

BEST OF

KANTON ZÜRICH

GRATIS ZUM
MITNEHMEN



Martin Ostermeier Seite 13

Clifford Lilley Seite 19

Abassia Rahmani Seite 87

ENERGIE DURCH LEIDENSCHAFT



**BREM+e
SCHWARZ**

ELEKTROINSTALLATIONEN AG

REAKTIONSSCHNELL, AUSDAUERND
UND FOKUSSIERT IN UNSEREN DISZIPLINEN...



ELEKTROINSTALLATIONEN

Service, Unterhalt und Renovationen



NETZWERKINSTALLATIONEN

Verlegen und anschliessen aller Netzwerkkarten



TELEMATIK

Vernetzen aller Kommunikationssysteme



GEBÄUDEAUTOMATION

Neuinstallation und Unterhalt von
Gebäudeautomationssystemen (KNX)

Liebe Leserinnen und Leser,

Sie interessieren sich für den Kanton Zürich! Das freut mich, und Sie befinden sich damit in bester Gesellschaft. Sie teilen Ihre Faszination mit allen, die das positive Lebensgefühl zu schätzen wissen, egal ob sie nun jung oder jung geblieben sind, in der Stadt oder auf dem Land leben, die Wirtschaft oder Landwirtschaft weiterbringen, sich oder andere weiterbilden, einem Handwerk oder den Künsten nachgehen, in der Öffentlichkeit oder im Stillen wirken, forschen oder lehren, dem Müssiggang huldigen oder beruflich Grosses vorhaben. Sie werden sich in jeder Situation am richtigen Ort fühlen.

Einen grossen Anteil daran, dass der Kanton Zürich einer der attraktivsten Wirtschaftsräume der Welt ist, hat seine hohe Lebensqualität, und diese verdankt er unter anderem den intakten Naturräumen. Wer dem städtischen Trubel entrinnen oder draussen Sport treiben will, kann sich in kürzester Zeit im Grünen wiederfinden. Die Siedlungsflächen beanspruchen nur 22 Prozent der Gesamtfläche, 42 Prozent stehen der Landwirtschaft zur Verfügung, 30 Prozent sind bewaldet, 6 Prozent bestehen aus unproduktiven Flächen und Gewässern. Diese sind von grossem landschaftlichem Reiz, vom kleinen Bach bis zum majestätischen Zürichsee, dessen Wasserqualität immer wieder für Erstaunen sorgt.

Die Baudirektion Kanton Zürich hat unter anderem die Aufgabe, diese Naturwerte zu erhalten. Neben den Umweltämtern ist hier die Raumplanung zu erwähnen, die dafür sorgt, dass der Kanton sein attraktives Gesicht auch im Hinblick auf die Trennung des Siedlungs- vom Nichtsiedlungsgebiet behält. Diese Aufgabe ist überaus anspruchsvoll. Mit fast anderthalb Millionen Einwohnern dringt unser Kanton in die Sphäre des Metropolitanen vor, und dafür spricht auch die Bevölkerungsdichte von 860 Personen pro Quadratkilometer. Er ist nur einer von 26 Kantonen und beansprucht nur vier Prozent der Landesfläche. Aber er beherbergt 17,5 Prozent der Schweizer Bevölkerung. Im Vergleich zu anderen Kantonen wächst die Bevölkerung bei uns überdurchschnittlich. Diese Zunahme werden wir zum grössten Teil in den bestehenden Stadtlandschaften und urbanen Wohnlandschaften auffangen, damit der Druck von den eher ländlich geprägten Landschaften genommen wird.

Wie der Name meiner Direktion sagt, bin ich für das zuständig, was man das «Bauwerk Kanton Zürich» nennen kann. Dieses Bauwerk ist enorm wertvoll, es muss unterhalten werden und die einzelnen Infrastrukturen sind ökonomisch und ökologisch verantwortungsvoll auszubauen und zu erneuern. Dabei gilt es, jeden Steuerfranken so einzusetzen, dass für die Öffentlichkeit ein maximaler Nut-



Im Kanton Zürich können Sie sich sicher fühlen – auch das ist ein ganz wesentlicher Faktor für die nachhaltige Attraktivität unseres erfolgreichen Lebens- und Wirtschaftsraums!

zen erzielt werden kann. Für öffentliche Bauten wie zum Beispiel Schulanlagen, Spitäler oder Gefängnisse wurden in den letzten Jahren zwischen 250 bis 320 Millionen Franken pro Jahr investiert, dazu kommt eine Investition von jährlich rund 160 Millionen Franken in die Projektierung, den Bau, Betrieb und Unterhalt von 1328 Kilometern Kantonsstrassen.

Was unser Strassennetz auszeichnet, ist nicht zuletzt seine Sicherheit. Seit 1970 hat sich die Anzahl Motorfahrzeuge von 313 000 auf 939 000 erhöht, im gleichen Zeitraum hat die Anzahl tödlicher Verkehrsunfälle von 259 (1970) auf 22 (2016) abgenommen. Auch in anderen Bereichen streben wir ein möglichst hohes Mass an Sicherheit an. Für die Baudirektion steht hier neben den Strassen der Hochwasserschutz im Vordergrund, für den ganzen Kanton natürlich auch die Gewährleistung von rechtlicher, polizeilicher oder finanzieller Sicherheit. Im Kanton Zürich können Sie sich sicher fühlen – auch das ist ein ganz wesentlicher Faktor für die nachhaltige Attraktivität unseres erfolgreichen Lebens- und Wirtschaftsraums!

Regierungspräsident Markus Kägi
Baudirektor Kanton Zürich

www.bd.zh.ch

Inhaltsverzeichnis

Überregional

- 6 Volkshausstiftung Zürich
- 8 Volkshausstiftung Zürich
- 10 Swiss Casinos Zürich
- 13 Martin Ostermeier
- 14 tscharner medic – Bauchzentrum.ch
- 15 tscharner plastic – Lipoklinik Bauchzentrum
- 16 Alters- und Pflegeheim Sonnengarten
- 19 Clifford Lilley
- 20 Kordeuter Inneneinrichtung AG
- 21 Garage Foitek AG
- 22 Schuler Auktionen
- 24 Voice+Music Academy Zürich
- 26 MB Global Immobilien

Stadt Zürich & Umgebung

- 27 HR & Business Solutions AG
- 28 Coop City Zürich St. Annahof
- 30 Guldenberg AG
- 31 Stadtpolizei Zürich
- 32 BVS Business-School
- 35 Dominik Flaschka
- 36 50er Club Zürich
- 37 Restaurant dieci allo zoo
- 38 Mogg GmbH
- 39 Maintain GmbH
- 40 Christoph Kutassy Architekten GmbH
- 41 Renault Trucks AG
- 42 Bénédict-Schule Zürich
- 43 Zahnärzte Zürich Gartenstrasse ZZG
- 44 Seniorenbetreuung Zürcher Oberland GmbH
- 45 Contina GmbH

Zürcher Unterland

- 46 K+M Installationen AG
- 47 br reinigungen GmbH
- 49 Stephan Pörtner
- 50 Restaurant Zum Goldenen Kopf
- 52 Malergeschäft Rocco Di Roma
- 53 Lüdin Zahnärzte AG
- 54 Mrs. Sporty Bülach
- 55 Juon Elektroanlagen AG
- 56 Praxis Bülach Süd
- 57 Batcon Oberflächentechnik GmbH
- 58 Rametall Ramseier + Ammann
- 60 Binder Malergeschäft
- 61 Sarah's Stil Atelier
- 62 Media21

Limmattal und Knonaueramt

- 63 Weiss e Basso Bezeichnungstechnik
- 64 Spectren AG/Almacasa
- 65 REBEX AG
- 66 Graphax AG
- 68 Calia Storen AG

Zürcher Oberland

- 69 superform – raum und möbel
- 70 Scherrer Storen
- 71 Kunz Holzbau GmbH
- 72 Sportbahnen Ätzmännig AG
- 73 Reto Melchior GmbH
- 74 Mediaplaza AG
- 76 Illusonic GmbH
- 78 B2S Immobilien
- 79 BB & A Hauptsitz
- 80 Feelgood Lounge
- 81 event-ex AG
- 82 Restaurant & Bar Metzger

IMPRESSUM

swissportrait

Herausgeberin

Miplan AG · Fabrikstrasse 10 · 4614 Hägendorf
Telefon 062 210 10 10

Redaktion, Fotograf

Thomas Lüthi, Maximilian Marti, Urs Kneubühl,

Gestaltung / Layout

www.werbekonzepte.ch
Regula Allemann, Kathrin Wenderlein, Nicolas Amsler
swiss-portrait@miplan.ch

Druck

Swissprinters AG · Brühlstrasse 5 · 4800 Zofingen

Erscheinungsweise

Halbjährlich, Ausgabe 2/2017 (5. H)

Alle Rechte vorbehalten. Die vom Verlag gestalteten Portraits mit Fotos, Texten und Logos dürfen nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages reproduziert und nachgedruckt werden.

Weitere Magazine

Aargau, Appenzell, Bern, Graubünden, Luzern, Nordwest, Solothurn, Thurgau, St. Gallen und Zug

gedruckt in der
schweiz

Schweiz Tourismus.
MySwitzerland.com



Weinland und Winterthur

- 83 Flaacher spargelhof, Familie Gisler
- 85 Erwin Schatzmann
- 87 Abassia Rahmani

Rund um den Zürichsee

- 88 UBV Immobilien Treuhand AG
- 89 Pianohaus Schoekle AG
- 90 Oberle AG
- 91 Willy Stäubli Ing. AG
- 92 EAC Eltschinger Audit & Consulting AG
- 94 E. Freitag Wein- & Getränkehandlung AG

Aus der Nachbarschaft

- 95 ID Energy AG
- 96 Hotel Sempachersee
- 98 NOE-Schaltechnik

Umschlagseiten

- U2 Brem + Schwarz AG
- U3 Garage Foitek AG
- U4 Calia-Storen AG



Martin Ostermeier Seite 13



Clifford Lilley Seite 19



Abassia Rahmani Seite 87

Ein Ort der Hygiene, für Bildungszwecke und – vor allem – der Begegnung

Das Volkshaus Zürich hat eine bewegte Geschichte und in den vergangenen 105 Jahren hat es auch viele Geschichten geschrieben. 1910 als eine «Hochburg im heiligen Kriege gegen den Volksfeind Alkohol», wie bei der Einweihung gelobt wurde, mit Veranstaltungsräumen, Bädern, und Restaurant eröffnet, war es später Zentrum des Arbeiteraufstandes, sprach einst Lenin dort und hielt Brecht eine seiner wenigen Lesungen. Sport sowie Vorträge gab es ebenfalls und – dafür ist es heute besonders bekannt – vor allem Konzerte.

Bäder für die Hygiene und günstiges Essen für das Volk bieten, desgleichen ein Ort für Veranstaltungen und der Bildung sollte das Volkshaus im Zürcher Quartier Aussersihl sein. 1910 wurde es als erstes alkoholfreies Volkshaus der Schweiz eröffnet. Gemeinnützige Frauen, darunter die Gründerinnen des späteren Zürcher Frauenvereins, und Sozialreformer wollten die Arbeiter mit Bibliothek und alkoholfreiem Restaurant von der Strasse und vom Alkohol weglocken; die Stadt, Gewerkschaften und die Sozialdemokratische Partei standen gleichfalls hinter der Gründung. Im Aussersihl-Quartier war man arm. Hier wohnten Menschen mit wenig Geld, darunter viele Einwanderer, und die sanitären Einrichtungen waren folglich unzureichend. Fliessend Wasser gab es nicht, geschweige denn Badezimmer, dafür wurden die Menschen schneller und öfter krank.

114 000 Badebenützer im ersten Jahr

So wurden schliesslich 29 Bäder und 20 Duschen für die Quartierbewohner eingerichtet – mit einem Erfolg, der alle Erwartungen übertraf: Schon das erste Betriebsjahr brachte 114 000 Badebenützer. Aber das Volkshaus, das von Anfang an in der Rechtsform einer Stiftung organisiert war, hatte als multifunktionales Gebäude weiteren Zwe-

cken zu dienen. Die Stiftungsurkunde von damals umschrieb dies so: «Der Zweck des alkoholfreien Volkshauses muss darin bestehen, der Bevölkerung zweckmässig und freundlich ausgestattete Versammlungsräume sowie Räume zu geselliger Unterhaltung und zu Bildungszwecken zur Verfügung zu stellen. Die Räume des Volkshauses sollen ferner zum Betriebe eines alkoholfreien Restaurants und einer Speiseanstalt und zu anderen Einrichtungen, für die ein öffentliches Bedürfnis vorhanden ist (z.B. Badeanstalt), dienen.»

Antifaschisten und Lenin

Nach Fertigstellung des Gebäudes wurde es schnell zur zentralen Örtlichkeit der Zürcher Arbeitsbewegung und es blieb auch immer ein Ort politischer Versammlungen und Manifestationen: Der in der Schweiz verstorbene Begründer der deutschen Sozialdemokratie, August Bebel, wurde 1913 im Volkshaus aufgebahrt, hier hielt 1917 Wladimir Iljitsch Uljanow, genannt Lenin, eine grosse Rede und von hier aus wurde 1918 der bisher einzige landesweite Generalstreik der Schweiz massgeblich bestimmt. «Hier trafen sich nach der Machtergreifung Benito Mussolinis – auch er ein früherer Volkshausbesucher – die italienischen Antifaschisten



Auch nach 105 Jahren noch immer hell strahlend: Das Zürcher Volkshaus, 1910 gebaut für die Hygiene und günstiges Essen, ebenso als Ort für Veranstaltungen und die Bildung. Heute mit Stadtbad, Restaurant, Buchhandlung und Sälen für verschiedenste Anlässe.



in der Emigration», wie dem Buch «100 Jahre Volkshaus Zürich – Bewegung, Ort, Geschichte» weiter zu entnehmen ist, ebenso wie Verfolgte des nationalsozialistischen Regimes. Auch der Bildungsauftrag, der dem Volkshaus oblag, wurde erfüllt. Mit dem Erweiterungsbau um den grossen Saal – er konnte nicht gleichzeitig mit dem Hauptbau erstellt werden und die Kriegsjahre 1915 bis 1918 liessen vorerst nicht daran denken, das Versäumte nachzuholen – wurden 1928 auch ein Bibliothekraum für die Pestalozzigesellschaft und ein Raum für die Unionsbibliothek verwirklicht. Später kam dann die «Genossenschaftsbuchhandlung im Volkshaus», deren Untergeschoss mit antiquarischen Titeln, genannt «Katakomben», legendär wurde. Hier fanden regelmässig Lesungen und Gespräche mit Autoren und Autorinnen, darunter Bertolt Brecht, Mascha Kaléko, Dürrenmatt und Frisch, statt.

Sport und Konzerte

Es begann mit bunten Abenden des SATUS, der im Volkshaus auch Büros belegte. Nach dem zweiten Weltkrieg und in den 50er Jahren brachten dann mehr und mehr kommerzielle Anbieter verschiedenste Sport-

veranstaltungen ins Volkshaus. «Zwischen 1948 und 1955 fanden mehr als ein Dutzend Boxmeetings statt, ferner sechs Ringer-Events und mindestens ein Radball-Turnier», liest man im Buch «100 Jahre Volkshaus Zürich». Danach allerdings ging die Zahl der Sportanlässe rasch und nachhaltig zurück, das Volkshaus entwickelte sich zum Musik-Tempel. Zwar nutzten schon nach dem Bau des grossen Saales 1928 proletarische Männerchöre, Jodlerclubs und Musikvereine das Volkshaus zum Üben, es gab ebenfalls ein reges Auftreten dort und nicht wenige Vereine nutzten den Saal für ihre Abendunterhaltung mit Ball. Ab Mitte der Fünfzigerjahre gab es dann regelmässige Jazzkonzerte mit internationalen Cracks. Thelonious Monk, Dave Brubeck, John Coltrane, Herbie Hancock oder Billy Cobham, um nur einige zu nennen, spielten da, später ebenso Blues-Legenden wie B. B. King und Rock'n'Roller wie Chuck Berry. Auch die Rock- und Popmusik brachte Musiker und Bands mit grossen Namen ins Volkshaus: Canned Heat, Eric Burdon, Lou Reed, Colosseum, Blood, Sweat and Tears, Nazareth, Tom Paxton, Black Sabbath, AC DC, Donovan, Black Eyed Peace sowie Schweizer

Grössen wie Les Sauterelles, Krokodil, Polo Hofer, Bligg, Züri West, Patent Ochsner... Die Reihe kann beliebig fortgesetzt werden, schliesslich finden im Volkshaus nach wie vor Konzerte mit internationalen Stars statt.

Multifunktionales Begegnungszentrum

Das Volkshaus, in dem sich auch Dutzende von Büros und 13 Wohnungen befinden, soll, wie Franz Cahannes, Präsident des Stiftungsrates, betont, als multifunktionales Begegnungszentrum mit einem Gesamtangebot in Erscheinung treten. Kultur, Politik, Bildung, Arbeit, Rekreation und Musse – schlicht Angebote für jung und alt, für alle Bevölkerungsschichten mit dem Ziel, Begegnungen zu ermöglichen.



Volkshausstiftung Zürich
 Stauffacherstrasse 60, 8004 Zürich
 Telefon +41 44 241 64 04
 E-Mail info@volkshaus.ch
 Öffnungszeiten
 Montag – Freitag 8 – 12 / 13.30 – 17 Uhr

www.volkshaus.ch

Das Volkshaus Zürich: Veranstaltungen, Restaurant und Stadtbad unter einem Dach

Seit über 100 Jahren ist es eine feste Grösse für kulturelle und politische Veranstaltungen, beherbergt unter seinem Dach nicht nur eine grosse Palette an mietbaren Räumlichkeiten, sondern ebenso ein Restaurant mit Bar/Café, das Stadtbad mit Hammam, Sauna und mehr, sowie eine Buchhandlung.

Volkshaus – ein Name mit Klang, Konzertbesuchern schweizweit bestens bekannt. Allerdings birgt das historische Gebäude, zentral im Herzen des Kreis 4 der Stadt Zürich gelegen und mit öffentlichen Verkehrsmitteln bequem erreichbar, weit mehr als bloss mietbare Räumlichkeiten für Konzerte, Partys, Tagungen, Versammlungen, Bankette, Ausstellungen, Seminare oder Sitzungen. Das Volkshaus, 1910 erbaut, um einfachen Leuten Bäder und Hygiene sowie günstiges Essen zu bieten, ist heute mit seinem Restaurant genauso einladender Treffpunkt für Feinschmecker, die Gutes aus Küche und Keller zu schätzen wissen, und mit dem Stadtbad im Sous-sol zugleich Wellnessoase sowie mit der Buchhandlung eine Anlaufstation für Leserinnen und Leser mit verschiedensten Interessen.



Marktfresh und regional – im Restaurant Volkshaus sind das keine modischen Schlagworte, sondern gelebte «Kochkultur». Hier wird nicht aufgewärmt, sondern mit Liebe und Leidenschaft gekocht. «Wir verwenden ausschliesslich ausgewählte saisonale Zutaten, deren Herkunft und Produzenten wir kennen. Inspirieren lassen wir uns von traditionellen Gerichten und Rezepten unserer Mütter und Grossmütter», hält Geschäftsführer Benjamin Schmid fest. Als Küchenchef hat er diese Linie vor Jahren klar vorgegeben: «Ursprünglich, bodenständig und unverfälscht wollen wir

sein, die Produkte werden so zubereitet, wie es ihnen entspricht.» Typischer Eigengeschmack, statt künstliche Kreativität. Dafür sorgt Schmid, seit fünf Jahren Geschäftsführer im Volkshaus-Restaurant, mit seinem Team noch immer – zur Freude und zum Wohl der Gäste. Das Restaurant im Volkshaus überzeugt mit Gastlichkeit und Essvergnügen in gepflegtem und gemütlichem Rahmen.

Das gilt genauso für die aufgeschlossene und geräumige Volkshaus-Bar. Geöffnet von 8 Uhr morgens bis nachts um 2 Uhr ist sie Kaffeehaus, Bistro und Bar in einem. Mit ihrer Kaffeehaus-Ambiance, dem schön geschwungenen grossen Tresen und den einladenden Bistrotischen ist die Bar im Volkshaus das, was sie zu ihren besten Zeiten immer war: ein lebendiger Treffpunkt mitten im Kreis 4.



Restaurant, Bar-Café

Telefon +41 44 242 11 55
Fax +41 44 245 85 59
Tischreservationen +41 44 245 85 50
Bewirtung von Anlässen +41 44 245 85 58
E-Mail info@restaurantvolkshaus.ch

www.restaurantvolkshaus.ch

Volkshaus Zürich

Volkshausstiftung Zürich

Stauffacherstrasse 60, 8004 Zürich
Telefon +41 44 241 64 04
E-Mail info@volkshaus.ch

Verwaltung und Saalvermietung
Telefon +41 44 241 64 04

Öffnungszeiten
Montag – Freitag 8 – 12 / 13.30 – 17 Uhr



www.volkshaus.ch



Es ist im wahrsten Sinne des Wortes ein Herunterkommen bester Weise, ein Stadtbad-Besuch im Sous-sol des Volkshauses. Hammam, Sauna, Massagen, Thalasso-Therapien, Ayurveda- oder Beauty-Treatments für Sie und für Ihn beruhigen oder regen an in dieser Oase der Erholung, die einem etwas mitgibt, was man ein Stück Herz nennen möchte. «Echt zürkisch», hält Betriebsleiterin Verena Hochuli augenzwinkernd fest und ergänzt: «Der türkische Hammam im Stadtbad dient nicht nur der porentiefen Körperreinigung, er nährt gleichzeitig auch die Seele. Kräuterdampf-

bäder und Heilkreidepackungen wärmen auch das Gemüt – genauso wie die Entspannung auf dem Nabelstein und die orientalischen Erfrischungen im Ruheraum danach. Hier reicht orientalische Gastfreundschaft schweizerischer Qualität die Hand.»

Dazu kommen Spa-Treatments, die gemeinsam mit dem türkischen Dampfbad oder der Sauna, echte und gesunde Wellness vereinigt. Klassische und orientalische Massagen entkrampfen und steigern das Wohlbefinden. Ayurveda-Behandlungen sorgen für Entgiftung und Reinigung, Thalasso-Therapie revitalisiert und straft mit den Heilkräften des Meeres. Und für einen besonders strahlenden Abschluss bieten sich diverse Beauty-Behandlungen und Waxing.

Buchhandlung im Volkshaus

«Wo gibt es sonst noch in Zürich so viele gesellschaftskritische Bücher zu kaufen? Wo sind sonst in der Stadt so viele linke und kritische Zeitschriften zu finden?», fragt Michael Guggenheimer auf buchort.ch und gibt auch gleich die Antwort: «Nirgendwo.» Allerdings, und das sei ebenfalls ganz dick herausgestrichen, bietet die Buchhandlung im Volkshaus einiges mehr an Lektüre und Themen: Literatur, Politik, Psychoanalyse, Theater, Fussball, Feminismus – und alles andere, was sich zu lesen lohnt.



Franz Cahannes, Präsident des Stiftungsrates Volkshaus Zürich, vor dem Volkshaus, das unter einem Dach mietbare Räumlichkeiten, ein Restaurant mit Bar/Café, das Stadtbad mit Hammam, Sauna und mehr sowie eine Buchhandlung beherbergt.



Stadtbad Zürich

Telefon +41 44 241 04 27
E-Mail info@stadtbadzuerich.ch

Öffnungszeiten

Mo – Fr 11 – 23 Uhr
(Mittwoch: Frauen,
Donnerstag: 11 – 23 Uhr Männer,
ansonsten gemischt)
Samstag 10 – 14 Uhr Kinderbad
(ab 3 Jahren in Begleitung Erwachsener) /
11 – 22 Uhr gemischt

 www.stadtbadzuerich.ch



Buchhandlung im Volkshaus

Telefon +41 44 241 42 32

Öffnungszeiten

Montag 12 – 19 Uhr
Di – Do 10 – 19 Uhr
Freitag 9 – 19 Uhr
Samstag 10 – 17 Uhr

 www.volksausbuch.ch

Glamour an der Sihl

Kleine Glücksgefühle, etwas Nervenkitzel, das Adrenalin kurz hochjagen und sich freuen, wenn die Kugel in das richtige Fach klickert. Um einen herum blubbert, klingelt und prasselt es – untermalt von mehr oder weniger dezentem Jauchzen oder Stöhnen. Nach ein paar Stunden verlässt man die Glitzerwelt an der Sihlporte wieder. Im besten Fall reicher, wenn einem Fortuna weniger gewogen war etwas ärmer. In beiden Fällen aber freut man sich auf eine baldige Rückkehr ins Swiss Casinos Zürich. Um sich wieder eine Auszeit vom Alltag zu nehmen.

Wer jetzt von sich glaubt, keine Spielernatur zu sein – und das ist gemäss Statistik die Mehrheit – sollte trotzdem einen Besuch im grössten Schweizer Casino wagen. Geben Sie sich stattdessen einen Ruck, liebe Le-

sende, fahren Sie nach der Registrierung in den ersten Stock, genehmigen sich an der Blue Bar einen Züri Fizz Special, dann vielleicht noch einen zweiten und betrachten Sie das Schauspiel, das sich vor Ihren Augen entfaltet. Denn ein Casino ist wie eine Theaterbühne, wo allabendlich ein neues Stück aufgeführt wird. Den Handlungsverlauf bestimmen die Gäste – wer verliert, wer gewinnt. Der unbestrittene Hauptdarsteller ist der Croupier. Er zieht alle Blicke auf sich. Er bestimmt die Geschicke am Spieltisch, wirft die Kugel, verteilt die Karten und Gewinne.

«Man muss als Croupier allen Herausforderungen gewachsen sein» erklärt der frischgebackene Direktor Marcus Jost. Der gebürtige Bremer kennt die Tücken und den Reiz dieses Metiers aus dem Eff-eff. Den Einstieg verdankte er seinem Vater. Er drückte Marcus Jost vor bald 30 Jahren eines Morgens eine Annonce in die Hand – «Das wär was für dich». Das Casino in Travemünde suchte Croupiers. Von 120 Bewerbern wurden fünf angestellt: «Ich wollte damals eigentlich Sport studieren, ging mit Null Ambitionen ans Gespräch, war deshalb völlig locker und bekam den Job», so Marcus Jost. Seine Nonchalance verwandelte sich beim Stellenantritt in Ehrfurcht und Stolz, in diesem Etablissement arbeiten zu dürfen. «Das Casino war noch ganz alte Schule, in einem kleinen Palast gleich an der Uferpromenade untergebracht. Am Eingang begrüsst einem ein uniformierter Portier. Die Croupiers trugen alle Smoking und

Fliege. Es war alles militärisch hierarchisch strukturiert. Und an Spielen gab es nur Französisch Roulette und Black Jack. Ich mochte diese aufgeladene Atmosphäre, dieses angespannte emotionale Knistern. Denn Gewinnen und Verlieren ist ja eine sehr emotionale Sache.»

Zum Sportstudium kam es nie. Stattdessen erkor man Marcus Jost mit 34 Jahren zum jüngsten Casino-Betriebsleiter Deutschlands. Eine sichere Zukunft war vorgespurt. Seine Frau und er waren Eltern von zwei Kindern geworden, das Eigenheim war gekauft und die Haushaltskasse leer. Eigentlich der falsche Moment, um sich in ein Abenteuer zu stürzen. Und doch zog die Familie Jost Anfang Jahrtausend nach St. Gallen, wo eine Stelle als Gaming Manager zu besetzen war. 2012 kam Marcus Jost zu Swiss Casinos Zürich.

Gewiss gab es in Travemünde eine Schwellenangst – Casinos waren dort in erster Linie für die feinen Leute da, die dem strikten Dresscode gerecht werden konnten. In Zürich ist das anders. Konkrete Regeln gibt es keine. Man soll sich einfach bewusst sein, dass man (und frau) mit seiner Kleidung zur Atmosphäre des Casinos beiträgt. Und ein ärmelloses fleckiges Tischtuch und Adiletten halt eher Schinkenmeile auf Malle schreien, statt Glamour und Knisteratmosphäre.

Trotz lockerer Umgangsformen ruhen auch im Swiss Casinos Zürich alle Blicke auf dem Croupier. Dieser mag zwar souverän wirken,



doch «er darf vom Geschehen nicht unbewegt sein», so Marcus Jost. «Ein guter Croupier zeichnet sich durch Interesse und Mitgefühl aus, er moderiert das Spiel und ist auch Entertainer. Mitleid darf aber nicht im Spiel sein.» Diese Differenzierung ist wichtig, denn fällt ein Gast auf – weil er sich daneben benimmt oder Suchtverhalten zeigt – muss der Croupier handeln. Er weist den Gast aber nicht selber weg, spricht diesen auch nicht auf eine mögliche Spielsucht an. Das übernimmt der Duty Manager. Denn ein Casino kann nur mit einer strikten Arbeitsteilung funktionieren. Mit klar zugewiesenen Rollen – der Croupier muss die positive Figur bleiben. Der Duty Manager ist der oberste Gastgeber und die letzte Entscheidungsinstanz im Tagesgeschäft. Er übernimmt die Rolle des «Regulators» und zahlt die richtig hohen Gewinne aus.

Ein Wort zu einem immer wiederkehrenden Thema: Spielsucht ist für die Betroffenen und deren Umfeld tragisch, rein numerisch wird sie überschätzt. Pro Jahr werden im Swiss Casinos Zürich etwa 490 Gäste gesperrt. Das ist eine Quote im Promillebereich im Vergleich zu den 345000 Besuchern pro Jahr. Wie verantwortungsbewusst und gleichzeitig sensibel der Umgang der Verantwortlichen von Swiss Casinos mit diesem Thema ist, zeigt eine weitere Zahl: 75 Prozent der gesperrten Gäste veranlassen den Ausschluss selber.

Die gigantische Mehrheit aller Besucher will nicht am finanziellen Abgrund entlangtän-



zeln, sondern sucht ein paar Stunden Vergnügen. Neben den Tischen mit Black Jack, American Roulette, Poker oder Craps gibt es auch die unterschiedlichsten Spielautomaten – farbenprächtige, unterhaltsame Wunderwerke, wo mit geringen Geldeinsätzen hohen Gewinne einlaufen können. Vor einem Jahr holte ein Gast den grössten Jackpot Europas. Der Swiss Jackpot stand bei 7.5 Millionen und wurde von einer total überraschten Dame im Swiss Casinos Zürich gewonnen. „Das war unser und ihr Highlight des Jahres“, berichtet Marcus Jost.

«Neulinge und Neugierige können sich an Gambling Nights in unsere Welt einführen lassen», so Marcus Jost. «Dort können ohne

Geldeinsatz verschiedene Spiele ausprobiert werden. Man kann nur gewinnen. Neben Glücksspielen, geht es auch um etwas Geschicklichkeit.» Es gibt viel zu entdecken im Swiss Casinos Zürich. Das attraktive gastronomische Angebot zum Beispiel. Im Casino selber wird marktfrisch gekocht und im obersten Stock lockt das GEORGE Bar & Grill – eine der Topadressen der Stadt. Direktor Marcus Jost schwebt aber noch ein umfassenderes Angebot vor. Wo Hotel, Gastronomie, Konzerte, Comedy und Casino an einem Ort angeboten werden. Wer weiss, vielleicht muss man für ein rauschendes Wochenende bald nicht mehr nach Las Vegas oder Macau jetten, sondern findet den glamourösen Strip an der Sihl. Und mittendrin das Swiss Casinos Zürich.



Swiss Casinos Zürich AG
 Gessnerallee 3, 8021 Zürich
 Telefon +41 43 330 30 30
 E-Mail info@swisscasinos.ch

www.swisscasinos.ch



Gebürtiger Deutscher mit Schweizer Pass spielt Österreicher

Text und Interview: Thomas Lüthi

Niederschmetternd muss der Gang in die Gerichtsmedizin für die Betroffenen in der Realität sein. Wenn der Bestatter in der gleichnamigen SRF-Serie dorthin geht, freuen sich die Zuschauer. Denn dort wartet Dr. Alois Semmelweis, der Luc Conrad und der Kantonspolizei klarmacht, wer am Besten über Leichen Bescheid weiss. Verkörpert wird Semmelweis von Martin Ostermeier, der aus jeder Szene mit seiner etwas verschrobene Figur ein schauspielerisches Kabinettstückchen macht. Ich kenne Martin Ostermeier unter anderem vom Jassen. Als er im letzten Januar beim «Samschtigjass» eingeladen war, bat er mich, ihm einen Auffrischkurs im Differenzler und Schieber zu geben. Viel aufzufrischen gab es da aber nicht: Martin Ostermeier und sein deutscher Partner schlugen meine Schweizer Jasspartnerin und mich. Seine Bilanz im «Samschtigjass» war durchgezogen: In der ersten Runde brillierte er, in der zweiten Runde – na ja ...

Wie war das mich zu schlagen?

Es fühlt sich immer gut an zu gewinnen. Vor allem in einem Schweizer Nationalspiel gegen Schweizer zu gewinnen. Auf der anderen Seite hatte ich auch ein bisschen ein schlechtes Gewissen. Du hast die ganze Sache ins Rollen gebracht. Ich habe dich gebeten, mich zu coachen. Und dann schlage ich dich auch noch. Ist ja nicht ganz nett. Der Auftritt im «Samschtigjass» hat mir gefallen. Ich erzählte der Moderatorin, dass ich seit über zwanzig Jahren hier lebe. Ihre darauffolgende Frage war dann etwas skurril: Ob ich überhaupt einheimische Freunde hätte.

Du bist ja mittlerweile auch Schweizer. Musstest du eine Prüfung ablegen?

Ich bin in der Stadt Zürich eingebürgert worden. Da ist die ganze Sache etwas einfacher. Es hat ein bisschen etwas gekostet. Ich musste Formulare ausfüllen und auf verschiedene Ämter. Eine eigentliche Prüfung hat nicht stattgefunden. Es gab ein halbstündiges Gespräch. Ich hatte das Gefühl, dass es meiner Gesprächspartnerin peinlich war, mich ausfragen zu müssen. Sie wollte zum Beispiel wissen, warum ich Schweizer werden will. Ich antwortete, dass ich halt schon lang hier lebe und an den Abstimmungen und Wahlen teilnehmen möchte. Da hat sie ein grosses



Häkchen gemacht. Mühsam war das alles überhaupt nicht. Zur Not könnte ich übrigens alle 26 Kantone und Halbkantone aufzählen.

Wie bist du überhaupt hierher in die Schweiz gekommen?

Ich kriegte ein Engagement am Luzerner Theater. Ich freute mich hierher zu kommen. Denn die Schweiz war 1996 ein weisser Fleck auf der Landkarte. In Deutschland war sie noch kein Thema. Das hat sich verändert. Ein Kulturschock war das überhaupt nicht. Im Gegenteil, ich wurde angenehm überrascht. Weil sich alle positiven Klischees bestätigten: Es funktioniert alles und die Schweiz ist halt wirklich schön: Man liegt in der Luzerner Seebadi, hat den Vierwaldstättersee und die Alpenkette vor sich. Herrlich!

Wie behandelten dich die Einheimischen?

Sehr freundlich. Ich erinnere mich, wie ich im Theater in die Verwaltung ging, weil mir das Geld ausgegangen war. Ich fragte schüchtern, ob ich einen Vorschuss haben könnte. Und die nette Frau Baumeler fragte zurück: «Wivil hättsch gärn». Die Anfängergage betrug zwar bloss 2750 Franken brutto. Aber ich verdiente zum ersten Mal in meinem Beruf Geld, ich kriegte einen 13. Monatslohn und Sozialleistungen. Und Ende Monat war wie durch ein Wunder wieder Geld auf meinem Konto. Das fand ich wahnsinnig.

Du bist gebürtiger Deutscher, hast das Schweizer Bürgerrecht und spielst in «Der Bestatter» einen Wiener Gerichtsmediziner. Wie kam es dazu?

Ich war in Wiedikon unterwegs und da hab ich meinen Bekannten Istvan Scheibler auf der Strasse angetroffen. Wir gingen was trin-

ken, haben uns unterhalten, und weil Istvan Wiener ist, bin ich im Laufe der Unterhaltung ins Wienerische gerutscht. Dieser Istvan erzählte das dem Regisseur Karim Patwa: «Ha, der Martin kann Wienerisch.» Karim Patwa wiederum teilte sich damals das Atelier mit Dave Tucker. Und Dave Tucker war ja einer der Autoren der ersten Staffel – er schrieb bei den kommenden Folgen übrigens auch mit. Dave meldete sich bei mir – er hatte für den Bestatter einen Wiener Gerichtsmediziner erfunden. Er stellte mich der Redaktion und Markus Fischer vor. Und dann kriegte ich die Rolle. Das passt ausgezeichnet. Denn ich liebe Österreich. Mir wurde übrigens schon von Wienern bestätigt, dass mein Dialekt stimmig ist und man nicht merkt, dass ich kein Wiener bin.

Jetzt spielst du ihn schon zum sechsten Mal. Hat sich Dr. Semmelweis in dieser Zeit verändert?

Auf jeden Fall. Er wäre bei einem Anschlag um ein Haar gestorben. Das verändert jeden Menschen, wenn einem andere nach seinem Leben trachten. Diese Veränderung ist zwar nicht direkt weiter erzählt worden, aber für mich ist das ein Umstand, der das Leben und Verhalten der Figur prägt. In der kommenden Staffel, kommt Semmelweis' Vater Ignaz zu Besuch. Er ist ebenfalls Arzt. Meine Figur hat kein einfaches Verhältnis zu ihm. Weil Ignaz Semmelweis ein Übervater ist. Das wird spannend.

Gibt es vielleicht auch mal eine Frau Dr. Semmelweis?

Es wäre Alois zu gönnen. Wer weiss. Mehr will ich dazu nicht sagen. Jetzt gibt's erst mal die sechste Staffel. Die startet wie immer Anfang Januar 2018.

Du spielst ja längst nicht nur in «Der Bestatter» mit.

Was machst Du sonst noch?

Ich werde bald in einer anderen Produktion von SRF zu sehen sein. Eine Doku-Fiction über den Fall Gurliitt. Ich spiele dessen Notar. Ausserdem studiere ich Philosophie und Slavistik an der Universität Zürich und unterrichte. Merken muss man sich den 19. Januar 2018. Da findet ein Philosophiefestival im KOSMOS Kulturhaus in Zürich statt. Bei dieser Veranstaltung werde ich einen Vortrag über Identität halten.

Bauchzentrum.ch

Diagnostik und Chirurgie unter einem Dach

Im Bauchzentrum von Dr. med. Christian J. Tschanner an der Grütstrasse 55 in Kilchberg behandelt ein Team von Fachärzten Leiden des gesamten Bauchraumes sowie der Analregion. Das Leistungsangebot umfasst das ganze Spektrum der Gastroenterologie mit Endoskopie, Sonographie, Radiologie und Funktionsdiagnostik zur Abklärung des Magen-Darm-Traktes, sowie der Viszeralchirurgie.

Es ist das Kompetenzzentrum am linken Zürichseeufer, wenn es um Diagnostik und Chirurgie des Bauchraumes geht. Das Bauchzentrum von Dr. Christian J. Tschanner, integriert ins See-Spital Kilchberg, beherbergt entsprechend das vollständige Leistungsspektrum unter einem Dach. Die Behandlung liegt in den Händen eines Facharztteams, welches sich auf die Erkrankungen des gesamten Magen-Darm-Traktes und des Bauchraumes spezialisiert hat. Durch die enge Zusammenarbeit von Viszeral- (Bauch-) Chirurgie und Gastroenterologie ist eine optimale Versorgung garantiert. Für die Patienten resultieren daraus wesentliche Vorteile: Spezialisten der Fachgebiete Gastroenterologie, Viszeralchirurgie, Onkologie, Pathologie und Radiologie arbeiten hier Hand in Hand zusammen, wodurch eine kurze, effiziente und fachübergreifende Behandlung erreicht wird. Für allfällig weiterführende Spezialbehandlungen bestehen Kooperationen, z. B. mit dem Universitätsspital Zürich.

Speiseröhren-, Magen- und Darmspiegelung

Für die Spiegelung von Speiseröhre, Magen und Zwölf-Finger-Darm (Gastroskopie) wird das Gastroskop durch den Mund in Speiseröhre, Magen und den Zwölf-Finger-Darm eingeführt. Das Koloskop für die



Spiegelung des Dickdarmes (Koloskopie) wird in den Enddarm eingeführt und weiter in den Dickdarm und das erste Stück des angrenzenden Dünndarmes vorgeschoben. Beide Untersuchungen werden unter Sedierung (medikamentös eingeleiteter Kurzschlaf) durchgeführt und sind damit schmerzfrei.

Darmkrebs-Vorsorge

Darmkrebs ist ein bösartiger Tumor des Dickdarms. Er ist die dritthäufigste Krebsart. Etwa 5% der Bevölkerung erkrankt im Verlauf des Lebens an Darmkrebs, wobei das Risiko an Darmkrebs zu erkranken mit dem Alter steigt. Ab dem 50. Lebensjahr sollte eine Vorsorgeuntersuchung durchgeführt werden. Zur Verfügung stehen ein Stuhltest, der auch der Hausarzt anbietet, zum Nachweis von unsichtbarem Blut im Stuhl und die Darmspiegelung, die im Bauchzentrum mit modernster Technologie erfolgt. Letztere ist die effizienteste Methode zur Verhütung des Darmkrebses, da man nicht nur das Karzinom in einem frühen Stadium findet, sondern die Entstehung des Karzinoms sogar verhindern kann, indem die Vorstufen (Polypen) sofort entfernt werden. In der Schweiz wer-

den die Vorsorgeuntersuchungen zur Verhütung und Früherkennung von Darmkrebs (so genanntes Screening) durch die Krankenkassen übernommen.

Was ist Viszeralchirurgie?

Das Haupttätigkeitsgebiet des Viszeralchirurgen ist der Bauchraum, vom Zwerchfell bis zum Beckenboden, insbesondere der Magen-Darm-Trakt von der Speiseröhre bis zum Darmausgang sowie auch der sie umgebenden Körperwandungen. Die häufigsten Eingriffe dabei sind: Operationen am Darm (Divertikeloperationen, Blinddarmentzündungen), Operationen an der Gallenblase (Steinleiden), Bruchchirurgie (Leistenbruch, Nabelbruch, Narbenbruch). Einen wichtigen Platz nimmt die chirurgische Onkologie ein, das heisst, die Behandlung von Tumorleiden (Krebs) des Magen-Darm-Traktes sowie zur Entfernung bösartiger Erkrankungen von Speicheldrüse und Schilddrüse. Operationen im Bauchraum werden im Bauchzentrum Kilchberg vorwiegend minimalinvasiv durchgeführt, womit auch die Begleiterscheinungen und das Komplikationsrisiko deutlich reduziert sind.

tscharner
medic

tscharner medic
Bauchzentrum.ch

Grütstrasse 55, 8802 Kilchberg

Telefon +41 44 716 60 21

Fax +41 44 716 60 22

E-Mail tscharner@drtscharner.ch

 www.bauchzentrum.ch

Lipoklinik Bauchzentrum, Liposuction und Bauchstraffung, der sichere Weg zur Traumfigur

Gleichzeitig mit dem kompletten Leistungsangebot in Diagnostik und Chirurgie bei Leiden des gesamten Bauchraumes, ist das Bauchzentrum Kilchberg auch ein «center of excellence» für Ästhetik durch Fettabsaugung sowie Bauchdeckenstraffung.

Im Bauchzentrum Kilchberg beschäftigt man sich darüber hinaus auch insbesondere mit der Korrektur der Bauchwand, der Bauchwandstraffung und der modernen, wasserstrahl-assistierten Liposuction (Fettabsaugung). Die Liposuction ist die ideale Methode zur Behandlung hartnäckiger Problemzonen und führt zu einem dauerhaften Resultat. Fettzellen werden bei der wasserstrahl-assistierten Liposuction reduziert, indem über eine spezielle, doppellumige Kanüle mit Flachstrahldüse eine Spülflüssigkeit in das Fettgewebe eingebracht und sofort – zusammen mit den gelösten Fettzellen – über die gleiche Kanüle durch seitlich angebrachte Öffnungen wieder abgesaugt wird. Der operative Eingriff, bei dem die Verweildauer im Gewebe nur kurze Zeit beträgt, weshalb auch keine Schwellungen entstehen, findet in den tieferen Fettschichten zwischen der sichtbaren Haut und der Körpermuskulatur statt. Die Haut selbst und die direkt darunter liegende Fettschicht wird hierbei nicht angetastet. Prinzipiell kann durch eine Fettabsaugung keine massive Gewichtsreduktion erreicht werden, sie dient der Konturverbesserung, bei der Fettdépôts, die sich vorwölben, der Körperkontur angepasst werden.



Dennoch ist die Fettabsaugung nicht nur eine Operation für normgewichtige Patienten. Auch übergewichtige Patienten mit noch guter Hautelastizität profitieren vom Eingriff. Oft zeigt sich sogar, dass die zusätzliche Gewichtsreduktion durch Diät und Sport nach einer Fettabsaugung deutlich erfolgreicher ist.

Plastische Korrekturen der Bauchwand und Bauchdeckenstraffung

Nach Gewichtsreduktion oder Schwangerschaften, sind Haut und Weichteile am Bauch häufig erschlafft. Bei mehr als 90 % der Fälle ist das Problem nicht nur auf Haut und Fettgewebe zurückzuführen, sondern liegt vor allem an der überdehnten Faszie. Die Faszie ist in diesem Fall das Bindegewebe, das die senkrechten Bauchmuskeln in der Mitte zusammenhält. Ein häufiges Problem ist die sogenannte Rektusdiastase. Darunter versteht man das Auseinanderweichen der geraden Bauchmuskeln aufgrund einer Überdehnung des Fasziestreifens zwischen den Muskeln. Die Muskeln können dann aufgrund ihrer ungünstigen Position dem Druck der inneren Organe keinen ausreichenden Gegen-

druck mehr entgegensetzen. Das Resultat ist eine auffällige Vorwölbung des Bauches. Leider lässt sich dieses Problem nicht durch Bauchmuskeltraining lösen. Aus diesem Grund ist die Entfernung überschüssiger Haut und Fettgewebe meist nicht die Lösung des Problems. Wichtig ist die Straffung der darunter liegenden Faszie. Nur so kann ein flacher Bauch erreicht werden. Das interdisziplinäre Fachärzteteam im Bauchzentrum Kilchberg erbringt bei plastischen Korrekturen der Bauchwand – Bauchdeckenstraffung, Abdominalplastik (Fettschürzenoperation) – ebenso effektive wie hoch kompetente Leistungen, die zu einem optimalen Resultat führen. Im Rahmen der beratenden Konsultation erfährt man vorab, welches Resultat man tatsächlich erwarten kann. Und selbstredend fehlen die ausführlichen Informationen über die Operation und die Nachbehandlung nicht.



Die modernste Technik, das Lipogärät.



tscharner
plastic

tscharner plastic
Lipoklinik Bauchzentrum

Grütstrasse 55, 8802 Kilchberg

Telefon +41 44 716 60 21

Fax +41 44 716 60 22

E-Mail tscharner@drtscharner.ch

 www.liposuction-bauchzentrum.ch

Ein Ort für persönliche Lebensgestaltung im Alter

Das Pflege- und Alterszentrum «Sonnengarten» in Hombrechtikon hat sich seit der Gründung 1984 zu einem Kompetenzzentrum mit anthroposophisch erweitertem Pflege- und Betreuungsverständnis für ältere Menschen entwickelt. Mit dem neuen Erweiterungsbau für spezialisierte Pflege ist das Angebot ausgebaut und den aktuellen Bedürfnissen der Alterspflege angepasst worden.

Der Trend in der Alterspflege geht vom «Altersheim» hin zu individueller Hilfestellung und flexibler Unterstützung. Das Pflege- und Alterszentrum «Sonnengarten» am Dorfrand von Hombrechtikon im Zürcher Oberland hat diese Entwicklung früh erkannt und sich entsprechend positioniert. Dabei bilden die Alterswohnungen, das Alters- und Pflegeheim, der ambulante Pflegedienst (Spitex), die Leistungen der Hotellerie, die spezialisierte Pflege (Demenzpflege) und nicht zuletzt auch der «ganzheitliche Hintergrund» eine breite und zugleich flexible Basis. Inmitten einer naturnah gepflegten Parkanlage, mit Blick auf die Glarner Alpen, stehen im Hauptgebäude komfortable 1- bis 2-Zimmerwohnungen zur Verfügung. In der benachbarten Wohnsiedlung werden 22 altersgerecht konzipierte Wohnungen vermietet. Diese Mieterinnen und Mieter können das Kulturangebot und bei Bedarf Dienstleistungen des Alters- und Pflegeheims in Anspruch nehmen.



Die Grundlage bildet das geisteswissenschaftliche Menschenbild Rudolf Steiners, wonach der Mensch auch im hohen Alter wandlungs- und entwicklungsfähig bleibt. Die zukunftsweisenden Methoden der heutigen Alterskunde werden im «Sonnengarten» mit dem ganzheitlichen und geisteswissenschaftlichen Ansatz der Anthroposophie erweitert und ergänzt. So haben die Bewohner den nötigen Freiraum für ihre persönliche Lebensgestaltung. Der «Sonnengarten» bietet ein

reiches Kultur- und Kursangebot an, welches zu schöpferischem Tun anregt. Das Restaurant mit ausgezeichneter Küche, welche nicht nur die Bewohner sondern auch viele externe Besucher immer wieder begeistert, sorgt für eine gesunde, abwechslungsreiche und stets aus Frischprodukten zubereitete Ernährung auf biologisch-dynamischer Grundlage. Architektur, Innenausbau und gesunde Baumaterialien aller Gebäude des «Sonnengartens» erhöhen ebenfalls die Lebensqualität.



Der Erweiterungsbau fügt sich mit organischer Architektur natürlich in die Umgebung ein.



Grosszügige Aufenthaltsräume mit viel Licht sind ein Merkmal des Erweiterungsbaus.



Die sonnigen Alterswohnungen bieten Blick auf die Glarneralpen.



Die schöne Gartenanlage lädt zum Verweilen und zu Festen ein.

Neuer Erweiterungsbau für spezialisierte Pflege

Die Anfang der 1980er-Jahre erstellten Gebäude sind in Bezug auf Platzzahl und Einrichtung nicht auf die Aufgaben der spezialisierten Pflege und den Schutz von an dementieller Erkrankung leidenden Menschen ausgerichtet. Deshalb wurde 2015 mit dem Bau eines neuen Gebäudes begonnen, das den Anforderungen dieser Menschen gerecht wird. Dieser Erweiterungsbau passt sich in der Gestaltung den bereits vorhandenen Gebäuden

mit ihrer lebendig gestalteten Bauweise an und bildet mit seiner organischen Architektur eine Einheit mit der bestehenden Park- und Gartenlandschaft. Besonders für Menschen mit demenzieller Entwicklung ist das Gemeinschaftsleben in einem geeigneten Wohnraum ein wesentlicher Teil des Behandlungsmodells.

Sonnengarten
Ein Ort für persönliche
Lebensgestaltung im Alter

Alters- und Pflegeheim Sonnengarten

Etzelstrasse 6, 8634 Hombrechtikon

Telefon +41 55 254 40 70

Fax +41 55 254 40 80

E-Mail info@sonnengarten.ch



Die Küche bereitet jede Mahlzeit mit frischen Produkten zu.

www.sonnengarten.ch



Wie entsteht guter Stil?

Text und Interview: Maximilian Marti

Was ist das überhaupt und wer bestimmt, was guter Stil ist? Etwa dieselben, deren Models auf den Catwalks nur Heiterkeit oder Mitleid erregen? Oder gar Leute wie die gute Gloria von Thurn und Taxis, die mit ihren pompösen Karneval-Looks regelmässig danebenhauete? Um zu erfahren, woran man guten Stil erkennt konsultierte ich Clifford Lilley, den Mann, der als Anlaufstelle für guten Geschmack nie danebenhaut.



Der gebürtige Südafrikaner verkörpert eine Erfolgsstory. Aufgewachsen in Simonstown, Kapstadt, besuchte er nach seiner Ausbildung zum Schaufensterdekorateur die Theaterschule an der University of Cape Town und wurde Schauspieler. Nach ersten Auftritten und Erfolgen in Johannesburg liess er das Apartheitsregime hinter sich, bereiste Europa, fand Gefallen an der Schweiz und machte diese vor 30 Jahren zu seiner neuen Heimat. Damals nur Englisch sprechend, erhielt er im Schauspielhaus und an der Oper Rollen als Edelkomparsen und spielte diese so überzeugend, dass ihm Theatergrössen wie Christoph Waltz Respekt zollten. Neben der Theaterarbeit organisierte er Charity-

Veranstaltungen, so für die World Runners zum Thema Welthunger, auch Konzerte und Events: Clifford verstand es, Leute mit seiner Energie mitzureissen, zu begeistern. In dieser Zeit begegnete er Hannes B, der Clifford zu sich ins Geschäft holte und zum Verkaufsleiter machte. Über prominente Kunden kam Clifford schliesslich zum Schweizer Fernsehen, wo er backstage als Stylist dafür zuständig war, die TV-Stars im Fokus noch besser aussehen zu lassen.

Heute ist Clifford Lilley selbständiger Mode- und Imageberater. Als Lifestyle Experte berät er Private und Corporate Clientelle auf Stilsuche beim Einkauf, ist Jurymitglied an Beauty- und Mode Events, und berät bei TV- und Fotoproduktionen. In Zusammenarbeit mit Jeroen von Rooijen (Style Post) entstand die wegweisende Style-Bibel «Der Dress Code». Der welt-offene, humorvolle und sehr professionell orientierte Stylist zählt zur Elite der Branche. Die Kombination von Know-how TV-Erfahrung vor und hinter der Kamera, machen ihn zum begehrten Referenten, Bekleidungs-Workshop Leiter, Host, Moderator und Personal-Shopper im In- und Ausland.

Ist guter Stil abhängig von Geld?

Clifford Lilley: Nein. Massgebend sind gute Schnitte, die Qualität der Materialien und die richtigen Farben und Kombinationen. Wer einen sicheren Geschmack hat und sich Zeit nimmt für die Suche, kann sich auch gut und günstig kleiden und einrichten, doch nur wenige haben das Flair dazu. Wer sich in Stilfragen unsicher fühlt, sollte sich wirklich beraten lassen, um unnötige Fehler und Kosten zu vermeiden. Teuer wird es erst, wenn man Wert legt auf eine breit gefächerte Label-Garderobe aus erstklassigen Materialien und Accessoires, dasselbe gilt für die Einrichtung. Aber sich teuer zu versorgen heisst noch lange nicht, dass guter Stil vorhanden ist, es kann auch einfach modische Hörigkeit sein.

Trends und Mode haben nichts zu tun mit Stil, dieser will definiert, zur Person passend gefunden und gepflegt werden. Natürlich hilft Geld immer, aber ich habe schon oft mit kleinen Budgets schöne, nachhaltige Erfolge erzielt. Ist der Grundstein zum persönlichen

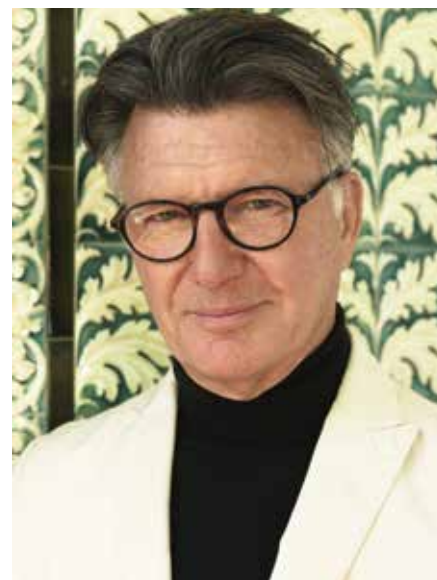
Stil einmal gelegt, kann dieser peu à peu weiter ausgebaut werden und wird immer unverkennbarer, was ja das Ziel der Übung ist.

Wie definieren Sie guten Stil?

Dieser beschränkt sich nicht nur auf die Kleidung und Dinge, mit denen man sich umgibt. Guter Stil ist eine anspruchsvolle Pflanze mit grossem Pflegebedarf und kommt erst dann zu voller Blüte, wenn es zum Einklang kommt von Kleidung, Körpersprache, Benehmen, Stimmgebrauch, Wortschatz und Wahl der persönlichen Kulisse. Die teuerste Garderobe verliert ihre Wirkung, wenn Tischmanieren fehlen oder im Gespräch rüpelhaft argumentiert wird. Hinter gutem Stil steckt viel Überlegung und, meiner Meinung nach, ein tiefes Bedürfnis nach einer persönlich gestalteten Lebensart.

Wie geht eine Stilberatung vor sich?

Zuerst muss man seinen Typ bestimmen – welche Schnitte, welche Farben und Materialien passen zu Person und Figur. Dann muss man wissen, was wo zu finden ist und zum Budget passt. Dann stellt sich die Frage, woran man an sich selbst arbeiten kann, wie man lernt, sich selber objektiv zu beobachten und seine Wirkung auf andere zu verbessern. Eine gute, professionelle Beratung beantwortet all diese Fragen und viele mehr. Eines ist sicher: guter Stil ist lernbar.



www.clifford-lilley.com

MY HOME IS MY CASTLE



PLANEN | BERATEN | AUSFÜHREN

Inspirierende Wohnwelten mit Interieurs die wohnbegeisterte Herzen höher schlagen lassen entstehen bei Kordeuter mittlerweile schon seit 1899. Wir pflegen hier die hohe Kunst des Einrichtens mit Leidenschaft und Hingabe. Mit viel Erfahrung, Umsicht und Sorgfalt sind wir von Beginn an an Ihrer Seite wenn Sie Ihre ganz persönliche Welt einrichten wollen.

SCHÖNER WOHNEN | BESSER LEBEN

Wo sonst verleihen wir unserer Persönlichkeit mehr Ausdruck als in den eigenen vier Wänden. Wer hohe Ansprüche an sich selbst stellt, erwartet auch von den Dingen mit denen er sich umgibt das gewisse Etwas mehr. Mehr Persönlichkeit - Mehr Luxus - Mehr Exklusivität.

An diesen Ansprüchen nimmt Kordeuter Mass. Gerne stellen wir uns den Herausforderungen unserer äusserst anspruchsvollen Klientel.



SIE MÜSSEN NICHT LÄNGER
ZWISCHEN EINEM SUV UND EINEM
MASERATI WÄHLEN.

JETZT ZU INTERESSANTEN
KONDITIONEN AB LAGER IN URDORF
VERFÜGBAR.
AB CHF 77'150.- BRUTTO!



*CO₂-Emission für die Erdwärmeung bzw. wärmeenergie freigesetzt.
Denniert CO₂-Emission alle (Fahrer)leistungen, angabestellen (Fahrer)leistungen in der Schweiz beträgt 13,9 g/km.

LEVANTE. THE MASERATI OF SUVs.
JETZT ZU INTERESSANTEN KONDITIONEN AB LAGER URDORF VERFÜGBAR!

3 JAHRE HERSTELLERGARANTIE • ROAD ASSISTANCE

Der innovative 3-Liter-V6 ist ein Juwel von einem Motor. Er kombiniert die modernsten technologischen Errungenschaften der Diesel-Technologie und sorgt so nicht nur für einen reduzierten Kraftstoff-Verbrauch und weniger CO₂-Emissionen, er ruft auch eine unglaubliche Leistung ab – so wie Sie es bei einem Maserati gewohnt sind. Die Kombination von intelligentem Q4-Allrad-Antrieb, 8-Gang-ZF-Automatikgetriebe und ausgeklügeltem Luftfederungs-System verschafft dem Levante-Fahrer ein einzigartiges, inspirierendes Fahrerlebnis – typisch Maserati.

Maserati Levante Diesel: Normverbrauch kombiniert (l/100 km): 7,2 (Benzinäquivalent 8,1) – CO₂-Emission: 189 g/km – Effizienzklasse F

Abgebildetes Modell: Maserati Levante Diesel (CHF 77'150.–) in Metallic-Lackierung Grigio Maratea (CHF 1'502.–), Sport-Paket Chrom, beinhaltet: 21"-Leichtmetallräder im Anteo-Design, Exterior in Sport-Optik, 12-fach einstellbare Sportsitze, Sportlenkrad (CHF 9'582.–), Dachreling in Chrom (CHF 806.–). Preis total CHF 89'039.– inkl. MwSt. Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers; Listenpreise und Angebote: Vorbehaltlich Widerruf und immer aktuell auf maserati.ch, Barkauf- und Leasing-Konditionen bei Ihrem Maserati-Vertriebspartner.

foitek.ch

Kontaktieren Sie uns für ein individuelles Angebot:

FOITEK URDORF

GARAGE FOITEK AG

Grossmattstrasse 13, 8902 Urdorf-Zürich
Telefon +41 44 736 17 36 | info@foitek.ch


MASERATI
Levante

Kulturgut für die Ewigkeit

Ungeahnte Schätze liegen auf Schweizer Estrichen, stehen in der guten Stube, setzen in verlassenen Kinderzimmern Staub an, stapeln sich in Küchenschränken. Die Toggenburger Wappenscheibe von Onkel Freddy, der Helgen von einem Bergeller Künstler, die jurassische Pendule, das gute Porzellan aus Meissen, die Kruse-Puppe oder die liebevoll restaurierte Schaffreite: Wissen Sie wirklich, wie wertvoll diese Objekte sind? Oder sind sie bereits bei einer Hausräumung in der Mulde gelandet, im Internet oder im Brockenhaus weit unter Wert «verschuttet» worden?



Falls das nicht der Fall ist, die Objekte immer noch in Ihrem Besitz sind, melden Sie sich bei Schuler Auktionen: «Neben Privatkunden arbeiten wir auch eng mit Nachlassverwaltern und Willensvollstreckern zusammen», erklärt Geschäftsführer Michael Abegg. «Steht eine Hausräumung an, kann man uns beiziehen. Erst wird alles unter die Lupe genommen, und wir inventarisieren alle Objekte, ziehen für die präzise Einschätzung unsere Experten bei.» Es ist ein Moment der Wahrheit: Ist das Porzellan wirklich aus Meissen? Handelt es sich tatsächlich um eine Kruse-Puppe? Ist die Wappenscheibe ein seltenes Einzelstück? Werden diese Fragen von den Schuler-Experten bejaht und ist der Kunde einverstanden, werden die Objekte bei einer der vier Auktionen im Lokal in Wollishofen versteigert. Zudem bietet Schuler Auktionen einen für die Schweiz wohl einzigartigen Zusatzservice an: «Für die übrig gebliebenen Sachen ziehen wir eine professionelle Räumungsfirma bei. So muss sich der Kunde um nichts mehr kümmern.»

Schuler Auktionen pflegen einen bodenständigeren Umgang mit ihrem Metier als ein Grossteil der Konkurrenz. Die Firma richtet sich bewusst nicht bloss an die oberen Zehntausend, sondern auch an Kunden mit einem geringeren Budget. Von dieser Philosophie war bereits die Gründung des Unternehmens 1984 durch Philipp Schuler inspiriert, und sie wurde beibehalten. «Für uns gilt: Wir sind preislich gegen oben nicht zu, jedoch gegen unten offener», präzisiert Michael Abegg. «Bei Objekten für dreistellige Beträge ist die

Marge aber gering. Finanziert wird deren Handel durch Quersubventionierung.» Hier kommt eine idealistische Haltung zum Tragen, der sich Schuler Auktionen stark verpflichtet fühlen: «Wir betrachten es als unsere Mission, Handwerk und Kulturgut zu erhalten und weiterzugeben an zukünftige Generationen.»

Der 33-jährige Michael Abegg meint damit auch seine Altersgruppe, die mit seinem Berufsfeld und einer damit verbundenen Sammeltätigkeit wenig Berührungspunkte hat. Er war da nicht anders. Seine Eltern hatten keine Affinität zu alten Sachen. Nach dem Gymnasium studierte er an der Uni Zürich Wirtschaft, wo ihm ein Kommilitone einen Sommerjob in der Firma seines Vaters verschaffte – es war der Sohn von Philipp Schuler: «Ich strich Wände, schleppte Sachen herum, half da und dort auf Abruf aus», erinnert sich Michael Abegg. «Ich war 18 und lernte eine für mich völlig neue Welt kennen. Die war mit nichts zu vergleichen, das ich bisher kannte.» Mit der Zeit wuchs nicht nur die Faszination, sondern auch die Bewunderung und der Respekt vor den Experten im Betrieb – allesamt Kapazitäten auf ihrem Gebiet. Viele von ihnen sind der Firma bis heute treu geblieben. Zudem packte auch Michael Abegg die Sammelleidenschaft. Er ersteigerte sein erstes Objekt: «Ein Pillendöschen aus Messing und Silber». Doch leider hat er das nicht mehr. «Ich schenkte es meiner damaligen Freundin. Metallobjekte sammle ich immer noch. Da habe ich mittlerweile einige. Als letztes habe ich einen Mörser aus Bronze ersteigert.»

Michael Abegg ist Schuler Auktionen seit seinem Ferienjob treu geblieben, arbeitete in der Administration und löste Firmengründer Philippe Schuler 2014 an der Spitze des Unternehmens ab. Der Markt hat sich in seiner Zeit beim Auktionshaus ungemein verändert. Früher wurden an jährlich vier Auktionen zwischen 4500 und 6500 Objekte versteigert, heute sind es noch 2500-3500 Objekte pro Veranstaltung. Die Verkaufsquote ist allerdings gleich hoch geblieben. Ein wesentlicher Grund dafür ist das Digital Age: Das Allerneueste gilt schnell als veraltet, der Beständigkeit wird immer weniger Wert zugemessen – Sammel-tätigkeit entspricht nicht mehr dem Zeitgeist. Zudem gibt es ganze Gattungen, die nicht mehr gefragt sind: antike Bücher, Kaffeemöhlen oder Kupferstiche finden weniger Interessenten, als noch vor zwanzig Jahren. Neue Gattungen kamen kaum hinzu. Wer weiss: vielleicht werden alte Smartphones irgendwann mal zu Sammelstücken. Die Wahrscheinlichkeit ist aber eher gering...

Die einschlägigen Online-Marktplätze empfindet Michael Abegg keineswegs als Konkurrenz: «Als Käufer haben sie keinerlei Garantie dafür, ob die Angaben zum erstandenen Objekt korrekt sind und somit die bezahlte Summe angemessen ist oder nicht. Mit wenigen Ausnahmen könnten die dort angebotenen Objekte nicht in unsere Auktionen aufgenommen werden.» Schuler Auktionen berechnet zwar eine höhere Kommission für ihre Tätigkeit, dafür kriegt der Kunde von den Experten die Gewähr, dass das Objekt gründlich recherchiert und

marktgerecht eingeschätzt wird. Vergessen darf man auch nicht die während Jahren aufgebauten Beziehungsnetzwerke zu potenziellen Käufern, die dem Auktionshaus vertrauen. Dies kann ein Online-Marktplatz nicht bieten.

Wer Schuler Auktionen besucht, um sich die temporären Ausstellungen anzusehen oder an einer Versteigerung teilzunehmen, erlebt einen Betrieb auf der Höhe seiner Zeit, lebendig und spannungsgeladen, wenn gefragte Objekte unter den Hammer kommen. Dieser Hammer übrigens ist aus praktischen Gründen seit einigen Jahren ein massiver, griffloser Holzklötz – geführt von Michael Abegg, der auch als Auktionator fungiert. Es gibt nach wie vor genug Sammler, ungebrochen populär sind Schmuck, zeitgenössische Kunst des 20./21. Jahrhunderts und Design der 1930er bis 1960er Jahre. Und selbstverständlich kann man auch bei Schuler Auktionen online mitbieten.

Michael Abegg ist optimistisch, was die Sammel-tätigkeit seiner Altersgruppe angeht: «Shabby Chic» ist ja momentan total angesagt. Die künstlich auf alt getrimmten Möbel kosten zum Teil Unsummen. Da ist ein Interesse für wirklich alte Sachen, die von hoher handwerklicher Qualität sind und oft sogar weniger kosten, naheliegend. «Ich bin zuversichtlich, dass eine jüngere Generation das bald entdecken und den Weg zu uns finden wird.»



SCHULER AUKTIONEN

versteigert Gut

Schuler Auktionen AG

Seestrasse 341, 8038 Zürich

Telefon +41 43 399 70 10

E-Mail info@schulerauktionen.ch

 www.schulerauktionen.ch

Voice + Music Academy Zürich

«Musik ist unser Leben.» Das können die beiden Gründer der Voice+Music Academy Zürich (VMAZ) unisono von sich sagen. Mit viel Engagement und Herzblut führen sie die Gesangs- und Musikschule im Herzen Zürichs, in welcher alle Gesangsbegeisterten einen Platz finden. Wer sich auch auf der Bühne üben möchte, kann an der Academy von zahlreichen Performance-Möglichkeiten profitieren. Kleine und grosse Bühnen stehen bereit.

Die Gründer Fritz Mader und Christian Abderhalden verbindet ein Fokus auf Musik in ihren Leben. Der Fokus ist so bewusst, dass daraus die Vision entstand, die Freude an Musik mit anderen zu teilen und bei anderen zu fördern, und dies auf professionellem Boden. «Chrigi spielte bereits als Teenager Gitarre und ich stand schon mit 16 Jahren als Sänger auf der Bühne. So entstand dann unsere Vision einer eigenen Gesangsschule – mit Coaches, die begeistern und motivieren. Wir setzten alles daran, das zu verwirklichen: 2010 gründeten wir die Voice+Music Academy Zürich», so Mader. Seither feilten die beiden immer am Profil und Angebot der Schule, wobei der Kerngedanke unverändert blieb: Lernen mit Freude und Förderung auf hohem Niveau.

Wer sprechen kann, kann auch singen

Willkommen ist jeder, der gerne singt und sein musikalisches Potenzial entwickeln möchte. In einem «Welcome Coaching» findet man heraus, wo man steht und in welche Richtung man sich entwickeln möchte. Liegt das Interesse im Sologesang oder schlägt das Herz für Singen in der Gruppe? Ob Solo, im Duo, Trio oder Quartett, Ensemble oder im Chor und unabhängig auch vom Alter – alles ist möglich an der Academy. Für alle Interessen gibt es Angebote im Hobby- und Profibereich und den passenden Coach. Nebst Kursen im



Fritz Carmelo Mader (links) und Christian Abderhalden (rechts): Musikpädagogen, CEOs der Vocal Performance GmbH und beste Freunde.



Liveauftritte auf der hauseigenen Bühne: Das «Voices On Stage» ist eine gern besuchte offene Bühne für Sänger und Musiker aller Art.



Das jährliche Highlight für unsere Ensembles und die SängerInnen: Die Voice + Music Night in Traumambiente!

VMAZ-Agenda

- 10.11.17** | Voices on Stage, VMAZ
14.12.17 | Zürich Singers' Night
Galakonzert, Kirche Bühl
15.12.17 | Zürich Singers' Night
Galakonzert, Kirche Bühl
16.12.17 | Zürich Singers' Night
Galakonzert, Kirche Bühl
24.12.17 | Weihnachtsmesse
Zirkus Salto Natale
19.01.18 | Voices on Stage, VMAZ
22. bis 26.1.18 | Konzertwoche VMAZ

**Änderungen vorbehalten –
www.voicemusic.ch für aktuellste Daten.**

Gesangsbereich gibt es auch Angebote im Songwriting, im Erlernen eines gesangsbegleitenden Instrumentes wie Gitarre oder Piano, im Performance-Bereich und sogar in der Ausbildung zum Vocal Coach.

Die Gründer legen grossen Wert auf die Auswahl der Coaches, die bei ihnen unterrichten. «Wir wissen alle aus eigener Erfahrung, welchen elementaren Einfluss die Lehrperson auf Motivation, Inspiration und Entwicklung hat, die mit einem arbeitet. Das gilt für die Schule genauso wie für Sport oder Musik – einfach für alle Arten von Unterricht». Alle Coaches sind professionell ausgebildet und treten selbst als Künstler und Performer auf. Sie fördern und fordern ihre SchülerInnen, feilen an Stimmpotenzial, Auftrittskompetenz und Experimentierfreude – wenn gewünscht bis hin zur Bühnenreife. Besonders stolz sind Mader und Abderhalden auf namhafte Gast-Dozenten wie Rose Ann Dimalanta, die schon mit Prince und Beyoncé auf der Bühne stand, oder diverse langjährige Gesangslehrer wie Ariane Indira Wildberger oder Patric Scott, die schon diverse Musical-Erfolge feierten.

Von der Dusche auf die Bühne

Die VMAZ bietet viele und unterschiedlichste Möglichkeiten, sein Gesangskönnen vom Badezimmer auf die Bühne zu entlassen. Wer sich im intimen Rahmen ausprobieren möchte, kann die hauseigene offene Bühne dafür nutzen. Circa alle sechs Wochen findet das «Voices on Stage», die VMAZ-Version des «Open Mic», statt. Bühne, Mikrofon und wenn gewünscht Band stehen allen zur Verfügung. Ende jedes Semesters finden hausinterne



Die Voice + Music Academy Zürich veranstaltet jährlich die Zürich Singers' Night. Dieses Jahr vom 14. bis 16. Dezember 2017.

Konzerte statt, bei welchem die Resultate aller Kurse präsentiert werden können. Der Höhepunkt dieser Einblicke bildet jedes Jahr im Sommer die Voice+Music Night. Auf einer grossen Bühne haben alle SchülerInnen der VMAZ, ob Solo oder in Gruppen, die Möglichkeit, unterstützt von einer Band ihre Songs einem grösseren Publikum zu zeigen. Das Publikum erlebt einen Streifzug durch die Schätze der VMAZ und wird zudem kulinarisch verköstigt. Die KünstlerInnen der VMAZ können auch für Auftritte gebucht werden. Diverse Firmen und Hochzeitsgesellschaften haben dieses Angebot bereits in Anspruch genommen. Das Netzwerk der VMAZ ist gross, es findet sich immer die passende Formation.

Vorweihnachtlicher Knaller – 100 Stimmen in einem Chor

Das absolute VMAZ-Highlight des Jahres findet schliesslich in der Saison der Feierlichkeiten statt – in der Adventszeit. Dann lädt die Zürich Singers' Night, ein seit über acht Jahren bestehendes Gospelchor-Projekt der Voice+Music Academy Zürich, zu drei Galakonzertabenden in der Kirche Bühl in Wiedikon ein. Rund 100 Sängerinnen und Sänger kommen unter der passionierten Leitung von Fritz Mader für den musikalischen Knaller kurz vor Weihnachten zusammen. Der Chor steht aber nicht allein, zu ihm gesellen sich professionelle Solisten und Musiker. Das Programm beinhaltet hymnische, berührende Songs, die sich von Gospel über Soul bis zu belebenden, teils rockigen und poppigen Klängen bewegen. Und das eine oder andere Weihnachtslied fehlt natürlich auch nicht. Das

Programm ist so beliebt, dass externe Anfragen für Auftritte dazu kamen. Kirchen, der Zirkus Salto Natale und Grossfirmen buchen Ausschnitte aus dem Repertoire für ihr eigenes Weihnachtsprogramm. Der grosse Chor möchte noch weiterwachsen und immer mehr Kraft entwickeln. Er ist deshalb offen für alle. Die Proben beginnen jeweils mit September. Mit unermüdlichem Power, wohlthuender Geduld, Sinn für Humor und bezaubernder Stimme führt Fritz Mader die SängerInnen durch die Proben. Generell gilt: wer einmal dabei war, ist jedes Jahr dabei. Denn die Proben machen unheimlich Spass und hinterlassen das gute Gefühl, Teil eines gelingenden Ganzen zu sein.



Voice+Music Academy Zürich
Vocal Performance GmbH

Kanonengasse 18, 8004 Zürich

Telefon +41 44 240 04 20
E-Mail info@voicemusic.ch

Büro-Öffnungszeiten
Mo & Mi 14 – 18 Uhr
Donnerstag 9 – 12 / 14 – 18 Uhr

 www.voicemusic.ch

Hier stehen Immobilien im Vordergrund – seit über 10 Jahren.

Als kleines, flexibles und professionelles Unternehmen verstehen wir die Anliegen von selbständig Erwerbenden, Klein- und Mittelunternehmen sowie Privatpersonen in allen Fragen rund um Immobilien und in den Bereichen Buchhaltung/Steuern/Budget.

Hier bieten wir Ihnen neben unserem betriebswirtschaftlichen Fachwissen auch die Expertise und die Marketingerfahrung an, um Sie in allen Fragen rund um diese Themen kompetent und speditiv zu begleiten und zu unterstützen.

Immobilien

Seit bereits über zehn Jahren sind wir in der Immobilien-Branche erfolgreich tätig. Dabei verbinden wir die Welten der Immobilienfinanzierung, der Immobilienvermarktung und der Baubranche mit einem langjährigen Immobilienwissen.

Im gesamten Prozess beim Kaufen und Verkaufen von Immobilien oder beim Realisieren Ihrer Bauprojekte begleiten wir Sie umfassend, rasch und professionell, damit Sie sich entspannt zurücklehnen können.

Wir nehmen Sie ernst, hören Ihnen zu und stehen von Beginn an für Transparenz, tadellosen Umgang und kompetenten Service ein.



Denn professionell begleitet kann nicht nur hilfreich, sondern entscheidend sein.

Finanzservice

Die Ausbildung unserer Teammitglieder, die langjährige Erfahrung und breite Fachexpertise in allen Themen rund um Buchhaltung, Steuern, und versicherungsrechtliche Anliegen ist fundiert und praxiserprobt.

In der Regel können wir, nach Klärung der Ausgangslage, Ihrer Problemstellung oder Ihrer Bedürfnisse, in kurzer Zeit bereits einen Lösungsvorschlag unterbreiten. Wir wollen, dass Sie verstehen, wie wir für Sie tätig sind, damit Sie über den Prozess zum Erreichen des vereinbarten Zieles immer im Bild sind.




MB
Global Immobilien AG

MB Global Immobilien AG

Eichtalstrasse 54, 8634 Hombrechtikon

Ihre Ansprechperson ist:
Doriano Valvason, Dipl. Betriebsökonom FH
Telefon +41 55 556 88 00
E-Mail doriano.valvason@mbglobal.ch

 www.mbglobal.ch

Einer Lösung ist es egal, weshalb ein Problem entstanden ist!

Nehmen Sie es bloss nicht persönlich, bleiben Sie einfach vernünftig und sachlich! Und dann ist alles halb so schlimm! Mit dieser gutgemeinten Haltung reagieren Chefs auf schlechtes Betriebsklima. Sie implementieren neue Software und führen neue verkaufsfördernde Massnahmen ein. Doch das Betriebsklima bleibt eisig. So wird zähneknirschend eine Mitarbeiterversammlung mit «Chropfleerete» zugelassen – erfolglos. Der Patron weiss nicht mehr weiter und schaltet Franziska und Heinz Stieger von HRB (HR & Business Solutions) ein.

Die beiden sind Profis in ihrem Bereich. Franziska Stieger verfügt über mehr als dreissig Jahre Erfahrung im HR- und Coaching-Bereich. Ihr Know-how ist breitgefächert, reicht von lösungs- und ressourcenorientiertem Coaching, über NLP bis hin zu gewaltfreier Kommunikation. «Mich interessiert ganz einfach der Mensch! Sein Anliegen und seine Bedürfnisse stehen dabei im Mittelpunkt», erklärt Franziska Stieger. Dies gilt auch für Heinz Stieger. Als langjähriger Finanzchef des Flughafens Zürich, erlebte er hautnah, dass nicht Fakten sondern sehr oft Emotionen den Ausschlag gegeben haben.

«Wir stehen Firmen und Privatpersonen nicht nur in Krisensituationen zur Seite, sondern auch wenn Change-Prozesse anstehen», erklärt Heinz Stieger. So schulte die HRB 4500 Mitarbeitende eines Konzerns darin, Konflikte konstruktiv anzupacken. «Hier kommt es nicht auf fachliche, sondern auf die mental-emotionalen Qualitäten der Mitarbeitenden an.» KMU und Konzerne mögen sich da punkto Grösse unterscheiden, wenn's menschelt sind sie aber alle gleich.



Lassen Sie sich hier inspirieren, sowohl von unserer Einstellung zu unserer Arbeit als auch von unseren Ideen und Gedanken!

Franziska und Heinz Stieger gehen bei ihrer Arbeit lösungsorientiert vor. Der vielbemühte und etwas missverständliche Begriff «lösungsorientiert» bedeutet, dass bei Schulungen, Seminaren oder Coachings nicht das Problem im Zentrum steht, sondern auf die Ressourcen des einzelnen Mitarbeiters gebaut wird. Wo stehen wir hinsichtlich der Zielerreichung, was geht in die richtige Richtung, was haben wir bereits erreicht, und was braucht es nun, um von diesem Punkt weitere Schritte in Richtung Ziel zu machen.

Beispiel gefällig: In einem Unternehmen war die Situation in einem einzelnen Team extrem angespannt. Mitarbeitende beklagten sich über ihren neuen Chef – ein harter Hund, der nie Lob verteilte, keinen guten Faden an den Angestellten liess, kein persönliches Wort fand und bei Mitarbeitergesprächen nur auf den Problemen herumritt. Auf der anderen Seite verzweifelte der Vorgesetzte, weil sein Team im firmeninternen Vergleich schlecht abschnitt, trotz der hohen fachlichen Qualitäten des Neo-Chefs. Er verstand die Welt nicht mehr.

Franziska Stieger schulte das ganze Team und den Chef darin, Eigenverantwortung zu übernehmen. Der Vorgesetzte lernte «en passant», an seine Mitarbeitenden zu glauben. Er gewann die Überzeugung, dass diese über Fähigkeiten verfügen, ihre Probleme selber zu lösen. Unglaubliches wurde damit möglich! Während diesem Prozess gab auch das Team seinem Chef die Chance,

sich zu ändern. Er merkte, dass Menschen ausserordentlich motiviert sind, wenn sie beachtet werden und der Chef an seine Crew glaubt.

Selbstverständlich hätten Sie, liebe Lesende, im Nullkommanichts realisiert, wo der Hund begraben liegt, und hätten dem renitenten Team und dem kaltschnäuzigen Boss die richtigen Ratschläge erteilt... und wären grandios gescheitert! Denn die Leistung von Franziska und Heinz Stieger liegt nicht darin zu erkennen, wo der sprichwörtliche Hund begraben liegt! Nein – HRB glaubt an die individuellen Fähigkeiten und Ressourcen von Menschen, kreierte damit neue Aha-Erlebnisse und verhilft, neue Erkenntnisse im Alltag umzusetzen.



HR & Business Solutions GmbH

Othmar Blumer-Strasse 1, 8427 Freienstein

Telefon +41 44 865 59 94

E-Mail info@hrb-solutions.ch

 www.hrb-solutions.ch

Das Herz der Bahnhofstrasse

Ein Warenhaus ist ein Ort der Sehnsucht, wo Träume geweckt und erfüllt werden können. Nirgends ist das so wahr, wie dort, wo das Herz der weltberühmten Bahnhofstrasse schlägt: Im legendären St. Annahof, der wie eine Burg in den Zürcher Himmel ragt.

Seit kurzem erstrahlt das über hundertjährige Gebäude in altem Glanz, lässt die Zeiten, als Warenhäuser als Paläste der Moderne galten, wiederauferstehen. Im Erdgeschoss erscheint die ganze Beauty-Abteilung vom Coop City St. Annahof nach einem Komplettumbau in einem frischfunkelnden Kleid. An der Decke beflügeln riesige weisse Schmetterlinge die Ankommenden und laden ein zum Flanieren und Stöbern. «Die edlen Materialien, das modernmassgeschneiderte Mobiliar und die harmonische Farbgestaltung sollen unsere Kunden zum Verweilen einladen. Und um auf die traditionsreiche Vergangenheit aufmerksam zu machen, haben wir an der Fensterfront die geschwungenen Arkaden wieder freigelegt. Die waren lange nicht mehr zu sehen», erklärt Marcel R. Saluz, der Geschäftsführer des Hauses. Der Umbau steht im Zeichen einer Philosophie, die bei allen Coop City Filialen zum Tragen kommt – jetzt auch beim Flagship St. Annahof: «Mit diesem Konzept sprechen wir moderne Menschen an, für die der nachhaltige Umgang mit Materialien und Produkten wichtig ist und die sich auch ein attraktives Einkaufserlebnis wünschen», so Marcel R. Saluz. Im digitalen Zeitalter, wo Shopping zunehmend auf Mausklicks reduziert wird, gibt Coop City hier Gegensteuer.

Der St. Annahof steht als Mitglied der Coop-Familie in einem Spannungsfeld. Viele Geschäfte an der Zürcher Bahnhofstrasse richten sich an Spitzenverdiener, die für Uhren oder eine Handtasche problemlos einen Monats- oder Jahreslohn hinblättern können. Solche High-End Produkte wird man im St. Annahof weiterhin vergeblich suchen. «Doch wir wollen trotzdem, die Quadratur



v.l. Fredy Beyeler (Abteilungsleiter), Marcel R. Saluz (Geschäftsführer)

des Kreises fertigbringen. Wir möchten alle Bevölkerungsschichten erreichen, die ihre Alltagseinkäufe bei uns erledigen. Gleichzeitig wollen wir auch die anspruchsvolleren Kunden, die das Besondere suchen und bereit sind, dafür etwas tiefer in die Tasche zu greifen.»

Erlesene Warenauswahl und ansprechendes Interieur machen den Besuch im St. Annahof zum besonderen Erlebnis. Doch erst der Faktor Mensch lässt ihn aussergewöhnlich werden. Wer dort arbeiten will, für den liegt die Latte hoch: «Wir wollen Leute, die mit Leib und Seele Verkäufer sind, die für ihr Metier brennen», so Marcel R. Saluz. «Die zu finden, ist eine der wichtigsten Aufgaben von uns Kadermitgliedern. Am Bewerbungsgespräch bringen wir die entsprechende Eignung in Erfahrung.» Der St. Annahof-Geschäftsführer stellt aber keine Erwartungen, die er nicht selber erfüllen könnte. Für ihn, den gelernten Verkaufsberater im Bereich Consumer Electronics und hochstehender Herrenmode ist das, was er tut, kein Beruf, sondern eine Berufung: «Ich wollte nie etwas Anderes werden. Nachhaltigen Einfluss hatten meine Grosseltern auf mich. Die führten über dreissig Jahre einen Kiosk. Das hat mich endlos fasziniert.» Und diese Faszination kann er nach wie vor ausleben. Denn als Geschäftsführer bei Coop City verschanzt er sich nicht im Büro, sondern ist vorwiegend auf der «Fläche» unterwegs, wie es im Fachjargon so

schön heisst. Und ist Not am Mann, packt er selber mit an.

Dasselbe gilt für den Abteilungsleiter Fredy Beyeler, der bei Engpässen einspringt und sein Team dabei unterstützt, Gestelle aufzufüllen. «Doch weil wir unsere Prozesse ständig optimieren, kommt das selten vor.» Beyeler leitet die neue Beautyabteilung. «Als ausgebildeter Schuhverkäufer sind mir die Wünsche und Anliegen der Damenwelt aufs Beste vertraut.» Speziell im Beautybereich ist seitens der Verkaufsberaterinnen viel Fingerspitzengefühl gefragt. Denn im Unterschied zu den meisten Männern wollen sich Frauen mit dem gewählten Produkt identifizieren können, benutzen es zum Teil während mehreren Jahrzehnten. «Wir legen grossen Wert darauf, dass die Kolleginnen die Produkte aus eigener Erfahrung kennen, diese auch bei sich ausprobieren – nur so sind sie für die Kundin wirklich glaubwürdig und authentisch. Denn im Beautybereich wird die Verkaufsberaterin zur Frau ihres Vertrauens.»

Die Kundin muss sich der Beraterin mit all ihren Anliegen anvertrauen können. Leidet sie an Hautallergien? Wie sind die Produkte hergestellt worden? Im Beautybereich ist es anspruchsvoll, die Übersicht zu bewahren. Speziell bei der Naturkosmetik, die ganz stark im Trend liegt. Da bietet der St. Annahof spannende Entdeckungen im Sortiment. Etwa MADARA Cosmetics, ein lettischer

Naturkosmetikhersteller. Alle Produkte basieren auf hochaktiven natürlichen Inhaltsstoffen aus der baltischen/nordischen Region.

Auch BENECOS ist eine neue und spannende Linie beim St. Annahof. Hier darf man auf regelmässige Sortimentupdates mit Produktinnovationen und Weiterentwicklungen der bisherigen Rezepturen gespannt sein. Produkte für die Körper- und Haarpflege bringt die neue Marke THANN. Die Produkte der thailändischen Firma basieren auf natürlichen Pflanzenextrakten und durch ihre aromatherapeutische Wirkung schaffen sie einen Ausgleich zur alltäglichen Hektik. Zusätzlich wird das Sortiment in der Beautywelt neu von den Marken Artdeco, Korres, Seacret und Rene Furterer ergänzt. Weiter ist DR. HAUSCHKA im Angebot, die Pionierfirma für Kosmetika und Pflegeprodukte aus natürlichen Bestandteilen.

Die Profi-Frauen vom St. Annahof haben nicht nur über ihr Sortiment den Überblick, sondern sind auch den Ansprüchen und Fragen von einem neueren Kundensegment gewachsen: Junge Frauen, die mit Empfehlungen von Influencerinnen wie Zoella, Nikkie de Jager oder Bianca Heinicke in den Coop City an der Bahnhofstrasse kommen. «Es braucht gute Argumente, um eventuelle Irrtümer zu korrigieren. Doch die Kolleginnen sind selber auf dem allerneuesten Stand, verfolgen die einschlägigen Blogs oder Vlogs privat mit, können die Recherchen der Kun-



dinnen deshalb richtig gewichten und bei Bedarf relativieren oder widerlegen», erklärt Fredy Beyeler beeindruckt.

Man(n) kann es drehen und wenden, wie man(n) will: Die Beauty-Abteilung im St. Annahof ist nach wie vor eine Frauendomäne und wird das trotz Metro- oder Intersexualität noch eine ganze Weile bleiben. Doch die einstigen Herren der Schöpfung kommen im edlen Erdgeschoss trotzdem auf ihre Kosten. So freut sich der Schreibende, dass er die Sandelholz-Rasierseife von CRAB-

TREE & EVELYN zur Nassrasur jetzt auch im Zürcher Coop City kriegt. Und finden auch die Kadermänner vom St. Annahof etwas fürs eigene Badezimmer? «Selbstverständlich», so Marcel R. Saluz, «ich schwöre auf die Handcreme von NATURALINE, dem hauseigenen Label.» Erst mal Schmunzeln lässt die Antwort von Abteilungsleiter Fredy Beyeler: «Ich mag die Haar- und Kopfpflegeprodukte von RENE FURTERER.» Er trägt ganz modisch Glatze, weiss aber als Experte, dass auch haarlose Herren gut daran tun, ihre Kopfhaut zu pflegen.



ST. ANNAHOF
coop city
 Für mich und dich.

Coop City Zürich St. Annahof

Bahnhofstrasse 57, 8001 Zürich
 Telefon +41 44 226 91 00
 E-Mail city@coop.ch

Öffnungszeiten
 Mo-Sa 9 – 20 Uhr
 Sonntag geschlossen

 www.coop-city.ch

Einheimisches Prunkstück

Eine starke Verbindung von Tradition und Innovation braucht es, um im 21. Jahrhundert als Schweizer Bauer erfolgreich zu sein. Eine solche Erfolgsgeschichte ist der stolze Guldenberg-Hof, der oberhalb von Embrach thront. Jamie Oliver, Carreisen mit Touristen aus der ganzen Welt, Bundesräte, sogar ein Staatsbesuch aus China waren schon da. Auf Empfehlung des Schweizer Bauernverbandes, der den hohen Gästen ein Prunkstück der hiesigen Landwirtschaft präsentieren wollte.



Michael Lienhard führt den Guldenberg in der vierten Generation. Er und seine Eltern, Grosseltern und Urgrosseltern erlebten den Niedergang der einheimischen Landwirtschaft während mehreren Jahrzehnten hautnah mit: «In Embrach gab es einmal fünfzig hauptberufliche Bauern. Jetzt sind wir noch zu Dritt. Und fünfzehn machen es nebenberuflich», erklärt Michael Lienhard: «Wer heute als Landwirt bestehen will, muss eine Nische gefunden haben und dem Konsumenten etwas Besonderes bieten. Mein Grossvater hat das Mitte der 60er Jahre realisiert.» Oskar Lienhard gelang es damals, seine dreissig kleinen über das ganze Gemeindegebiet verteilten Grundstücke zu einer einzigen riesigen Parzelle zusammenzufassen. Darauf begann er, Obstanbau in grossem Stil zu betreiben. Oskar junior setzte diese Strategie erfolgreich fort und übergab die Zügel 2011 seinem Sohn Michael. Einiges ist gleich geblieben, Vieles hat sich verändert. Der Konsument zum Beispiel: «Der ist viel besser informiert als früher, will wissen, was er isst oder trinkt, woher das kommt», so Michael Lienhard, «Er gibt viel auf Nachhaltigkeit und Regionalität. Beides können wir garantieren.»

Am Baum und Strauch gereifte Früchte und Obst in Hülle und Fülle werden alljährlich geerntet und zeitnah zu Säften verarbeitet. Die Schorles werden mit Minze, Holunder, Traube und Himbeeren hergestellt. Diese hochwertigen Getränke haben nichts mit den industriell gefertigten Zuckerbomben gemeinsam, wo bloss noch die Farbe auf die angeblich darin enthaltene Frucht hinweist. So schmeckt dank der natürlich-dezenten Süsse vom Apfelmost eine Himbeer-Schorle auch tatsächlich nach frischen Himbeeren.

Geliefert wird die Guldenberg-Produktion weit über die Region hinaus an Gastronomen, Detailhändler und Privatpersonen. Wer einen Ausflug auf den Guldenberg machen will, kann sich im Hofladen mit den Produkten eindecken. Neben Säften können auch Milch, Käse, Joghurts, Wurstwaren und vakuumiertes Rind- und Kalbfleisch erstanden werden. Der Laden hat übrigens sieben Tage pro Woche von 7 – 20 Uhr geöffnet.

Die Vielseitigkeit der angebotenen Waren ist ein Spiegel des Bauernberufes insgesamt: «Ich habe mehrere Berufe», erklärt Michael Lienhard, «ich bin Unternehmer, Käser, Metzger, Melker, Getränkehersteller und Werber in einer Person. Diese Vielseitigkeit finde ich reizvoll.» Für ihn war es offenbar schon als Zweijähriger klar, dass er einmal in die Fussstapfen seiner Vorfahren treten würde. Dass er als Bauer unmittelbar mit der Natur konfrontiert ist, empfindet er als schön – mit Ausnahmen: «In diesem Frühling gingen nach Frostnächten all unsere Kirschen kaputt, ein Ausfall von hundert Prozent.» Das war hart, doch Bauer Lienhard verzweifelte nicht daran. Dank dem Lebensmotto von Vater Oskar, das sich Sohn Michael zum Vorbild genommen hat: «Schön eines nach dem anderen. Einfach weiter machen.»

GULDENBERG 

Guldenberg AG

Guldenberg 120, 8424 Embrach

Telefon +41 44 865 23 46

E-Mail info@guldenberg.ch

 www.guldenberg.ch



[Web](#) [Bilder](#) [Maps](#) [Videos](#) [News](#) [Mehr](#)

Meinten Sie: [Stadtpolizist/in](#)

Wir suchen

https://www.stadt-zuerich.ch/.../stadtpolizei_zuerich/polizeiberuf.html ▾
Aufgeweckte, kontaktfreudige, 20- bis 35-jährige Kolleginnen und Kollegen für den anspruchsvollen und spannenden Polizeiberuf. Sie besitzen das Schweizer Bürgerrecht und sind körperlich fit und mental belastbar.

Ihr Job

https://www.stadt-zuerich.ch/.../stadtpolizei_zuerich/polizeiberuf.html ▾
Die bezahlte zweijährige Ausbildung zur Polizistin und zum Polizisten beginnt jeweils im Januar, April, Juli und Oktober in der Zürcher Polizeischule (ZHPS). Kurzweilige Sonderkurse stehen im Wechsel mit konzentriertem Lernen und immer realitätsnäheren Praktika. Nach einem Jahr werden Sie als Polizistin bzw. als Polizist vereidigt. Nach einem weiteren Ausbildungsjahr beginnt der Dienst für ein halbes Jahr im Sonderkommissariat und dann auf einer der fünf Regionalwachen. Damit ist der Einstieg in die umfassende Polizeiarbeit für alle gleichermassen anspruchsvoll und hart, aber gleichzeitig spannend und lehrreich. Wo auch immer Sie zum Einsatz kommen: Die Menschen in der Stadt Zürich und deren Sicherheit ist Ihr oberstes Ziel.

Ihr Profil

https://www.stadt-zuerich.ch/.../stadtpolizei_zuerich/polizeiberuf.html ▾
Sie haben in der Schweiz die Sekundarschule (analog Sek A oder B im Kanton Zürich) besucht und haben eine abgeschlossene, mehrjährige Berufsausbildung oder eine gleichwertige Ausbildung mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis absolviert. Sie haben einen einwandfreien Leumund, sprechen Schweizerdeutsch und verfügen über gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift. Sie arbeiten gerne im Team, haben einen ausgeglichenen Charakter sowie einen vernünftigen Sinn für Gerechtigkeit. Sie mögen flexible Arbeitszeiten und es macht Ihnen nichts aus, auch nachts, an Wochenenden oder Feiertagen zu arbeiten.

Wir bieten

https://www.stadt-zuerich.ch/.../stadtpolizei_zuerich/polizeiberuf.html ▾
Eine sichere Anstellung zu fairem Lohn, gute Sozialleistungen und flexible Arbeitszeiten im Schichtdienst. Polizistin oder Polizist in der grössten Schweizer Stadt zu sein, ist spannend, vielseitig und anspruchsvoll – sei es im Streifenwagen, auf dem Motorrad, dem See oder dem Bike, in Uniform oder in Zivil. Nehmen Sie diese Herausforderung an!

Interesse?

<https://www.stadt-zuerich.ch/.../polizeiberuf/info-allgemein/.html> ▾
Weitere Informationen sowie Bewerbungsunterlagen können Sie unter Tel. 044 411 92 16/17 oder unter www.stadtpolizei.ch/jobs beziehen.



Stadtpolizei Zürich

Personalwerbung

Adresse: Bahnhofquai 5, 8001 Zürich
Telefon: 044 411 92 16/17



2 Jahre bezahlte Ausbildung

Jetzt bewerben!

www.stadtpolizei.ch/jobs



Von der Arztsekretärin zum Bachelor im Gesundheitswesen

Dank der Bologna-Reform lohnt sich jetzt eine Weiterbildung an der BVS Business-School auf Stufe Bachelor und Master ganz besonders. Bestehende Berufsausbildungen können angesichts des modularen Ausbildungskonzepts der BVS, in den Bereichen Medizin, Gesundheit, Kader, Marketing, Verkauf, Personal oder Finanzen voll angerechnet werden und führen in Bestzeit zu international anerkannten Bachelor- und Master-Abschlüssen. Dies bedeutet für Sie, dass Sie bei der BVS nicht mehr an einen fixen Ausbildungsweg gebunden sind. Je nach schulischer und praktischer Vorbildung absolvieren Sie jetzt Ihr voll akkreditiertes Bachelor-Degree in 1 bis 3 Jahren und profitieren zudem vom Dual-Degree-Konzept der Schule. Dies ermöglicht Ihnen ganz neue Karriereziele.

Das Ausbildungsprogramm

Die BVS Business-School hat seit 1975 schweizweit tausende von erfolgreichen Absolventen ausgebildet und in attraktive und verantwortungsvolle Arbeitsstellen begleitet.

Im Bereich der Generalisten-Ausbildung erfreut sich der Kaderjahreskurs (höheres Wirtschaftsdiplom HWD/VSK) einer grossen Beliebtheit. Für KV-Absolventen oder Absolventen einer Handelsschule bietet dieser Lehrgang den optimalen Einstieg ins Management. Der Aufbaukurs zum Betriebsökonom BVS oder Betriebswirtschaftler VSK bis hin zum BA-/Master-Degree befähigt erfolgreiche Absolventen, anspruchsvolle Managementaufgaben wahrzunehmen.

Für den Einstieg in das Marketing oder in den Verkauf sind die Lehrgänge zum Marketing-/Verkaufs-Assistenten mit «Markom-Zertifikat» die richtige Voraussetzung. Weiterführende Lehrgänge zum Marketing-/Verkaufsfachmann/-frau mit eidg. FA oder zum Verkaufs- oder Marketingleiter mit eidg. Diplom bieten erfolgreichen Absolventen exzellente Perspektiven und Karrierechancen.

Der Lehrgang zum «Personal-Assistenten mit Zertifikat» vermittelt Mitarbeitern, die sich im Personalwesen weiterentwickeln wollen, optimale Einstiegschancen. Die weiterführenden Lehrgänge zum Personalfachmann/-frau mit eidg. FA oder zum «Human-Resource-Leiter» mit eidg. Diplom erfreuen sich einer steigenden Nachfrage und entsprechen einem grossen Bedürfnis in der Praxis.

Die Vorteile der BVS

- Unsere modularen Ausbildungsprogramme garantieren ausgezeichnete Abschlussquoten an (eidg.) Prüfungen.
- Die Bachelor-/MA-Degrees werden nur von international anerkannten Universitäten mit einem ausgezeichneten Ruf verliehen.
- Als praxisanerkanntes Bildungsinstitut passen wir uns den Bedürfnissen des Marktes an und garantieren Ihnen die bestmögliche Ausbildung.
- Qualifizierte, engagierte und motivierte Dozenten gewährleisten Ihnen einen betont praxisbezogenen Unterricht.
- BVS-Schulen sind in der ganzen Schweiz verbreitet, dies ermöglicht Ihnen eine flexible Wahl Ihres Schulstandortes und Ausbildungsprogramms.

BVS bietet Ihnen eine Vielzahl an kostenlosen Zusatzleistungen.

- Individuelle Standortbestimmung
- Persönliche Laufbahnberatung
- Kostenlose Vorkurse/Wahlfächer
- Moderne IT-Infrastruktur
- Komplettpreise, keine Zusatzkosten

Ausbildungsbereiche:

- Handel / KV
- Kader / Management
- Betriebswirtschaft
- Marketing / Verkauf
- Personal / Finanzen
- Bachelor / Master



Exzellente Perspektiven und Karrierechancen

Die BVS Business-School bietet individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten in Management, Führung, Marketing, Verkauf, Personal/HR, Finanzen und Logistik an. Unser modulares Bildungsangebot ermöglicht eine effiziente, prüfungszielorientierte und auf den Arbeitsmarkt ausgerichtete Weiterbildung. Die BVS-Schulen befinden sich in der Nähe Ihres Wohn- oder Arbeitsortes, im Zentrum von Bern, Luzern, St. Gallen und Zürich mit Anschluss an die öffentlichen Verkehrsmittel und an den Individualverkehr.



RGU ROBERT GORDON
UNIVERSITY ABERDEEN

BVS Business-School

BVS Business-School

Militärstrasse 106, 8004 Zürich
Mit gratis Parkplätzen

Telefon +41 44 241 08 89

info.zh@bvs-bildungszentrum.ch

Mo bis Do 8 – 20.30 Uhr

Freitag 8 – 18 Uhr

Samstag 8.30 – 13 Uhr

www.bvs-bildungszentrum.ch





**EIN MANN
CABARET**

Hanns Dieter

**HÜSCH
HÜSCH
HÜSCH**

Hanns Dieter

CABARET

EIN MANN

HÜSCH

EIN MANN

HÜSCH

EIN MANN

HÜSCH

EIN MANN

HÜSCH

EIN MANN

HÜSCH

EIN MANN

HÜSCH

EIN MANN

HÜSCH

EIN MANN

HÜSCH

EIN MANN

HÜSCH

EIN MANN

HÜSCH



SCHAGGI STREULI

in seinem
Dialektstück

**DIE
ALL
DIE**

es 4 Barbus

ER AN RECHTELATZ

Die Affäre
und Vanzetti

**CESAR
KEISER**

**MA
LAU**



Deckungsgleicher Humor

Text und Interview: Thomas Lüthi



Als Dominik Flaschka «Ewigi Liebi» im September 2007 auf die Bühne brachte, mangelte es ihm ganz und gar nicht an Erfahrung. Seit Mitte der 90er-Jahre hatte er und seine Shake Musical Company mit Produktionen wie «Non(n)sense», «Blutiger Honig» oder «Chefarzt Dr. Edgar» viel dafür getan, der schnöseligen Zürcher Intelligenzija zu zeigen, dass sie Boulevard- und Musicaltheater zu Unrecht als kulturelles Kellerkind behandelten. Seit 2002 leitet er das Theater am Hechtplatz. Dominik Flaschka hat dazu auch Musicals und Shows mit Jörg Schneider, Beat Schlatter und den Acapickels inszeniert. Wenn einer weiss, auf was er sich mit «Ewigi Liebi» einliess, dann Flaschka. Die Idee stammt vom Ostschweizer Musiker, Autor und Komponisten Roman Riklin. Dominik Flaschka fungierte als Co-Autor und führte Regie. Produziert wurde das Musical von den «Space Dream»-gestählten Darko Soolfrank und Guido Schilling.

Mit dieser Crew konnte eigentlich nichts schiefgehen ...

Oh doch. Die Pressevorführungen waren katastrophal. Da hat wenig funktioniert. Wir hatten zu wenig Zeit für Endproben auf der Bühne einberechnet und das Team war für so ein grosses Ding nicht eingespielt. Es war ein unglaublicher «Hoselupf». Ich stand bei den ersten Aufführungen in den Kulissen und befürchtete das Schlimmste: «Es funktioniert einfach nicht. Es ist zu gross. Wir haben uns übernommen.»

Ihre Befürchtungen bestätigten sich aber keineswegs. Am 7. Dezember 2017 findet die 1000. Vorstellung statt.

Haben Sie eine Erklärung für den Erfolg? Der Hit sind die Songs in Kombination mit Humor und unserer einfach archaischen Geschichte. Doch jedes Element für sich würde wohl nicht funktionieren. Es ist die Kombination, die's ausmacht. Man hat hier wohl einen Nerv getroffen. Es gab Leute die 113 mal ge-

kommen sind. Schlussendlich kann man auch dies nicht ergründen. Die Produzenten haben ebenfalls viel zum Erfolg beigetragen. Denn die Produktion war ja nicht ununterbrochen ausverkauft. Dennoch haben sie gesagt «wir ziehen das weiter».

Hatten Sie schon als Kind einen starken Bezug zur Schweizer Populärkultur?

Überhaupt nicht. Meine Eltern kamen ursprünglich aus Deutschland. Ich bin deshalb mit Klimbim, Rudi Carrell und Didi Hallervorden aufgewachsen. Schweizer Filme und Boulevardstücke, Ruedi Walter, Margrit Rainer, Jörg Schneider, Emil Hegetschweiler und all die anderen lernte ich erst viel später kennen, als ich nach Zürich zog.

War es eher Zufall oder langgehegte Absicht, dass Sie beim Theater gelandet sind?

Ich wusste schon lange vor meinem ersten Theaterbesuch, dass ich zum Theater wollte. Ich bin in Rorschach aufgewachsen und da waren Aufführungen rar. Einen tiefen Eindruck hat bei mir eine Produktion von «Hair» im Stadthofsaal Rorschach hinterlassen. Da war ich ungefähr 14. Vor der Pause standen alle nackt auf der Bühne. Mir imponierte diese Konsequenz, meine Mutter schämte sich etwas. Denn im Publikum sass all meine Lehrer. Als ich dann mit 17 die Schule abbrach, um in Deutschland Ballett zu studieren, kamen von meinen Eltern verständlicherweise kritische Fragen, ob ich mir das gut überlegt habe. Doch sie haben mich beide immer unterstützt und standen hinter mir.

Neben «Ewigi Liebi» haben Sie andere Erfolgsproduktionen inszeniert. Darunter «Mein Name ist Eugen», «Cabaret» oder «Spamalot». Haben Sie ein besonderes Gespür dafür, was beim Publikum ankommt?

Ich würde das anders ausdrücken. Bevor wir ein Publikum begeistern, müssen wir selber

begeistert sein. Wenn wir uns schon bei den Proben langweilen würden, dann gute Nacht. Ein Erfolgsrezept existiert nicht. Es gibt Tausend Möglichkeiten, wie man etwas machen kann. Aber die Auswahl beginnt ja auch schon vorher. Ist es das richtige Thema, ist es die richtige Zeit im richtigen Haus. Aber es sind ja keineswegs alle Projekte-Ideen auf unserem Mist gewachsen. Viele Stücke gibt es bereits und wir kaufen die Rechte hierfür ein. Die waren schon am Broadway oder im West End erfolgreich. Und wir machen dann «lediglich» eine neue Inszenierung.

Aber es ist schon schön, dass Ihr Humor und der vom Publikum deckungsgleich ist ...

Wenn das nicht mehr der Fall wäre, wenn die Leute meine Sachen nicht mehr lustig finden, müsste ich mir einen anderen Job suchen. Ich rechne eigentlich bei jeder Produktion damit «jetzt ist dann Schluss!».

Ein Ende ist aber alles andere als in Sicht. Ihre aktuelle Produktion «The Show must go wrong» kommt ausgezeichnet bei den Zuschauern an. Worum geht es?

Es ist ein Stück im Stück. Eine Theatertruppe führt einen Krimi auf und ist restlos überfordert, denn sie konnten kaum proben und können deshalb den Text nicht richtig. Auch fehlte das Geld für Kostüme und das Bühnenbild haben Pfadfinder gebaut. Deshalb kracht es ständig zusammen und alles läuft katastrophal schief. Ein Gag jagt den nächsten. Schon nach fünf Minuten wissen weder die Schauspieler noch das Publikum, wie die eigentliche Geschichte weitergeht. Das ist aber völlig egal. Man bleibt trotzdem dran. Es ist ein gefundenes Fressen für alle Theatermacher. Du darfst alle Fehler machen, die du normalerweise versuchst zu verhindern.

www.theaterhechtplatz.ch
www.shakecompany.ch
www.ewigiliebi.ch

50er-Club-Golfturnier 2017

Am 8. Juni 2017 lud der 50er Club seine golfspielenden Mitglieder zum traditionellen und seit vielen Jahren stattfindenden Golfturnier im Golfclub Unterengstringen ein. Grosszügiger Sponsor des doch beachtlichen Betrages für Greenfee, Zwischenverpflegung, Apéro sowie Nachtessen war in diesem Jahr unser Mitglied Patrick Sulser mit seinem Arbeitgeber ZKB.

Wie schon in den vorangegangenen Austragungen des Turnieres wurden auch heuer wieder alle Spieler in zwei unterschiedliche Teams aufgeteilt und mit zwei unterschiedlich farbigen Tenues auf die Golfrunde geschickt. Ziel war es, dass die «verlierende Mannschaft» pro Person CHF 100.– für einen guten Zweck spendet. Auch die Gewinner bezahlten den identischen Betrag und so kamen doch stattliche CHF 3000.– zusammen.

Im Anschluss ans Golfturnier wurde die Preisverteilung von Präsident Hugo Holenstein und dessen Vize Urs Clement durchgeführt, wobei ansehnliche Preise, ebenfalls gesponsert von Mitgliedern, von den glücklichen Gewinnern mit nach Hause genommen werden durften.

Alles in allem war es ein äusserst schöner Tag, an dem wirklich nichts gefehlt hatte. Für die CHF 3000.– suchte Urs Clement eine Schweizer Familie, die sich keine Ferien leisten kann. Dabei wurden drei Sozialämter im Limmattal angeschrieben, leider ohne Erfolg. Noch einmal startete Clement einen Aufruf bei allen Mitgliedern des 50er Clubs. Und siehe da, das Mitglied Danijel Filipovic kannte eine alleinerziehende Mutter mit drei Kindern, die in einer schwierigen finanziellen Situation ist. Nach der Kon-



Gönner Vereinigung
50er Club

taktaufnahme mit dieser Mutter, war Urs Clement überzeugt, dass diese Familie das Geld verdient habe. Am 12. August 2017 übergab der Vizepräsident des 50er Clubs das Geld sodann persönlich und stand dabei einer überglücklichen Mutter gegenüber. Sie erzählte ihm von den Werten, welche sie ihren Kindern auch mit bescheidenen materiellen Möglichkeiten vermittelt, was sehr beeindruckend war. Mit dem Dank an die Mitglieder des 50er Clubs verabschiedete man sich.

FCZ-Gönner Vereinigung 50er Club
p.A. Profil-Immobilien AG

Albulastrasse 55, 8048 Zürich

Telefon +41 44 247 71 11

Fax +41 44 247 71 21

E-Mail c.calzone@profil-immobilien.ch

 www.50erclub.ch

Satt und zufrieden

Wenn die Gäste das Restaurant dieci allo zoo verlassen, sind sie satt und zufrieden. Und kommen wieder. Denn Liebhaber von italienischen Köstlichkeiten kommen hier auf ihre Kosten. Der Gastrobetrieb punktet auch mit seinen zwei multifunktionalen Sälen. Sie können für Feierlichkeiten aller Art und Seminare gebucht werden.

Von den zufriedenen Gästen gibt es viele und verschiedene. So ist das Restaurant bei Familien mit Kindern nach dem Zoobesuch äusserst beliebt. Denn es bieten sich zig Alternativen zum nahen Allerwelts-Schnipso. Mittags und abends dinieren die Damen und Herren der nahen FIFA hier, geben beflügelt vom edlem San Daniele-Rohschinken, grillierter Goldbrasse und exquisitem Barolo dem Weltfussball garantiert einen positiven Drall in die Zukunft. Pizzen gibt es natürlich auch. Wer könnte der Variante «salsiccia poco piccante» widerstehen? Oder einer mit frischen Steinpilzen. Bester Beweis für die Qualität der Pizzen: Obwohl es in der Stadt Zürich vor Hauslieferdiensten wimmelt, nehmen die Aficionados den weiten Weg auf sich, um diese Kult-Teigfladen persönlich abzuholen.

Den Laden am Laufen hält ein Trio. In der Küche wirbelt Giorgio Angelini, vorne berät Bruder Pasquale die Gästeschar in Sachen Wein und Trank. Überall ist Gastgeberin Johanna Filli, der gute Geist des Hauses. Die Drei halten sich im Gegensatz zu vielen anderen Kollegen der an Selbstdarstellern gewiss nicht armen Gastrobranche viel lieber im Hintergrund auf. Der Star ist für das Trio der Gast, dem sie gerne jeden Wunsch von den Augen ablesen. Dem älteren Ehepaar etwa, dass sich in den 60er-Jahren beim stadtbekanntem Poulet im Chörbli und reichlich Primitivo verliebte. Eigens für sie bewahrt Johanna Filli einen speziellen Karton Primitivo im an köstlichen Italo-Tropfen gewiss nicht armen Keller auf.



pane, amore e fantasia

Im Weinkeller führt die Sommelière auf Wunsch auch Degustationen durch. Für Seminarteilnehmer etwa, die im mit allen technischen Schikanen ausgestatteten «Primo» im ersten Stock tagsüber Prozesse optimierten und Firmen-USPs eruierten und nach getaner harter Arbeit noch etwas fürs Seelenwohl haben wollen. Überhaupt das «Primo»: Edle Ledersessel zum Fläzen, neben weissgedeckten Tischen und einer Bar. Und draussen auf der Terasse ist ebenfalls noch viel Platz, lässt sich das Waldrauschen vom Adlisberg über einem Grappa oder Limoncello geniessen. Das «Primo» ist für Geburtstage, Hochzeiten, Confirmationen usw. erstklassig geeignet. Dasselbe lässt sich über den Raum im Erdgeschoss sagen. Wenn den Kleinen – sagen wir mal anlässlich der Goldenen Hochzeit von Oma und Opa – nach Stunde Vier langsam die Decke auf den Kopf fällt, werden die Flügeltüren geöffnet und die Kinderschar auf den Spielplatz geschickt. Helikoptereltern haben ihre Knirpse dank dem dazwischenliegendem Open-Air-Loungebereich in Griffnähe. Die Anderen brüten drinnen über ihren Smartphones. Sie gleichen den Terminkalender ab, für den nächsten Besuch im «Restaurant dieci allo zoo».



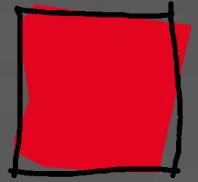
10'
dieci
allo zoo

Restaurant dieci allo zoo

Zürichbergstrasse 231, 8044 Zürich
Endstation Zoo mit dem Tram 5/6
150 m bis zum dieci allo zoo

Telefon +41 44 251 28 53

 www.dieci.ch



**Wir halten
Ihre Ohren jung.**

- Professionell, individuell und persönlich
- 20-jähriges Familienunternehmen – keine Grosskette
- Hörtest, Beratung, Video-Otoskopie, In Situ-Messung
- Anpassung von Hörsystemen aller Marken
- Spezialisiert auf Kleinstgeräte – Phonak Lyric Partner
- Anpassung und Reparatur – auch von Fremdgeräten
- Hörschutz, Lärmschutz, Musikerschutz
- Aktiv Gehörschutz für Sportschützen

Werterhaltung als oberste Priorität

Seit der Gründung 2004 hat sich die Maintain GmbH zu einem der führenden Facility Service Unternehmen der Deutschschweiz gemauert. Zwanzig Vollzeitangestellte kümmern sich mit Leib und Seele um die Belange einer stetig wachsenden Kundschaft. Zu den massgeschneiderten Angeboten gehören Unterhalts- und Spezialreinigungen sowie Landschaftsbau. Für Verwaltungen und Hauseigentümer ist das Zürcher Unternehmen zu einem wichtigen Partner geworden.

Gegründet wurde Maintain GmbH von Sven Weber. Nach einer Maurerlehre und einigen Jahren Tätigkeit als Angestellter machte er sich mit 24 selbständig. Ein Entschluss, den er keine Sekunde bereut hat, obwohl er als Unternehmer hartes Lehrgeld zahlen musste. Betriebswirtschaftliches Wissen lernte er von der Pike auf. Doch weil in seinen Adern Unternehmerblut fliesst, wurden seine Bemühungen von Erfolg gekrönt. «Man darf sich nie mit dem Status quo zufriedengeben, muss Prozesse ständig überdenken und wenn nötig aufbrechen und weiterentwickeln.» Sven Weber hinterfragt starres Denken und fixe Prozesse. Bei seiner eigenen Firma, aber auch was der Umgang mit seinen Kunden angeht: «Wir drücken



L: Sven Weber, Geschäftsführer; rechts: Patrick Hottiger, Betriebsleiter und Stv. Geschäftsführer



Wir bieten Ihnen einen massgeschneiderten Facility Service, der Nachhaltigkeit garantiert.

ihnen nicht unsere Abläufe aufs Auge, sondern entwickeln ihren Bedürfnissen entsprechend massgeschneiderte Lösungen.»

Flexibilität ist oberstes Gebot im Umgang mit den Kunden.

Doch dahinter steckt ein taugliches Stück Weltanschauung: «In unserer Gesellschaft ist alles auf raschen Verbrauch ausgerichtet. Bei Immobilien ist diese Entwicklung fatal. Bei Maintain GmbH sehen wir es als unsere vordringliche Aufgabe an, deren Wert zu erhalten. Wir raten Verwaltungen und Hauseigentümern zu adäquaten Lösungen. So macht es bei einem Mieterwechsel nicht unbedingt Sinn, eine einzelne frei gewordene Wohnung zu sanieren. Da kann bloss ein bisschen gemalt oder das eine oder andere ersetzt werden. Aber grundlegende Probleme bleiben. Eine Strangsanierung ist vielfach besser und insgesamt weniger teuer – ein entsprechender Wohnblock kann von Grund auf saniert werden.» Manchmal sind aber auch punktuelle Investitionen die beste Lösung: «Wer seine Fassade regelmässig gründlich reinigen lässt – am Besten natürlich von uns – muss diese am Tag X nicht teuer erneuern lassen.»

Flexibilität ist nur möglich, wenn man mitdenkt.

Das gilt nicht nur für das Kader, sondern auch die Mitarbeitenden. «Wir verlangen viel von unserem Team», erklärt Sven Weber, «bieten aber auch etwas dafür. So liegen unsere Löhne 10-15% über den im GAV verankerten Ansätzen. Zudem wird bei uns der soziale Aspekt grossgeschrieben. Die Atmosphäre ist familiär.»

Das soll auch so bleiben und ist mit ein Grund, wieso man bei der Maintain GmbH nicht zu einem anonymen Konzern werden will. Eine überschaubare Grösse kommt vor allem den Kunden zugute: «Unsere Prozesse sind kürzer und übersichtlicher, wir können zeitnah reagieren, Verwaltungen und Hauseigentümer sind nicht mit einer anonymen Anlaufstelle konfrontiert, sondern kennen ihr vis-à-vis. Das schafft Vertrauen.»

Um den Wirkungsgrad der unternehmerischen Anpassung zu erhöhen und für Kontinuität zu sorgen, hat Sven Weber, Patrick Hottiger ins Boot geholt. Er hatte Maintain bereits seit Jahren beratend begleitet. Vor dem Wechsel war Patrick Hottiger lange für die kantonale Ausgleichskasse AHV tätig, zuletzt als Revisor. Wie Sven Weber erlernte auch Patrick Hottiger einen handwerklichen Beruf – er war Automechaniker. Dadurch besitzt auch er eine Affinität zum Handwerklichen. Er und Sven Weber ergänzen sich ideal. Gute Zukunftsaussichten für die Maintain GmbH.

maintain 
facility services

Maintain GmbH

Landhusweg 6, 8052 Zürich
Telefon +41 44 651 11 00
E-Mails info@main-tain.ch

 www.main-tain.ch

Kunsthandwerker und Realist

In jeder Branche gibt es Einzelne, deren unorthodoxes Vorgehen auffällt, Profis, die durch ihre Andersartigkeit aus der Masse herausragen, damit Erfolg haben und von sich reden machen.

Es sind Leute, die aus Überzeugung und kompromisslos so handeln, wie sie für richtig finden, und sich deshalb nicht besonders wundern, wenn der Erfolg ihnen Recht gibt. Ein solcher Profi ist Christoph Kutassy.



Christoph Kutassy

Worin unterscheidet sich Ihr Architekturbüro von anderen?

Christoph Kutassy: Indem ich bereits in der ersten Planungsphase kosteneffizient arbeite. Wenn ich verstanden habe, was die Bauherrschafft wünscht, zeichne ich erste Studien von Hand, was wesentlich schlanker ist als CAD- Baupläne. Gleichzeitig mache ich bereits eine Kostenschätzung, damit in dieser frühen Phase die zu erwartenden Kosten bekannt sind.

Wenn sachdienlich, wird auch schon mal ein detaillierter Kostenvoranschlag erstellt. Parallel dazu werden die notwendigen Abklärungen zu allen baurechtlichen Fragen ge-



macht. Ich bin mir nicht zu schade, mit einfachen Skizzen auf dem Bauamt vorstellig zu werden. Das hat mir schon mehrfach zeitaufwändige und teure Leerläufe erspart.

Damit ist der Kunde in der Lage zu entscheiden, ob er auf diesem Weg weitergehen, oder das Vorhaben unter Umständen ganz fallen lassen will.

So kann eine Bauherrschafft zu einem sehr frühen Zeitpunkt wichtige Grundsatzentscheide fällen, ohne dass eine lange und kostspielige Planungsphase vorausgegangen wäre.

Auf der Basis dieser Abklärungen und mit hoher Kosten- und Rechtssicherheit wird anschliessend die eigentliche Planung gestartet.

Deshalb zeichnen Sie noch von Hand?

Ja, weil ich so viel flexibler und schneller bin, wenn seitens der Bauherrschafft Änderungen eingebracht werden, was erfahrungsgemäss meistens der Fall ist. Den eigentlichen Bauplan am Computer erstelle ich erst dann, wenn er wirklich benötigt wird. So bleibt der Kostenrahmen im Griff, die Bauherrschafft wird professionell betreut, und das Projekt wird zügig und termingerecht realisiert. Computervisualisierungen haben den grossen Nachteil, dass sie auf der Grundlage eines schon weit gediehenen Projektstandes erstellt werden müssen. Dabei benötigt man Visualisierungen eigentlich am Anfang der Projektierung. Genau da leisten Handzeichnungen unschätzbare Dienste.

Wer sind Ihre Auftraggeber?

Meine Klientel setzt sich aus zwei Gruppen zusammen: Zum einen sind es Bauherrschaffen, die hauptsächlich durch Weiterempfehlung zu mir kommen. Zum andern

sind es Bauherren, die mit einem Projekt feststecken und mich konsultieren, weil sie mit ihrem Planer nicht mehr klarkommen. Der Grund ist meistens der, dass ein Bauprojekt nach langer Planungs- und Leidenszeit nicht realisiert werden kann, sei es aufgrund fehlender Bewilligungsfähigkeit, oder weil die zu erwartende Bausumme den Kostenrahmen bei weitem übersteigen würde. Manchmal trifft leider beides zu.

Was bauen Sie am liebsten?

Weil ich mich nicht als Stylist, sondern als Kunsthandwerker sehe, steht bei mir der Mensch und das harmonische Zusammenspiel von Raum und Nutzung im Vordergrund, egal ob es um Zweckbauten, Ein- oder Mehrfamilienhäuser, repräsentative Villen oder Umbauten geht. Ich arbeite in jedem Segment gerne.

Investitionen in Umbauten zwecks Wertvermehrung sind zurzeit eine kluge Alternative zu den wenig attraktiven Möglichkeiten auf dem Finanzmarkt.

Was ist Ihr nächstes Projekt

Ich vergrössere meinen Betrieb um eine Etage und bin auf Personalsuche. Besonders schwer sind gute Zeichnerinnen und Zeichner zu finden.

Kutassy Architekten

Christoph Kutassy Architekten GmbH

Schaffhauserstrasse 333, 8050 Zürich

Telefon +41 43 333 00 44

E-Mail info@kutassy-architekten.ch

 www.kutassy-architekten.ch

ROBUST

RENAULT
TRUCKS
DELIVER

RALLYE FEELING LIVE ERLEBEN
IM COCKPIT DES MKR 2017

**ROBUSTHEIT IST DAS MERKMAL, DAS
ALLE RENAULT TRUCKS VERBINDET.**

Deshalb kommen Sie zuverlässig an – auf der
Strasse genauso wie bei den härtesten Rallyes
der Welt.



Erfolg ist lernbar – Berufschancen verbessern

Lernen ist eine grundlegende Voraussetzung, um die eigene Arbeitsmarktfähigkeit zu erhalten oder zu verbessern. Die Intensität des Lernens ist sehr individuell, diese kann z. B. am Arbeitsplatz, beim Hobby oder in der Schule stattfinden.

Mit Sprachkenntnissen topfit für den Arbeitsmarkt!

Sprachkenntnisse werden immer wichtiger. Kein Wunder, dass in immer mehr Stellenanzeigen das Schlüsselwort «englische Sprachkenntnisse» auftaucht, kein Wunder auch, dass angesichts der wachsenden Globalisierung die Beherrschung weiterer Sprachen ganz selbstverständlich von Bewerbern gefordert wird.

Was aber tun, wenn die Sprachkenntnisse nicht ausreichen? Oder noch nie besonders gut waren? Oder wenn man stellenlos ist, aber aufgrund mangelnder Sprachkenntnisse keine neue Arbeit findet? Höchste Zeit für die sprachliche Weiterbildung. Im Power Free-System der Bénédict-Schule ist der Beginn eines massgeschneiderten Sprachkurses jederzeit möglich. Man lernt im eigenen Lerntempo, in Zusammenarbeit mit einer Lehrperson, zu individuellen Zeiten – daher ist das Power Free-System auch gut geeignet für Lernende mit anderen Verpflichtungen.

Kaufmännische Ausbildung/Kader- und Managementausbildung

Die Handelsschule bietet Erwachsenen die Möglichkeit an, einen kaufmännischen Lehrabschluss nachzuholen. Zudem ebnet sie den Weg zu einer Vielzahl von neuen berufsbegleitenden Kader-Lehrgängen an der «BVS Business-School», wie z. B. zum höheren Wirtschaftsdiplom VSK, Betriebswirtschaftlicher VSK bis hin zum BA-/MBA-Studium. Verfügt der Kursinteressent noch nicht über die erforderliche Praxiserfahrung, sind die Abschlüsse wie beispielsweise zum Marketingassistenten, Personalassistenten



oder auch zum Assistenten Finanz- und Rechnungswesen der ideale Einstieg in die Management-Ausbildung.

Medizinische Weiterbildung

Weiterbildungskurse aus den Bereichen Medizin und Gesundheit erfreuen sich einer immer grösseren Beliebtheit. Ernährung, Bewegung und Entspannung leisten einen grossen Beitrag zu Ihrem persönlichen Wohlbefinden. Sich wohl fühlen und zufrieden sein, ist das Ziel. Weshalb sollte dieser Lebensstil nicht auch vermehrt in Ihr Leben einfließen? Bénédict bietet an der medizinischen Fachschule diverse praxis-

anerkannte Lehrgänge im Gesundheitssektor an.

Alle Lehrgänge orientieren sich stark an den Bedürfnissen der Praxis und bieten ausgezeichnete Berufschancen. Neu: Kurse nach ASCA-/EMR-Richtlinien.

Für weitere Informationen stehen Ihnen unsere Ausbildungsberater in Bern, Zürich, Luzern oder St. Gallen für ein kostenloses und unverbindliches Beratungsgespräch zur Verfügung. Zögern Sie nicht, gestalten Sie jetzt Ihre berufliche Zukunft. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.



Gratis Download
Benedict Edu App



www.facebook.com/benedict.zh

Bénédict

Bénédict-Schule Zürich

Militärstrasse 106
8004 Zürich
Telefon +41 44 242 12 60

www.benedict.ch

Zahnärzte Zürich Gartenstrasse: Fünf-Sterne-Lächeln garantiert!



Dr. med. dent. Hülya Gentile, Dr. med. dent. Eric Moesner, Dr. med. dent. Lorenza Dahm, Dr. Angelika Hegyi und Dr. med. dent. Diana Ignjatovic – das Team der Praxis Zahnärzte Zürich Gartenstrasse ZZG deckt das gesamte Spektrum der modernen Zahnmedizin ab.

Die Zahnärzte Zürich Gartenstrasse ZZG an der Gartenstrasse 33 mitten in Zürich, ist ein Kompetenzzentrum für modernste Zahnmedizin auf höchstem Niveau. In der hellen und freundlichen Zahnarztpraxis werden alle Facetten der Zahnmedizin abgedeckt – Schwerpunkt ist die ästhetische Zahnmedizin.

Freundlich, hell und entspannend ist das Ambiente, mit welchem die Zahnärzte Zürich Gartenstrasse ZZG empfangen. An der Gartenstrasse 33, zentral in der Stadt gelegen und sowohl dem ÖV, wie mit dem Auto (Parkplätze vor dem Haus) erreichbar, deckt die Praxis von Dr. med. dent. Lorenza Dahm, Dr. med. dent. Hülya Gentile, Dr. med. dent. Eric Moesner, Dr. Angelika Hegyi und Dr. med. dent. Diana Ignjatovic das gesamte Spektrum der modernen Zahnmedizin ab. Von der Prophylaxe und Dentalhygiene über die allgemeine Zahnmedizin, Wurzel- und Zahnfleischbehandlung, ästhetische Zahnmedizin, Zahnersatz, Implantologie... erstreckt sich die fachliche Kompetenz. Dazu kommen insbesondere die Behandlung von Angstpatienten sowie die Kinderzahnmedizin und die Kieferorthopädie. Auch als persönlicher Notfall-

zahnarzt kümmert sich das Team von hoch qualifizierten Fachleuten um die Patienten.

Service in aussergewöhnlicher Wohlfühlatmosphäre

Das sympathische Team von Zahnärzten, Dentalhygienikerinnen und Dentalassistentinnen garantiert Fachkompetenz, Genauigkeit und einen hohen Qualitätsstandard. Genauso sicher findet es nicht nur jeweils die richtige Lösung für Zähne und Zahnfleisch jedes Patienten, sondern zugleich stets einfühlsame Worte für Erwachsene und Kinder. Das Ziel jeder Behandlung ist, die langfristige Zahngesundheit zu erhalten und dem Patienten die individuelle und für ihn beste Lösung zu bieten. «Perfekte, gesunde und schmerzfreie Zähne sind unser Anspruch», sagt Frau Dr. med. dent. Lorenza Dahm und ergänzt: «Dabei steht der Patient mit seinen persönlichen Wünschen im Vordergrund. Eine Behandlung bei uns ist so individuell wie der einzelne Patient!» Nicht nur fachliche, sondern auch menschliche Kompetenz wird bei der ZZG gross geschrieben. «Der Komfort für unsere Patienten ist uns ein Anliegen. Denn nicht nur ihr schönes, gesundes Lächeln, sondern auch ihre Zeit und ihr Wohlbefinden in einer entspannten und angenehmen Atmosphäre liegt uns am Herzen.» Von der im hellen und freundlich eingerichteten Empfangsbereich zur Verfügung stehenden Auffrischungstheke, wo man sich kostenlos an frischem Wasser mit Holunder, Zitronensaft oder Orangenscheiben bedienen kann, bis hin zu kurzen Wartezeiten erfüllt die ZZG jeden auch darüber hinaus bestehenden Wunsch. Die ZZG bietet in allen Fachgebieten Behandlungen auf dem wissenschaftlich und tech-

nisch neuesten Stand. Durch Anwendung modernster Behandlungstechniken, in Kombination mit hochwertigsten Materialien und einem überdurchschnittlichen Mass an Qualität und Präzision wird für ein einwandfreies Ergebnis gesorgt. «Wir legen besonders viel Wert auf eine ästhetische Zahnmedizin in Verbindung mit einer für unsere Patienten bedarfsgerechten und individuellen Planung», hält Lorenza Dahm weiter fest. Entsprechend nimmt man sich für die Diagnostik und anschliessende Besprechung für jeden Patienten betont viel Zeit. Als oberstes Ziel gilt: eine zahnschonende, zahnerhaltende und minimalinvasive Therapie unter Berücksichtigung der Ästhetik und der Wünsche der Patienten. Hier, so darf man uneingeschränkt attestieren, sind Zähne in den besten Händen!

ZAHNÄRZTE ZÜRICH GARTENSTRASSE

Zahnärzte Zürich Gartenstrasse ZZG
Dr. med. dent. Lorenza Dahm,
eidg. dipl. Zahnärztin

Gartenstrasse 33, 8002 Zürich

Telefon +41 44 201 30 62,
Fax +41 44 201 24 09
Email: info@zgz.ch

Öffnungszeiten
Mo – Fr 8 – 17 Uhr

 www.zgz.ch

Zuhause ist es am Schönsten.

Für viele ist der Weg ins Altersheim aus mancherlei Gründen die einzige Möglichkeit, den Lebensabend zu verbringen. Ob schon ein Bedarf nach Betreuung und Pflege, der anders nicht gedeckt werden kann, im Heim erfüllt wird, stösst der Verlust der persönlichen, gewohnten Umgebung und der Selbstbestimmung auf instinktive Ablehnung. Auch im hohen Alter möglichst lange und sicher zu Hause leben zu können, ist fast ausnahmslos jedermanns Traum vom Glück.

Diesen Traum erfüllt Home Instead Seniorenbetreuung, eine privat geführte, landesweit präsente Betreuungsorganisation, die ältere Menschen beim Leben in ihren eigenen vier Wänden aktiv unterstützt. Mit professioneller Betreuung und Hilfestellungen aller Art, aber vor allem mit liebevoller Zuwendung und menschlichem Verständnis werden Seniorinnen und Senioren von ausgebildeten, vertrauten Mitarbeitenden je nach Zeitbedarf durch den Alltag begleitet. Zu welcher Tageszeit aufgestanden, gebadet, gegessen, eingekauft oder Kaffee getrunken wird, bestimmt einzig und allein die betreute Person und ihre Familie. Diese Selbstbestimmung zu respektieren ist bei Home Instead oberstes Gebot.

Individuelle Unterstützung rund um die Uhr

Ab zwei bis zu vierundzwanzig Stunden werden Senioren und pflegende Angehörige zuverlässig und vertrauensvoll unterstützt. Alle Dienstleistungen sind individuell nutzbar: Hilfe im Haushalt, im Garten, beim Wochenkehr, Kochen oder beim Einkaufsspaziergang, bei der Grundpflege (durch Krankenkasse gedeckt), bei der Medikamenteneinnahme, gesellschaftlichen Kontakten und in komplexeren Situationen wie der Entlastung von Angehörigen von Demenzbetroffenen.

Wie sieht eine Home Instead-Betreuung in der Praxis aus?

Jeder Senior wird möglichst immer von derselben Betreuerin besucht, weil das so entstehende Vertrauensverhältnis die einzige Grundlage ist, auf der sich ältere Menschen wohl und geborgen fühlen. Nach einer genauen Bedarfsabklärung wird die Betreuung definiert und laufend der jeweils



aktuellen Situation angepasst. Die Palette der Hilfseinheiten umfasst alles, was das Leben, die Pflege, die individuellen sozialen und kulturellen Bedürfnisse, grundpflegerische Versorgung und den gesamten Alltag betrifft. Immer mit dem Ziel im Auge, dass sich die betreuten Menschen gut aufgehoben fühlen und im Wissen, dass die Katze gefüttert und die Pflanzen gegossen wurden und dass die gute Fee, die das alles machte, morgen wieder für sie da sein wird.

Wo liegen die Herausforderungen?

In den meisten Familien wird das Thema Betreuung im Alter viel zu spät diskutiert. Massnahmen, die im Notfall getroffen werden müssen, führen nicht immer zur besten Lösung. Deshalb lohnt es sich für alternde Menschen und deren Nachkommen im eigenen Interesse, sich rechtzeitig zu informieren und sich mit Möglichkeiten vertraut zu machen, die den vorhandenen Gegebenheiten und Wünschen am nächsten

kommen. Um ein erstes Kennenlernen und die Gestaltung der zukünftigen Zusammenarbeit zu erleichtern, bietet Home Instead kostenlose Beratungsgespräche an.

Rufen Sie an – Home Instead ist im ganzen Kanton Zürich vertreten und freut sich auf Ihren Anruf.



Home Instead Seniorenbetreuung

Witzbergstrasse 7, 8330 Pfäffikon

Telefon +41 44 952 16 40

E-Mail zh-oberland@homeinstead.ch

 www.homeinstead.ch

Transparenz bringt mehr Profit

In meinem Unternehmen haben Transparenz und Kompetenz einen zentralen Stellenwert und charakterisieren unsere Arbeitsweise.

Mit über 25 Jahren Praxis als Buchhalterin verfüge ich über ein Arsenal an Fachkenntnissen, das in jede Phase unserer Arbeit detailliert einfließt. Unser Angebot umfasst die ganze Palette buchhalterischer Dienstleistungen und richtet sich an Private, KMU's und Institutionen, wie z.B. Stiftungen oder kleinere Pensionskassen. Wir beraten und betreuen unsere Mandanten kompetent und erarbeiten unkompliziert passgenaue Lösungen zum Bedarf.

Folgende Dienstleistungen bieten wir an:

- Finanzbuchhaltung inkl. Zwischen- & Jahresabschlüssen
- Lohnbuchhaltung inkl. Sozialversicherungsabrechnungen
- Direkte Steuern, MWST-Abrechnungen (im Zusammenhang mit einem Buchhaltungsmandat)
- Erstellung von Buchhaltungen für Architekturbüros (Baubuchhaltung)
- Wertschriftenbuchhaltungen inkl. allfälliger Konsolidierung & Reporting mehrerer Portfolios

Innerhalb eines Mandates bieten wir auf Wunsch auch kaufmännische und administrative Unterstützungs- und Beratungsdienstleistungen sowie Verwaltungsdienstleistungen im Sinne eines «Family-Offices» an. Hier steht bedarfsweise unser Netzwerk von erfahrenen Anwälten und Beratern zur Verfügung.

Wertschriftenbuchhaltung ist eines unserer Fachgebiete. Wir führen eine für Sie jederzeit einsehbare, übersichtliche Buchhaltung unter Einbezug aller relevanten Faktoren; zudem analysieren wir auf Wunsch Wertschriften und Anlagemodelle und überwachen Performances und Kosten. Damit wird der zusätzliche Informationsbedarf gedeckt, der besonders für kleinere institutionelle Anleger unverzichtbar ist. Durch die jahrelange Zusammenarbeit mit Vermögensverwaltern in und um Zürich sind wir mittlerweile Spezialisten in Sachen Wertschriftenbuchhaltung. Bei



Tina Siebenmann, Inhaberin der Contina GmbH, Fachfrau Finanz- & Rechnungswesen mit eidg. FA

Bedarf kann gerne auf dieses Netzwerk zurückgegriffen werden.

Für alle, die sich im Wertschriftenbereich bewegen, ist eine analytische, transparente Buchhaltung eine optimale Basis für ein sicheres Handling des Portfolios. Unliebsame Überraschungen können somit vermieden, und unnötige Kosten gespart werden, und vor vermeidbaren Verlusten wird gewarnt.

Erfasst, analysiert und bearbeitet werden:

- Diverse Vermögenswerte nach Anlagekategorien
- Diverse Finanzerträge (laufendes Einkommen)
- Realisierte / n. realisierte Kapitalgewinne und -verluste
- Realisierte / n. realisierte Fremdwährungsgewinne und -verluste
- Diverse Aufwendungen (Bankgebühren, externe Vermögensverwaltung, Steuern etc.)
- Bezüge und/oder Ausschüttungen
- Reserven und akkumulierte Gewinne / Verluste

Jedes Geschäftsjahr wird mit einer exakten Auflistung des Portfolios und der Jahresrechnung abgeschlossen.

Wenn Profitoptimierung durch Transparenz und Kostensenkung durch eine kompetent geführte Buchhaltung für Sie ein Thema ist, sollten wir uns kennen lernen.

Contina GmbH
Buchhaltungen & mehr

Contina GmbH

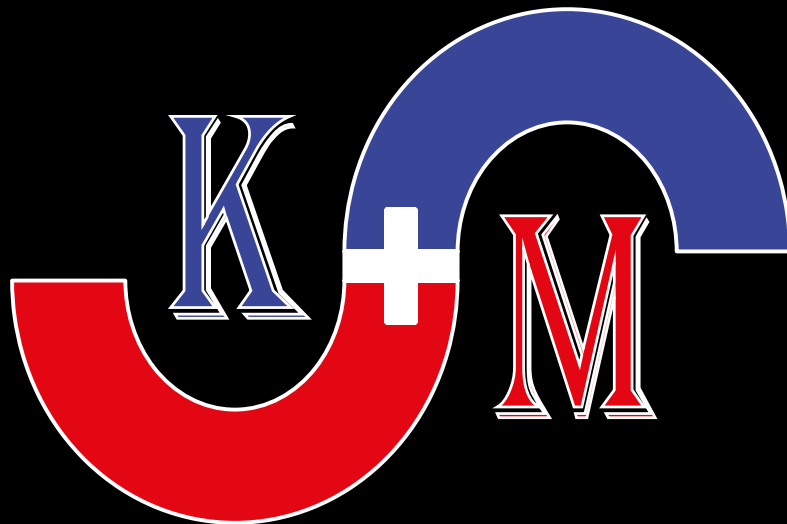
Claridenstrasse 36, 8002 Zürich

Telefon +41 44 542 21 20

E-Mail info@contina-gmbh.ch

 www.contina-gmbh.ch

#ImPerfekt



www.kmiag.ch

Vertrauen, Kompetenz und Perfektion



Ihre Vertrauenspartner von der br reinigungen GmbH Bülach

Herr Bersanini, wie ist Ihre Firma positioniert?

René Bersanini, Geschäftsführer: Nachdem ich 25 Jahre eine grosse Reinigungsfirma mit 269 Mitarbeitenden geführt hatte, gründete ich 2011 die «br reinigungen GmbH», um meine langjährige praktische und kaufmännische Erfahrung in einer Inhabergeführten Firma zu konzentrieren. Eine transparente Administration, perfekte Facharbeit, ein familiär ausgerichtetes Betriebsklima und beste Referenzen sind die Werte, mit denen wir uns seitdem auf einem von Billigangeboten untergrabenem Markt erfolgreich behaupten.

In welchem Radius arbeiten Sie?

Vor Ort bedienen wir ausser Privathaushalten und Unternehmen die Gemeindeverwaltung Bülach, Banken und andere Institutionen, deren Vertrauen in unsere Arbeit, Integrität und Diskretion wir zu unseren besten Referenzen zählen dürfen. Mit unserem gut eingespielten Team von 25 engagierten, qualifizierten Fachkräften haben wir das ideale Format, um unserer anspruchsvollen

Kundschaft im ganzen Zürcher Unterland einen rundum perfekten Service zu bieten: gross genug, um stark zu sein und klein genug, um eine kundenfreundliche Preispolitik betreiben zu können.

Was verstehen Sie unter einem familiär ausgerichteten Betriebsklima?

Eine Firma hat nur dann Bestand, wenn sich im Betrieb alle wohl fühlen und sich voll einbringen. Bilaterale Wertschätzung und Respekt sind unverzichtbar, deshalb vertraue ich auf die bestmögliche Arbeit und Firmentreue meiner Leute. Ich Sorge für Konditionen, unter denen alle gerne ihr Bestes geben und dabei gut verdienen. So entsteht ein Gefühl von Geborgenheit und Vertrauen, das sich auch nach aussen mitteilt und schon viele unserer Kunden veranlasste, uns als Partner zu wählen.

Was umfasst Ihr Portfolio?

Im Bereich Gebäudereinigung umfasst unser Angebot an Private und öffentliche Auftraggeber von der Unterhalts-, Glas- und

Fassadenreinigung bis zur Areal- und Innenraumpflege in allen Variationen. Wir arbeiten leistungsorientiert und kommen dort ins Spiel, wo Effizienz zu fairen Preisen das Thema ist. Für jeden Kunden wird ein individuelles Konzept erarbeitet, passgenau zugeschnitten auf seine Wünsche und Bedürfnisse. Über jede Arbeit wird Protokoll geführt mit Rückmeldung über defekte Leuchtkörper, tropfende Wasserhähnen, Schädlingsbefall etc. Wir sind stolz darauf, dass unsere Kunden bei Arbeitsantritt auffallend saubere, frisch wirkende Räume vorfinden.

Facility Services betreffen das Innerste eines Unternehmens – die Bewirtschaftung, Optimierung und Steuerung von Liegenschaften. Damit wird der rechtssichere Betrieb gewährleistet. Wer die sekundären Dienstleistungen des integrierten Gebäudemanagements fremd vergibt, muss sich auf einen starken, erfahrenen Partner verlassen können, der sachkundig, lösungsorientiert, vertrauensvoll und transparent handelt.

Unsere Stärken:

- Unterhaltsreinigung
- Baureinigung
- Fensterreinigung
- Spezialreinigung
- Hauswartung
- Gartenarbeit und Winterdienst



br reinigungen gmbh

br reinigungen GmbH

Feldstrasse 99, 8180 Bülach

Telefon +41 44 860 95 19

E-Mail info@br-reinigungen.ch

 www.br-reinigungen.ch



Realität, Fiktion und kriminelle Energie

Text und Interview: Maximilian Marti



Unterwegs zur angegebenen Adresse überlegte ich, welche Fragen ich einem Mann stellen darf, der sich vorwiegend mit kriminellen Machenschaften beschäftigt, und welche besser nicht. Von dritter Stelle wurde mir versichert, dass ich mich für einschlägige Auskünfte getrost an ihn wenden darf und dass er meine Fragen kompetent beantworten würde, wenn die angemessen wären. Schön und gut, aber was heisst «angemessen»? Mit welchem Massstab? Mit seinem oder meinem?

15:00, ich drücke den Klingelknopf. Bisher kannte ich meinen Gesprächspartner in spe nur von Fotos, die einen asketisch-englisch wirkenden Mann zeigen mit markanten Gesichtszügen, oft mit Hut und meistens ernster Miene, mit der Brille an Arthur Miller erinnernd.

Ein Summen, ein leises Klicken – die Eichtür wird geöffnet und da steht er. Ohne Hut, mit freundlichem Lächeln, der Rest entspricht den Fotos. Stephan Pörtner ist ein profilierter Zürcher Schriftsteller, Übersetzer, Verfasser von Fortsetzungsromanen, (Tagblatt) Kolumnen (Surprise) und Texten für Hörspiele («Bodelätz», «Schreckmümpfeli», «Absturz» SRF 1 etc.) und Bühnenstücke (u.a. «der Wolf im Sihlwald» und «Polizeiruf 117»). Sehr populär wurde er mit seinen Milieu-indizierten Kriminalromanen, glaubwürdig belebt durch den Lebenskünstler Köbi. Deshalb meine erste Frage:

Braucht es eine kriminelle Energie, um solche Romane schreiben zu können?

Stephan Pörtner: In meinem Fall ist es mehr Theorie als Energie, dies aufgrund fehlender Risikobereitschaft. Ich will nicht Täter sein, sondern Beobachter, Analyst und Raconteur. Mehr oder weniger kriminelle Energie steckt wahrscheinlich in jedem von uns, wird aber

generell unterdrückt werden, damit sie nicht zur Praxis und strafbar wird. Als Schriftsteller habe ich den grossen Vorteil, dass ich meine kriminellen Neigungen nach Lust und Laune ausleben kann und sogar straffrei davonkomme, wenn das Verbrechen nicht perfekt ist, da nur meine Figuren auffliegen.

Konsultieren Sie die Polizei in Bezug auf deren Praktiken, um glaubhaft schreiben zu können?

Ich halte mich schon an allgemeinbekannte Fakten wie die Tatsache, dass es in Zürich keine Kriminalbeamten mit dem Titel «Kommissar» gibt und achte darauf, Abteilungen nicht falsch zu betiteln. Ein guter Krimi lebt vom Spannungsbogen. Dieser verliert an Spannkraft, wenn man sich während der Lektüre zu oft mit unnötigen Details wie Kleiderfarben, Teppichmustern und ähnlichem befassen muss, es sei denn, die Beschreibung dieser Details ist relevant für die Handlung. Deshalb ist unwichtig, ob von Gerichtsmedizin oder Rechtsmedizin die Rede ist, Hauptsache, der Jargon passt zur Figur.

Beschreiben Sie die Orte und Szenen, in welchen Ihre Geschichten stattfinden, detailgetreu?

Je mehr reale Details stimmen, umso glaubwürdiger ist man als Autor. Das erlaubt einem, zwischendurch fiktive Elemente einzubauen, die weniger hinterfragt werden. Der Reiz eines Krimis liegt für mich darin, den Lesern eine Welt zu zeigen, von der sie wissen, dass sie existiert, die sie jedoch im richtigen Leben nie erkunden würden. Diese Welten, wie zum Beispiel das Langstrasse-Quartier in dem sich der fiktive Ermittler Köbi bewegt, sind durchaus real und wiedererkennbar. Die Gestalten, die sich dort herumtreiben mögen aus Elementen verschiedener realer Charaktere zusammengesetzt sein und fiktive Elemente enthalten. Wichtig ist, dass die Figuren glaubwürdig sind man sich von ihnen gerne in die Geschichte hineinziehen lässt.

Haben Sie eine persönliche Botschaft?

Bei der Flut von kurzen und schnellen Headlines, Nachrichten und Zusammenfassungen, die durchaus ihren Zweck erfüllen, ist es wichtig, sich die Fähigkeit zu erhalten, län-

gere Texte zu lesen. Wir leben in einem hektischen Zeitalter, Musee ist ein Fremdwort. Vollgas ist Mode und ständige Aktivität bewundertes Image, Burnouts und andere Kurzschlüsse werden quasi anerkennend wahrgenommen. Ein Buch zu lesen gilt schon fast als Zeitverschwendung. Doch es führt direkt in die wundervolle Welt des Erlebens ohne Stress, vorbei an Psychiatern und Selbsthilfegruppen.

Was sind Ihre nächsten Projekte?

Als nächstes erscheint ein Buch über die wahre Geschichte des legendären Bernhardiners Barry, die ich auf abenteuerliche Weise ausgegraben habe und die Komödie «Die Bank-Räuber», die ich mit Beat Schlatter geschrieben habe, hat am 9. Januar im Theater am Hechtplatz Premiere. Danach kommt ein Buch, das mir sehr am Herzen liegt, über das ich aber noch nichts verrate.

www.stpoertner.ch

BEAT SCHLATTER mit dem Theater am Hechtplatz **ANDREAS MATTI**
DIE BANK-RÄUBER
PASCAL ULLI ANJA SCHÄRER BETTINA DIETERLE
9. Januar – 25. Februar 2018
Theater am Hechtplatz
Stadt Zürich kiosk @ongesAnstifter

«Die Bank-Räuber»

Premiere

Am 9. Januar 2018

im Theater am Hechtplatz

Das Herz von Bülach

Es gibt Gastrobetriebe, die sind viel mehr als bloss ein Restaurant oder Hotel. Sie sind oft das Zentrum einer Gemeinde. Für die einheimische Bevölkerung gehören sie zum All- und Feiertag. Taufen, Geburtstage, Konfirmationen, Weihnachtsessen, Hochzeiten und Leidmäher werden dort abgehalten, begangen, zelebriert. Meistens über mehrere Generation hinweg. Diese Gastrobetriebe wirken wie ein warmer Ofen, um den sich auch Auswärtige scharen. Damit sie für ein Essen lang zum Teil dieser Gemeinschaft werden.

Das Hotel-Restaurant «Zum Goldenen Kopf» in Bülach ist ein solcher Gastrobetrieb. Es kann köstlich gegessen und getrunken werden – die Küche ist mit 13 Gault Millau Punkten ausgezeichnet. Wer übernachten will, kann das in einem der 34 gemütlichen Zimmern tun. «Wir haben viele Stammgäste, die zu uns kommen, wenn sie in Klotten zwischenlanden», erzählt Yolanda Urschinger. Sie führt das Hotel-Restaurant «Zum Goldenen Kopf» als Gastgeberin gemeinsam mit ihrem Ehemann Leo Urschinger, der in der Küche steht. Ebenfalls beliebt sind die vier Banketträume. Der grösste Saal fasst maximal 180 Personen – er kann selbstverständlich auch für Seminare gebucht werden. Prunkstück ist natürlich die Goethe-Stube mit ihren liebevoll restaurierten Decken- und Wandmalereien. Der Raum steht unter Denkmalschutz und bietet einen würdigen Rahmen für unvergessliche Feierlichkeiten. Die Goethe-Stube erinnert auch an die ein halbes Jahrtausend umfassende Geschichte. Zur Institution wird man schliesslich nicht über Nacht. Der erste Nachweis für den «Goldenen Kopf» findet sich 1491 – der



Gastfreundschaft, die schon Goethe schätzte – Seien Sie Gast in einem der schönsten und ältesten Riegelhäuser von Bülach.

Name des damaligen Wirts, Hans Pfister, taucht in Schuldbriefen auf. Über dessen Nachfolger Cunrat von Sew und Hensle Meyger weiss man nicht mehr, als ihre klingenden Namen. Das Wirtegeschlecht Mathys baute den «Goldenen Kopf» bis Mitte 18. Jahrhundert zu einem regionalen Machtzentrum aus. 1797 kehrte dann endlich Goethe zum Mittagessen ein. Es hat ihm sicher geschmeckt, begeistert war er aber speziell von den Glasmalereien im «Goldenen Kopf». Über die liess er sich in seinen Tagebüchern ausführlich aus.

Hätten Yolanda und Leo Urschinger schon zu Goethes Zeiten im «Goldenen Kopf» gewirtet, dann wäre ihnen eine Lobeshymne des Dichterstürzen über Speis, Trank und

Gastfreundschaft gewiss gewesen. Das Ehepaar ist stolz darauf, die 500-jährige Tradition fortzuführen. Und in einer Zeit, in der links und rechts Restaurants und Hotels schliessen, in neuen Hände übergehen, neue Gastrokonzepte eingeführt und wieder verworfen werden, ist das Ehepaar Urschinger bald im zweiten Jahrzehnt ihres Wirkens angelangt. Was ist das Erfolgsgeheimnis? «Konstanz», antwortet Leo Urschinger wie aus der Pistole geschossen, «Bei den Übernachtungen und in der Küche muss die Qualität immer gleich hoch bleiben. Da achten wir auf jedes Detail. Nicht mal die Positionierung eines Feigenschnittes auf einem gemischten Salat überlassen wir dem Zufall.»



Hotel Restaurant ZUM GOLDENEN KOPF Bülach

— ZUM GOLDENEN KOPF — LACH

Das historische Drei-Sterne-Hotel mit
Restaurant im Herzen von Bülach.
Wir heissen Sie herzlich willkommen.



gibt es Wildspezialitäten- darunter Rehrücken und karamalisierte Perlhuhnbrust. Vegetarier kommen ebenfalls auf ihre Kosten – unter den Tagesmenüs ist jeweils eines fleisch- oder fischlos. Und legendär in Bülach sind inzwischen die Österreicherwochen. Die kalte Jahreszeit wird gleich viel vergnüglicher mit Tafelspitz und Kaiserschmarrn. Highlight wird der Auftritt vom Duo Wien sein, die das servierte Schmanckerl-Menü Ende Januar musikalisch untermalen.

Im Weinkeller finden regelmässige Degustationen statt, wo Spitzentropfen unserer östlichen Nachbarn kredenzt werden. Im Keller hängt ein Holzbalken mit eingeschnitztem Namen – Abraham Mathys, der im 17. Jahrhundert als Wirt fungierte, wacht quasi über dem Geschehen. So wird ein perfekter Bogen zwischen Vergangenheit und Gegenwart in die Zukunft geschlagen. Den «Goldenen Kopf» wird es noch lange geben – ein tröstlicher Gedanken.

Das Ehepaar Urschinger konnte bereits vor ihrer Übernahme vom «Goldenen Kopf» auf viel Erfahrung in der Branche zurückblicken. Leo Urschinger kommt aus einer kinderreichen Selbstversorger-Familie in der Steiermark. Beim Entscheid, Koch zu werden, war auch Pragmatismus im Spiel: «So hatte ich stets Kost und Logis.» Nach einigen Stationen landete er auf der Riederalp, wo er im Betrieb der Familie Eyholzer seine zukünftige Frau Yolanda kennen- und liebenlernte. «Ursprünglich lernte ich Krankenschwester, landete auch dank meinem Mann wieder in der Gastronomie.» Das Paar eröffnete in Ernen das «St. Georg», bald ein gefeiertes Restaurant, das vom Gastro-Guide Gault Millau zur Entdeckung des Jahres erkoren wurde. Doch das Dasein im Kocholymp ist

unglaublich kostenintensiv und aufreibend, die Marge verschwindend klein. Erfüllung fand das Paar im Zürcher Unterland – für die «Goldene Kopf»-Besitzerin, nämlich die Stadt Bülach, war die Pachtübernahme des Traditionsbetriebs durch die Urschingers ein Glücksfall.

Denn die beiden Gastroprofis wissen sehr genau, dass Tradition auf keinen Fall Stillstand bedeutet. Damit eine Institution weiter existiert, muss sie sich auch erneuern. Sanft aber stetig. So wird das Wiener Schnitzel zwar in zehn Jahren noch genau gleich zubereitet werden wie heute – und schmeckt auch dann noch genau so köstlich wie heute. Gleichzeitig trägt man im «Goldenen Kopf» auch den Jahreszeiten Rechnung. Im Herbst

Restaurant Zum Goldenen Kopf

Marktgasse 9, 8180 Bülach

Telefon +41 44 872 46 46

E-Mail info@zum-goldenen-kopf.ch

www.zum-goldenen-kopf.ch

Malergeschäft Di Roma: Fachbetrieb für Kreativität und Qualität

Solides und sachkundiges Handwerk, gepaart mit Kreativität, ist es, was das Schlieremer Malergeschäft von Rocco Di Roma zum verlässlichen Partner für Eigenheimbesitzer und Verwaltungen macht.

«Konsequente Dienstleistung, ohne Wenn und Aber», das ist Rocco Di Romas Devise. Sein Malergeschäft an der Feldstrasse 19 in Schlieren ist entsprechend bekannt als ein flexibler, vielseitiger und kompetenter Malerfachbetrieb, der mehr als qualitativ einwandfreie Ausführung von Malerarbeiten bietet. Klassische Malerarbeiten im Innen- und Aussenbereich sind dabei das Kerngeschäft von Rocco Di Roma und seinen Mitarbeitenden, die Palette an Dienstleistungen und Facharbeiten, für die sie sich empfehlen, sprengt diesen Rahmen aber bei weitem und geht vom Tapezieren, Gipsen bis hin zur dekorativen Gestaltung, etwa Stucco Veneziano. Umfassende Beratung, detaillierte Konzepte und hohes fachtechnisches Know-how sowie die qualitativ einwandfreie Ausführung sind selbstverständlich überall inbegriffen.

Malerarbeiten, dekorative Gestaltung und Beschichtungen

Der Schlieremer Fachbetrieb steht bei Malerarbeiten, dekorativer Gestaltung und Beschichtungen – bis hin zu denkmalpflegerischen Renovierungen und malerischem «Gesundheitsprogramm» an Wänden, Fassaden und Böden – für mehr als einen sauberen Pinselstrich. Der Chef und sein Team sind Maler aus Leidenschaft. Egal, ob Privathaus oder Industriebau, ob Wohnung oder Geschäftsräume... Kompetenz und erstklassige Qualität in der Umsetzung, ebenso Sauberkeit, Zuverlässigkeit und Termintreue sind die Grundlagen ihrer handwerklichen Arbeitsphilosophie. «Ob innen, aussen, an Boden, Decke oder Wand – der Job muss stimmen. Das verstehen wir unter guter Handwerksarbeit und konsequenter Dienstleistung, ohne Wenn und Aber», sagt Rocco Di Roma dazu.



Das Schlieremer Malergeschäft von Rocco Di Roma steht bei klassischen Maler- und Tapezierarbeiten sowie dekorativer Gestaltung und Beschichtungen für mehr als einen sauberen Pinselstrich – an Fassaden...

Glückliche Kunden als wichtigstes Ziel

Der 2003 von Rocco Di Roma gegründete Familienbetrieb hat sich entsprechend weit herum einen sehr guten Namen geschaffen. Dies erstaunt nicht, wenn man Rocco Di Roma sagen hört: «Wir gestalten, verschönern und erhalten stets nach den Wünschen unserer Kunden. Schliesslich ist unser wichtigstes Ziel, dass diese glücklich sind!» Adrian Meier ist ein solch glücklicher Kunde: «Die Qualität der Arbeit, welche das Malergeschäft Di Roma abgeliefert, ist tatsächlich mehr als zufriedenstellend. Für die Stucco-Wand in unserem Wohnzimmer erhalten wir genauso begeisterte Kommentare wie durchwegs Komplimente.» Mittlerweile, so hält Adrian Meier weiter fest, habe er auch die im Familienbesitz befindende Liegenschaft mit drei Mehrfamilienhäusern vom Schlieremer Malergeschäft renovieren lassen – mit demselben Ergebnis: perfekt! Mit Sicherheit liegt ein Grund für die saubere und fachkundige Arbeit des Malergeschäfts Di Roma auch an der Gewissenhaftigkeit des Chefs. «Ich bin persönlich sehr pingelig; bei mir muss einfach alles stimmen», sagt dieser. Gleichzeitig aber schränkt er ein: «Dabei stehen meine Mitarbeitenden und ich aber stets mit beiden Beinen fest auf dem Boden. Egal, wie klein oder gross ein Auftrag auch ist – er wird mit derselben Professionalität und Hingabe erledigt.»



... bei italienischen Spachteltechniken wie Stucco...



... oder der «Beschichtung» mit Travertino...



... und dem Aufbringen von exklusiven Tapeten.

Malergeschäft Rocco Di Roma

Feldstrasse 19, 8952 Schlieren

Telefon +41 44 730 14 39

Fax +41 44 730 14 40

E-Mail info@diroma.ch

 www.diroma.ch

Aussergewöhnliche Zahnmedizin

Wir behandeln unser Gebiss wie unser Auto. Es graut einem vor dem Service, man will diesen möglichst schnell über die Bühne bringen. Innert Kürze sind Auto und Mundwerk wieder einigermaßen im Schuss. Geflickt wird nur das Allernotwendigste – weil mehr Reparaturen, mehr Geld kosten würde. Wir drücken ein Mille ab, sind froh dass alles vorbei ist und sehen dem nächsten Mal mit Bangen entgegen.

Bei einer rostigen Karre ist dieses kurzsichtige Denken unproblematischer – die kann man problemlos ersetzen. Beim Mundwerk ist diese Huschhusch-Haltung fatal. «Es gilt dies in einem grösseren Zusammenhang zu sehen», erklärt Beat Lüdin. «Es kommt nicht nur auf Zähne und Zahnfleisch an, sondern auf sehr viel mehr.» «Hier redet der Zahnarzt nicht um den heissen Brei herum: «Karies und Parodontitis sind nicht Erscheinungen, sondern Erkrankungen. Und die liessen sich beinahe immer vermeiden.» Er, seine Frau Judith und Tochter Nicole haben sich hier einem ganzheitlichen Denken verpflichtet. Sie lehnen Zahnmedizin am Fließband ab.

Die Haltung der Lüdins nährt sich aus über dreissig Jahren Erfahrung. Beat Lüdin steckte noch im Studium, als Ehefrau Judith ihren DH Abschluss bereits in der Tasche hatte. Im Beruf und im Privatleben so eng zusammenzuwirken, erachten die Lüdins als Pluspunkt: «Meiner Frau musste ich nie was erklären und sie mir umgekehrt nicht, wenn das Privatleben wegen Notfällen zu kurz kam. Partner, die nicht im selben Beruf arbeiten, empfinden das als Belastung. Bei uns war das nie so.» Mit der Geburt von Tochter Nicole kriegte diese Wechselwirkung Beruf und Privatleben eine weitere Facette: «Zwischen meinen DH-Behandlungen ging ich jeweils nach Hause zum Stillen.» Und auch Nicole Lüdin ging von frühester Kindheit in der Praxis ein und aus:



Beat Lüdin



Judith Lüdin



Nicole Lüdin



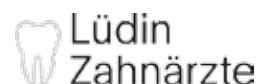
Das ganze Team

«An den Wochenenden assistierte ich dem Vater jeweils bei Notfällen, es wurde am Mittagstisch viel über Berufliches diskutiert.» Die Leidenschaft für das Metier hat sich zweifellos auch auf die zweite Generation übertragen. Nach der Zahnmedizinausbildung an der Uni Zürich absolvierte Dr. Nicole Lüdin noch ein Nachdiplomstudium in Prothetik in den USA. Dieses schloss sie mit dem Master of Science ab. Seit 2015 wirkt sie jetzt an der Seite ihrer Eltern.

Ausgangs- und Anfangspunkt für alle Patienten ist eine Detailuntersuchung mit Befundaufnahme. Nicht nur die Zähne, sondern das ganze Kausystem werden in Betracht gezogen. Dieses besteht aus Ober- und Unterkieferzähnen, Mundschleimhaut, Zunge, Steuerung der Kaubewegungen durch Nerven und Kaumuskelatur. Das Kiefergelenk spielt ebenfalls eine wichtige Rolle. Das Kausystem steht in Wechselwirkung mit unserem ganzen Körper. Und wenn das aus den Fugen gerät, hat das Auswirkungen auf die Zähne und umgekehrt. «Wer zu uns kommt, darf nicht überrascht sein, wenn am Anfang nicht gleich gebohrt oder geflickt wird», so Nicole Lüdin. «Aber bei akuten Schmerzen leisten wir selbstverständlich Soforthilfe.» Zum ersten Termin gehört auch ein Besuch bei den Dentalhygienikerinnen Judith Lüdin und Raffaella De Pasquale. Und danach legt Beat oder Nicole Lüdin dem Patienten einen Behandlungsplan in Kombination mit einem Kosten-

voranschlag vor: «Bei uns gibt es aber keine Salamitaktik, wo der Patient erst allmählich realisiert, was auf ihn zukommt. Wir stellen von allem Anfang Kostenwahrheit her». Und die lässt den Patienten womöglich erst mal leer schlucken. Doch keine Angst: «Es handelt sich hier um das Maximalziel. Dies muss nicht sofort erreicht, sondern kann über Jahre anvisiert und die Kosten so verteilt werden. Aber danach hat der Patient meist Ruhe – dank der Schaffung optimaler Verhältnisse.»

Wer Patient bei den Lüdins wird, hat eine spannende Zeit vor sich. Ihm wird beispielsweise ein spielerischer Umgang mit Mundhygiene vermittelt – ein Punktesystem wie auf der Tennis-Rangliste führt zu weniger Zahnfleischbluten. Und mit gezielten Atemübungen und Akupressur wird dem Patienten die Angst vor Schmerzen genommen. Fortsetzung folgt ...



Lüdins Zahnärzte AG

Kasernenstrasse 10, 8180 Bülach

Telefon +41 44 861 13 33

E-Mail praxis@luedin-zahnaerzte.ch

 www.luedin-zahnaerzte.ch

Jede Frau ist schön.

Frauen müssen oft Haushalt, Mann, Kinder und Beruf unter einen Hut bringen. Sie legen die Messlatte an sich in allen Bereichen hoch. Für das körperliche Wohl bleibt da nicht mehr viel Zeit. Ein Training muss deshalb kurz und so effizient wie möglich gestaltet werden. Zudem geht es seltener als bei Männern um die Konkurrenz mit anderen. «Besser» zu sein spielt eine kleinere Rolle.

Gegründet wurde Mrs. Sporty vom legendären Tennis-Ass Steffi Graf. Sie erkannte, dass sich die meisten Frauen von den typischen Studiokonzerten mit anonymer Atmosphäre und fehlender individueller Betreuung abgeschreckt fühlen. Steffi Graf und das Gründerteam setzten diesem Defizit eine Vision entgegen. Mit tollen Resultaten, wie das Studio in Bülach beweist. Cordula Marsolo, die Leiterin, verkörpert die Mrs. Sporty Philosophie: «Wir gehen ganz und gar auf die Frauen ein und gestalten das Training massgeschneidert auf ihre Bedürfnisse.» Geht es um einen strafferen, fitteren Körper? Um mehr Muskeln? Um Gewichtsabnahme? Oder ganz einfach ein rundum gesünderes Leben, um Körper und Geist in Balance zu bringen und zu halten?

Ein einzelnes Training umfasst 30 Minuten, ist persönlich betreut und zwar ausnahmslos. Regelmässig finden Standortbestimmungen statt. «Und keine Kundin verlässt den Club ohne einen Nachfolgetermin», betont Cordula Marsolo. Das Kundinnenspektrum ist breit. «Unser jüngstes Bülacher Mitglied ist 14, die älteste 94. Konkurrenz- und Wettkampfdanken existiert bei Mrs. Sporty nicht. Ich habe auch absichtlich keine Spiegel aufgebaut. Denn klassische Schönheitsideale interessieren mich nicht. Ich finde, dass jede Frau schön ist – von innen heraus.» Dieses Prinzip verfolgt die Chefin auch bei der Auswahl ihrer Mitarbeiterinnen. Hier



Wir freuen uns auf Dich!

Du hast dir etwas vorgenommen. Mrs. Sporty führt dich über die Ziellinie!

kommt es nicht auf den perfekten BMI mit entsprechendem Body an, sondern es zählt persönliche Erfahrung. Auch wenn es ums Abnehmen geht. «Da reden meine Frauen, ich inklusive, aus persönlicher Erfahrung. Sonst wären wir nicht glaubwürdig.»

Die Räumlichkeiten sind nicht mit massigen Hanteln, Geräten, Laufbändern und Steppern vollgestopft. Doch selbstverständlich setzt auch Mrs. Sporty punktuell und raffiniert auf moderne Technik, um Trainingserfolge zu optimieren. Bei PIXFORMANCE smart Trainer kann frau ihr Personal-Training auf einem Bildschirm mitverfolgen und den Bewegungsprozess während der Ausführung überwachen. Es steckt alles in einem Gerät – individuelle Trainingsprogramme, eine vollkommen automatische Übungssteuerung mit Live-Feedback-Funktion. Die individuellen Analysen und eine unendliche Übungsvielfalt sorgen für die maximale Motivation.

Im Bülacher Mrs. Sporty herrscht eine Atmosphäre der Geborgenheit – ein veritables «Chörbli». Es ist deshalb kein Zufall, dass Frauen in oder nach schwierigen Lebens-

phasen Zuflucht im sonnendurchfluteten Bülacher Studio suchen. So etwa die 29-jährige Anita. Nach einer kräfteaubenden Chemotherapie kehrte dank regelmässigem Training Kraft und Gesundheit wieder zurück. Für sie ist Mrs. Sporty zur zweiten Heimat geworden. Cordula Marsolo weiss auch von Fällen zu berichten, wo Kundinnen dank regelmässigem Training ihre Medikamente gegen Bluthochdruck um die Hälfte reduzieren oder ganz auf Antidepressiva verzichten konnten – selbstverständlich in Absprache mit dem Arzt.

MRS.SPORTY

Bülach

Mrs. Sporty Club Bülach

Inhaber: GOK Sport GmbH
Dammstrasse 6, 8180 Bülach

Telefon +41 43 444 07 27

E-Mail club199@club.mrssporty.ch

 www.mrssporty.ch/club/buelach

Spezialist für Knacknüsse

Vertraute Gesichter sind die Mitarbeitenden der Juon Elektroanlagen AG für die Menschen im Zürcher Unterland. Weil deren Arbeit ganz einfach Vertrauen schafft. In den bald 40 Jahren ihres Bestehens hat sich der Bachenbülacher Betrieb zum Spezialist für Knacknüsse in Sachen Elektroanlagen – und Installationen, Telefonanlagen und Beleuchtungssysteme gemausert. Wendig, effizient und zuverlässig.

Diese Qualitäten kommen nicht zuletzt bei Störungen zum Tragen. «Wenn's irgendwo brennt – natürlich im übertragenen Sinne – können wir sofort reagieren und schon eine halbe Stunde nach Eingang eines Notrufs vor Ort sein», erklärt Inhaber Daniel Juon. Der Kunde in Not landet bei ihm nicht in der Warteschlange eines Call-Centers, nein, der Chef höchstpersönlich nimmt den Hörer ab, nimmt eine erste Problemanalyse vor und disponiert unverzüglich einen Mitarbeiter. Vielfach wird es ein Monteur sein, der die ausgestiegene Telefonanlage oder das defekte Beleuchtungssystem aus dem Effeff kennt – weil er diese selber installiert und den Kunden mit tadelloser Arbeit überzeugt hat. Und zufriedene Kunden sind bekanntlich wiederkehrende Kunden. Diese Handwerkermaxime ist Daniel Juon und seinem Team in Fleisch und Blut übergegangen. Sie ist Firmenphilosophie und prägt auch nachhaltig die Strategie des Unternehmens mit.

Gegründet wurden die Juon Elektroanlagen AG 1979 von Werner Juon. Schon als Viertklässler begleitete Sohn Daniel den Vater bei seinen Aufträgen, lernte dessen Arbeit kennen und lieben und übernahm auch immer mehr Verantwortung. «Für mich kam deshalb nur eine Stiffti als



Daniel Juon – Patron der Juon Elektroanlagen AG

Elektroinstallateur in Frage. Und als Daniel Juon 2015 seinen Vater endgültig ablöste, übernahm er nicht nur eine florierende Firma, sondern auch die Verantwortung für Mitarbeitende, die sich mit diesem Betrieb seit Jahrzehnten identifizieren.

Das Einsatzgebiet der Bachenbülacher umfasst das Zürcher Unterland, der professionelle Horizont geht aber viel weiter. Denn um auf dem Markt bestehen zu können, gilt es Trends im Auge zu behalten und bei Bedarf in den Firmenalltag zu integrieren. So findet momentan im Zug der Digitalisierung im Kommunikationsbereich ein Wildwuchs an Systemen statt. Vor allem die Grossen kultivieren dabei nur ihr eigenes Gärtchen und sind kaum mehr in der Lage, auf spezielle Bedürfnisse einzugehen. Seien es Reparaturen oder Nachrüstungen. Hier sind die Juon Elektroanlagen AG zur wichtigen Schnittstelle zwischen Endkunde und Grossfirma geworden: «Wir ziehen eine Fachkraft von Aussen mit entsprechendem Know-how hinzu und führen den Auftrag aus», so Daniel Juon und präzisiert: «Natürlich in unserem Namen.»

Die Juon Elektroanlagen AG ist eine regionale Erfolgsgeschichte, weiter zu wachsen punkto Arbeitsumfang, Tätigkeitsgebiet und Mitarbeiter wäre eigentlich logisch. Doch «wir wollen gar nicht grösser werden», wehrt der Patron ab. «Denn Grösse bedeutet Anonymität und das wollen wir auf keinen Fall. Wir garantieren persönlich für die Qualität unserer Arbeit. Das soll auch so bleiben.»



Juon Elektroanlagen AG

Dorfstrasse 31, 8184 Bachenbülach
Telefon +41 44 860 41 40
E-Mail juon-elektro@bluewin.ch

 www.juon-elektro.ch

Vertrauen schaffen

Man weiss: eigentlich wäre ein Besuch beim Zahnarzt bitter nötig. Sei es wegen einem spürbaren Loch im Zahn, blutendem Zahnfleisch, einem diffus stechenden Schmerz im Kiefergelenk oder Kauproblemen im ganzen Gebiss. Aber Angst vor einer aufwendigen Operation, Angst vor Schmerzen, Angst vor Komplikationen und Angst vor einer hohen Rechnung halten die Menschen davon ab, ihr Leiden aus der Welt zu schaffen. Speziell wenn es um Implantate geht, ist die Hemmschwelle hoch.

«Das muss nicht sein», meint Zahnarzt Andre Chorschew: «Natürlich hat der Patient auch bei mir nach einer Implantant-Operation eine dicke Backe. Das ist leider unumgänglich. Doch die ganze Prozedur ist kürzer, der Heilungsprozess geht schneller vonstatten und die Wahrscheinlichkeit von Komplikationen ist geringer. Dank einer minimal invasiven Methode.» Diese Vorteile sind auf das verwendete Produkt zurückzuführen. Andre Chorschew arbeitet mit Implantaten der US-amerikanischen BICON, die zwar seit 1985 am Markt sind, aber aufgrund der Dominanz der einheimischen Marktleader nur wenig bekannt sind. BICON-Implantate sind kürzer als die der Konkurrenz, und es werden keine Schrauben verwendet. Das Resultat ist genauso nachhaltig, wie bei anderen Implantaten. Aufgrund der kürzeren Behandlungszeit fallen die Kosten aber niedriger aus.

Neben Implantologie bietet Andre Chorschew so gut wie jedes Spezialgebiet an. Seien es Prophylaxe, Parodontose-Behandlung, Prothesen, ästhetische Zahnmedizin oder Kieferorthopädie.



Andre Chorschew

Doch die beste Methode ist nur soviel wert, wie der Zahnarzt, der sie praktiziert. Bei Andre Chorschew sind menschliche und fachliche Qualitäten auf eine Art kombiniert, die Vertrauen schafft. Er bringt jahrelange und solide Erfahrung in seine Arbeit ein. Sein Medizinstudium schloss er noch in der damaligen Sowjetunion Mitte der achtziger Jahre ab. Die Ausbildungsqualität in Leningrad (heute St. Petersburg) sei hoch gewesen, erzählt Andre Chorschew. Das Rüstzeug als Zahnarzt holte er sich in Leipzig, landete nach einer Zwischenstation in Österreich dann 2001 in der Schweiz. Der Kulturschock war kein Thema: «Mit der deutschen Kultur und Sprache war ich aus familiären Gründen bereits bestens vertraut.»

Andre Chorschew gibt nicht viel auf globale Unterschiede. Das Verbindende überwiegt für ihn das Trennende. So steht für die Patienten überall auf der Welt das Gleiche im Zentrum. Sie wollen mit Respekt behandelt, in ihren Befürchtungen und Ängsten ernst genommen werden: «Nur wenn ich weiss, wie ein Mensch tickt, kann ich ihn adäquat behandeln. Dazu muss ich mir genug Zeit nehmen.» Mit einer Kombination aus Einfühlungsvermögen und bodenständigen Argumenten gelingt es ihm, den Patienten zu entspannen. Vor, während und auch nach der Behandlung – so jemand kommt garantiert wieder.



Med. dent. Andrej Chorschew
Zahnarzt

Praxis Bülach Süd

Hammerstrasse 6, 8180 Bülach

Telefon +41 44 860 11 60

E-Mail dentalbuelach@gmx.ch



www.zahnarzt-chorschew.ch

Batcon Oberflächentechnik GmbH – zuverlässig und professionell

Für Lösungen im Bereich der Oberflächentechnik. Angeboten werden Beratung, Verkauf, Montage und Serviceleistungen – alles aus einer Hand. Für komplette Lackieranlagen als auch spezialisierte Kleinanlagen zur Erfüllung unterschiedlicher und universeller Anforderungen.

Steht bei Ihnen zuhause auch ein ganz besonderes Möbelstück? Ein Sideboard etwa, ein Büchergestell, ein Massivholztisch? Sie verspüren ein Wohlgefühl, wenn Sie es anschauen. Glücksmomente, wenn Sie es streicheln und den schimmernden Lack befühlen. Sie haben die Gewissheit: Da hat jemand ausgezeichnete Arbeit geleistet – extra für mich. Es ist erstklassiges Schweizer Handwerk – professionell und zuverlässig ausgeführt.



Roger Michel, Geschäftsführer

Diese Begriffe blieben ohne Leute, wie Roger Michel und seiner Firma: Batcon Oberflächentechnik GmbH, Schall und Rauch. Er trägt wesentlich dazu bei, dass die Hersteller gleichbleibend hohe Qualität garantieren können. Roger Michels Batcon versorgt nämlich Schreiner und Möbelfabriken mit Lackieranlagen. Der Firmeninhaber reist landauf und landab, von der Broye über den Oberaargau bis ins Toggenburg und berät seine Kunden: «Ich schaue mir deren Räumlichkeiten an – meistens handelt es sich um KMUs – analysiere die Situation und konzipiere mit dem Kunden eine Anlage, die exakt auf seine Bedürfnisse abgestimmt ist.» Die Anlagen bzw. deren einzelne Teile stellt Roger Michel nicht

selber her, sondern bezieht sie von der «Giardina Group» oder anderen Herstellern aus Italien und Deutschland.

Oberflächlich betrachtet könnte man den Batcon-Inhaber einfach für einen Vertreter halten. Doch Roger Michel ist viel mehr. Das weiss der Endkunde im Oberaargau, und das weiss auch der italienische Konzern. Sie betrachten Roger Michel und seine Batcon als unabdingbaren Partner. Denn Anlagen für Oberflächentechnik sind für jede KMU eine beträchtliche Investition. Für die Batcon-Kunden macht es auch keinen Sinn eine fixfertige Anlage ab Stange zu kaufen: «Dessen Räumlichkeiten lassen das vielleicht nicht zu und bestimmte Funktionen der Standard-Anlage braucht der Kunde unter Umständen gar nicht», erklärt Roger Michel. Dank seiner Expertise ist es ihm möglich, dem Oberaargauer Schreiner die Anlage so zusammenzustellen, dass sie wie massgeschneidert wirkt. Bei den Abklärungen, welche Komponenten wie beschaffen sein müssen, gehört noch ein dritter Partner (neben der Batcon und dem Endkunden) zwingend an den Tisch: Der Lackhersteller. «Dessen Produkte müssen auf der Anlage verarbeitbar sein», so Roger Michel. «Manchmal ist dazu ein gewisses Fine-Tuning nötig, damit das Package Lack und Maschine zur Zufriedenheit des Kunden arbeitet. Dieses Fine-Tuning wird, ebenso wie die Maschinenpräsentation, vorgängig bei Tests im Technikum der Lieferanten abgeklärt.»

Für diese Mittlerfunktion ist Roger Michel aufgrund seiner beruflichen Vorgeschichte prädestiniert. Er ist ausgebildeter Lack- und Kunststofftechniker, war Leiter in einem Entwicklungslabor, bevor er sich selbständig machte. Ihn fasziniert die Komplexität und Vielfalt in der Herstellung der verschiedenen Flüssigkeiten und Pulver. «Ein Lack funktioniert wie der menschliche Körper. Das Bindemittel übernimmt dabei die Rolle des Rückgrates, die anderen Komponenten wie Pigmente, Füllstoffe und Farbmittel geben dem Lack den Charakter.»

Auf der technischen Seite war Roger Michel als Angestellter früher immer wieder mit den Maschinen konfrontiert, die er heute vertreibt. Er entwickelte dabei ein Gefühl dafür, ob seine Chefs ihr Geld richtig investiert hatten oder über den Tisch gezogen wurden. Dieses



giardinagroup FINISHING SOLUTIONS 1972

Wissen macht Roger Michel mit seiner Firma heute seinen Kunden zugänglich: «Wenn ich feststelle, dass sie bestimmte Funktionen nicht unbedingt benötigen, rate ich ihnen davon ab. Das gesparte Geld können sie dann als Rücklage verwenden, um die Maschine in Schuss zu halten.» Kurzfristig streicht Roger Michel dann zwar weniger Geld ein. Aber die Vorteile dieses Denkens überwiegen – Roger Michel schafft so Vertrauen. Wer einmal mit der Batcon Oberflächentechnik GmbH geschäftet, kommt zurück und empfiehlt die Firma weiter. Zudem ist Roger Michels Arbeit mit der Installation nicht getan – hier arbeitet er mit einem Monteur zusammen. «Der Kunde muss Erfahrungen mit seiner neuen Anlage sammeln. Da stehe ich ihm zur Seite, nehme Justierungen vor.» Hier wird deutlich, dass es Roger Michel mit seiner Batcon Oberflächentechnik GmbH nicht ums schnelle Geld geht, auch nicht um sein Ego: «Wenn der Kunde zufrieden ist, bin ich es auch. So einfach ist das.»

batcon
Oberflächentechnik

Batcon Oberflächentechnik GmbH

Althardstrasse 10, 8105 Regensdorf

Telefon +41 43 521 61 66

E-Mail info@batcongbh.ch

www.batcongbh.ch

Einzigartig, ästhetisch und unverwüstlich

Die Firma aus Oberglatt ist zum begehrten Partner von Architekten und Baufirmen geworden. Denn neben Spitätern und Restaurants entscheiden sich auch zunehmend Privatkunden für die Chromstahlküchen von RAMETALL. Sie setzen auf ein Material, das funktional, ästhetisch ansprechend und praktisch unzerstörbar ist.

Wer die Wahl hat, hat die Qual. Nirgends stimmt das so sehr wie im Küchenbau. Da überwältigt einem die Materialvielfalt, die Anzahl möglicher Kombinationen lähmen und der Ehekrach ist vorprogrammiert: Er möchte es möglichst bunt, sie will es praktisch. Und ist die Küche dann mal ausge-



Peter Ramseier, Mitinhaber der Firma Rametall Ramseier und Ammann

wählt, so könnte bald der nächste Frust anstehen; das Farbkonzept verleidet schnell, die sündhaft teuren Holzabdeckungen, entpuppen sich unter Umständen als Billigware aus Sperr- statt Massivholz. Doch es gibt eine Lösung, mit der sich all diese Probleme umgehen lassen: Eine Küche aus Chromstahl von der Firma RAMETALL. Denn «Chromstahl ist ästhetisch ansprechend und praktisch unverwüstlich», erklärt Mitinhaber Peter Ramseier. «Und er verleidet einem nie.»

Die Oberglatter Firma hat sich im halben Jahrhundert seit ihrer Gründung zur Spezialistin für dieses Material entwickelt. An-

fangs konzentrierte sich der Vater von Peter Ramseier ausschliesslich auf Profis – Restaurant und Spitäler. Hier musste dieser noch einiges an Entwicklungsarbeit leisten: «Die hygienischen Zustände liessen damals noch zu wünschen übrig. Arbeitsflächen für das medizinische Personal, Restaurantküchen, Kühlmöbel und die Buffets bestanden in den sechziger Jahren noch aus Holz», erzählt Peter Ramseier. Sein Vater arbeitete noch mit grossen einschlägigen Herstellern zusammen, er war in erster Linie als Lieferant tätig.

Mittlerweile beliefert RAMETALL die Endverbraucher direkt. Zu deren Vorteil. Der Kunde kriegt 100 Prozent Schweizer Wertarbeit. Denn RAMETALL stellt nahezu alle Möbel und Einrichtungen selber in der firmeneigenen Fabrikhalle her. Eine Billigküche wird man bei RAMETALL dennoch nicht kriegen, denn «die Verarbeitung von Chromstahl ist aufwendig und arbeitsintensiv». Doch der Kunde bezahlt bloss für Arbeit, das hochwertige Material und ein Minimum an Verwaltungsaufwand. Er kann sicher sein, dass das, was er kriegt, mindestens soviel wert ist, wie das, was auf der Rechnung steht. Er berappt weder einen Aufpreis für eine schicke Marke, noch für Dienstleistungen, die er nicht braucht. Der Kunde trägt auch keine Marketing- oder Onlinekosten mit.



Peter Ramseier kriegte sein Metier quasi in die Wiege gelegt – er guckte seinem Spengler-Vater bei der Arbeit zu und schritt dann selber zur Tat: «Wir schweissten Seifenkisten zusammen», erinnert sich Peter Ramseier. Der nächste logische Schritt war eine Lehre als Maschinenschlosser. Als der Vater 1981 überraschend starb, führten Mutter Margrit und Geschäftspartner Ulrich Ammann den Betrieb weiter. Peter Ramseier studierte damals noch Maschinenbau an der HTL, stieg anschliessend in den elterlichen Betrieb ein. Es war eine spannende Zeit: Die RAMETALL wurde in Fachkreisen zum Inbegriff für hochprofessionelle Arbeit in Sachen Chromstahl – zahlreiche Spitäler und Gastrobetriebe griffen auf die Dienste der Oberglatter Firma zurück. Für die Profis zählten in erster Linie Robustheit, Hygiene und Alltagstauglichkeit. Doch zunehmend trat ein weiteres Qualitätsmerkmal in den Vordergrund: Das Material ist auch ästhetisch äusserst ansprechend, lässt sich ähnlich wie Holz vielfältig und praktisch beliebig kombinieren. Kein Wunder, dass Chromstahl auch bei Privatkunden und deren Architekten immer beliebter wurde.

RAMETALL ist zum Partner renommierter Architekten avanciert. Neben Standardgrössen fertigen Peter Ramseier und seine Mitarbeitenden auch Möbel, Kochinseln, Abdeckungen und Lüftungen nach Mass an. Beeindruckendes Beispiel dafür ist die Küche im Schweizer Generalkonsulat in New York City. Eigentlich wollte man den Auftrag vor Ort vergeben. Doch eine Firma, die die gewünschte Qualität garantieren konnte, war in Übersee nicht zu finden. So gelangte der Architekt an die RAMETALL. Dort machte man sich an die Arbeit: «Ich habe erst die alte Küche ausgemessen, bin dann mit einem Container Chromstahl nochmals nach Manhattan gereist».

Peter Ramseier unternahm den zweiten Übersee trip nicht aus Spass am Reisen, sondern aus purer Notwendigkeit: Die Handwerker aus Manhattan waren zwar in der Lage, die Oberglatter Möbel zu verschrauben, für die Schweissarbeiten fehlten ihnen die handwerklichen Fähigkeiten. Deshalb sprang der Spenglersohn aus dem Zürcher Unterland in die Bresche.



Bei Empfängen können nun bis zu 80 Personen ausgezeichnet bekocht werden – im tumultösen Spannungsfeld von Diplomatie und Politik. Wie schön, dass wenigstens die Kochenden von einem Material umgeben sind, das sich auch durch seine Beständigkeit auszeichnet. Chromstahl ist nicht nur vollständig rezyklierbar, sondern auch korrosionsbeständig und praktisch «unkaputtbar». So hält eine Profiküche dreissig Jahre, eine für den Privathaushalt bis zu einem halben Jahrhundert. Rein theoretisch kann ein Haus abgerissen und die Neukonstruktion um das Chromstahlbijou herum wieder neu aufgebaut werden.

RAMETALL 

Rametall Ramseier + Ammann

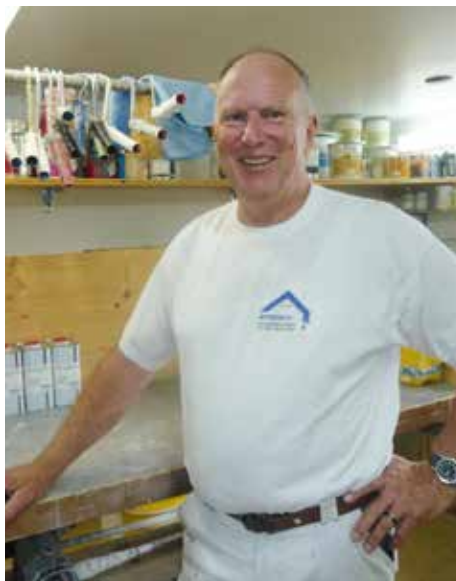
Aspstrasse 4, 8154 Oberglatt
 Telefon +41 44 851 50 40
 Fax +41 44 851 50 49
 E-Mail info@rametall.ch

 www.rametall.ch

Ein Blick in die Sterne

Warum muss eine Wand oder eine Decke immer weiss sein? Beim Binder Malergeschäft in Oberglatt kann man aus zweieinhalb Millionen Fotos auswählen, um Wohn-, Bade- oder Schlafzimmer zu verschönern. Wie wäre es mit einem Sternenhimmel oder der Glaskonstruktion der Galleria Vittorio Emanuele an der Decke. So gestochen scharf, dass man glaubt, in Mailand durch die berühmte Arkade zu wandeln. Oder warum nicht eine Wand, an der man in eines der gewaltigen Seerosenbilder von Monet eintauchen kann?

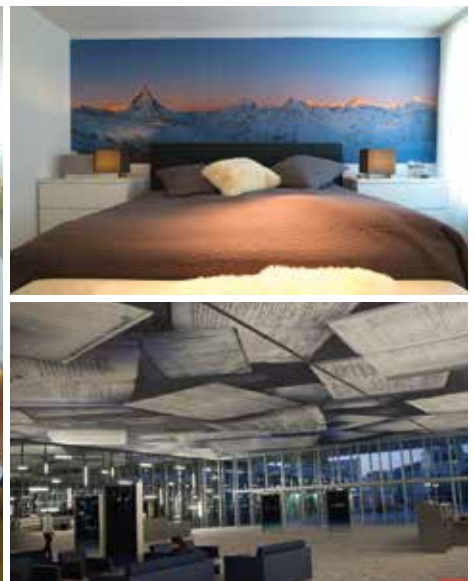
Mit der guten alten Fototapete hat das Decken- und Wandsystem ALYOS, das vom Binder Malergeschäft aus Oberglatt angeboten wird, nur wenig zu tun. Im Unterschied zum Billigprodukt aus den 70er und 80er Jahren sind die verwendeten Fotos auch aus unmittelbarer Nähe gestochen scharf und der Effekt etwa bei 3D-Aufnahmen ist verblüffend. Nein, ein falsches Versprechen gibt Malermeister Hans-Peter Binder mit seiner Spezialität nicht ab. Denn Glaubwürdigkeit ist für ihn in seinem Geschäft alles. Untrügliches Indiz, dass man seine Arbeit in der Region schätzt: «Ich bin zu achtzig Prozent per Du mit meiner Kundschaft.» Das bedeutet keineswegs, dass er allzu lockere soziale Umgangsformen pflegt, sondern dass seine Kundenbeziehungen über die Jahrzehnte gewachsen sind. Wer einmal mit Hans-Peter Binder zu tun hatte, kommt wieder. Und zwar nicht bloss ein zweites, sondern ein drittes, viertes oder fünftes Mal. Die Kunden vertrauen sich ihm an, machen ihn quasi zu ihrem «Anwalt», bauen auf sein fachliches Urteil, im Umgang etwa mit Architekten oder anderen Handwerkern.



Oberglatt ist zu Hans-Peter Binders Heimat geworden. Ursprünglich stammt er aus dem Appenzellischen, wo er in einer Grossfamilie aufwuchs. Von dort zog es ihn nach abgeschlossener Berufslehre im Jahre 1972 mit aller Macht weg. Nach verschiedenen Stationen in der ganzen Deutschschweiz und auch im grossen Kanton landete er 1988 in der Zürcher Unterland, wo er 1988 eine eigene Firma gründete, in ihr glücklich wurde und spürte: «Jetzt bin ich angekommen.»

Dank jahrzehntelanger Expertise, begeistertem Kundenkreis und ausgezeichneten handwerklichen Qualitäten könnte das Binder Malergeschäft auch viel grösser sein. Doch mehr Leute verbunden mit entsprechendem Auftragsvolumen würde bedeuten, dass «ich nicht mehr selber an die «Front» könnte, sondern bloss noch im Büro sitzen würde.» Dafür mag er seine Arbeit viel zu sehr. «Ich treffe jeden Tag andere Leute. Und mir gefällt die Kreativität und Vielseitigkeit in meinem Beruf.» Im Angebot hat er sämtliche Maler-, Gips- und Stuckarbeiten. Im Binder Malergeschäft wird umweltfreundlich und schadstoffarm gearbeitet – die verwendeten Farben von namhaften Anbietern sind qualitativ hochstehend.

Begeistert ist man im Malergeschäft Binder vom Decken- und Wandsystem ALYOS, begeistert ist davon auch ein stetig wachsender Kundenkreis. Hans-Peter Binder kann den Interessenten dank seinem geschulten ästhetischen Auge gut beraten: «Da bin ich wirklich



ehrlich und rate auch schon mal von einem bestimmten Bild ab – wenn es etwa zu unruhig ist.» Das Motiv wird auf beschichteten Textilstoff gedruckt – die maximale Grösse beträgt 7 x 5.05 Meter. Das verwendete Material ist äusserst robust und kann auch gerollt transportiert werden. Dank einem innovativen Spannsystem kann das gewählte Motiv auch allen architektonischen Gegebenheiten angepasst werden. Alte Decken mit beschädigter Stukkatur können bei Bedarf so auch einfach überdeckt werden und wirken praktisch neu. Und der Clou: Auch wenn das verwendete Material ziemlich dünn ist, besitzt es ausgezeichnete schallschluckende Qualitäten. Dank einer speziellen Akustikfolie.



Binder Malergeschäft

Alte Stationsstrasse 24, 8154 Oberglatt
Telefon +41 44 850 62 50
E-Mail maler.binder@bluewin.ch

 www.maler-binder.ch

Hingabe und Handwerk

Schmetterlinge auf schwarzem Grund – Sarah Bünter hat ein antikes Bänklein mit diesem anregend-bunten Stoff bezogen, gepolstert, die Holzteile geschliffen und neu lackiert. Wer sich jetzt auf diesem Möbelstück niederlässt, darüber streichelt, wird es den Schmetterlingen gleich tun und abheben wollen – denn das Handwerk der jungen Oberglatterin beflügelt.

Was sie ausübt ist kein Beruf, sondern eine Berufung. Die Fahrt zum Segelkurs auf dem Pfäffikersee wies ihr in den 90-er Jahren den Weg: «In Illnau kamen wir jeweils am Polsteratelier Troxler vorbei, wo zwei wunderschöne, mit Kuhfell überzogene Voltai-eren ausgestellt waren. Und ich verkündete immer «hier mache ich meine Lehre.»» Dass sich die Fünfzehnjährige mit dieser Ankündigung nicht zum Fenster herausgelehnt hatte, wird ihrer Familie schnell klageworden sein. Sarah Bünter bewarb sich bei Toni Troxler um die Lehrstelle als Innendekorateurin und wurde genommen. Der Bauchentscheid entpuppte sich als absoluter Glücksfall: «Ich habe meinen Entscheid keinen Augenblick bereut, freue mich jeden Tag auf meine Arbeit.»



In einem verwinkelt-labyrinthischen Bauernhaus ist Sarah's Stil-Atelier seit Anfang 2016 untergebracht. Garnrollen, Musterbücher der edelsten Stofffabrikanten, farbige Lederstücke und natürlich zig Sessel, Sofas und Stühle in unterschiedlichen Arbeitsstadien vermitteln eine inspirierende Atmosphäre. Es wird deutlich, dass es sich bei Sarah Bünters Handwerk um eine hochemotionale Sache handelt. Denn die Menschen übergeben ihr alte Möbelstücke, an denen sie hängen, die mit Erinnerungen verknüpft sind, die aber in die Jahre gekommen sind. Die Kunden vertrauen darauf, dass Sarah Bünter den Charakter dieser Möbelstücke erhält und gleichzeitig erneuert. Eine anspruchsvolle Gratwanderung, die viel Menschenkenntnis, Respekt und auch Hingabe erfordert. Die ist der Frau vom Stil-Atelier angeboren, prägte bereits ihre Kindheit. Sie funktionierte ganz



anders, als die meisten ihrer Gspänlis: «Plastikzeug hat mich nie interessiert, ich mochte lieber Holzspielsachen.»

Sicher freut es die Kundschaft, dass Sarah Bünter von ihrer Arbeit beseelt ist, diese mit Leidenschaft und Inspiration tut. Doch matchentscheidend für den Erfolg ihres Stil-Ateliers ist ihr reich gefüllter beruflicher Rucksack. Nach dem Lehrausbildung als Innendekorateurin arbeitete sie in Arosa erst bei einem Bodenleger – «nicht mein Ding», sagt sie – dann zurück im Unterland in einer Schreinerwerkstatt. Sie studierte berufs begleitend Innenarchitektur und sammelte als Wohnberaterin Erfahrungen im Verkauf – doch das Handwerkliche fehlte ihr. 2011 machte sie dann ihren Traum wahr und eröffnete ihr Stil-Atelier. Und auch wenn sie im Studium und im Möbelhaus nicht ihre Erfüllung fand, so bilden sie eine nützliche Basis, um ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen. Ihre Kunden schätzen die kompetente Beratung. Denn neben ihrem handwerklichen Geschick hat sie sich auch ein ausgezeichnetes ästhetisches Bewusstsein angeeignet und sieht es als ihre Pflicht, den Kunden gegenüber transparent zu sein: «Wenn ich finde, dass die Wahl des Stoffes hinten und vorne nicht zum Sofa passt, dann sage ich das.» Diese Ehrlichkeit wird geschätzt und macht sich in Form weiterer Aufträge bezahlt. Auch Ihr Lieblingsmöbel, werte Leserschaft, ist bei Sarah Bünter bestens aufgehoben.



Sarah's Stil Atelier

Grubenweg 11, 8154 Oberglatt

Telefon +41 43 497 62 84

E-Mail buenter.sarah@bluewin.ch

 www.stilatelier.ch

Media 21 – Innovation im Zürcher Unterland

Punkto Preispolitik bewegt sich der Dielsdorfer Spezialist für Unterhaltungselektronik auf Augenhöhe mit der Grosskonkurrenz, in Sachen Kundendienst wird diese überflügelt. Veranstaltungstechnik bildet das zweite, stetig wachsende Standbein der Firma.

Bereits 1957 schaffte sich Familie Rösli den ersten Fernseher an – ein Ereignis, das wahrscheinlich in der ganzen Nachbarschaft für Aufsehen sorgte. Was für eine leidenschaftslose Sache ist das im 21. Jahrhundert geworden: Nach dem Samstagseinkauf holt man sich für ein paar Hundert Fränkli schnell einen wohnzimmerfüllenden Flachbildschirm im fussballfeldgrossen Elektroniksupermarkt. Nach ein paar Jahren, wenn der Fernseher zickt, wird er wieder entsorgt – weil sich eine Reparatur nicht lohnt.

Glücklicher beim Fernsehkauf wird, wer zu Media 21 geht. «Dank unserer Partnerschaft mit der Einkaufsgenossenschaft Electronic Partner können wir dem Kunden praktisch jedes Markengerät zu einem absolut konkurrenzfähigen Preis anbieten», so Urs Rösli, «was wir vor 16 Uhr bestellen, kann noch am nächsten Tag ausgeliefert werden.» Über 7000 Geräte sind so insgesamt praktisch sofort verfügbar, auch den Wunsch nach einem Billigfernseher erfüllt Urs Rösli.

Ihm wurde die Technikbegeisterung praktisch in die Wiege gelegt. Der Vater war eigentlich Coiffeur, fotografierte und filmte in seiner Freizeit – Mit einer 16 mm Kamera! Besagter erster Fernseher war ein wahres Ungetüm: «Eine Truhe mit integriertem Radio und Plattenspieler – dank einem speziellen Tonarm konnten wir zwischen insgesamt zehn LPs hin- und herwechseln.» Nicht ganz überraschend professionalisierte Urs Rösli die Leidenschaft seines Vaters, arbeitete nach einem Ingenieurstudium bei Firmen, die sich wie ein Best-Of der Schweizer Spitzentechnologie lesen: Studer, Kistler Messtechnik, Sulzer und Alcatel.



Geschäftsführer, Urs Rösli, berät Sie gerne in seinem Geschäft in Dielsdorf.

Dank solch technischer Expertise ist Veranstaltungstechnik zum zweiten, stetig wachsenden Standbein für Media 21 geworden. Für die ganze Region und darüber hinaus. Bei zahlreichen Events ist man vor Ort. Darunter Dorffeste, Openairs, Gewerbeausstellungen oder Public Viewings. Die Organisatoren greifen gerne auf die Dienste von Media 21 zurück – dank der ausgewiesenen Expertise von Urs Rösli und seinem kompetenten Mitarbeiterstab.

In kaum einer Branche herrscht so ein Verdrängungskampf wie in der Unterhaltungselektronik. Wer hier als «Kleiner» bestehen will, benötigt Innovationsgeist. Und den bringt Urs Rösli mit. Bewegt sich Media 21 punkto Preispolitik auf Augenhöhe mit der Grosskonkurrenz, in Sachen Kundenorientierung überflügelt er diese. Urs Rösli bietet Rundumsorglos-Pakete an, die Lieferung, Installation und Nachbetreuung der Geräte umfassen: «Gestern bin ich nach Feierabend noch schnell bei einer Kundin vorbei – ihr Fernseher funktionierte nicht», erzählt Urs Rösli. Bei der Grosskonkurrenz sind solche Spontanaktionen ausgeschlossen oder bloss teuer zu haben, bei Media 21 sind sie selbstverständlich. Natürlich verkauft er auf Wunsch günstigere Produkte, empfiehlt seinen Kunden trotzdem, sich bei der Anschaffung von Unterhaltungselektronik nicht von Schnäppchendenken lenken zu lassen: «Mittel- oder hochpreisige Geräte geben nicht schon nach einigen Jahren den Geist auf. Und sollte trotzdem eine Reperatur nötig sein, dann lohnt sich diese auch.»



In Media 21 sind alle bekannten Marken vertreten. Doch ganz besonders stolz ist man in Dielsdorf, dass die High-End-Marke «Loewe» wieder angeboten werden kann. Der Kronacher Firma geht es dank einem zuverlässigen, an Nachhaltigkeit interessierten Investor besser denn je. Urs Rösli freut es, seine Kunden auch.

EP:media21
ElectronicPartner

media21

Regenbergstrasse 1, 8157 Dielsdorf

Telefon +41 44 853 19 21

E-Mail info@media21.ch

Öffnungszeiten

Mo – Fr 13.30 – 18.30 Uhr

Sa 09.00 – 12.00 Uhr

 www.media21.ch

Fragen Sie uns jetzt an!

Die Kundenwünsche in Bezug auf Beratung, Qualität und Lieferzeit zu erfüllen ist das oberste Gebot unseres Unternehmens.

Unser Angebot:

- Aluminiumschilder
- Beschriftungsservice
- Digitaldruck
- Etiketten
- Gravuren
- Gestaltung
- Polyurethanschilder
- Prägen

Wir sind:

- erfahren
- freundlich
- flexibel
- mitdenkend
- qualitätsbewusst
- im Internet unter:
www.weiss-basso.ch
zu finden



In ein Pflegeheim gehe ich sicher nicht!

Ist man auf Betreuung und Pflege angewiesen, stellt sich schnell einmal die Frage nach einer «Platzierung» in einem Pflegeheim. Das macht Angehörigen und Betroffenen Angst, denn allzu oft dominieren dort Einsamkeit, Langeweile und Nutzlosigkeit das Leben. Nun gibt es Alternativen. Almacasa® ist im Kanton Zürich Vorreiter dieses Kulturwandels im Altersbereich.

Das Finden eines angenehmen Lebensortes ist für Angehörige und Betroffene nicht einfach, wenn sich eine dementielle Entwicklung verstärkt oder körperliche Einschränkungen das Leben zu Hause unmöglich machen. Auch bei grösstem Willen und dem Einsatz aller Kräfte kann die Pflege zu Hause an Grenzen gelangen.

Genau dann braucht es ein möglichst quartier- bzw. dorfnahes Wohn-, Pflege- und Betreuungsangebot, in welchem der gelebte Alltag sich möglichst so anfühlt, wie man es



Liliane Peverelli und Vincenzo Paolino

sich bisher gewohnt war. Hier setzt Almacasa® (span./lat.: Alma = Seele, Casa = Haus) an: In überschaubaren Wohnbereichen mit 10-12 Bewohnenden wird gekocht, mal Mogli (die Hauskatze) versorgt oder einfache Hausarbeit erledigt. Die Bewohnenden beteiligen sich nach ihren Möglichkeiten und Vorlieben daran oder freuen sich einfach, wenn es nach Röschti, Kuchen und Zopf schmeckt.



Wir wollten zurück zum menschlichen Mass.

Zurück zum menschlichen Mass

Maximal 30 Bewohnende vereint ein Almacasa unter einem Dach. «Wir wollten zurück zum menschlichen Mass.», so Liliane Peverelli, die zusammen mit Vincenzo Paolino das Almacasa-Konzept entwickelt und bis ins Detail erfolgreich umgesetzt hat. Bewusst haben die beiden sich vom Spitalprinzip der Langzeitpflege verabschiedet und bieten

gleichwohl in jedem Almacasa auch bei anspruchsvollsten Pflegesituationen Sicherheit und Geborgenheit.

«Dazu braucht es Mitarbeitende, die sich bei uns wohl fühlen und die hervorragend auf unser Angebot geschult sind», erläutert Liliane Peverelli weiter. Deswegen setze man mit einem eigenen Schulungszentrum, der Almacasa-Academy, neue Massstäbe.

Neuer Standort in Zürich ab Dezember 2017 mit Tag-/Nacht-Entlastungsangebot

Almacasa-Standorte findet man derzeit in Weisslingen im Zürcher Oberland sowie in Oberengstringen bei Zürich. Am 1. Dezember 2017 eröffnet der erste Standort in der Stadt Zürich im Friesenberg-Quartier, nicht weit vom Stadtpital Triemli. Geradezu exemplarisch konnte dort in Zusammenarbeit mit der Familienheimgenossenschaft Zürich (FGZ) ein ganz in das Quartier eingepasstes Angebot für 25 Bewohnende erstellt werden. Hinzu kommt ein Tag-/Nacht-Entlastungsangebot. Pflegenden Angehörigen können hier unkompliziert und auch kurzfristig eine Auszeit für sich organisieren, indem sie ihre Liebsten tage-/nachtweise oder für einen Ferienaufenthalt vorbeibringen.

Auf einen Punkt legen Liliane Peverelli und Vincenzo besonders Wert: Der Aufenthalt im Almacasa ist unabhängig von Einkommen und Vermögen möglich.



spectren
EXZELLENZ IM ALTERSBEREICH
almacasa
SELBSTBESTIMMT UMSORGT

Spectren AG/Almacasa

In der Luberzen 25, 8902 Urdorf
Telefon +41 44 750 35 15
E-Mail info@almacasa.ch

www.almacasa.ch
www.facebook.com/almacasa.alterspflege

Für einen besseren Schlaf

Man hat seinen Arzt, seinen Pfarrer, seinen Anwalt und seinen Treuhänder. Das sind Langzeitbeziehungen. Die wechselt man nicht so schnell.

Alfons Florian von der Firma Rebex AG (Revisions- und Beratungsexperten) ist letzteres. Der Treuhänder bringt damit seinen existenziellen Stellenwert und seine Vertrauensposition im Leben der Kunden auf den Punkt. Häufig ist man bei Alfons Florian und seinen Kollegen besser aufgehoben, als beim Hausarzt. Schlechter Schlaf wegen schiefen Finanzen lässt sich mit dem Rat eines Rebex-Treuhänders nachhaltiger bekämpfen als mit Benzodiazepin.



Die Finanzen von Rebex-Kunden bewegen sich meistens innerhalb geordneter Bahnen. Sie nehmen verschiedene Dienstleistungen der Dietiker Firma mit Stadtzürcher Filiale in Anspruch: Rechnungswesen, Steuerwesen, Wirtschaftsprüfung und -beratung machen ungefähr je einen Viertel des Tätigkeitsgebietes aus. «Es ist ein gesunder Mix. Wir bieten dem Kunden genau die Dienstleistung an, die er braucht. Sie ist auf ihn zugeschnitten. Wir kümmern uns um Zivil- und Steuerrecht, Gesellschaftsgründungen, Umstrukturierung, Liquidationen und Nachfolgeregelungen.»

Die Begeisterung von Alfons Florian für sein Metier ist spürbar. Einst wollte ihm ein ahnungsloser Berufsberater eine Schreinerlehre aufschwätzen – obwohl er schon als Kind für sein Leben gerne rechnete und schrieb. Eine Kollegin empfahl ihm eine Stiffti im Treuhänderbüro. Sein erstes Ziel danach: Diplomierter Bücherexperte (heutiger dipl.



Wirtschaftsprüfer). Er bestand die Prüfung als 27-Jähriger – jünger geht es nicht. Dann gründete Alfons Florian die Rebex AG. Das war 1997. Oberflächlich besehen ein geradliniger Weg. Doch die ersten Jahre als selbständiger Treuhänder waren hart. Einen Vertrauensbonus wollten ihm anfänglich nur wenige schenken. Wer das tat, wurde nicht enttäuscht: «Mein erster Kunde ist immer noch bei uns», so Alfons Florian. War er anfangs Einzelkämpfer, so führt er jetzt ein fünfköpfiges Team an. «Meine Obergrenze sind zehn Leute. Sonst verlieren wir die Effizienz, die uns stark macht. Der Kunde soll es mit vertrauten Gesichtern zu tun haben.»

Eine engmaschige Betreuung ist Alfons Florian in der heutigen Zeit wichtig: «Die Anforderungen an Unternehmer sind gestiegen, scheinbare Erleichterungen sind eigentlich gar keine. So besagt das neue Rechnungslegungsrecht, dass bis zu einer halben Million Umsatz keine Buchhaltung sondern nur eine Aufzeichnung nötig ist. Gleichzeitig hat die Steuerverwaltung die Auflagen verschärft punkto Präzisierung von Einnahmen und Ausgaben. Zudem werden Transaktionen, die früher als Kavaliersdelikte galten, heute geahndet. Das sind komplexe Sachverhalte. Wir bemühen uns diese so runterzubrechen, dass sie nachvollziehbar sind und der Kunde die für ihn richtige Entscheidung treffen kann. Doch die perfekte Lösung ohne Nachteile gibt es nicht.»

Und diese Lösung kann manchmal wehtun. Psychologisches Geschick ist gefragt, denn «auf keinen Fall darf der Treuhänder so tun, als ginge es bloss um Zahlen. Problematische Finanzen bei einem Konkurs oder einer Sanierung sind eine emotionale Sache. Da fließen auch Tränen.» Etwas gelassener begegnet Alfons Florian hochkochenden Gefühlen wegen einer hohen Steuerrechnung. Hier empfiehlt er seinen Kunden einen Perspektivenwechsel: «Ich sage ihm: «Eigentlich gehts Dir ja sehr gut. Alle steuerplanerischen Möglichkeiten wurden in den letzten Jahren voll ausgeschöpft. Die hohen Steuern bedeuten, dass Du sehr gut verdient hast.» Kein Grund zur Klage also. Kein Grund zur Sorge für Kunden der Rebex AG.

REBEX

TREUHAND- & REVISIONSGESellschaft

REBEX AG

Zentralstrasse 19, 8953 Dietikon
Telefon +41 44 744 76 76
E-Mail rebex@rebex.ch

 www.rebex.ch

Graphax AG: Business-Lösungen nach Mass für KMU ohne eigene IT

Die seit über 40 Jahren auf dem Schweizer Markt erfolgreiche Graphax AG hat sich im Rahmen der Geschäftsfelderweiterung in technischer Hinsicht neu aufgestellt: mit neuen Dienstleistungen – insbesondere Business-Lösungen für KMU, die keine eigene IT haben.



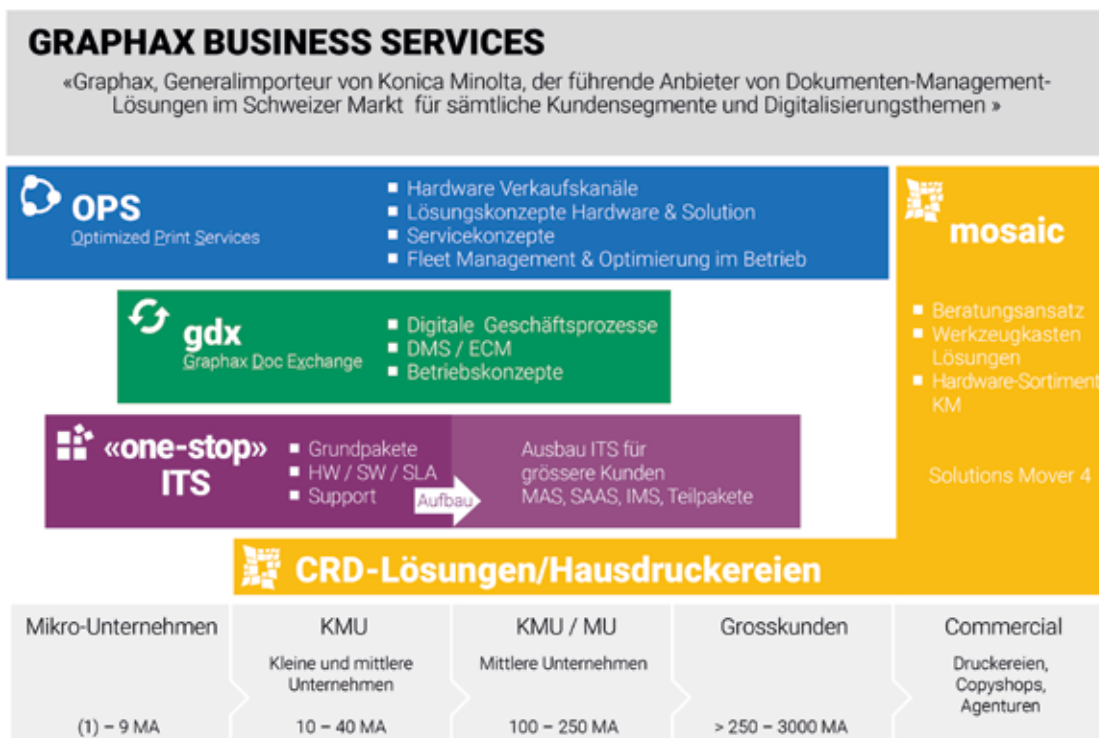
«Alles aus einer Hand und zu kalkulierbaren Kosten», resümiert Werner Meier. Der selbstständige Treuhänder spricht entsprechend begeistert von den Dienstleistungen der inhabergeführten Graphax AG, dem Schweizer Unternehmen aus Dietikon, das IT-Business-Lösungen anbietet – speziell für KMU ohne eigene IT. Für Werner Meier ist die Lösung, die ihm Graphax mit ihren massgeschneiderten IT-Services bietet, ideal: «Durch die modulare Paket-Lösung profitiere ich rundum, ohne eine eigene komplexe und kostenintensive IT anschaffen zu müssen.»

Business-Lösungen

von Graphax IT-Services

Die angebotenen Paket-Lösungen für KMU sind für Daniel Eckert, CEO der Graphax AG, eine logische Folge der Marktbeobachtung: «Wir haben festgestellt, dass immer mehr KMU ohne eine eigene IT Abstimmungsprobleme zwischen den verschiedenen Systemen und den Dokumentenlösungen haben. Exakt dort setzen wir an und bieten alles aus einer Hand sowie zu überschaubaren Kosten. Wir sind überzeugt, dass dieses Angebot dem Bedürfnis von vielen Kunden entspricht.»

Eckerts Aussage bestätigt sich darin, dass immer mehr KMU die Schweizer Lösungen der Graphax AG nutzen. Mit diesen Business-Lösungen können sich kleinere und mittlere Unternehmen auf ihr eigentliches Tagesgeschäft konzentrieren und gleichzeitig eine bestens funktionierende, stabile IT-Infrastruktur nach ihren Bedürfnissen nutzen. «Ob einzelne Server- und Arbeitsplatzpakete oder die Konzeption und den kompletten Betrieb der gesamten IT-Umgebung des Kunden – unsere Graphax IT Services bieten alle benötigten Lösungen. So können die Firmen jetzt nicht nur die innovativen Lösungen im





Output- und Dokumenten-Management nutzen, sondern profitieren von der gesamten Dienstleistungs- und Produktvielfalt der Graphax AG», hält Daniel Eckert dazu fest.

Umfassende Lösungen und Services auch für Grossfirmen

Selbstredend bietet, was die Dienstleistungs- und Produktvielfalt, ebenso die Professionalität angeht, die Graphax AG auch grösseren und grossen Firmen komplette und auf Mass getrimmte Lösungspakete an. Daniel Eckert dazu: «Heutzutage ist es unumgänglich, nicht nur den eigentlichen Output-Bereich, sondern Dokumenten- bzw. Informationsprozesse ganzheitlich zu betrachten. Genau in diesen Punkten unterstützen wir Unternehmen professionell und ganzheitlich, egal welche Grösse das Unternehmen hat.»

Dass dies funktioniert, belegen einerseits die begeisterten Kommentare der Kunden, andererseits ist es erklärbar damit, dass die Graphax AG selbst keine Lösung verkauft, welche sie nicht auch selber verwendet. Alle angebotenen Lösungen werden von den Graphax-Mitarbeitern tagtäglich selber benutzt und können interessierten Kunden nicht nur in einem Showroom und einer optimal abgestimmten Umgebung, sondern live im Einsatz eines mittelgrossen Unternehmens gezeigt werden. Daniel Eckert: «Das erlaubt unseren Kunden, sich vor Ort ein ganzheitliches Bild von der Lösung zu machen und sich direkt bei Endanwendern über die gesammelten Erfahrungen zu informieren. Das Graphax Solution House erlaubt aber auch uns, ohne schlechtes Gewissen Lösungen zu verkaufen, die sich bewährt haben und die wir unseren Kunden gerne weiterempfehlen können.»



Daniel Eckert, CEO der Graphax AG: «Für KMU ohne eine eigene IT bieten wir Paket-Lösungen – alles aus einer Hand und zu überschaubaren Kosten.»

graphax
IT Services
Document Solutions

Graphax AG
IT Services, Document Solutions

Riedstrasse 10, Postfach
8953 Dietikon

Telefon 058 551 11 11
Fax 058 551 11 99
E-Mail info@graphax.ch

 www.graphax.ch



CALIA-STOREN

für individuelle Lösungen

Moderne Beschattungstechniken ermöglichen es, Objekte stilvoll zu arrangieren und schaffen ein erfrischendes Ambiente.



Seit 2008 ist die CALIA-STOREN Partnerin für Lichtatmosphäre und Sicherheit. Sie empfiehlt, vertreibt, montiert und pflegt hochwertige Produkte ihrer renommierten, hauptsächlich schweizerischen, Partner und Zulieferer. Als kleines, inhabergeführtes Unternehmen garantiert die CALIA-STOREN Flexibilität und Kundennähe.



Qualität an oberster Stelle

Giovanni Calia leitet das Team aus Monteuren und Verwaltungsfachpersonen. Kompetenz, Pünktlichkeit und Kundenorientierung zeichnen die CALIA-Mitarbeitenden aus. Sorgfältige Planung und optimale Zusammenarbeit verkürzen die Auftragsausführung.

Unsere Terrasse ist wie ein Kurzurlaub – bis spät in die Nacht.

Einzigartige Kreativität

Für aussergewöhnliche Fensterformen und kreative Lichtblicke bieten unsere Produkte ein umfassendes Angebot. Das gekonnte Spiel mit Farben, Formen und Stoffen gibt Ihrem Zuhause ein besonderes Flair.

Mit dieser persönlichen und kreativen Lösung neue Akzente setzen.



Inspiration aus der Region

Es ist acht Uhr morgens. Das Tor zur Schreinerwerkstatt Superform ist weit geöffnet. Ein massiver Holztisch wird verladen – nicht von den Mitarbeitenden, sondern von den Chefs höchstpersönlich. Was für Daniel Hotz und Michael Sax selbstverständlich ist – wer gerade Zeit hat, packt mit an – spricht Bände über deren Firma «Superform».

«Wir pflegen flache Hierarchien», erklärt Daniel Hotz und Michael Sax präzisiert «selbstverständlich führen wir die Schreinerei. Aber wir wären nichts ohne unsere Mitarbeitenden. Sie prägen unseren Betrieb genauso wie wir. Sie tragen ihre Persönlichkeit, ihre Interessen und ihre Sicht der Welt in die Werkstatt.» Respekt, Wertschätzung und gegenseitige Inspiration wirken sich aber nicht nur aufs Betriebsklima aus, sondern steigern auch die Qualität der Arbeit – davon sind die Superform-Inhaber fest überzeugt. «Wer nur aufeinanderhockt und keine Aussensicht zulässt, wird träge», so Michael Sax.

Superform bietet das ganze Spektrum des Schreinerhandwerks: Möbel nach Mass, Innenausbauten und Küchen. In ihrem Selbst-



Maximaler Stauraum – clever gelöst!



Chef-Duo: Daniel Hotz und Michael Sax

verständnis stehen sie für Arbeiten ein, die zwar physisch, aber nicht ästhetisch altern: «Wir suchen die Konstanz, einfache und klare Formen und rennen nicht jedem Trend hinterher», so Daniel Hotz. Doch Puristen sind sie selbstverständlich nicht. «Es darf auch mal verspielt sein», betonen die Beiden. Die Lust am Ausprobieren ist bei mehreren Modellen ihrer Kollektion spürbar. Sie ist eine Art Labor und Visitenkarte von Superform.

Qualitativ hochstehendes Handwerk setzen die beiden Unternehmer als oberste Priorität. Sie sehen darin auch ein Mittel, um den Produktionsstandort Wetzikon zu stärken. «Viele Handwerksbetriebe sind in den letzten Jahrzehnten aus der Region verschwunden, was wir ausserordentlich bedauern. Wir tragen mit unserer Schreinerei dazu bei, dieser Entwicklung Paroli zu bieten. Wir stellen von A–Z alles selber in unserer Werkstatt her. Unsere Kunden wissen, dass ihr Tisch von Gabriel Koller, das Büchergestell von Matthias Wehrli, der Wandschrank von Heinz Rutschmann geschreinert worden ist.



Zwischen Daniel Hotz und Michael Sax gibt es keine klar abgesteckten Arbeitsbereiche. Beide machen alles, sind sowohl in der Schreinerei, als auch im Büro ihres Betriebes tätig. Sind da Reibereien nicht vorprogrammiert? «Überhaupt nicht», betont Michael Sax. «Wir teilen uns die Projekte auf. Der Lead wechselt entsprechend. Das funktioniert gut.» Und auf einer pur menschlichen Ebene funktioniert es eben auch, Kompetenzgerangel ist ihnen zuwider: «Wir sind froh, dass wir den Betrieb zu zweit leiten. Da ticken wir gleich.»

superform
raum und möbel

superform – raum und möbel

Daniel Hotz & Michael Sax
Zentralstrasse 24, 8623 wetzikon

Telefon +41 44 970 32 00
E-Mail info@superform.ch

 www.superform.ch

Vorfreude auf den Sommer

Seit einem halben Jahrhundert sind Scherrer-Storen kompetente Partner in Sachen Markisen, Terrassendächer, Rollläden und Lamellenstoren. Natürlich gehören auch elektronische Haussteuerungen zum Angebot. Die Produktvielfalt in der Wetziker Ausstellung ist beeindruckend. Doch dank der Unterstützung durch Scherrer-Storen fällt die richtige Entscheidung leicht.

Kommen Handwerker ins Haus ist häufig Unangenehmes vorausgegangen. Ein verstopfter Abfluss erfordert den Sanitär, der Gipser kommt wegen Rissen in der Decke und der Elektriker repariert einen Kurzschluss. Klingelt Stefan Scherrer, strahlt die ganze Familie. Denn er und seine Leute sind Vorboten des Sommers. Sie installieren farbenprächtige Kassetten-Markisen, die die Kunden in den kalten Monaten ausgesucht haben. Stefan Scherrer hat in der Beratung auch sorgfältig die genauen Bedürfnisse eruiert. Wieviel Sonnenschutz ist wo und wann nötig? Wird ein Zeitschalter gewünscht? Wie steht es mit der Windempfindlichkeit? Fragen über Fragen, die eine persönlich-individuelle Beratung ratsam machen.

1967 wurde die Firma von Stefan Scherrers Vater Jakob gegründet. «Ich bin, wie man so schön sagt, in den Betrieb hineingewachsen», erzählt Stefan Scherrer, «war schon als Kind mit dem Vater auf Montage unterwegs.» Nach einer Lehre als Mechaniker stieg er beim Vater in den Betrieb ein. Vater und Sohn kamen im Betrieb gut miteinander aus, teilten sich die Rayons aber auf und waren selten miteinander unterwegs –unternehmerisch eine ungemein vernünftige Lösung. Und auch menschlich: Statt ständig aufeinander zu hocken, trafen sich Vater und Sohn abends und tauschten ihre Erfahrungen aus.



Die Storen-Welt war früher sicher übersichtlicher. Die Produktvielfalt der Gegenwart kann überfordern. Stefan Scherrer findet das positiv: «Ich ermutige meine Kunden dazu, bei der Wahl der richtigen Store, Jalousie oder Markise die genau gleiche Sorgfalt walten zu lassen, wie im Bad oder in der Küche. Da wählt man schliesslich auch nicht irgendein Plättli. Sondern eines, das einem gefällt und alltagstauglich ist.» Rollläden sind zum Beispiel nicht gleich Rollläden. Warum statt Metall, nicht einmal solche aus Holz wählen. Sie sind handgearbeitet, glänzen durch Langlebigkeit, Robustheit und natürliche Schönheit. Sie werden umweltfreundlich aus Nadelhölzern in verschiedenen Profiltypen hergestellt. Nahezu jeder Farbton kann geliefert werden – ob lasiert oder lackiert.



Wer zu Scherrer-Storen in die Beratung kommt, hat meistens schon einiges an Recherchen im Internet betrieben, weiss auch wieviel die Produkte kosten: «Natürlich sind die Kunden heute besser und detaillierter informiert als früher. Doch um richtig zu wählen, wird die Unterstützung des Fachmanns nötig. Da kann das Internet nicht mithalten. Zudem sind wir nicht einer einzelnen Marke verpflichtet. Der Kunde kann deshalb sicher sein, dass wir ihm die für ihn beste Lösung vorschlagen.» Dafür stehen Stefan Scherrer und die Scherrer-Storen AG ein.

**SCHERRER
STOREN-AG**
SEIT 1967 · WETZIKON

Scherrer-Storen AG

Rapperswilerstrasse 61, 8620 Wetzikon
Telefon +41 44 932 79 77
E-Mail info@scherrer-storen.ch

 www.scherrer-storen.ch

Das Zimmermannshandwerk lebt!

Ein neues Dachfenster einbauen, eine Terrasse mit passendem Holz erstellen oder das Haus mit einer schönen Fassade bekleiden. Dafür braucht es einen versierten Zimmermann wie Martin Kunz aus Wetzikon!

Das «Sunnemätteli» in Bäretschwil ist ein schönes Beispiel dafür, was ein Zimmermann zu leisten vermag. «Wir haben den Fassaden-aufbau, die Dämmung und die Verkleidung des Kinderheims der Heilsarmee komplett ausgeführt», sagt Martin Kunz, Inhaber von Kunz Holzbau GmbH in Wetzikon. Er und seine Fachleute sind dort gefragt, wo eine Terrasse geplant ist, ein Dachfenster eingebaut werden soll oder ein Dachstock um- oder ausgebaut wird. Dazu setzen er und seine Mitarbeiter auf richtiges, traditionelles Handwerk. «Die Maschinen können heute viel und sind auch sehr exakt. Aber das Holz lesen können oder wissen, welches Holzteil im



Wald oben war und welches unten, können nur die Augen von Fachleuten», erklärt Martin Kunz. Dieses Wissen gibt er gerne auch an Lernende sowie an junge Leute weiter, welche gerade die Ausbildung abgeschlossen haben und bei Martin Kunz die ersten Erfahrungen im Berufsleben sammeln dürfen.

Leider wird die Königsdisziplin, das Abbinden und Aufrichten von Dachstöcken, im Bau immer seltener durch lokale Spezialisten wie Martin Kunz ausgeführt. Wenn er aber schildert, welche Details bei der Erarbeitung der Zeichnungen berücksichtigt werden müssen, oder wie sorgfältig die Passungen, Bohrungen und Gehrungen jedes einzelnen Holzteils erfolgen müssen, erkennt man schnell, dass ein langlebiger und sicherer Dachstock von einem Experten wie ihm kommen muss. Fast schon selbstverständlich

ist, dass bei Kunz Holzbau GmbH kein exotisches Holz verarbeitet wird, sondern nur einheimische Arten eingesetzt werden. «Im Terrassenbau haben sich zudem die thermobehandelten Hölzer durchgesetzt sowie die WPC Dielen, welche aus einer Holz-Kunststoff-Mischung bestehen. Diese Produkte sind sehr stabil sowie form- und farbbeständig», erklärt Martin Kunz. Egal welche Anforderung der Kunde hat, Kunz Holzbau GmbH hat auf jeden Fall die gute Idee und das richtige Material, damit das Resultat in Holz lange Freude macht.



Das Kinderheim «Sunnemätteli» in Bäretschwil glänzt mit schöner Fassade.



Eine Holzfassade gibt dem Eigenheim einen besonderen Charakter.



Jede Terrasse wird individuell und passgenau angefertigt.



Kunz Holzbau GmbH

Mühlestrasse 27, 8623 Wetzikon

Telefon +41 43 488 04 66

Fax +41 43 488 04 67

E-Mail info@holzbau-kunz.ch

www.holzbau-kunz.ch

Sportbahnen Atzmännig – Freizeit pur!

Ein umfangreiches Freizeitangebot, kulinarische Höhenflüge und attraktive Möglichkeiten zur Übernachtung: Das alles und noch viel mehr bieten die Sportbahnen Atzmännig.

Nicht weit von Zürich liegt ein kleines Paradies – für Familien, Wandervögel, Adventurefreaks, Firmenausflügler und andere zivilisationsmüde Menschen. In weniger als einer Stunde steigt man aus dem Auto – es stehen 1200 Gratisparkplätze zur Verfügung – und hat alles vor der Nase. «Alles aus einer Hand», wie Geschäftsführer Roger Meier versichert. Wer zum Atzmännig kommt, hat wirklich die Qual der Wahl.

Die Talstation der Sesselbahn ist Ausgangspunkt für mehrere Rundwanderungen mit unterschiedlichem Schwierigkeitsgrad. So etwa die Gratwanderung von der Bergstation Alp Atzmännig bis zur Chrüzegg. Bei gutem Wetter geht der Blick bis in die Berner Alpen. Fortgeschrittene und Familien mit älteren Kindern können den Atzmännig als Ausgangspunkt für aufregende Trips Richtung Schnebelhorn oder Toggenburg nutzen.

Auch im Adventurebereich wird gepunktet. So bietet der Seilpark Spass und Nervenkitzel in luftiger Höhe. Acht Parcours in verschiedenen Höhen und mit unterschiedlichen Schwierigkeitsgraden erfordern Geschicklichkeit und Koordinationsvermögen. Auf Parcours Nummer 6 wird übrigens eine Weltneuheit angeboten. Dieses «Sprung-Schwing-Fahr»-Element gibt es so in keinem anderen Park. Um es sich besser vorstellen zu können: Ein gewisser Tarzan bewegt sich so durch den Dschungel. Das ist zwar der Burner, kann aber bei Lehrern vor der Schulreise Alpträume erzeugen. Keine Angst liebe Pädagogen, dem Ausflug zum Atzmännig kann man/frau gelassen entschlummern. Weil Sicherheit gross geschrieben wird «Dank einem korrespondierenden Karabinersystem und der Regel, dass man sich nur zu zweit durch die Parcours bewegen darf», erklärt Meier. Sicherheit ist ausschlaggebend für diese Regel. Doch sie beinhaltet auch einen sozialen Aspekt. «Das macht den Seilpark auch attraktiv für Firmenausflüge», erklärt Meier, «wo es auf Teambuilding ankommt.»



Firmenanlässe gehören zu den grössten Wachstumsbereichen der Sportbahnen Atzmännig. Um diese anspruchsvolle Kundschaft zu gewinnen und an sich zu binden, war der Ausbau im Gastrobereich zentral. Neben dem Selbstbedienungsrestaurant gibt es neu die Brustenegg-Hütte – ein komplett aus Altholz erstelltes Bijou. Dort kommen abends Genieser auf ihre Kosten – dank Entrecote in der Salzkruste und Schweinskrustenbraten mit Kräuterrisotto. Die Brustenegg-Hütte steht nicht nur Individualgästen zur Verfügung, sondern wird auch gerne von Privat- und Firmengruppen gebucht.

Wer auf der stylischen Terrasse der Brustenegg-Hütte steht, wähnt sich in einem US-amerikanischen Nationalpark. Ein Eindruck, der sich bei der Übernachtung in einem Holzglu verstärkt. Zwischen zwei und sechs Personen können in einem dieser Häuschen übernachten, sie sind mit Licht und Strom ausgestattet. Duschen und Waschgelegenheit gibt es in unmittelbarer Nähe. Übernachtung und Anreise kosten einen Bruchteil im Vergleich zum Yosemite-Park. Dafür gibt es auch beim Atzmännig etwas, nach dem sich alle sehnen – bloss ein einziger Gast nicht, so Meier: «Der ist mitten in der Nacht wieder abgereist, weil er die Stille nicht ausgehalten hat.»

Im März 2017 wurde im Hotelbereich die nächste Stufe gezündet. Die brandneue Atzmännig-Lodge besticht durch ein rustikales, gemütliches und alpin-chices Raumange-

bot. Neben einer Suite, Einzel-, Doppel- und Mehrbettzimmern gibt es auch zwei Gruppenunterkünfte à 32 Schlafplätze.

Noch ein Wort an die Tagesausflügler, an Familienfrauen und -männer: Es lohnt sich auf alle Fälle Zahnbürste und Ersatzunterwäsche einzupacken. Denn nach einem erfüllten Tag im Seilpark, auf dem Wanderweg und der Bergbeiz wieder ins lärmige Unterland abzureisen ist unzumutbar. Da hilft nur Krankmelden und hier oben bleiben – in der Lodge oder im Holzglu.

Atzmännig
Freizeit pur!

Sportbahnen Atzmännig AG

Postfach, 8638 Goldingen

E-Mail info@atzmaennig.ch

Autom. Wetter- & Auskunftsdienst

Telefon +41 55 284 64 44

Atzmännig Seilpark / Sportbahnen, Büro + Kasse

Telefon +41 55 284 64 34

Fax +41 55 284 64 35



www.atzmaennig.ch

Eine geniale Nische

Nein, Selbstmarketing ist nicht sein Ding. Sonst hätte er schon diverse Preise gewonnen und würde von Talkshow über Home-story zu Promiparty gereicht. Denn was Reto Melchior in seiner Firma tut, ist alles andere als alltäglich und gefällt ganz vielen Menschen. Es ist aber nicht ganz einfach zu erklären.

Reto Melchior fertigt überdimensionale 3D-Objekte. Und hier würde er schon widersprechen. Denn er tut dies nicht alleine, sondern stellt die Sachen grösstenteils in seiner Werkstatt mit seinem Team her. Für Schlosser und bestimmte Spritzereiarbeiten greift er auf befreundete Handwerksbetriebe zurück. «Gute Leute sind die halbe Miete», erklärt er. So entstanden in den letzten Jahren etwa eine Miniaturausgabe der Golden-Gate Bridge, ein Drachenkopf für Franz Carl Weber als Startpunkt einer Rutschbahn, eine überdimensionale Taschenuhr oder ein gigantischer Ammonit. Bei Reto Melchior laufen die Fäden zusammen, doch er stellt sich selber nicht ins Zentrum. «Bei mir sind alle gleich viel wert. Ganz egal, ob er nur die Werkstatt wischt, oder Freelancer mit Kunsthochschulabschluss ist.»



Der Fantasie keine Grenzen gesetzt, umsetzbar ist fast alles dank Reto Melchior und seinem Team.

Nicht Einzelkämpfer zu sein, sondern gemeinsam mit Anderen etwas zu erschaffen: Diese Haltung ist Reto Melchior wichtig. In der Kulturfabrik Wetzikon begann er Anfang der 80er-Jahre, Aufträge für einfache Holzarbeiten auszuführen. Der monatliche Umsatz betrug anfangs 2000 Franken. Dann landete Reto Melchior im Studio Bellerive, wo der Agententhriller «Quicker than the eye» entstand. Die halbe Schweizer Filmbranche, Ben Gazzara und der Doppeloscar-Gewinner Christoph Waltz gaben sich ein Stelldichein. Reto Melchior baute für den Szenografen Max Stubenrauch eine Bar. Dieser verschaffte Reto Melchior in der Folge viele Aufträge. Als der Szenograf überraschend starb, brach der Umsatz ein. «Ich habe mich schwer damit getan, Werbung in eigener Sache zu machen und meine Fähigkeiten in den Vordergrund zu stellen.» Eigentlich ein Must in der Kreativbranche, wo Ellbogen viel und Zurückhaltung wenig gelten. Nach dem Auftrag für eine Kunststoffkuh an der OLMA und einer Zusammenarbeit mit dem legendären Ausstellungsmacher Harald Szeemann ging es wieder aufwärts.

Mittlerweile verfügen die Reto Melchior GmbH über eine beeindruckende Referenzliste. Die Firma stellt Exponate für das Sauriermuseum, das Schloss Lenzburg und die Umweltarena her. Das Opernhaus greift auf die Dienste der Wetziker zurück. Und für den Auftritt der Stadt Zürich an der Expo in Mailand gestalteten Reto Melchior und seine Leute wunderschöne Glasskulpturen.

Viele sehen Reto Melchior als Künstler. Er selber weist das von sich: «Ein Künstler entwickelt etwas aus sich heraus. Mein Prozess funktioniert etwas anders. Ein Kunde kommt mit der Anfrage für eine Idee und deren Umsetzung. Dann beginnt die kreative Suche nach der optimalen Lösung und deren handwerkliche Umsetzung. Zum Kundenkreis gehören auch viele Agenturen oder Kreativbüros, deren Anfragen von der Reto Melchior GmbH gebaut wurden. So hat die Firma schon viele zum Lachen oder zum Staunen gebracht.



Reto Melchior, Geschäftsführer



Reto Melchior GmbH

DEKOR • KULISSEN • MESSEBAU

Reto Melchior GmbH
Dekor, Kulissen, Messebau

Zürcherstrasse 25, 8620 Wetzikon

Telefon +41 44 932 19 06
E-Mail info@melchiorgmbh.ch

 www.melchiorgmbh.ch

Hautnah beieinander

Der Dermatologe Tobias Plaza stand in seiner zukünftigen Praxis und kam ins Zweifeln: «Wie kriege ich bloss diesen Raum voll», dachte er. Denn die neuen Räumlichkeiten würden sich über dreihundert Quadratmeter erstrecken, sein Team bestand 2010 aber bloss aus drei Leuten – mit ihm eingerechnet. Er unterschrieb den Mietvertrag trotzdem.

Nicht Leichtsinn war bei dieser Entscheidung im Spiel, sondern unternehmerische Weitsicht. Dr. Tobias Plaza hatte eine Vision: «Ich wollte im Fachbereich Dermatologie alles unter einem Dach anbieten. Ich kam in meiner früheren, viel kleineren Praxis immer wieder in die Situation, Patientinnen und Patienten für die Weiterbehandlung woanders hinschicken zu müssen. Zum Podologen, zum Psychologen oder zur Kosmetikerin.» Es liessen sich zahlreiche Ärzte, Fachleute und Pflegepersonal von der cleveren Geschäftsidee begeistern, das «Hautzentrum Uster» war geboren. Sieben Jahre später ist der Personalbestand von drei auf fünfunddreissig angewachsen.

Dem frischgebackenen Mediziner Tobias Plaza fiel es nach dem Studienabschluss leicht, sich zu spezialisieren. Für ihn kam nur Dermatologie in Frage. «Es ist einfach ein unglaublich vielfältiges Teilgebiet. Man kümmert sich um die Haut, Allergien und Venen. Ein Dermatologe lasert, operiert und betreibt ästhetische Medizin. Es gibt zudem fast keine Behandlung wo ein Spitaleintritt nötig wird.»

Das zeigt sich bei Behandlungen von Hautkrebs – «dieser nimmt zur Zeit explosionsartig zu», erklärt Dr. Tobias Plaza. «In Europa gibt es nirgends so viele Fälle, wie in der Schweiz.» Der Grund dafür ist eigentlich ein positiver:



«Wir leben länger und gesund, gehen viel an die Sonne... und vergessen oder vernachlässigen dann den Sonnenschutz.» Im Hautzentrum werden betroffene Patienten effizient behandelt. «Wir gehören zu den wenigen Praxen im Kanton, wo die Behandlung innert einem Tag vorbei ist: Der Hautkrebs wird operativ entfernt, die Untersuchung der Gewebeprobe findet in einem Labor in der Nähe statt – Der Befund liegt

Wir gehören zu den wenigen Praxen im Kanton, wo die Behandlung innert einem Tag vorbei ist.

innert Stunden vor. Dann verschliessen wir die Wunde. Der Patient kann wieder nach Hause.»

Ähnlich unkompliziert verläuft die Behandlung und Entfernung von Krampfadern im Venenzentrum. Die Radiologin Dr. Silja Plaza – sie ist die Ehefrau von Tobias Plaza – kann die komplette Diagnostik anbieten – mittels Ultraschall. Die operative Entfernung geschieht auf äusserst schonende Weise. Statt die Krampfadern mittels Stripping herauszuziehen, werden sie von den Venenchirurgen Dr. med. Meinolf Dorka und Dr. med. Christian Schmidt mit einem Laser verödet – die Adern sterben so ab. Für den Patienten ist diese Behandlung viel weniger belastend. Je nach Arbeitsbelastung kann man bereits am nächsten Tag bis acht Tage nach dem Eingriff wieder zur Arbeit gehen.





Dr. Tobias Plaza, 2.v.r.

Ein Bereich der Dr. Tobias Plaza sehr am Herzen liegt, ist der Zusammenhang von Haut und Psyche. Dass diese Verbindung existiert, ist zwar nicht neu, doch der Austausch zwischen Psychologen und Ärzten liess bisher zu wünschen übrig. Im Hautzentrum Uster ist das anders: «Wenn ein Patient von Kopf bis Fuss mit Hautausschlägen übersät ist, dann reicht's meistens nicht, ihn mit der Diagnose Neurodermitis nach Hause zu schicken. Ich befrage ihn auch zu seiner privaten und beruflichen Situation. Wenn sich dann herausstellt, dass er an seinem Arbeitsplatz kurz vor dem Burnout steht, ist der Fall klar. Denn es ist erwiesen, dass Stress Neurodermitis triggern kann. Hier ist es mit einer Kortisoncreme nicht getan, da überweise ich ihn an unseren Psychotherapeuten Emanuel Haselbach.» Dieser praktiziert ebenfalls im Hautzentrum – eine Konstellation die schweizweit einzigartig ist.

Attraktiv ist auch das breite Angebot im Bereich der ästhetischen Medizin unter der Leitung von Dr. Katharina Krüger. Hier wird fachärztliche Kompetenz mit Profikosmetik kombiniert, abgestimmt auf individuelle Bedürfnisse und Hauttypen. Schwergewichtig werden minimal invasive Prozeduren angeboten. Neben der Faltenbehandlung mit Fadenlifting, Botoxinjektionen und Hyaluronsäurebehandlungen, verspricht besonders das schonend-nachhaltige Vampirlifting grosse Behandlungserfolge. Dabei wird Plasma aus Eigenblut mit kleinster Nadel in die Haut zurück injiziert – ganz ohne körperfremde Substanzen. So wird die Produktion von Kollagen angeregt und das gesamte Gewebe regeneriert sich. Zudem werden Stammzellen angelockt, was wiederum zu Kollagenneubildung führt. Die Haut wird straffer. Und alles aus eigener Kraft.

Das Hautzentrum wurde zwar von Dr. Tobias Plaza initiiert. Er betont aber «dass der Erfolg ganz und gar nicht nur auf meinem Mist gewachsen ist. Wir haben einfach ein grossartiges Team. Darauf bin ich stolz.»

Haut. Venen. Allergie. | ZENTRUM
BRUNNEHOF

Haut. Venen. Allergie. Zentrum Brunnehof

Oberlandstrasse 100, 8610 Uster

Telefon +41 44 940 49 49

E-Mail info@hautzentrum-uster.ch

 www.hautzentrum-uster.ch

Innovative Audiotechnologie und eine ganze Reihe fabelhafter Dienstleistungen

Illusonic, das in Uster ansässige Audio-Forschungs- und Entwicklungsunternehmen, bietet nicht nur hochqualitative in der Schweiz hergestellte Elektronik, sondern mit einer ganzen Reihe von Dienstleistungen Soundoptimierung allererster Güte. Damit macht man jede Örtlichkeit spielend zu einem Musikraum und erlebt den Eindruck, mitten im Konzert zu sitzen.

«Es ist ein Klangerlebnis, wie ich es bisher nur als Musiker bei Konzerten mitten drin erlebt habe», sagt Luboš begeistert. Der im Kanton Zürich lebende tschechische Orchestermusiker wollte nach seiner aktiven Karriere diesen absoluten Hörgenuss nicht missen und hat ihn sich daher mit einem Illusonic Audio Processor IAP nach Hause geholt. «Spielend einfach», wie er ergänzt, «denn das in Uster ansässige Audio-Forschungs- und Entwicklungsunternehmen Illusonic mit dem kleinen, innovativen Team um Firmengründer Christof Faller bietet nicht nur ein hervorragendes Stück Technik, sondern auch eine ganze Reihe von Dienstleistungen. Basierend auf meinen Wünschen und meiner HiFi-Strategie hat man mich ebenso umfassend wie brillant beraten sowie mittels exakter Raumeinmessung bei mir zu Hause und dem entsprechend konfigurierten IAP ein Klangerlebnis geschaffen,



Einmaligen Hörgenuss erleben: Wer sich vom grossartigen Klangerlebnis durch den IAP überzeugen will, vereinbart einen Termin im Illusonic-Studio an der Bahnstrasse 23 in Uster für eine unverbindliche Hörprobe.

das ansonsten unerreicht bleibt – selbst mit der teuersten Anlage und den kostspieligsten Lautsprechern.»

«...Raumanpassung vor Ort von einem erfahrenen Illusonic Spezialisten»

Beim Orchestermusiker haben die Tüftler von Illusonic, deren Geräte und Komponenten weltweit gefragt sind, dieses einmalige Sounderlebnis auf der Basis seiner vorhandenen High-End-Komponenten geschaffen. Der speziell auf die Räumlichkeiten abgestimmte Illusonic IAP, ein kompaktes Gerät mit grossem Inhalt (integrierter Vorverstärker mit Prozessor und D/A-Wandler) verfügt nämlich über eine Vielzahl von Anschlüssen, von Digital über HDMI 2.0, USB, Netzwerk und Analog bis zum selten gewordenen Phono-Eingang für Plattenspieler. Jede Quelle kommt dank der im Preis inbegriffenen detaillierten Raumanpassung optimal zur

Geltung. Und wie bei Vorverstärkern üblich, können an den IAP sowohl Endverstärker als auch Aktivlautsprecher, ja sogar professionelle Aktiv-Monitore, die höhere Spannungen benötigen, angeschlossen werden.

Bei allem Schwärmen über die technischen Raffinessen des Illusonic Audio Processors IAP, streicht Luboš entsprechend die zusätzlichen Dienstleistungen des Soundtüftler-Teams aus Uster ganz besonders heraus: «Illusonic offeriert jedem Kunden, der im Kanton Zürich oder in akzeptabel erreichbarer Umgebung darüber hinaus wohnt, eine professionelle Kalibrierung und Raumanpassung vor Ort von einem erfahrenen Illusonic Spezialisten. Bei den weltweit verkauften Geräten macht Illusonic die Kalibrierung ohne vor Ort zu sein, basierend von Akustikmessungen des Händlers oder Kunden.»



Die Illusonic Audio Processoren (IAP) beim Musikhören auf der Basis der vorhandenen High-End-Komponenten auf subtile Art das Gefühl, von der Musik umhüllt zu sein.



Die IAPs verfügen über eine Vielzahl von Anschlüssen, von Digital über HDMI 2.0, USB, Netzwerk und Analog bis zum selten gewordenen Phono-Eingang für Plattenspieler.



Kompaktes Gerät mit grossem Inhalt: Die audiophil ausgelegten und in der Schweiz hergestellten Geräte gibt es als 2-, 4-, 8-, und 16-Kanal Lösung.

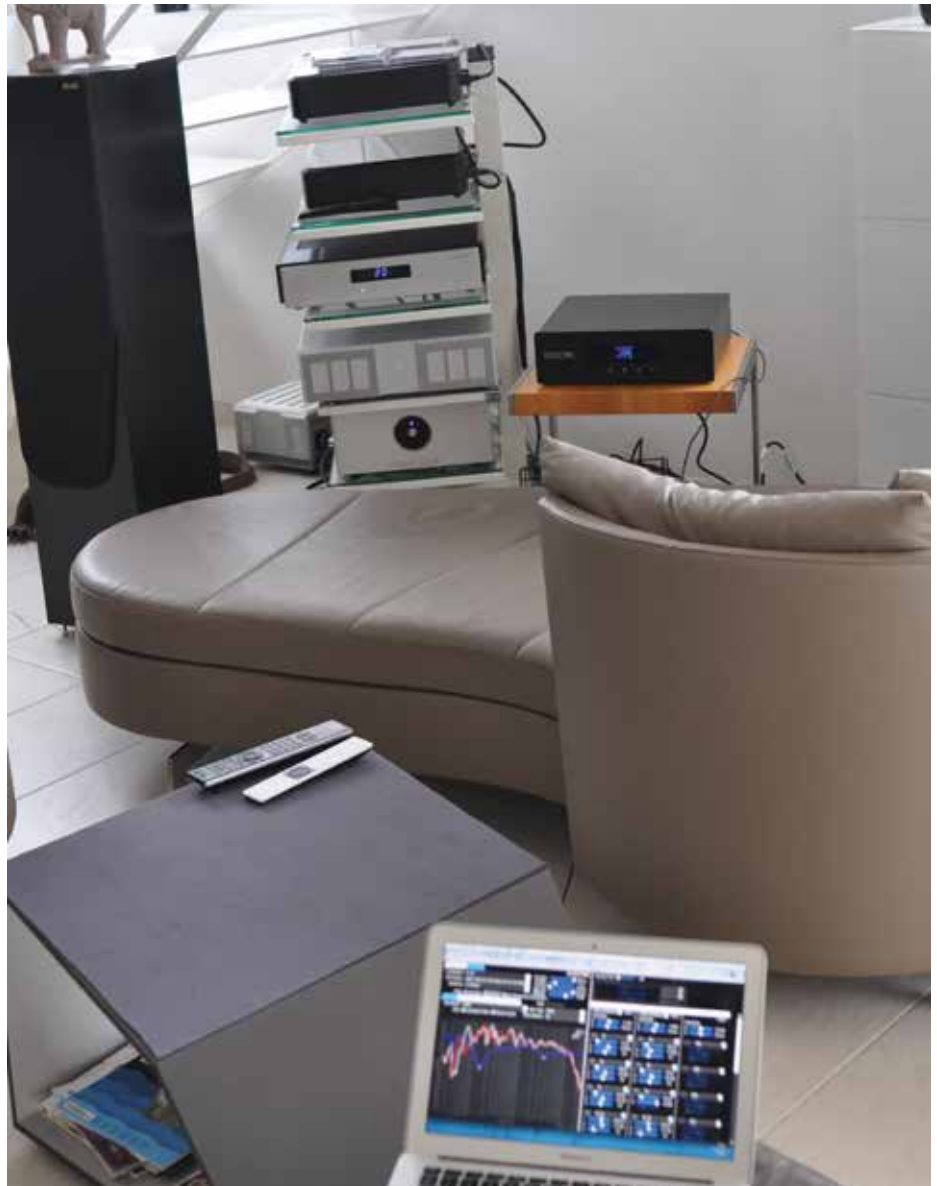
Klangvolles Erlebnis, selbst mit geringer Installation

Das Geheimnis des optimalen Klangbilds liegt nämlich nicht prinzipiell in den einzelnen Komponenten, wie Christof Faller erklärt: «Jedes Wohnzimmer hat akustische Unzulänglichkeiten, sei es durch dessen Form, das Bodenmaterial oder wegen der Möbel.» Deshalb beinhalten die Illusonic-Audioprozessoren alle notwendigen Funktionen für eine exakte klangliche Anpassung an jeden Raum. Dazu kommen leistungsfähige Signalprozessoren (DSPs) und entsprechende Algorithmen, die mit digitaler Signalverarbeitung, solche akustischen Raumschwächen kompensieren. Und mit der «IAP Calibration»-Software für Mac und PC werden störende Resonanzen, Asymmetrien oder Effekte wie Bassüberhöhungen (durch wandnahe Lautsprecher) eliminiert. Der Klang wird durch die vorab erwähnten Mehrpunkt-Messungen im ganzen Raum besser, nicht nur punktuell. Und das Ergebnis ist entschieden etwas anderes, als das, was sich mit herkömmlichen Optimierungen erreichen lässt, die sich auf den optimalen Hörort im Stereo-Dreieck beschränken.

Die von Illusonic entwickelten Audioprozessoren, die notabene zu 100 Prozent in der Schweiz gefertigt werden, und die offerierten High End Komplettsysteme, überzeugen Liebhaber des audiophilen Genusses rundum – und dies selbst mit einer geradezu minimalistischen Installation: zwei oder drei aktive Lautsprecher, ein kleiner Subwoofer und einige Eingabegeräte, Plattenspieler, DVD-Player... Und so vermögen die High End Systeme aus Uster – Illusonic verfügt über vier verschiedene Modelle seiner IAP, die vom Stereogerät bis zum 16-Kanal-Audio-Prozessor (2, 4, 8, 16 Kanäle) reicht –, wie schon mehrfach erwähnt, in jedem Raum einen akustischen Hochgenuss zu erzeugen.

Illusonic steckt auch in HD-TVs, Tele- und Videokonferenzsystemen etc.

Übrigens: Womöglich haben Sie ja bereits etwas Illusonic in den eigenen vier Wänden oder zumindest schon hörbar erlebt: Die ausgeklügelten Audiatechnologien aus Uster sind nämlich weit verbreitet und werden weltweit benutzt. Sie stecken genauso in HD-TVs, Webcams, drahtlosen Telefonen, Tele- und Videokonferenzsystemen sowie in



Grossartige Dienstleistung: Illusonic offeriert jedem Kunden, der im Kanton Zürich oder in akzeptabel erreichbarer Umgebung wohnt, eine professionelle Kalibrierung und Raumanpassung vor Ort.

Geräten für Hörgeschädigte, wie sie in Prozessoren für HD-Audio-Broadcast und in Audioprozessoren für 3D-Kinos für herausragenden Sound sorgen.

Wer sich vom grossartigen Klangerlebnis durch den IAP überzeugen will, vereinbart einen Termin im Illusonic-Studio an der Bahnstrasse 23 in Uster für eine unverbindliche Hörprobe. Wetten, dass Sie Musik in den eigenen vier Wänden noch nie so erlebt haben?

ILLUSONIC

Illusonic GmbH

Bahnstrasse 23, 8610 Uster
Telefon +41 43 466 94 54
E-Mail info@illusonic.com

 www.illusonic.com

B2S Immobilien AG: Begeistert sein, um begeistern zu können.



Die grösste Investition im Leben der meisten Schweizer ist der Kauf einer Immobilie. Doch welchem Anbieter soll man sein Vertrauen schenken? Gewichtige Argumente sprechen für die B2S Immobilien AG. Die Referenzliste der Firma ist beeindruckend, der Zugang zu Expertenwissen unschlagbar, die Mitarbeitenden kompetent und kundenorientiert. Dazu Petra Vogler, Geschäftsführung B2S.

Was bedeutet kundenorientiert für Sie?

Dass man sich der hohen Verantwortung den Kunden gegenüber bewusst ist. Klarheit herzustellen ist deshalb wichtig. Denn Immobilienkauf ist komplex. Wir verwenden viel Zeit darauf, diese Komplexität verständlicher zu gestalten. So dass der Kunde die für ihn richtige Entscheidung treffen kann. Er muss die Gewissheit und das Vertrauen haben, dass er richtig investiert hat. Und Vertrauen schaffen wir, wenn wir ihm auf Augenhöhe begegnen. So müssen wir ihm die Konsequenzen

seiner Entscheidungen aufzeigen. Ein Beispiel: Minergie ist jetzt ja in aller Munde. Doch dabei handelt es sich «nur» um Rahmenbedingungen, mit denen Energie gespart werden kann. Umsetzen muss man sie natürlich selber. Unsere Kunden schätzen diese Offenheit.

Immobilienfirmen gibt es wie Sand am Meer. Warum sollte sich ein Kunde für die B2S entscheiden?

Weil wir uns mit unseren Projekten identifizieren. Es ist eben so, dass wir bereits beim Grundstückkauf und bei der Planung intensiv im Projekt involviert sind – wir kennen das Projekt bis in den letzten Winkel. Erst wenn du selber von einer Sache bzw. einem Projekt begeistert bist, kannst du auch Andere begeistern. So bieten wir gegenwärtig am Zürichberg im Kreis 12 Eigentumswohnungen am Waldrand an. Diese Wohnungen bieten hohen Wohnkomfort zu fairen Preisen am Stadtrand. Zudem haben wir die Gewissheit, dass unsere Projekte punkto Energie, Akustik und Bauphysik den Anforderungen entspricht.

Woher holen Sie sich dieses Fachwissen?

Von unseren Kollegen bei der BB&A (Buri Bauphysik & Akustik AG). Dank ihrer Überprüfung stellen wir sicher, dass die Immobilie energetisch und lärmschutztechnisch etc. optimal ausgeführt ist. Wir können das Expertenwissen der Kollegen anzapfen und dem Kunden detaillierte Infos dazu liefern.

Diese Synergie mit BB&A ist für den Käufer ein spürbarer Mehrwert.

Wie steht es punkto Lärm im Zürichberg Projekt?

Also absolute Stille in Stadtnähe existiert natürlich nicht. Doch in den Wohnungen ist es ruhig. Dafür entfaltet sich in den Aussenräumen und Wintergärten auf der Waldseite eine friedliche Geräuschkulisse: Das Rauschen der Bäume. Ziemlich einmalig für die Stadt Zürich.



B2S Immobilien AG

Industriestrasse 18, 8604 Volketswil

Telefon +41 44 908 10 35

Fax +41 44 908 10 38

E-Mail kontakt@b2s-immobilien.com

 www.b2s-immobilien.com

BB & A: Ein schlagkräftiges Team

Asbest und Bauschadstoffe in Gebäuden, Akustik, Bauphysik und Brandschutz – wer Immobilien baut, kauft oder verkauft, dem bereiten diese Themen schlaflose Nächte. Ausser er greift auf die Dienste der BB & A zurück. Das Kompetenzzentrum vereint ein schlagkräftiges Team. Ihre Arbeit ist wichtiger denn je. Denn einschlägige Vorschriften wurden in den letzten Jahren verschärft.

«Bei älteren Häusern sind Asbest und Bauschadstoffe ein grosses Thema», erklärt David Berther, einer der drei BB&A-Inhaber. «Dass zum Beispiel Asbest früher in Faserzementplatten verarbeitet wurde ist allgemein bekannt. Doch diesen Faserstoff setzte man auch bei vielen anderen Produkten ein. So etwa beim Klebemörtel für Bodenplatten und Fensterkitt. Die BB&A eruiert Schadstoffe, gibt Empfehlungen ab und erstellt Gutachten.» Diese Arbeit gewinnt zunehmend an Wichtigkeit. So sind per 1. Januar 2016 die Vorschriften im Umgang mit Schadstoffen bei abzubrechenden oder umzubauenden Immobilien verschärft worden. Die BB&A unterstützt hier Baufirmen und Hausbesitzer mit ihrer Expertise.

Auch in Sachen Brandschutz wird von Behördenseite mehr verlangt. Gebäudeersteller müssen detaillierte Pläne vorlegen, Massnahmen treffen – d. h. Brandschutztüren installieren, Fluchtwege festlegen, Notausgänge einrichten usw. Alles zum Schutz der Benutzer.

«Auch hier bieten wir Unterstützung», erklärt Brandschutzfachmann Berther. Er besitzt einen beeindruckenden Leistungsausweis, ist ein gefragter Minergieexperte und FH-Dozent. Gelernt hat er ursprünglich Hochbauzeichner. «Selbstverständlich arbeiteten wir damals noch mit Tusche. Diese Zeiten sind längst vorbei.» David Berther wird deswegen nicht sentimental. Viel lieber schwärmt er von seinem interdisziplinär ausgerichteten Team,



in dem Architekten, Hochbautechniker, Ingenieure und Ingenieurinnen aller Sparten gemeinsam den Herausforderungen der Zukunft begegnen. «Die entstehenden Synergien nützen nicht nur uns, sondern auch dem Kunden. Statt dass dieser seine Informationen und Gutachten aus allen Himmelsrichtungen mühsam zusammenkratzen muss, findet er sie bei uns an einem einzigen Ort. Das spart ihm nicht nur Energie und Arbeit, sondern auch Geld. Wir garantieren ihm hier einen qualitativen Mehrwert.»

Sichtbare Beweise für die BB&A Kompetenz sind verschiedene namhafte Projekte – von der Planung bis zur Umsetzung: So etwa das Hochhaus Escherterrasse in Zürich, das Schulhaus Campus Moos in Rüschlikon, das Trafo II in Baden oder der Umbau Limmatquai in Zürich.

BB&A

BB & A Hauptsitz

Industriestrasse 18, 8604 Volketswil
Telefon +41 44 908 10 30
E-Mail david.berther@bb-a.ch

BB&A Filiale Rapperswil-Jona

Holzriesstrasse 25c, 8645 Rapperswil-Jona
Telefon +41 44 908 10 30
E-Mail david.berther@bb-a.ch

BB&A Filiale Trübbach

Prapafier 6, 9477 Trübbach
Telefon +41 81 740 21 22
E-Mail bruno.berger@bb-a.ch

BB&A Filiale Chur

Lagerstrasse 11, 7000 Chur
Telefon +41 81 250 00 85
E-Mail david.berther@bb-a.ch

BB&A Filiale Bellinzona

Alla Stazione 1, 6702 Bellinzona
Telefon +41 91 966 01 09
E-Mail virginia.fontana@bb-a.ch

 www.bb-a.ch

Feelgood Lounge, Pfäffikon SZ: Wohlfühlprogramm am Zürichsee

Das dermakosmetische Fachinstitut Feelgood genießt 5-Sterne-Premium-Status. Seit zehn Jahren bietet Heike Vlecken das gesamte Spektrum der ästhetischen Kosmetik für Gesicht – Medical und Classic Beauty, Filler, Make-up, Haarentfernung und Cellulite-Behandlungen. Mit hohem Fachverstand, viel Fingerspitzengefühl, Herzlichkeit, ausgesuchten Qualitätsprodukten sowie modernster Technik wird die Haut repariert, regeneriert und verschönert. Am 1. September konnte das Institut sein zehnjähriges Jubiläum feiern.

Ist es möglich, natürliche Schönheit bis ins hohe Alter zu erhalten – auch ohne plastische Chirurgie? Ja! In der Feelgood Lounge gibt Heike Vlecken überzeugende und sanfte Antworten. Kaum 200 Schritte vom SBB-Bahnhof entfernt, bietet sie das gesamte Spektrum der ästhetischen Kosmetik für Gesicht und Körper an. Heike Vlecken empfängt ihre Kundschaft in hellen und angenehmen Räumen, berät diese kompetent, wissenschaftlich und unter Verwendung von raffinierten technischen Hilfsmitteln. Neben Fachkompetenz überzeugt Heike Vlecken auch durch Feingefühl und Humor. Denn Hautpflege ist Vertrauenssache.

Modernste Methoden und guter Ruf

Stammkundin Karin nimmt die weite Anreise aus Chur noch so gerne auf sich: «Heike Vlecken ist ein absoluter Profi in Sachen medizinischer Hautpflege. Ich mag ihr Feingefühl, ihre Produkte und ihre Anwendungen. Ich freue mich auf jeden Termin mit ihr. Denn mir und meiner Haut geht es nachher immer besser. Ein rundum tolles Erlebnis.»



Die Feelgood Lounge in Pfäffikon SZ, das erste zertifizierte dermakosmetische Fachinstitut am Zürichsee, ist modernst ausgerüstet für Behandlungen über das gesamte Spektrum der ästhetischen Kosmetik für Gesicht und Körper...

Wer schon einmal in den Genuss einer Behandlung in der Feelgood Lounge kam, weiss wie gut sie tut. Das sieht und spürt man. Etwa in Bezug auf Hautverjüngung: «Wir bieten Vela-Shape zur Reduktion und Bekämpfung von Cellulite an. Mithilfe der Lichtenergiemethode Elos werden die Hautpartien schonend bearbeitet, die Problemzonen deutlich reduziert und der Körper wird in Form gebracht. Schon nach der ersten Sitzung ist eine Verbesserung feststellbar.»

Anti-aging at it's best –
Ihre Haut in besten Händen.

Ausgezeichnet mit dem Qualitätszertifikat Derma-Beauty-Star

Die Feelgood Lounge ist kein herkömmliches Kosmetik-Institut, sondern weit mehr. Hier legt man grossen Wert auf besondere Dienstleistung und Lebensart: «Nach einer eingehenden Beratung stelle ich ein massgeschneidertes Programm zusammen. Denn jeder Mensch, jede Haut ist anders. Meine Stammkundinnen wissen zudem, dass ich mich auch ausserhalb ihrer Termine gerne um sie kümmerge. Der persönliche Kontakt ist mir wichtig, meine Kundinnen dürfen sich immer an mich wenden. Zu allen Fragen um Kosmetik oder gesunde Haut.» Für Winter und Herbst empfiehlt sie eine Umstellung der Pflege: «Die durch die Sommerhitze strapazierte oder gar beschädigte Haut

kann mit verschiedenen Methoden wieder regeneriert werden.»

Die Haut ist in der Feelgood Lounge in besten Händen, das bestätigt nicht nur die Kundschaft, auch Paul Reinhold Linn, Trainer und Autor zahlreicher Fachbücher, steht uneingeschränkt dahinter und hat die Feelgood Lounge als erstes dermakosmetisches Fachinstitut am Zürichsee mit dem Qualitäts-Zertifikat Derma-Beauty-Star ausgezeichnet. Und – auch dies eine Auszeichnung – die Feelgood Lounge wird auch von Kosmetologie-Studierenden gerne als Praktikumsstelle gewählt.



FEELGOOD LOUNGE
Professional aesthetic beauty

Feelgood Lounge
Institut für professionelle Dermakosmetik

Bahnhofstrasse 28b, 8808 Pfäffikon (SZ)

Telefon +41 55 610 34 34

 www.feelgood-skin.ch

Genuss mit Verantwortung

Möglichst viele gute Entscheidungen treffen im Leben. Für sich selber, seine Liebsten und seine Umwelt. Das ist der Schlüssel zum Glück. Schwierig im Alltag umzusetzen, kinderleicht am Slow Food-Market. Dort kann man bedenkenlos zu allem ja sagen und sich ohne schlechtes Gewissen den Geschmacks- und Geruchserlebnissen hingeben. Dem Gin vom Rohrdorferberg, den im Luzernischen getrockneten Clementinen, den Wurstwaren aus der Emilia Romagna.

Das alles wird möglich dank einer strengen Vorauswahl von event-ex AG, die den Anlass zum sechsten Mal organisieren: «Die Richtlinien von Slow Food sind streng», erklärt Co-Organisator Peter Plan. «So sind weder Gentechnik, synthetischer Zucker noch Geschmacksverstärker erlaubt. Wir wollen Produkte, die traditionell handwerklich hergestellt worden sind. Denn unser oberstes Prinzip lautet ‚Genuss mit Verantwortung‘. Das betrifft Hersteller und Konsumenten.» Der Slow Food Market ist eine echte Erfolgsgeschichte: Im vergangenen Jahr lockten 280 Produzenten ein Publikum von 11 600 Besuchern an. Tendenz steigend.

Konstruktiver Protest stand am Anfang der Bewegung. Als ein Fastfoodgigant Mitte der 80er Jahre in Rom eine Filiale eröffnen wollte, veranstaltete Gründer Carlo Petrini eine Spaghethatta bei der spanischen Treppe. Denn gibt es bessere Argumente gegen Massenware als eine Tomatensosse, die drei Stunden vor sich hin gekocht hat? Eine Sosse, die für eine Geschmacksexplosion sorgt, an die man sich noch jahrelang erinnert? Aus lokalen Zutaten und unter fai-



v.l. Danny Fässler, Peter Plan, Ajas Kulici

ren Bedingungen hergestellt? Die Aktion in der ewigen Stadt wirkte als Signalfeuer, das seine Leuchtkraft auch jenseits der Alpen entfaltete – die Schweiz gilt mittlerweile als eine der Hochburgen der Bewegung.

Freuen darf man sich bei der Ausgabe 2017 unter anderem auf Meister Lämpel's Krautmanufaktur aus dem aargauischen Beinwil. Das nach einem Rezept aus dem 18. Jahrhundert hergestellte Sauerkraut wurde dem Produzent 2016 praktisch aus den Händen gerissen. Sehr schnell war alles ausverkauft. «In diesem Jahr wird er mit mehr Kraut anreisen», verspricht Peter Plan. Doch auch am diesjährigen Markt gilt: «s'hät, solange s'hät.» Denn Slow Food bedeutet auch, dass nicht unbeschränkt alles, unbegrenzt, jahraus und jahrein erhältlich ist. Aus dem Bündnerland wird Marcel Heinrich anreisen, begleitet von Blauen Schweden und Maikönigen – zwei von zweiundvierzig verschiedenen Bergkartoffelsorten, die er und seine Familie auf dem Biohof Las Sorts im Albualtal anbauen.

«Für uns ist das ein Herzensprojekt», so Peter Plan, «wir recherchieren kontinuierlich nach neuen spannenden Produzenten. In diesem Jahr haben wir eine noch nähere Verbindung gesucht zu diesen. Dabei bauen wir auch auf rund 80 freiwillige Helfer aus der Slow Food Community». Die Begeisterung



event-ex ag – Messe-Organisator und Standbau-Konzepte

Slow Food Market Zürich,
10. – 12. November 2017,
Messe Zürich Halle 1 und 2

Fr 12 – 21 Uhr
Sa & So 10 – 19 Uhr

www.slowfoodmarket.ch

von Peter Plan und seinem Geschäftspartner Danny Fässler für die Philosophie der Entschleunigung ist spürbar. Begeisterung und Leidenschaft prägt die Arbeit der event-ex AG insgesamt. «Damit diese Arbeit aber Früchte trägt, sind wir nicht nur Enthusiasten», so Danny Fässler, «sondern auch Pragmatiker, in einem Wort «Enthusmatiker». Denn bei aller Begeisterung: Am Tag X muss der Slow Food Market die Tore öffnen können. Blosser Leidenschaft genügt da nicht.»



Die Messe des guten Geschmacks

event-ex AG

Amtsstrasse 3, 8610 Uster
Telefon +41 43 399 45 70
E-Mail info@event-ex.ch

www.event-ex.ch

Die «Metzg» in Russikon ist wieder ein echter Ausgehtipp!

Das Restaurant & Bar Metzg im Zentrum von Russikon empfängt seit Dezember 2014 wieder sympathisch, freundlich und ist auch kulinarisch bemerkenswert. Gutbürgerliche Mittagmenüs und Grilladen vom Feinsten sind zudem in angenehmem Preis-Leistungs-Verhältnis.

Das Restaurant & Bar Metzg an der Dorfstrasse 20 im Zentrum von Russikon, das einen sehr guten Ruf genießt, gilt als echter Dorftreff. Für die Znüni-Pause von Handwerkern und für das günstige und gute Mittagsmenü wird es genauso geschätzt, wie am Abend als Ausgehtipp. Die Gründe dafür sind handfest: Erstens erfährt man hier echtes und gemütliches Gastgeberium – zuvorkommend und freundlich. Zweitens: Das schön herausgeputzte Dorfrestraurant mit 70 Plätzen in der Gaststube und 50 Plätzen im Gartenrestaurant überzeugt neben dem sympathisch-ungezwungenen Service auch mit guter Küche, die in Sachen Fleisch keine qualitativen Kompromisse zulässt. Wirt Walter Ehrenbold sieht dies als Ehrensache, schliesslich ist er gelernter Metzger.

200 g Rindsfilet vom Mittelstück, Metzg-Spiess und Cordon-bleus oder ein handgeschnittenes Rinds-Carpaccio Egal, ob Kaffee und Gipfeli, Znüni und täglich wechselnde Mittagmenüs oder eben Geniesser-Abendessen... in der Metzg Russikon ist man immer richtig. Kulinarisch verdient das Angebot das Prädikat «gut und preiswert». Die Küche offeriert ausschliesslich Gerichte, die frisch zubereitet werden. Das gilt für Kleinigkeiten wie Sandwiches, Wienerli und Schweinswürstli mit Brot oder die mit Speck umwickelten Datteln, für Pasta oder Fisch genauso, wie für die wechselnden Mittagsmenüs oder die À-la-carte-Gerichte von Rind, Kalb und Schwein. Besonders herausgestrichen seien à-la-carte das 200-grämmige Rindsfilet vom Mittelstück mit Kräuterbutter und Beilage – ein echter Leckerbissen (!) –, den Metzg-Spiess mit Rindsfilet, Speck, Pe-



Sie sorgen im hellen, gefälligen, freundlichen und wohltuenden Restaurant & Bar Metzg für sympathisch-ungezwungenen Service: Wirt Walter Ehrenbold und die Servicemitarbeiterinnen Manuela (links) und Bea. Die Gaststube in der Metzg Russikon bietet 70 Personen Platz und kann auch für private Anlässe gemietet werden.

peroni und Zwiebeln oder die Cordon-bleus von Schwein oder Kalb in Variationen: Von «Null acht fünfzäh» mit Schinken und Appenzeller Käse, über «Chef's Favorit» mit Schinken, Käse, Frischkäse, Chili und Tomaten, bis zum «XL Cordon-bleu» (ca. 550 g).

Ideal auch für Firmen- und Familienanlässe oder auch Events

Auch puncto Wein steht die Metzg Russikon nicht hinten an. Es ist eine kleine, aber gute Auswahl, aus denen ein paar wenige Weine genannt sein sollen: Vom Pinot Grigio DOC aus ausgesuchten Lagen im Südtirol und dem gradlinigen, fruchtigen und harmonischen Weisswein Château de Perroy Chasselas AOC La Côte aus dem Waadtland, über einen Rioja Reserva DOCa, bis zum Sor Ugo Bolgheri Superiore DOC aus der Toscana und dem Aalto Ribera del Duero do Mariano Garcia, gekeltert zu 100% aus Tempranillo-Trauben von sehr alten Weinbergen. Und die Weine sind, wie die Speisen, gastfreundlich kalkuliert.

Zurück zum sympathischen Gastgeberium in der Metzg Russikon: Wer sich nach Gemütlichkeit und flotter Gastlichkeit, zugleich nach Essen von hoher Qualität sehnt, ist hier exakt richtig – egal, ob alleine, mit der Familie, mit Freunden, Geschäftspartnern oder mit dem Verein. Und schliesslich finden in der Metzg auch regelmässig Events statt: Metzgete, Grillabende, Oktoberfest...



Im ruhigen Garten lässt man den Tag ausklingen (bei einem feinen Abendessen) oder man trifft sich zu einem Glas Wein mit Freunden.

Restaurant & Bar **Metzg** Russikon

Restaurant & Bar Metzg

Dorfstrasse 20, 8332 Russikon

Telefon +41 44 955 40 00

Mobile +41 79 416 19 81

E-Mail info@metzg-russikon.ch

Öffnungszeiten

Mo – Fr 8.00 – 14.00/17.00 – 23.00 Uhr

Samstag 17.00 – 23.00 Uhr

Buchen Sie uns für einen Firmenanlass, Geburtstagsfeier, Hochzeit (auch Apéro), oder Leidmahl.

 www.metzg-russikon.ch

Spargelbeizli im Advent

Während der Vorweihnachtszeit, vom 10. November bis 10. Dezember 2017, verwandelt sich das Spargelbeizli der Familie Gisler in ein gemütliches Racletteestübli.

Wenn es draussen wieder früh dunkel und kälter wird, die Spargeln in ihren Erdhügeln auf den Frühling warten, beginnt auf dem Hof der Familie Gisler die Raclettesaison. Das Hofbeizli besticht mit seinem Charme, nicht nur während der Spargelsaison. In gemütlicher Atmosphäre geniessen Sie ein feines Raclette, dazu verschiedene eingemachte Spargeln aus Eigenproduktion, hausgemachte Gerstensuppe und Kartoffelsalat zu heissem Schüblig sowie diverse Desserts. Auch während der Raclettesaison legt die Familie Gisler Wert auf regionale Produkte: so stammen der Raclettekäse aus der Wyland Chäsi Henggart, der Wein aus Flaach und die Kartoffeln aus eigenem Anbau. Das liebevoll dekorierte Stübli lädt zum Verweilen ein und ist ein ideales Ausflugsziel in der kalten Jahreszeit für Familien, Vereine, Wandergruppen und Privatpersonen.

Während der Spargelsaison von Anfang April bis Mitte Juni führen Lydia und Jürg Gisler mit dem Hofbeizli ein Restaurant der besonderen Art. Hier bieten sie ihre Spargeln aus eigenem Anbau in jeglicher Form an, von



der Suppe über den Spargelsalat und den Spargelrisotto bis zu Spargeln mit regionalem Schinken und Sauce hollandaise. Das Besondere an diesem Restaurant ist aber, dass es jedes Jahr anders aussieht! «Da wir das Hofbeizli nur während der Saison betreiben, dekoriert meine Schwägerin mit der Unterstützung der Familie alles jedes Jahr neu. Das erfreut besonders unsere vielen Stammgäste, welche sozusagen jedes Mal in neuer Umgebung unsere Spargeln geniessen», sagt Lydia Gisler. Sämtliche Weine und Schinken stammen aus der Region und der Spargel natürlich ausschliesslich aus eigenem Anbau.

Die täglich frisch gestochenen Spargeln werden, direkt ab Hof verkauft oder zum Verzehr im Hofbeizli zubereitet. Dieses ist sieben Tage die Woche von 8.30 bis 23 Uhr offen. Die Küche serviert Montag bis Freitag zwischen 11.45 und 14.00 sowie ab 17 Uhr, Samstag/

Sonntag und alle Feiertage von 11.45 bis 20 Uhr.

Seit 1963 wird auf dem Vollerwerbsbetrieb in Flaach im Zürcher Weinland der Spargel angebaut. In der dritten Generation widmet sich die Familie Gisler, nebst Milchwirtschaft und Kartoffelanbau, mit viel Herzblut der Kultivierung dieses Edelgemüses.

Falls Ihnen jetzt schon das Wasser im Mund zusammenläuft, empfehlen wir Ihnen dringend, eine Reservation zu tätigen. Denn ein Geheimtipp ist das Hofbeizli der Familie Gisler in Flaach schon lange nicht mehr. Das beweisen die vielen Spargelfreunde, welche jedes Jahr sogar vom St. Galler Rheintal und dem Zürichsee anreisen, um sich hier mit Spargelköstlichkeiten verwöhnen zu lassen!

Öffnungszeiten im Advent

Freitag & Samstag von 16 – 23 Uhr
10./11./17./18./24./25. November 2017
01./02./08./09. Dezember 2017

Sonntag von 11 – 22 Uhr
12./19./26. November 2017
03./10. Dezember 2017

**Für Gruppen (20–40 Personen)
öffnen wir gerne auch an anderen
Wochentagen.**



Lydia und Jürg Gislers Hofbeizli ist jedes Jahr einen Besuch wert!

Flaacher Spargelhof, Familie Gisler

Boden 1, 8416 Flaach
Telefon +41 52 318 22 32
info@flaacherspargel.ch

 www.flaacherspargel.ch

Morgenland



Besuch im Morgenland

Text und Interview: Maximilian Marti

Farbenfroh und prächtig tritt er auf, mit Kleidern und Hüten, die einem Theaterfundus entnommen sein könnten, aber von ihm selber gefertigt oder im Brockenhaus gekauft und nach seinem persönlichen Geschmack veredelt sind.

Seine ultra-liberale Lebensweise äussert sich nicht nur in seinem gestylten Outfit, sondern auch in seinem Domizil, einem 900m² grossen stadt-eigenen Industriegebäude, auf dem er in acht-jähriger Arbeit aus dem Abbruchmaterial der sich ehemals vis-à-vis befindlichen Fabrik sein eigenes «Dorf» gebaut hat. Der organisch gewachsene «Morgenland Off Space», ein Sammelsurium aus Atelier, Freiluft-Küche, Rüstkammer, Museum, Werkstatt, Erholungs- und Partyzone ist Arbeits- und Lebensraum, gleichzeitig aber auch das Zentrum einer sozialen Plastik.

Bekannt wurde er als Erschaffer grosser bis monumentaler, farbig bemalter Holzskulpturen, noch mehr aber als Initiant der Bewegung «Ein See für Winterthur», die der Stadt einen oder mehrere Seen beschern wollte. Nach einem emotionalen Abstimmungskampf wurde das Volksbegehren 1999 an der Urne abgelehnt, ist aber immer noch virulent.

Um mehr vom Schöpfer all dieser Dinge zu erfahren, beschliesse ich, dem «Morgenland» einen Besuch abzustatten. Schon von aussen ist dessen Skyline überwältigend. Ein buntes Allerlei von Wimpeln, Wellblechdächern, Totems, Hinweistafeln, Fabelwesen, Fahnen, Mitteilungen, lebensgrossen Figuren und was weiss ich alles überflutet den Besucher mit einer Welle aus Lebenslust und Leichtigkeit des Seins.

Bis ich klinge, sind von drinnen Hammerschläge zu hören, dann Stille. Die Eingangspforte geht auf und ich stehe vor Erwin Schatzmann, Holzbildhauer, Philosoph, Lebenskünstler, Maler, Autor, Generator, Kurator und Einmannvolk in Personalunion mit dem Label «Kunst ist nichts für Weicheier!»

Warum nicht? Eröffne ich das Gespräch.

Erwin Schatzmann: Kunst heisst für mich, Wege zu gehen, die andere noch nicht ge-



gangen sind, Sachen zu machen, die andere so noch nicht gemacht haben. Dazu benötigt man Freiheit, die ich mit meiner Kleidung zelebriere, deshalb habe ich auch alles abgestreift, was einengt. Über mir stehen nur der Staat und seine Gesetze. Kunst braucht den ganzen Mann, dafür verzichte ich auf Komfort, gesellschaftlichen Status und finanzielle Sicherheit. Das braucht Mut und Stehkraft. Es gab Zeiten, als ich ob meiner Erscheinung von Kellnern und Buschauffeuren ignoriert wurde, das muss man verkraften können. Kunst zu machen, ist nicht das Problem, das kann man irgendwie. Der Prüfstein sind die Strapazen des Künstlerlebens.

Was charakterisiert Ihre Kunst?

Eigentlich mache ich keine Kunst, sondern Ernst. Ich will Realität schaffen und strebe keine Karriere an in Kunsthallen und Museen. Ich will mitten im Leben stehen und als Kommunikationszentrum verstanden werden. Deshalb gebe ich auch Unterricht, veranstalte Treffen und vermiete das Morgenland als aussergewöhnliches Partylokal.

Die Interaktion mit Besuchern, Schulklassen und Kursteilnehmern ist mir enorm wichtig, weil so Verständnis zu fliessen beginnt. Das ist ein Teil meines künstlerischen Beitrags, als Generator «zu ermöglichen». Natürlich ist das auch Teil meines Marketings, schliesslich muss ich meine Werke verkaufen können.

In Ihrem Buch «Unverblümt» geben Sie Einblick in Ihre privatesten Gedanken zu verschiedenen Themen. Was war der Auslöser?

Denken, Schreiben und Handwerk sind für mich untrennbar und befeuern sich gegenseitig. Oft habe ich zu den unmöglichsten Zeiten Gedanken, die mich überraschen, die ich weiterverfolgen will und deshalb kurz notiere. Aus der Verarbeitung dieser Notizen entstand das Buch. Es soll Unterhaltung, Denkanstoss und die Verlockung sein, mich auf einem Abschnitt des Wegs durch mein fantastisches Leben zu begleiten.

www.erwinschatzmann.ch



erima



Swiss
Paraplegic
Foundation

www.danerle-gim.ch

swiss
paralympic

Die Gazelle aus Wila

Text und Interview: Maximilian Marti

Wenn Abassia Rahmani auf ihren Rennfedern über die Bahn dem Ziel entgegensprintet wundert sich niemand, warum ihr dieser Spitzname verpasst wurde und wer die verblüffende Entwicklung der jungen Behinderten-Spitzenathletin kennt, versteht warum sie 2016 in Winterthur zur Sportlerin des Jahres gewählt wurde. Als 16-Jährige verlor sie beide Unterschenkel an einem bakteriellen Infekt. Ein Jahr später stand sie wieder auf dem Snowboard und arbeitet am Lehrabschluss als Kauffrau. 2014 erwachte ihr Interesse am Laufsport, im Frühling 2016 gewann sie bereits Bronze an der Leichtathletik EM für Behindertensport in Grosseto und lief im Herbst 2016 an den Paralympics in Rio auf den unglaublichen 4. Platz.

Abassia, wie lange hast Du gebraucht, um nach der Amputation mit Deinen neuen Unterschenkeln zurechtzukommen? Was war dabei die grösste Herausforderung?

Ich habe ein knappes Jahr gebraucht, um mich mit der neuen Situation anzufreunden und wieder laufen zu können. Das volle Selbstvertrauen ist aber erst durch den Sport und die damit verbundene Auseinandersetzung mit dem eigenen Körper wiedergekommen, das war ca. 3-4 Jahre nach der Amputation. Die grösste Herausforderung war zu Beginn sicher das Gleichgewicht. Man kann sich das Gefühl etwa so vorstellen, als ob man mit Stelzen, die sehr gut befestigt sind, herumläuft.

Wann und warum hast Du Dich entschlossen, Spitzensportlerin zu werden?

Die Entscheidung habe ich relativ bald nach dem ersten Ausprobieren der Sprintprothesen gefällt. Einerseits hatte ich das Glück, meine ersten Sprintversuche mit einem Paralympics Gold-Medaillen-Gewinner zu machen, der mich mit seiner Begeisterung für den Paralympischen Sport sogleich angesteckt hat. Andererseits haben mich die Leidenschaft für den Sport, die wiedergewonnene Leichtigkeit und mein Ehrgeiz dazu angetrieben. Da ich sehr gerne reise und gerne Menschen aus aller Welt kennenlernen, hatte die Aussicht, den Sport und das Reisen einmal verbinden zu können, ebenfalls einen grossen Reiz auf mich.



In welchem Moment wusstest Du, dass Deine Entscheidung die richtige war?

Als ich im paralympischen Village in Rio ankam und diese Atmosphäre zum ersten Mal erlebte.

Welches ist für Dich der bisher wichtigste / schönste Sieg?

Es war nicht direkt ein Sieg, aber ein persönlicher Sieg. Mein letztes Testrennen vor den paralympischen Spielen 2016 fand in Bern statt. Dort bin ich im 100m sowie im 200m persönliche Bestzeiten gelaufen und habe zum ersten Mal in einem offiziellen Rennen einige «Zweibeinerinnen» hinter mir gelassen.

Wie und wann bist Du zu den Carbonfedern gekommen?

Ungefähr ein Jahr nach dem ersten Ausprobieren der Sprintprothesen. In dieser Zeit hatte ich Offerten diverser Hersteller eingeholt und Geld gespart, um sie mir zu finanzieren. Ein Teil wurde mir durch die Firma Össur (Prothesenhersteller) gesponsert und PluSport Behindertensport Schweiz hat mich ebenfalls zu einem Teil finanziell unterstützt.

Wie lange hast Du gebraucht, um damit rennfähig zu sein?

Bis ich in einem zweistündigen Training mit den anderen meiner Sprintgruppe der Leichtathletik Vereinigung Winterthur (ohne Handicaps) mithalten konnte, ist ungefähr ein halbes Jahr vergangen.

Wie sieht Dein Alltag aus? (Arbeit, Trainingsplan/ Einheiten/ Ernährung/ Musse)

Ich arbeite 70% als kaufmännische Angestellte. Daneben trainiere ich 12-16h wöchent-

lich, alternierend auf der Laufbahn und im Krafttraining. Ich ernähre mich dementsprechend meist gesund aber ich halte mich nicht an einen strikten Ernährungsplan, weil mir dazu schlicht die Zeit fehlt. In meiner freien Zeit treffe ich mich gerne mit Freunden, gehe essen und an Konzerte, lese oder höre Musik.

Wie motivierst Du Dich?

Es gibt auch bei mir Tage, an welchen ich meinen inneren Schweinehund überlisten muss. Im Winter raus in die Kälte, um zwei Stunden draussen zu trainieren und etliche Events und Verabredungen wegen des Trainings abzusagen, ist nicht immer leicht. Der schwierigste Schritt ist immer der Erste zur Tür raus. Sobald man im Training angekommen ist, läuft es dann fast wie von selber, vor allem wenn man gute Teamkollegen hat. Dabei ist es immer wichtig, sein Ziel vor Augen zu haben und sich auf das erfüllende Gefühl nach einem harten Training zu freuen.

Du wurdest zur Sportlerin des Jahres gewählt – was hat sich für Dich dadurch verändert?

Es hat sich nicht viel verändert. Man wird vielleicht vom einen oder anderen in Winterthur erkannt, vor allem in Sportlerkreisen, was ich toll finde. Die finanzielle Spritze konnte ich sehr gut gebrauchen, ich habe sie bereits in neue Sprintfedern investiert. An dieser Stelle möchte ich mich ganz herzlich bei allen bedanken, die mich auf meinem Weg unterstützt, begleitet und gefördert haben und an mich glaubten.

UBV Immobilien Treuhand AG: Dienstleisterin von A bis Z

Die UBV Immobilien Treuhand AG an der Seestrasse 97 in Uetikon am See übernimmt als Treuhänderin institutioneller Anleger und privater Bauherren die Interessenwahrung. Sie realisiert Neu-, Umbau- und Sanierungsprojekte von der Planung bis zur Inbetriebnahme. Sie verwaltet Mietobjekte, Stockwerkeigentum und bewertet und verkauft Immobilien.

Der erste Eindruck ist absolut stimmig. Das Domizil der UBV Immobilien Treuhand AG im ehemaligen Wohnhaus der Familie Schnorf (Begründer der Chemie Uetikon) an der Seestrasse 97 in Uetikon am See präsentiert sich gepflegt und in frisch renoviertem Zustand. Hier beweist sich eindeutig schon aussen, was sich innen im Gespräch genauso bestätigt: Die Fachleute der UBV Immobilien Treuhand AG sind professionell agierende, vertrauenswürdige und verlässliche Partner. Egal, um

welche Immobilien- und Baudienstleistungen es geht und in welcher Phase des gesamten Immobilienzyklus, die UBV Immobilien Treuhand begleitet ihre Kunden von der Idee bis zur Realisierung – mit grossem Fachwissen und unternehmerischer Kompetenz, gewachsen aus langjähriger Erfahrung im Umgang mit Wohn-, Geschäfts- und Industriebauten.

Mit umfassenden Dienstleistungen werden Werte geschaffen

Die umfassenden Dienstleistungen der UBV Immobilien Treuhand AG decken das gesamte Spektrum im Immobilienwesen ab – von A bis Z. «Bei uns ist alles interdisziplinär unter einem Dach, was die fachübergreifende Kooperation zwischen den verschiedensten Fachleuten erlaubt. Für eine marktnahe Bewertung von Immobilien sind die praxisnahen eigenen Informationen eminent wichtig», wie Roland Baumann, Geschäftsführer und dipl. Immobilienökonome FH/NDS, präzisiert. Konkret: So individuell wie die Aufgabenstellung, mit welcher der Kunde zur UBV Immobilien Treuhand kommt, so vielseitig wird er auch durch das UBV-Projektteam, bestehend aus qualifizierten Bewirtschaftern, Bau fachleuten und Immobilienspezialisten, unterstützt – sei dies nun in der Projektentwicklung, im Projektmanagement bei Re-

novation, Umbau und Sanierung, bei Realisierung, Bewirtschaftung, Stockwerkeigentumverwaltung, der Ermittlung von Immobilienwerten und bei der Vermarktung. Mit ihren umfassenden, den kompletten Immobilienzyklus abdeckenden Dienstleistungen und ihrem Know-how schafft die UBV Immobilien Treuhand AG die Grundlagen für eine optimale Werterhaltung und Wertsteigerung der Immobilien ihrer Kunden.



UBV Immobilien Treuhand AG

Seestrasse 97, 8707 Uetikon am See

Telefon +41 44 922 90 00

Fax +41 44 922 90 01

E-Mail info@ubv-immobilien.ch

 www.ubv-immobilien.ch

Pianohaus Schoekle

Dieses Jahr ist für das Pianohaus Schoekle ein ganz besonderes, feiert man 2017 doch das **60-jährige Firmenjubiläum**. Das Klavierfachgeschäft befindet sich im idyllisch, am Westufer des Zürichsees, gelegenen Städtchen Thalwil. Dort legte 1957 Robert Schoekle den Grundstein für das Pianohaus und übergab es 1983 seinem Schwiegersohn Alexander Grassler-Schoekle. Durch die stetige Vergrößerung des Unternehmens wurde der Standort innerhalb von Thalwil gewechselt, 1985 zog man schliesslich in einen Neubau an der Schwandelstrasse. Dort findet der interessierte Kunde auf über 300 m² Ausstellungsfläche eine große Auswahl an neuen Klavieren und Flügeln der Marken Bösendorfer, Yamaha Premium, Yamaha, Aug. Förster, Sauter, einen ständig wechselnden Pool an hochwertigen Gebrauchsinstrumenten sowie D-Pianos von Roland und Yamaha. Daran angeschlossen ist eine 150 m² grosse Werkstatt,

in der ein Team aus acht erfahrenen Klavierbauern fachgerechte Reparaturen aller Art ausführt und in der auch junge Menschen zum Klavierbauer ausgebildet werden. Des Weiteren sorgt das Team vom Pianohaus Schoekle auch für eine gute Stimmung für Konzerte sowie in Hoch- & Musikschulen als auch bei Privatpersonen und stellt Leihinstrumente für CD-Aufnahmen, Konzerte und Privatanlässe zur Verfügung. Im Juli 2016 hat die langjährige Mitarbeiterin Maren Roth zusammen mit Ihrem Mann das Pianofachgeschäft übernommen. Zusammen mit Ihrem erfahrenen Team freuen Sie sich darauf auch in Zukunft die Kunden mit Hingabe zu betreuen.



Pianohaus Schoekle AG

Schwandelstrasse 34, 8800 Thalwil

Telefon +41 44 720 53 97

E-Mail mail@pianohaus-schoekle.ch

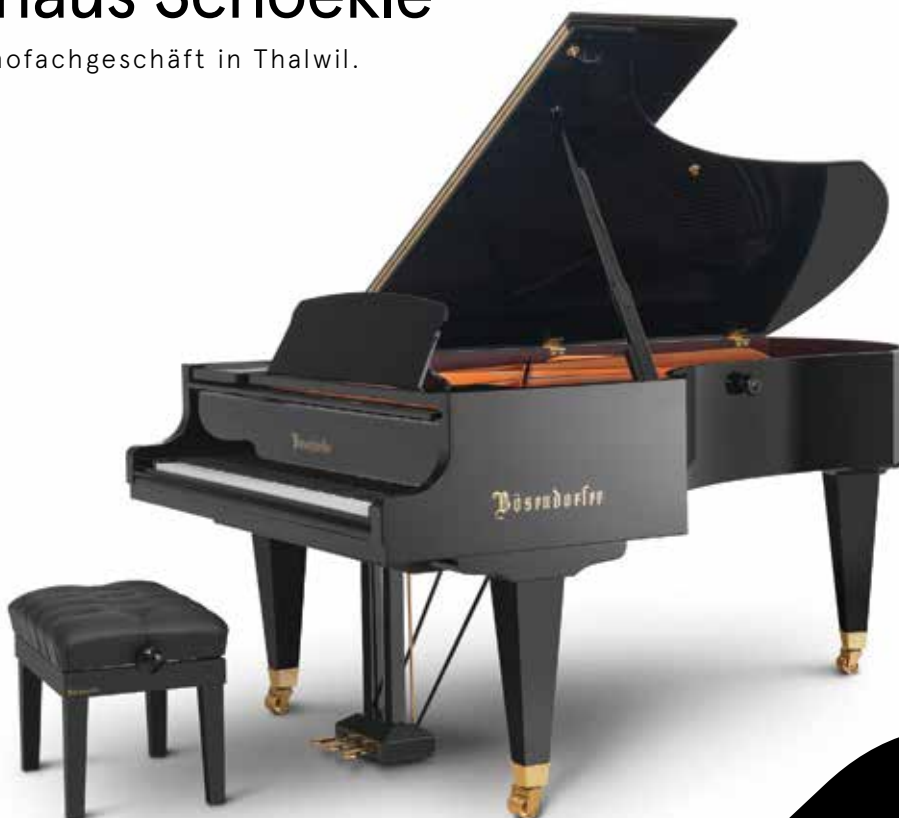
 www.pianohaus-schoekle.ch

Pianohaus Schoekle

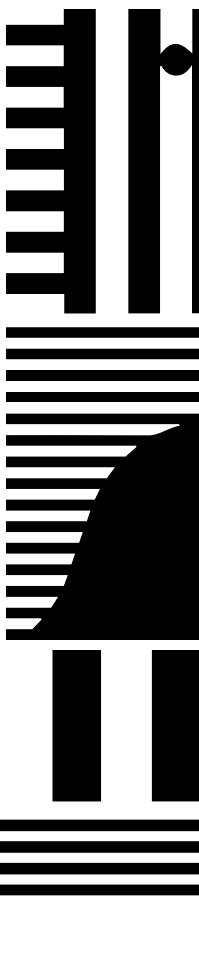
Ihr Pianofachgeschäft in Thalwil.

Pianohaus Schoekle

Ihr Pianofachgeschäft in Thalwil.



www.pianohaus-schoekle.ch





seit 1961

OBERLE AG

HEIZUNG • SANITÄR • GAS-/OELFEUERUNG
Beratung • Planung • Installation und Service

Alte Landstrasse 174
Postfach
8700 Küsnacht ZH
Tel. 044 910 02 26
Fax 044 910 39 75

Bodmerstrasse 5
Postfach
8002 Zürich-Enge
Tel. 044 201 68 10
Fax 044 202 94 39

www.oberle.ch
info@oberle.ch

WASSER
EAU
ACQUA
AUJA



Für unsere Kunden springen wir gerne ins kalte Wasser

Als umfassende Unternehmung deckt die Willy Stäubli Ing. AG alle relevanten Bereiche bei Taucharbeiten, Wasserbauarbeiten und im Stahlbau ab.

Die langjährige Tradition und grosse Erfahrung in den angebotenen Dienstleistungen machen uns zu einem zuverlässigen, kompetenten und engagierten Partner für Ihre Bedürfnisse.

Das Leistungsspektrum beinhaltet das Verlegen von Seeleitungen, Erstellen von Hafens- und Steganlagen, Gestalten von Uferpartien, Sanieren von Brücken und Ufermauern, Montieren und Sanieren von Bauwerken aller Art im und unter Wasser. Wir können auf ein umfangreiches Inventar zurückgreifen. Neben den üblichen Maschinen und Geräten verfügt unsere Unternehmung über eine eigene Doppelkammer-Dekompressionsanlage und eine Nitrox Mischgasanlage.

Dank unserer breit gefächerten Unternehmensstruktur sind wir in der Lage, Faktoren wie Kosteneffizienz, ausgezeichnete Qualität und das Einhalten von Terminen in personeller wie auch in logistischer Hinsicht optimal abzudecken.

Unsere langjährige Erfahrung sowie unser Personalmanagement erlauben es uns, Arbeiten «integral» auszuführen. Dies bedeutet, dass sämtliche Arbeiten von der Planung bis zur Fertigstellung durch unser eigenes Personal ausgeführt werden können. Neben



den traditionellen Wasserbau- und Taucherabteilungen führen wir eine eigene Stahlbauabteilung, welche nebst generellen Stahlbauarbeiten auch Stahlkonstruktionen für den Wasserbau herstellt.

Der Wasserbau ist ein vielfältiges Gewerbe. Zum Handwerk des Wasserbauers gehören neben der Holz- und Stahlbearbeitung auch Beton- und Natursteinarbeiten. Neuen Materialien oder Arbeitstechniken begegnen unsere Mitarbeiter mit grosser Freude und Innovation.

Unser tägliches Schaffen ist von einem Vertrauensverhältnis zu unseren Auftraggebern geprägt. Unsere Kunden sind überzeugt, vor, während und nach dem Bauprozess mit der Willy Stäubli Ing. AG die richtige Wahl getroffen zu haben. Ihre Zufriedenheit ist unser Ziel.



 Willy Stäubli Ing. AG
Wasserbau Stahlbau

Willy Stäubli Ing. AG
Wasserbau Stahlbau

Waldhofstrasse 6, 8810 Horgen
Telefon +41 43 960 82 22
Fax +41 43 960 82 23

Ingenieur@willystaeubli.ch

 www.willystaeubli.ch

Sie erklimmen jeden Zahlenberg

Die EAC Eltschinger Audit & Consulting AG ist schweizweit die erste Adresse der Hotelbranche in Sachen Treuhand, Revision und Beratung. Zwei junge Frauen führen den Traditionsbetrieb seit fünf Jahren erfolgreicher denn je – trotz Schicksalsschlägen. Eine inspirierende Geschichte.

Zwei Wochen vor der Hochzeit starb der Brautvater. Martin Eltschinger-Fluri war 53 Jahre alt und strotzte vor Energie und Jugendlichkeit: «Man wird dich für meinen Bräutigam halten», scherzte seine Tochter, als sie in der Kirche die Feier probten. Nach einer Fahrt mit dem Rennvelo um den Zürichsee hörte sein Herz am 1. Juli 2012, am Tag des 10-jährigen Jubiläums seiner EAC Eltschinger Audit & Consulting AG, plötzlich auf zu schlagen. Und statt seine Tochter zum Traualtar zu führen, musste ihn seine Familie einige Tage später beerdigen.

Die hinterlassene Lücke war gross. Nicht nur für die Familie, sondern auch für die EAC Eltschinger Audit & Consulting AG.

Martin Eltschinger galt als DIE Kapazität in Sachen Hotelfinanzien. Er hatte ein entsprechendes 800-seitiges Standardwerk verfasst und fungierte als Dozent. Und vor allem führte er eine erfolgreiche Firma mit über 100 Hotelmandaten. Die Töchter Tanja und Melanie arbeiteten seit 2010 an seiner Seite – im Angestelltenverhältnis. Das war mit einem Schlag vorbei. «Mein erster Gedanke nach seinem Tod: «Wir müssen morgen wieder an die Arbeit». Denn wir waren ja verantwortlich für die Mitarbeiter, mussten unsere und deren Existenz sichern», erzählt Melanie Fey-Eltschinger. «Für meine Schwester und mich kam eine Auszeit um zu trauern nicht in Frage. Wir wollten sofort weitermachen.» Und im Unterschied zu Dutzenden Betrieben, bei denen ihre Firma die Kunden bei Nachfolgeregelung betreut hatte, war diese



Tanja Eltschinger und Melanie Fey-Eltschinger

«Gerne laden wir Sie für ein Gipfeltreffen bei uns ein.

bei der EAC Eltschinger erst angedacht. Berufliche Expertise besaßen die beiden Schwestern zwar – Tanja Eltschinger ist Treuhänderin mit eidgenössischem Fachausweis, Melanie Fey-Eltschinger hatte Wirtschaftswissenschaften studiert – doch «wir hatten noch keine Gelegenheit herauszufinden, wie man ein Unternehmen führt», so Melanie Fey-Eltschinger.

Am Tag nach dem Tod des Vaters übernahmen die Schwestern das Ruder in der Firma. Mit der Aussicht auf trübe und stürmische Zeiten. Denn nach einem plötzlichen Todesfall verlieren KMU in der Regel Kunden. Dafür stellen langjährige Mitarbeiter ihre Loyalität unter Beweis. Bei der EAC Eltschinger

war es genau umgekehrt. «Unser damaliges Team kriegte es mit der Angst zu tun, traute uns wahrscheinlich die Weiterführung der Firma nicht zu», so Melanie Fey-Eltschinger, «innerhalb einer Woche hatten wir drei Kündigungen auf dem Tisch. Der Jüngste der Belegschaft jedoch blieb, wagte den Aufbruch in eine ungewisse Zukunft. Entgegen dem Klischee, dass die Generation Y keine Verantwortung übernehmen will.» Sie und ihre Schwester gehören ebenfalls dieser Altersgruppe an und freuten sich über die unerwartete Treue. Sie freuten sich auch, dass die überwiegende Mehrheit ihrer Kunden ihnen einen Vertrauensbonus entgegenbrachte. Damit strafte die Hotelbranche einem Klischee Lügen: Nämlich dass es ein konservatives, von alten Männern geprägtes Business ist, wo Frauen nichts zu suchen haben. Schon gar nicht junge Frauen.

Die Eltschinger-Schwwestern wollten dieses Vertrauen rechtfertigen: «Im ersten Jahr machten wir die Revisionen und Abschlüsse für rund 80 Betriebe, wir führten auch die Dozententätigkeit des Vaters fort und schrieben branchenspezifische Fachartikel», resümiert Tanja Eltschinger. «Wir standen noch unter dem Eindruck der Tragödie. Da hat es gut getan, sich in die Arbeit zu stürzen. Das gehörte einfach zum Trauerprozess. Wir lernten in diesem Jahr viel, wollen diese Arbeitsintensität aber nicht nochmals erleben.» In ihren Kernkompetenzen – bei Tanja Eltschinger ist es die Treuhandseite, für Melanie Fey-Eltschinger Revisionen und Beratung – bewegten sie sich auf stabilem Boden. Als Chefinnen fühlten sie sich in der Anfangsphase aber immer wieder überfordert. «Mir kam es manchmal vor, wie so tun als ob», erklärt Melanie Fey-Eltschinger und erinnert sich daran, «dass ich einmal sogar gegoogelt habe «Wie sieht eine Chefin aus.» Heute kann die Unternehmerin darüber lachen, vor fünf Jahren war dieses Handeln symptomatisch für den Ausnahmezustand, in dem die Schwestern steckten. «Natürlich gab es Momente, an denen wir den Bettel am Liebsten hingeschmissen hätten. Wir hätten das auch tun können. Aber zu merken, dass wir eine Wahl haben, es tatsächlich zu tun oder zu lassen, hat uns bewogen weiterzumachen.» Die Eltschinger-Schwwestern haben in dieser harten Zeit ein treffendes Bild gefunden, um mit den herausfordernden Momenten des Chefinnen-Daseins umzugehen: «Eine Firma ist wie ein Kind, das nie erwachsen wird. Man liebt es bedingungslos. Man kümmert sich im Wissen, dass dieses Kind immer Aufmerksamkeit und Energie erfordern wird. Man darf dabei nie nachlassen.»

Und dieses Kind gedieh prächtig. Viele der bestehenden Kunden hielten EAC Eltschinger Audit & Consulting AG die Treue. Darunter Martin Emch, CEO der Turicum Hotel Management AG: «Dank EAC Eltschinger Audit & Consulting AG haben wir nun schon seit sieben Jahren einen verlässlichen und kompetenten Wegbegleiter an unserer Seite. Nicht nur die professionelle Unterstützung bei Treuhandfragen und bei der Abschlusserstellung, sondern auch die persönlich sehr angenehmen Gespräche schätzen wir sehr.» Neue Kunden kamen hinzu. Auch dank der



Mit Geschwisterpower unterstützen wir unsere Kunden auf ihren Wegen!

von Tanja Eltschinger initiierten Treuhand-Abteilung. Doch der Erfolg ist auch auf die Leidenschaft der Schwestern für ihr Metier zurückzuführen. «Wir sehen in sehr viele Betriebe hinein», so Melanie Fey-Eltschinger. «Bei unserer Tätigkeit haben wir mittlerweile einen Röntgenblick entwickelt, können die Abläufe in Hotels direkt in Verbindung mit den Geschäftszahlen bringen. Da ergeben sich interessante Gespräche.» Die Begeisterung überträgt sich auch auf ihre Mitarbeitenden. Alle gemeinsam verstehen sie sich als Gipfelstürmer: «Wir erklimmen mit Ihnen Ihre Zahlenberge», lautet der neue Wahlspruch der EAC Eltschinger Audit & Consulting AG.

In der Firma herrscht wieder Aufbruchsstimmung. Doch heftige private Schicksalsschläge bleiben nicht aus: Im letzten Jahr stand Melanie Fey-Eltschinger kurz vor der Geburt ihres ersten Kindes, als Tanja Eltschinger eine schwere Lungenentzündung erlitt und längere Zeit ins Spital musste: «Ich arbeitete weiter», erzählt Tanja Eltschinger, «richtete mein Büro im Krankenzimmer ein – zum grossen Erstaunen der Ärzte.» Und im Januar 2017 erkrankte Mutter Monika an Krebs. Ende August ist sie verstorben, der Verlust tut unendlich weh.

Einen unbändigen Willen, viel Energie und Fürsorge besass Monika Eltschinger-Fluri – diese Charakterzüge hat sie ihren Kindern vererbt. Die Töchter werden dieses Erbe weitertragen, in ihrer Firma fruchtbar und in Zukunft möglicherweise auch anderen zugänglich machen: Jungen Unternehmern, die vor grossen Herausforderungen stehen. Ihnen wollen Melanie Fey-Eltschinger und Tanja Eltschinger beratend und unterstützend zur Seite stehen. Sie verkörpern dabei eine Glaubwürdigkeit, die kaum zu übertreffen ist. Denn unausweichliche Ereignisse, die sich bei den meisten Menschen über Jahrzehnte erstrecken, erlebten die Eltschinger-Schwwestern in den vergangenen fünf Jahren verdichtet. Eine Textzeile von Bob Marley gibt ihnen immer wieder Kraft: «Du weisst nie, wie stark du tatsächlich bist, bis stark sein die einzige Wahl ist, die du hast.»



EAC Eltschinger Audit & Consulting AG

Florastrasse 13, Postfach, 8800 Thalwil

Telefon +41 44 721 42 42

Fax +41 44 721 42 43

E-mail consulting@eac-eltschinger.ch

www.eac-eltschinger.ch

De Fritig bringt's – au wänn mes holt!

Der Wein- und Getränkehandel E. Freitag, im Biswind in Herrliberg ist in der Region Zürich-Stäfa-Egg eine bekannte Grösse, wenn es ums Durstlöschen geht. Ob für Privathaushalte, Hotels, Restaurants oder Firmen – Ursula und Ernst Freitag haben immer das Passende auf Lager.



Vom Mineralwasser über Lifestylegetränke, Fruchtsäfte, Biere oder Weine findet man hier alles, was die Kehle begehrt. Wer den zuverlässigen Bis-in-den-Keller-Lieferservice nicht beanspruchen möchte, kann die Getränke auch selber im Getränkemarkt in der Nähe der Kittenmühle abholen und sich

gleichzeitig professionell beraten lassen. Ganz nach dem Motto «De Fritig bringt's, au wänn mes holt!». Mit den drei Kühlanhängen beliefert E. Freitag auch jede Art von Veranstaltung und stellt Kühlschränke für die fachgerechte Lagerung der Getränke zur Verfügung.

Ernst Freitag ist in zweiter Generation und mit Leib und Seele reiner Getränkehändler. Das spürt man, wenn er bei der Qualität von Mineralwasser ins Fachsimpeln gerät. «Ich empfehle Mineralwasser, das über hohe Anteile an Kalzium und Magnesium verfügt. Diese Mineralstoffe sind wichtig für den Aufbau und die Erhaltung des Skelettsystems. Darum sollte der tägliche Bedarf eines erwachsenen Menschen von rund 1000 mg Kalzium und 300 bis 400 mg Magnesium gedeckt werden», erklärt er.

Seine grosse Leidenschaft gehört jedoch dem Rebensaft. Bereits der Vater von Ernst Freitag war passionierter Weinliebhaber und baute Beziehungen zu Produzenten und Lieferanten auf, die Ernst Freitag weiter vertieft und ausgebaut hat. «Winzer, deren Weine wir im Sortiment führen, zeichnen sich durch ein stetes Streben nach technischer Perfektion und durch eine hohe Innovationskraft aus. Wir kennen viele Produzenten persönlich und laden sie auch für Degustationen oder Wine and Dine Veranstaltungen ein», erzählt Ernst Freitag. Das Schwergewicht der Weinkarte von Ursula und Ernst Freitag liegt bei erstklassigen Weinen aus Spanien, Italien, Frank-

reich und Österreich. Natürlich auch aus der Schweiz, von wo wir Ihnen die lokalen Herrliberger, Riesling-Sylvaner, Pinot-Noir und Räuschling, von Barbara und Markus Weber gepflegt und gekeltert – und uns besonders am Herzen liegen – anbieten.

Jedes Jahr veranstalten Ursula und Ernst Freitag Weindegustationen, wo aus dem reichhaltigen Angebot probiert werden darf.

Bildernachweis: guidimediacom.ch



E. Freitag Wein- & Getränkehandlung AG

Biswindstrasse 53, 8704 Herrliberg

Telefon +41 44 915 22 08

E-Mail freitag@biswind.ch

Aus Abfall wird Gas, Strom und Wärme

Innovative Schweizer Firma positioniert modernste Technologie im Abfallrecycling

Die in Zofingen angesiedelte Unternehmung **ID Energy AG** hat ihre Schulungs-, Test- und Optimierungsanlage realisiert. Das patentierte Konversionsverfahren ermöglicht es, auf sichere, energieeffiziente und umweltfreundliche Weise einen wichtigen Beitrag im Bereich der Energie- und Wertstoffrückgewinnung zu leisten.

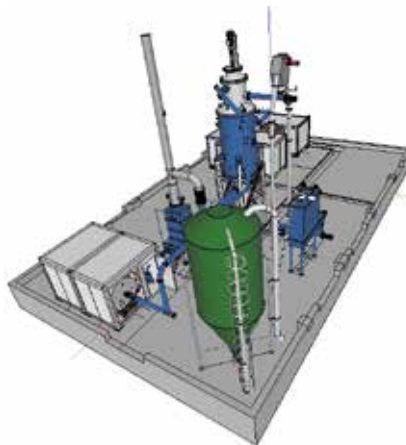
Im thermochemischen Prozess der **BASURAgas®**-Universalanlage werden organische Stoffe, die im Abfall und Schlamm enthalten sind, in Strom, Trinkwasser, Düngemittel und Bio-Treibstoffe umgewandelt.

Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung

Biomasse ist – nach der Wasserenergie – die zweitwichtigste einheimische, erneuerbare Energiequelle in der Schweiz. Die energetische Nutzung von Biomasse leistet deshalb einen wichtigen Beitrag zur Schonung von nicht erneuerbaren Ressourcen, zur Reduktion der CO₂-Emissionen und damit zur Erreichung der energie- und klimapolitischen Ziele der Schweiz. Die **ID Energy AG** konzentriert sich in erster Linie auf die Verwertung von organischen Abfällen aller Art. Dies bedeutet, es gibt keine Verdrängungseffekte zu Lasten der Nahrungsmittelproduktion oder der biologischen Vielfalt.



TCC Educator Anlage in Zofingen



Anlagensvisualisierung TCC Educator

Regionale Wertschöpfung

Die dezentrale Erzeugung und die dezentrale Verteilung von Energie gewinnt weltweit immer mehr an Bedeutung. Die Flexibilität in der Bereitstellung verschiedener Energieformen (Strom, Wärme, Treibstoff) und die Möglichkeit von Synergien mit anderen Bereichen (z.B. Landwirtschaft, Abfallverwertung) bieten grosses Innovationspotential für die regionale Wertschöpfung.

Die Anlage der **ID Energy AG** arbeitet mit modernstem Know-how und wird durch kompetentes Personal effizient betrieben. Damit ist es möglich, interessierten Kunden Demonstrationen, Einführung in die Technologie sowie Aus- und Weiterbildungskurse anzubieten.



ID Energy AG

Brühlstrasse 5, 4800 Zofingen AG
Telefon +41 62 746 90 60
E-Mail zofingen@id-energy.org

 www.id-group.org

Hotel Sempachersee

Die Mitarbeitenden im Top-Seminarhotel der Schweiz verfolgen nur ein Ziel: Den Gast glücklich zu machen. In Sachen Kulinarik, Zimmer oder Seminarangebot. Dabei gilt die «Ja-Gerne Philosophie.»

«Zweihundert hungrige und durstige Gäste, wir waren zu viert. Ausser mir hatte keiner Gastroerfahrung»: Eigentlich ein Horror-szenario mit dem Grégoire Allet, der Direktor vom Hotel Sempachersee, vor einigen Jahren anlässlich eines Hochzeitsapéros konfrontiert war. Damals leitete er fern von seiner Branche ein Taxiunternehmen und fand dabei nicht wirklich seine Erfüllung.

An besagtem Apéro half Allet einer Kollegin mit Cateringunternehmen aus: «Diese fiel dann wegen Hexenschuss aus.» Zusammen mit den Gastrolaien organisierte er den Ablauf, wirbelte und servierte. Am Schluss des Abends hatte er nicht nur zweihundert Menschen glücklich gemacht, sondern auch sich selber und für ein Aha-Erlebnis gesorgt: «Ich wusste wieder, wo ich hingehöre», so Grégoire Allet. Er kündigte den Taxi-Job in Zürich und übernahm im Juli 2015 die Leitung vom Hotel Sempachersee von Remo Fehlmann. Dieser hatte den Betrieb zusammen mit seiner Ehefrau Monika sechzehn



Jahre lang geführt und bereits zu einer Top-adresse gemacht. Grégoire Allet bat HR-Fachfrau Monika Fehlmann zu bleiben und führt das Hotel gemeinsam mit ihr: «Wir funktionieren ausgezeichnet zusammen», so Grégoire Allet. Seit dem letzten Jahr gilt der Nottwiler Betrieb gemäss einer Umfrage unter HR-Profis schweizweit als Nummer eins im Seminarbereich. Eine Position, die nach einem im Juni 2017 vollendeten Umbau unumstritten bleiben dürfte.

«Wir legen die Latte in jedem Bereich hoch», bringt Grégoire Allet den Erfolg seines Betriebes auf den Punkt, «und bleiben dabei nie stehen». So können sich eilige Seminar-teilnehmer und sonstige Besucher im neuen

Free Flow Restaurant Vivace verpflegen. Wer sich die hohen Preise der Limmatstadt gewöhnt ist, staunt wie günstig Qualität draussen in der Provinz zu haben ist. Rosa gebratene Entenbrüstchen, eingelegte Peperoni, wie's nicht mal eine sizilianische Nonna hinkriegt, und knusprige Brötchen von der Dorfbäckerei Künzli laden zum Selbstbedienen ein. Mehrere Fliegen mit einer Klappe schlägt man dank dem Schalen-konzept im à la carte-Restaurant Sempia. Natürlich kann man sich sein Mittag- oder Abendessen auch als Bauarbeiter-Portion servieren lassen. Doch wer sich nicht zwischen geräucherten Spare-Ribs, dem Flusskrebbs mit Papaya und der Pilzlasagne entscheiden mag, bestellt am Besten alle drei – als Kleinportion in Schalen oder Pfännchen. Alles zu einem fairen Preis. Hinter dem Konzept steckt auch ein sozialer Aspekt: „Die Schalen laden zum Teilen ein“, erklärt Grégoire Allet, «Leute, die sich vielleicht nicht kennen, kommen so automatisch ins Gespräch. Bei einem Seminar, wo die Gruppendynamik über das Gelingen entscheidet, ist ein lockerer Start ein wichtiger Faktor.»



Wir legen die Latte in jedem Bereich hoch und bleiben dabei nie stehen.

An einem durchschnittlichen Wochentag ähneln die stylische Lounge, die Lobby oder die Restaurants einem Bienenhaus. Mehrere hundert Gäste sorgen mittags und abends für eine vibrierend-betriebsame



Atmosphäre – man wähnt sich da zwischenzeitlich nicht mehr am idyllischen Sempachersee, sondern am Potsdamer Platz oder der Fifth Avenue, bevor dann wieder Ruhe einkehrt – wenn sich die Teilnehmenden der Seminare zur Arbeit in einen von sechshundertdreissig Räumen zurückgezogen haben. Diese sind mit allen Schikanen ausgestattet. Neben Beamer, Leinwand, W-LAN oder Flipcharts verfügt ein typischer Seminarraum über Visualizer. Dieses Wunderding erinnert an den guten alten Hellraumprojektor. Einfach ohne Geschmier oder ausgetrocknete Filzstifte. Dank modernster Digitaltechnik werden Tablet-Tabellen, Handy-Grafiken oder Bleistiftskizzen der Teilnehmenden im Nullkommanichts für alle sichtbar. Das Hotel Sempachersee fungiert hier als Trendsetter.

Die Infrastruktur ist vom Feinsten, die Zimmer mit allermodernstem Komfort ausgestattet. Sie sind der leibhaftige Beweis dafür, dass im Hotel Sempachersee Viersterstandard zu Dreisterpreisen angeboten wird.

Zum Seminarsmekka wurde das Hotel aber nicht nur wegen Kulinarik, Zimmer oder Raumangebot sondern weil der Gast von Menschen umsorgt wird, die für ihr Metier brennen. Grégoire Allet ist das beste Beispiel dafür: «Seit ich denken kann, wollte ich in den Gastrobereich. Für mich ist das, was ich tue, kein Beruf, sondern eine Berufung. Schon als Fünfjähriger hatte ich einen kleinen Ofen mit Strom und konnte darin kochen.» Trotz bestandener Gymiprüfung, machte er das KV – gegen den anfänglichen Widerstand der Eltern. Nach der Hotelfachschule in Lausanne folgten verschiedene Stationen in Zürich, Luzern, Davos und Thalwil bevor er zwischenzeitlich einen Taxibetrieb leitete. Doch ihn zog es mit aller Macht zurück in sein angestammtes Gewerbe – das Freizeit-erlebnis am Hochzeitsapéro führte ihm dies vor Augen.

Dass Grégoire Allet die Situation mit vielen Gästen versus kleiner Belegschaft nicht lähmte, sondern beflügelte, betrachtet er auch nicht als ungewöhnlich, sondern erscheint ihm selbstverständlich. «Für jeman-

den aus unserer Branche sollte es das höchste der Gefühle sein, den Gast glücklich zu machen. Sonst sollte er sich eine andere Beschäftigung suchen.» Dieses Credo verfolgen Kader und alle Mitarbeitenden authentisch und mit vereinten Kräften: «Bei uns pflegen wir eine Ja-Gerne-Philosophie. Wir versuchen möglichst jeden Wunsch zu erfüllen. Das Wort «Nein» hat in unserem Wortschatz eigentlich nichts zu suchen.»

Für den Hoteldirektor ist es selbstverständlich, dass er und sein Kader hier mit gutem Beispiel vorangehen. Bei Hochbetrieb sieht man Grégoire Allet deshalb nicht gemütlich von Tisch zu Tisch wandern, um zu fragen «Isch es rächt gsi»? Nein, dann packt der Chef mit an. Und zwar dort, wo's am Nötigsten ist, gerne auch als «Gango» oder um beim Gastrojargon zu bleiben als «Commis».

Die Ja-Gerne Philosophie sollte eigentlich in jedem Gastrobetrieb zum Tragen kommen. So fühlen sich die Gäste wohl. «In einem Ferienhotel ist das natürlich leichter zu bewerkstelligen. Die Gäste gehen tagsüber wandern oder skifahren, da ist der Zufriedenheitslevel eh schon hoch und die entsprechenden Anforderungen ans Hotelpersonal geringer», so Grégoire Allet. «Ganz anders in einem Hotel, das auf Seminare spezialisiert ist. Die Leute kommen zum Arbeiten hierher, stecken mitten in einer Ausbildung, stehen vor einer Prüfung oder sie werden während dem Seminar mit einer schwierigen sozialen Situation konfrontiert. Wenn wir denen eine Freude machen können ist das grandios.»




SEMPACHERSEE
 HOTEL

Hotel Sempachersee
 Kantonstrasse 46, 6207 Nottwil
 Telefon +41 41 939 23 23
 E-Mail info@hotelsempachersee.ch

 www.hotelsempachersee.ch

NOE-Schaltechnik – der flexible Betongestalter

Der Oensinger Bauzulieferer NOE-Schaltechnik ist in den Sparten Schaltechnik und Betonformung der kompetente Ansprechpartner.

Den Kunden bieten, was andere nicht können. Das eingängige Motto erklärt mit wenigen Worten, wie sich NOE-Schaltechnik als innovativer Lösungsanbieter im hart umkämpften Markt der Betongestaltung und der Schaltechnik etabliert hat. Mit ihren 35 Mitarbeitern verfügt der Standort in Oensingen über alles, was mit Schalungen zu tun hat – sowohl beim Know-how als auch beim Material. Das geht von höhenverstellbaren Deckenschalwagen im Tunnelbau über Schalelemente für grosse Flächen im Hochbau bis hin zur filigranen Trägerschalung für Brückenpfeiler. Und mit Strukturmatrizen ist es möglich, die sichtbaren Betonflächen nach den individuellen Wünschen des Kunden zu gestalten.

Das wachsende Kerngeschäft ist die Vermietung von Betonschalungen an Baumeister in Kombination mit weiteren Dienstleistungen. Anhand der Baupläne erstellt NOE ein Konzept mit der benötigten Zahl der Bauteile. Diese werden zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Ort geliefert. Für die Baumeister bedeutet dies eine grosse Vereinfachung. Sie müssen nicht mehr das Material zusammensuchen und transportieren, um dann auf der Baustelle zu merken, dass trotzdem noch etwas fehlt. Die Experten übernehmen die Logistik und für die Baumeister ist es günstiger, das Material bei NOE-Schaltechnik zu mieten, als selber ein Lager zu unterhalten.



Neben dem eigentlichen Kerngeschäft diversifiziert NOE-Schaltechnik in weitere interessante Geschäftsfelder. Nach der Übernahme der Sema AG ist es zum Beispiel das erklärte Ziel, den Marktanteil im Bereich Fertiggargen mit neuen, innovativen Produkten weiter auszubauen.

NOE engagiert sich auch für ökologische Anliegen und will in Zukunft auf die Photovoltaik setzen. Die Gemeinde Oensingen hat bereits die Baubewilligung für den Bau einer grossen Dachfassade mit einer Leistung von

400 000 kWh erteilt. Das Ziel ist es, nicht nur den Strom für den laufenden Betrieb selber zu produzieren, sondern auch die Fahrzeugflotte auf Elektromobilität umzustellen.



DIE SCHALUNG



NOE-Schaltechnik

Nordringstrasse 28, 4702 Oensingen/SO

Telefon +41 62 834 33 10

E-Mail info@noe.ch

 www.noe.ch



Geniessen Sie da, wo
Innovation, Technik und
Natur sich vereinen

*Lifestyle beginnt
bei Calia-Storen*

*CALIA-STOREN AG | Huebwiesenstrasse 24 | 8954 Geroldswil
Tel. 043 455 50 80 | Mobile 076 384 50 30 | info@calia-storen.ch | www.calia-storen.ch*



QUALITÄT GEWINNT IMMER.

ALIGRO

Der Gourmetmarkt in Schlieren - offen für alle.