fünf Franken für 10 Masken

Sie hätten keine Ambitionen, damit Millionen zu verdienen, sagt Haueter, Geschäftsführer eines Zürcher Nachtclubs. «Das Ziel ist, die Masken künftig zum besten marktmöglichen Preis zu verkaufen», sagt er. «Wir wollen, dass diese Masken für alle Menschen günstig erhältlich sind», sagt er.

Es gäbe genug, die sich an der Angst der Menschen bereichern würden. Am Automaten von Safemask soll man für einen Fünf-

liber ein wiederverschliessbares Zehnerpack vom Maskentyp 2R beziehen können.

Dass man auch in manchen Selecta-Automaten Masken beziehen kann, sehen die Jungunternehmer nicht als Problem. «Wir haben nicht den Anspruch, die einzigen Anbieter zu sein», sagt Haueter. «Hauptsache alle Menschen bekommen einen einfachen Zugang zu Masken.»

Annette Saloma

Weitere Informationen unter:

www.safemask.ch

Maskenautomat im Oberland

Die Gemeinde Hinwil bestätigt, dass kürzlich eine Anfrage zum Aufstellen eines «Safemask»-Automaten eingegangen ist. Allerdings sei diese nicht von Safemask gekommen, sondern von einem Zweitanbieter. Dieser betreibe an der Kreuzung Zürichstrasse/Dürntnerstrasse ein Ladenlokal, das er von der Gemeinde angemietet habe. «Der Automat sollte auf dem Vorplatz stehen», sagt Elias Hug, Leiter Abteilung

Liegenschaften. Man habe die Anfrage jedoch angelehnt. Der Grund: «Ein solcher Automat passt aus unserer Sicht nicht zum vorgeschlagenen Standort.» Zudem würde er am Bahnhof mehr Sinn machen als in der Peripherie. Styn Haueter von Safemask teilt dem ZO/AvU mit, dass man bisher keinen Ersatzstandort im Zürcher Oberland gefunden habe. «Wir wären natürlich sehr froh um jede Hilfe.» jöm

Givaudan setzt auf Mikroorganik

Dübendorf Der Aromen- und Riechstoffhersteller Givaudan mit Sitz in Dübendorf und Kempthal hat Anfang August den Abschluss der Akquisition von Alderys bekannt gegeben. Dabei handelt es sich um eine 2009 gegründete französische Biotechnologiefirma mit Hauptsitz in Orsay, die 30 Mitarbeiter beschäftigt. Alderys entwickelt Ansätze für das mikroorganische Bioengineering von Verbindungen aus erneuerbaren Pflanzenstoffen.

Die Projekte sind für die chemische und kosmetische Industrie sowie für den Nahrungsmittelsektor bestimmt. Durch die Übernahme will Givaudan seine Fähigkeiten im Bereich Bioengineering ausbauen. Die Übernahmbedingungen wurden nicht offengelegt. Laut Medienmitteilung hätte sich der Umsatzbeitrag von Alderys im Geschäftsjahr 2019 von Givaudan auf Pro-forma-Basis mit 3 Millionen Euro niedergeschlagen. Die Transaktion sei mit den eigenen verfügbaren Mitteln finanziert worden. zo

Rückstellungen in Millionenhöhe

Bubikon Der Schweizer Softwareentwickler Crealogix mit einem Standort in Bubikon hat kürzlich seine Bilanz für das Geschäftsjahr 2019/2020 bekannt gegeben. Der Umsatz stieg im Berichtszeitraum um 1,7 Prozent auf rund 103,7 Millionen Franken. Trotz der Corona-Pandemie gelang der Gruppe damit ein Umsatzwachstum von 3,9 Prozent in lokalen Währungen. Dabei fiel das zweite Halbjahr stärker aus. Dort lag der Umsatz 13,2 Prozent über dem ersten Halbjahr. Mit 2,4 Millionen Franken übertraf der Ebitda das Vorjahr (1,9 Millionen). Allerdings führen einmalige Rückstellungen in Höhe von 7 Millionen Franken zu einem negativen Ebitda von -4,6 Millionen Franken.

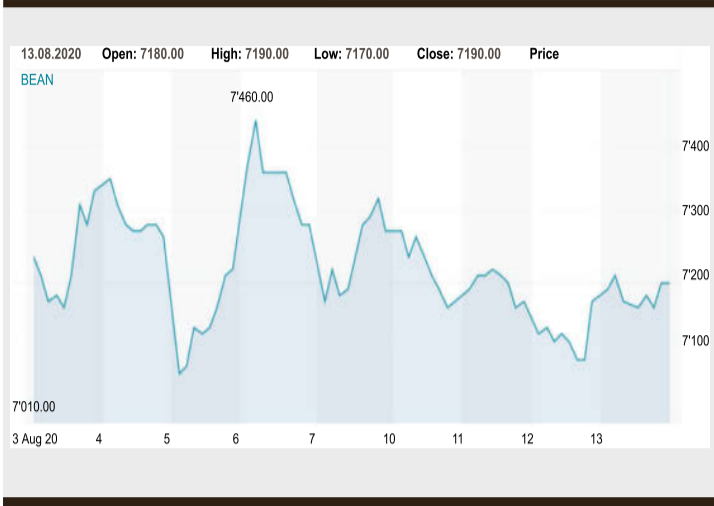
Diese Rückstellungen dienen zur Finanzierung von Reorganisationsmassnahmen. Dabei sollen laut Medienmitteilung Geschäftsabläufe gestrafft, die Produktplattform vereinheitlicht und die Organisation verschlankt werden. Die Gruppe will rund 10 Prozent ihrer Stellen abbauen. «Die Mitarbeiter in Bubikon werden von dem in der Medienmitteilung erwähnten Stellenabbau nicht betroffen sein», teilt das Unternehmen auf Nachfrage des ZO/AvU mit. jöm

Corona halbiert den Elma-Gewinn

Wetzikon Die Elma-Gruppe in Wetzikon verzeichnet im ersten Halbjahr 2020 Corona-bedingte Einbussen. Laut einer Medienmitteilung lag der Bestellungseingang mit 79,2 Millionen Franken um 4,9 Prozent unter Vorjahr. Die Nettoerlöse verringerten sich im selben Zeitraum um 6,9 Prozent auf 68,3 Millionen Franken. Der Ebit sank auf 0,7 Millionen Franken (Vorjahr: 2,2 Millionen) und der Unternehmensgewinn auf 0,8 Millionen Franken (Vorjahr: 1,7 Millionen).

Die Nettoverschuldung verringerte sich um 1,4 Millionen Franken auf 22,6 Millionen per 30. Juni 2020. Die Eigenkapitalquote blieb jedoch mit 42,3 Prozent stabil (Ende Dezember 2019: 42,6 Prozent). Vor dem Hintergrund der Covid-19-Pandemie spricht Elma von «soliden Ergebnissen». zo

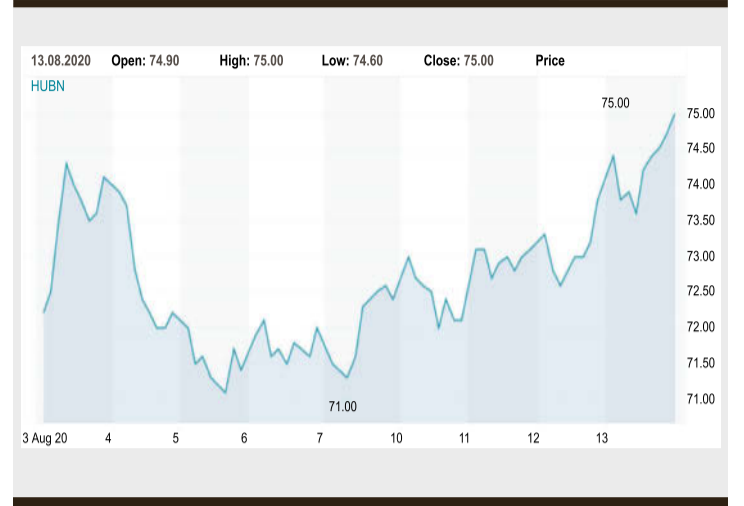
Belimo, Hinwil



Sulzer, Winterthur



Huber + Suhner, Pfäffikon



Dormakaba in der Beweislast

Wie sich der Schliess-technikkonzern Dormakaba in der Coronakrise konkret geschlagen hat, bleibt abzuwarten. Die Zahlen für das zweite, von der Pandemie betroffene Semester werden erst im September publiziert. Ursula Mengelt von der Mengelt Vermögensverwaltung in Uster geht aber von einem wenig erfreulichen Resultat aus. «Die Mittelfristziele sind bereits in Revision.»

Immerhin: Die Aktie konnte seit ihrem Jahrestiefst von 379 Franken um 40 Prozent zulegen. Trotzdem notiert sie im Jahresverlauf nach wie vor mit 24 Prozent im Minus, so Mengelt. Seit dem Zusammenschluss von Dorma und Kaba per 1. September 2015 habe die Aktie 16 Prozent verloren. «Der Beweis, dass der Zusammenschluss in Bezug auf die finanziellen Ziele sinnvoll war, steht noch aus.»

Falls sich die Märkte weiter erholen sollten, etwa durch die

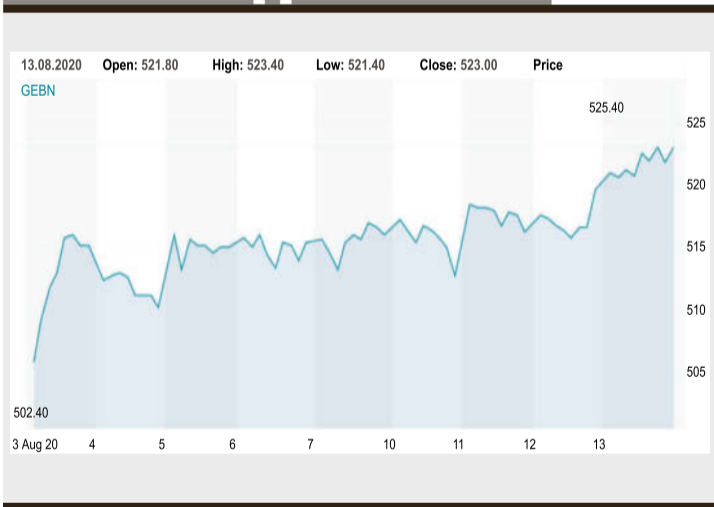
Entwicklung und Zulassung eines Corona-Impfstoffes, dürfte auch Dormakaba profitieren, vermutet sie. «Kleinere Aktien könnten einen ähnlich wuchtigen Kursschub erfahren, wie er von Ende Mai bis Anfang Juni zu beobachten gewesen war.» Ein Anstieg auf vorübergehend 620 bis 650 Franken sei denkbar.

Qualitativ befinde sich Dormakaba aktuell in keiner für Investoren interessanten Situation. «Dafür ist sie zu instabil, zu vage und zu kurzfristig.» Aufgrund des hohen Bewegungspotenzials könne die Aktie aber für Trading-orientierte Investoren interessant sein. *jöm*

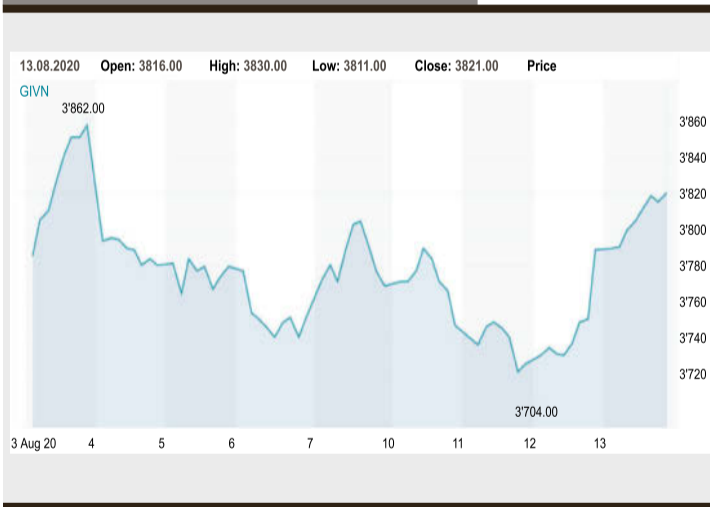
Dormakaba mit Sitz unter anderem in **Rümlang** und **Wetzikon** gehört zu den weltweit führenden Anbietern im Bereich der **Sicherheitstechnologie**. Das Sortiment umfasst Zutrittslösungen zu Gebäuden, Räumen und Anlagen.



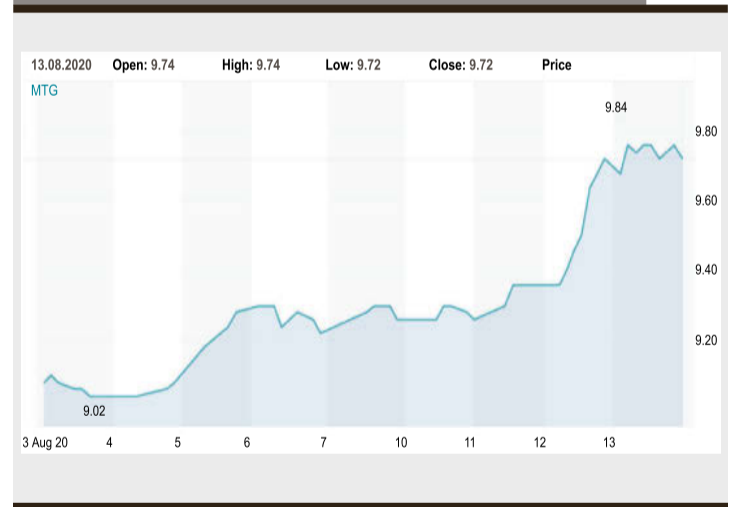
Geberit, Rapperswil-Jona



Givaudan, Dübendorf



Meier Tobler, Schwerzenbach



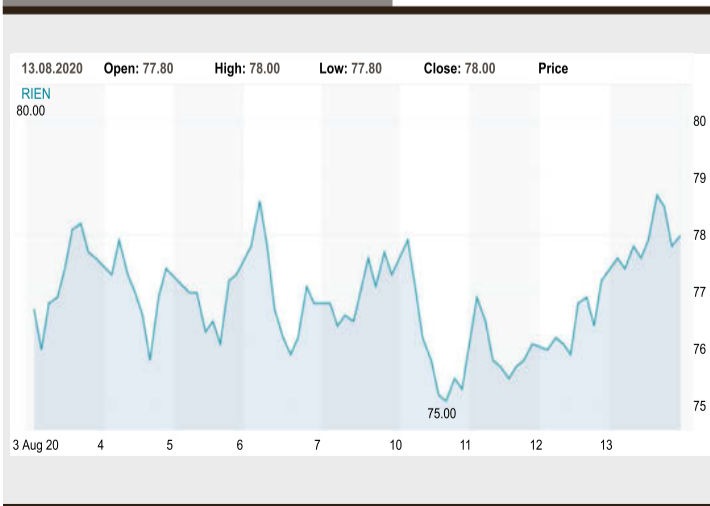
Zürcher Oberland Basket Investieren Sie regional



Informationen unter www.mengelt-vermoegen.ch

mengelt
Optimiert Vermögen.

Rieter, Winterthur



Copyright bei SIX Swiss Exchange AG, 2018
Kursentwicklung der letzten zehn Tage

Firmenübersicht

Unternehmen	Standort	Kurs	Tendenz
Autoneum Holding AG	Winterthur	105.7	▲
Belimo Holding AG	Hinwil	7160.00	▲
Burckhardt Compression	Winterthur	239.00	▼
Crealogix AG	Bubikon	92.00	▶
Dormakaba Holding AG	Rümlang	537.50	▲
Elma Electronic AG	Wetzikon	448.00	▶
Geberit International AG	Rapperswil-Jona	519.80	▲
Givaudan SA	Dübendorf	3792.00	▲
Huber+Suhner AG	Pfäffikon	74.10	▲
LafargeHolcim Ltd	Jona	44.82	▲
Meier Tobler Group AG	Schwerzenbach	9.72	▲
Rieter Holding AG	Winterthur	77.20	▲
Sulzer AG	Winterthur	82.30	▲
Zimmer GmbH / Zimmer Biomet	Winterthur	125.00	▶



Wer unter 30 ist und sich in der Jugendarbeit engagiert, hat Anspruch auf Jugendurlaub – zum Beispiel für die Leitung eines Cevi-Lagers.

Archivfoto: Marcel Vollenweider

«Es entsteht eine Win-win-win-Situation»

Pfäffikon Arbeitgeber müssen ihren jungen Mitarbeitern Urlaub für Jugendarbeit gewähren. Dagmar Anderes, Leiterin der Geschäftsstelle Zürioberland von Benevol, erzählt im Interview, welche Chancen darin liegen.

Viele junge Erwachsene nutzen ihre Freizeit, um sich in der Jugendarbeit zu engagieren. Nicht allen ist bekannt, dass ihnen der Arbeitgeber dafür Urlaub gewähren muss. So schreibt es das Obligationenrecht vor. Bis zum vollendeten 30. Lebensjahr können Lernende und Arbeitnehmer, die ehrenamtlich in einer kulturellen oder sozialen Institution in der Jugendarbeit tätig sind, einen solchen ausser-schulischen Jugendurlaub beziehen. Darin eingeschlossen sind auch die für solche Tätigkeiten notwendigen Aus- und Weiterbildungen.

Pro Jahr haben die jungen Erwachsenen Anspruch auf maximal fünf Arbeitstage für den Jugendurlaub. Dieser kann auch tage- und halbtagsweise bezogen werden. Der Urlaub ist unbezahlt.

Dagmar Anderes leitet die Geschäftsstelle Zürioberland von Benevol, der regionalen Fach-

stelle für freiwilliges Engagement. Sie hält den Jugendurlaub für ein wichtiges Mittel, um das freiwillige Engagement zu erhalten und zu fördern.

Wie bekannt ist der Jugendurlaub bei den Unternehmen?

Dagmar Anderes: Darauf gibt es keine pauschale Antwort. Unternehmen mit vielen Mitarbeitern unter 30 sind vermutlich besser informiert als andere. Einen allgemein hohen Bekanntheitsgrad hat Jugend+Sport (J+S), das Sportförderprogramm für Kinder und Jugendliche. Wie klar allerdings der Anspruch auf Jugendurlaub im Obligationenrecht formuliert ist, wissen viele Arbeitgeber nicht.

Welche Idee liegt dem Jugendurlaub zugrunde?

Es geht darum, die zahlreichen sozialen, sportlichen und kulturellen Angebote, für die sich Jugendliche und junge Erwachsene freiwillig engagieren, langfristig zu erhalten. Die Gesetzgebung ermöglicht, dass ein Einsatz al-

len Jungen offen steht, unabhängig vom Arbeitgeber. Der Jugendurlaub ist zum einen ein Zeichen der Wertschätzung gegenüber dem freiwilligen Engagement, zum anderen eine Massnahme zu dessen Förderung.

Wer profitiert davon?

Als erstes die jungen Erwachsenen. Sie machen im Rahmen der Jugendarbeit neue Erfahrungen und erwerben Schlüsselkompetenzen, etwa das Organisieren von Anlässen oder das Übernehmen von Verantwortung für eine Gruppe. Davon wiederum profitieren die Arbeitgeber, weil solche Kompetenzen für die Berufswelt nützlich sind. Zuletzt profitiert die Gesellschaft von einer Vielzahl an Angeboten, die durch freiwilliges Engagement ermöglicht werden. Es entsteht sozusagen eine Win-win-win-Situation.

Ist der Anspruch auf Jugendurlaub bei den Jungen hinreichend bekannt?

Wer sich ohnehin schon freiwillig engagiert, etwa beim Cevi oder bei J+S, wird von den Vereinen und Verbänden gut informiert. Dass die Arbeitgeber von sich aus auf die jungen Erwachsenen zugehen und sie auf den Jugendurlaub hinweisen, wäre zwar wünschenswert und kommt sicher auch vor, aber das ist nicht die Regel. Jetzt, da auch

viele grosse Unternehmen Corona-bedingt weniger Arbeit haben, könnten diese den Jugendurlaub stärker fördern. Denkbar wäre auch, den unbezahlten Ur-

mehr beeinträchtigt. Umso wichtiger ist es, im konkreten Fall gemeinsam eine Lösung zu finden. Fakt ist aber auch, dass jeder junge Erwachsene bis zum vollende-

gemeinschaft der Jugendverbände (SAJV) darum. Mir persönlich ist es ein Anliegen, den Jugendurlaub bei den Arbeitgebern im Zürcher Oberland bekannter



«Mir ist es ein Anliegen, die Jugendarbeit bei den Arbeitgebern im Zürcher Oberland bekannter zu machen.»

Dagmar Anderes,
ist Leiterin Benevol Zürioberland

laub auf über 30-Jährige auszuweiten, natürlich auf freiwilliger Basis.

Tun sich die Unternehmen gemeinhin schwer mit dem Jugendurlaub?

Auch das lässt sich nicht pauschal beantworten. Vermutlich tun sich die kleinen und mittleren Unternehmen schwerer damit, weil dort das Fehlen eines Mitarbeiters die Abläufe im Betrieb

ten 30. Lebensjahr Anspruch auf den Jugendurlaub hat.

Was sind die beliebtesten Tätigkeiten im Rahmen der Jugendarbeit?

Sommerlager und Ausbildungskurse.

Sehen Sie den Bedarf, den Jugendurlaub stärker bekannt zu machen?

Auf nationaler Ebene kümmert sich die Schweizerische Arbeits-

zu machen, unter anderem im Rahmen von Informationsanlässen.

Was wünschen Sie sich von den Arbeitgebern in der Region?

Dass sie ihre jungen Mitarbeiter nicht nur auf den Anspruch auf Jugendurlaub aufmerksam machen, sondern dass sie diese Option auch aktiv fördern.

Interview: Jörg Marquardt

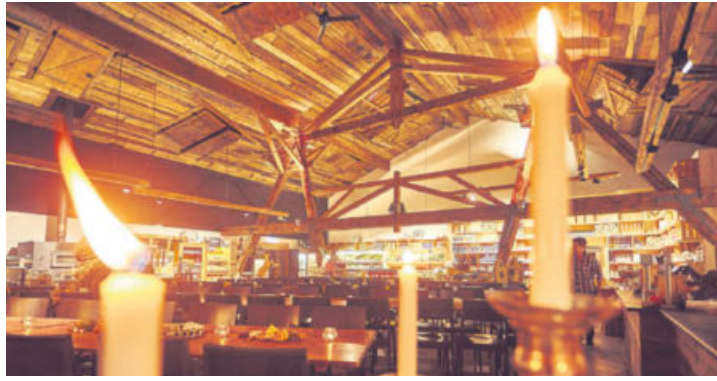
ANZEIGE

World Vision
SCHWEIZ · SUISSE · SVIZZERA

WORLDVISION.CH

TEILEN SIE DIE VISION
EINE WELT FÜR KINDER.

SPONSORING



Weihnachtsfeier trotz Corona?

Seegräben Die Corona-Schutzmassnahmen haben die Eventbranche im ganzen Land hart getroffen. Auch die Zürcher Oberländer Jucker Farm AG, die sowohl auf dem Seegräbner Juckerhof wie auch auf dem Joner Bächlihof Eventlokalitäten vermietet.

Als die Begrenzung für Veranstaltungen und Anlässe vom Bund verordnet wurde, hatten die Eventmanager von Jucker Farm für kurze Zeit einen Haufen Arbeit. Das Telefon klingelte ununterbrochen – Unternehmen sagten ihre Events und Seminare ab, Private ihre Hochzeiten oder Geburtstagsfeiern. «Zum Glück haben die meisten die Events nicht ganz abblasen, sondern nur verschoben», sagt Jessica Waldburger vom Eventteam auf dem Juckerhof. «Gerade Unternehmen waren aber vorsichtig, denn man wusste einfach nicht, wie sich das Ganze noch entwickeln würde.»

Nach dem ersten Schub an Arbeit kam der Einbruch. Das ganze Team ging in Kurzarbeit, denn was tun, wenn keine Events zu organisieren sind? Erfreulich ist, dass die Anfragen jetzt langsam wieder eintreffen. «Im Sommer machen sich die meisten Firmen die ersten Gedanken zur Weihnachtsfeier», erklärt Waldburger. «Trotz Corona möchten sie nicht auf dieses Fest verzichten, denn es ist die perfekte Gelegenheit, den Mitarbeitenden Danke zu sagen. Oder: Gerade in einem Jahr, in dem die Teams durch Homeoffice vielleicht weniger in Kontakt waren, bietet ein Weihnachtsfest eine gute Möglichkeit, das Teamgefühl wieder aufleben zu lassen – vor allem jetzt in dieser schwierigen Zeit eine schöne Geste.»

Wetterunabhängiges Standbein

Der Eventbereich ist ein wichtiges Standbein für die Erlebnishöfe. Denn die Daten sind fix, auch wenn es regnet. «Als Bauernhof sowie als Ausflugsziel sind wir stark wetterabhängig», erklärt Martin Jucker, Mitgründer und Inhaber der Jucker Farm AG. «Unsere Restaurants und Spielplätze sind bei schönem Wetter voll, bei Regen kommt niemand. Wer einen Event im Voraus bucht, kommt auch wenn das Wetter nicht mitmacht.» Und von den Events profitieren alle Bereiche des Unternehmens. Besonders natürlich die Gastronomie und Küche, aber auch die landwirtschaftliche Produktion, welche die Rohstoffe für den Anlass liefert. «Events sind auch eine super Werbeplattform», erklärt Jucker. «Alle Gäste entdecken so unsere Location und kommen im Idealfall in ihrer Freizeit nochmals hierher oder organisieren ihre nächste Geburtstagsfeier unter unseren Chriesibäumen.»

Die komplette Stilllegung des Eventgeschäfts während Corona hat den Juckers zwar nicht grad das Genick gebrochen, aber der Umsatzeinbruch war auch durch die besser laufenden Hofläden nicht zu kompensieren. Deshalb sind alle Beteiligten froh, dass nun wieder vermehrt Anfragen eintreffen. Gerade Weihnachtsfeiern sind im Winter eine wichtige Einnahmequelle für die Jucker Farm AG, denn in den Wintermonaten ist es sehr ruhig auf den Höfen.

Verstärkte Hygiene- und Abstandmassnahmen Doch ist es überhaupt sicher und ratsam, in der aktuellen

Situation einen Event durchzuführen? Das muss jede und jeder selber entscheiden, meint Jessica Waldburger. Die Eventhöfe sind jedenfalls gut gerüstet in Sachen Hygiene und übt in Abstandmassnahmen. Überall steht Händedesinfektionsmittel zur Verfügung, Anlässe finden nur in geschlossenen Gruppen statt, bei denen die Personalien bekannt sind, und das Hofpersonal ist gut geschult. «Natürlich können wir auch auf weitere Wünsche des Veranstaltenden eingehen», betont Waldburger. «Wir möchten, dass sich unsere Gäste wohl sowie sicher fühlen.» Grössere Anlässe wären zwar wieder erlaubt, die

Nachfrage ist allerdings nicht vorhanden – die meisten Grossanlässe wurden entweder abgesagt oder auf nächstes Jahr verschoben.

Neue Angebote kreieren

«Wir verstehen, dass die Budgets für Events bei vielen Unternehmen aktuell viel kleiner sind als üblich», sagt Waldburger. «Und wir sind ja nicht gerade bekannt für tiefe Preise. Deshalb bieten wir bewusst zwei Anlässe an, die das Budget nicht allzu sehr strapazieren.» Das eine Angebot ist das altbekannte Farm Shop Dinner auf dem Bächlihof in Jona. Dort wird direkt im Hofrestaurant an einer langen Tafel gegessen – mit 99 Franken pro Person ist man dabei. Das andere ist ein neues Angebot auf dem Juckerhof, das sich noch in Entwicklung befindet. «Preislich werden wir uns da aber deutlich unter 100 Franken pro Person befinden», verrät Waldburger.

Sichere Variante: Geschenkkisten

Wem eine Veranstaltung dieses Jahr einfach zu riskant ist, der hat immer noch die Möglichkeit, sich bei seinen Mitarbeitenden mit einem Präsent für ihren Einsatz zu bedanken. Jucker Farm bietet hier gleich mehrere Varianten; zum Versenden in Kartonkisten oder hübsch angerichtet in geflammten Holzkistchen unterschiedlicher Grössen; immer befüllt mit Selbstgemachtem vom Bauernhof. So ist auch immer was vorrätig, falls bei einer zweiten Welle die Nudeln wieder knapp würden.



Der Juckerhof in Seegräben zur Weihnachtszeit.

Jucker Geschenkkiste

www.juckerfarm.ch/geschenk

