

# iNput

Uschtemer Gwerb-News

Gewerbeverband Uster



## Editorial

### Liebe Gewerblerrinnen Liebe Gewerbler

In der kurzen Vergangenheit konnten Sie in vielen Presseerzeugnissen lesen, dass es der Schweiz an Wettbewerbsfähigkeit mangle. Daraus soll, so die Spezialisten, das im Vergleich zu anderen Ländern schwache Wirtschaftswachstum resultieren. Ob dem so sei, ich weiss es nicht. Allerdings bin ich überzeugt, dass die schweizerische Wirtschaft absolut wettbewerbsfähig ist. Die Frage ist wohl eher, wollen wir mehr Wettbewerb und sind wir mit den Jahren nicht etwas zu bequem geworden?

Das Gewerbe hat offensichtlich nicht nur in Uster Schwierigkeiten mit der Anwendung der Submissionsverordnungen der öffentlichen Hand. Die Presse und auch an mich herangetragene Klagen untermauern dieses Faktum zumindest für den Raum Uster. Woran liegt das? Sind wir zu wenig wettbewerbsfähig? Einerseits sind es die vielerorts unklaren und auch schwierigen Ausführungsbestimmungen, die es

den Entscheidern nicht leicht machen. So kommt es dann dass anstelle der Definition von qualitativen Kriterien nur noch der Preis(Wettbewerb) zählt. Und einer ist immer billiger. Meist ein Auswärtiger. Was hindert uns Ustermer Gewerbetreibende daran, anderen Ortes auch als Auswärtige anzubieten? Dort ist dann vielleicht einer von uns der billigste Anbieter zuoberst auf dem Treppchen. Wie heisst es doch so schön: «Der Prophet gilt im eigenen Lande nichts». Nichts desto trotz, der Gewerbeverband setzt sich bei der Stadt Uster für eine Verbesserung der Submissionsverordnung ein. So ist in den Monaten Juli und August im Auftrag der Stadt bei verschiedenen Betrieben eine Umfrage zur Submissionsverordnung durchgeführt worden. Wir sind gespannt auf die Auswertung der Resultate.

Zum Thema Wettbewerb fällt mir aber noch etwas anderes ein. Die Standortattraktivität von Uster ist eine wichtige Komponente für den Wettbewerb unter den Detailhändlern. Diese muss einerseits

durch die Stadt aber ebenso durch die Detaillisten und Gewerbetreibenden verbessert werden. Dazu ist die aktive Unterstützung mit entsprechendem Lobbying durch den Gewerbeverband notwendig. Wir vom GVU haben nun bei den Detaillisten den Puls genommen und werden die daraus entstandenen Pendenzen aufarbeiten. Mehr dazu im Innern von Markus Buchmann. Die Standortattraktivität manifestiert sich aber nicht nur in einem prosperierenden Detailhandel. Dazu gehören noch einige andere Punkte. Als Vertreter des Gewerbeverbandes habe ich Einsitz in der Arbeitsgruppe «Ganzheitliche Stadtentwicklung». Die Zielsetzungen für das Gedeihen von Uster als Arbeitsort, Wohnort, Unternehmensstandort werden hier erarbeitet.

Sie sehen, der Gewerbeverband ist aktiv. Mal im Stillen, mal in der Öffentlichkeit.

*In diesem Sinne Herzlich Ihr  
Matthias Stadler*

## Reise nach Wien



Von links oben: Jutta Bittner-Sennhauser; Heidi Tobler; Ursula Brühlmann, Doris Schaufelberger, Ingelore Dür, Barbara Diem, Brigitte Zurkirchen  
von links unten: Angelika Schmid, Marianne Weber, Yvonne Ambass

Am 04.09.2003, morgens um 5.10 Uhr, starteten 10 Gewerbefrauen ab Bahnhof Uster ihre Reise nach Wien! Noch etwas müde vom Vorbereitungsstress liessen wir uns von der Sicherheit der SBB überzeugen und uns in den Flughafen Zürich-Kloten führen.

Nachdem wir eingeecheckt und den Stress hinter uns hatten, tauten wir so langsam auf und liessen uns vom Kabinenpersonal der SWISS bis nach Wien verwöhnen. Unsere Reiseleiterin Marianne Weber als ehemalige echte Wienerin zeigte uns in den spannenden vier Tagen die Schönheiten von Wien.

04.09.2003: Beim Hofzuckerbäcker «Demel» genossen wir beim Kaffee gleichzeitig

den Blick in die Bäckerstube. Damit wir unsere Formen behielten, kauften wir Süßigkeiten als Mitbringsel in die Schweiz. Das Mittagessen genossen wir im 7. Stock im berühmten Haas-Haus. Der Besuch der Operette «Wiener Blut» in der Wiener Volksoper war traumhaft!

05.09.2003: Früh starteten wir mit dem Bus zu einer «Sightseeing-Tour» durch sowie entlang der Altstadt von Wien und besichtigten unterwegs das Schloss «Schönbrunn». Am Nachmittag genossen wir in einer Gartenwirtschaft die Sonne sowie die zwischenmenschlichen Beziehungen. Der berühmte Wiener Heurigen in Neustift am Walde rundete den Abend ab.

*Fortsetzung Seite 3*

# Detaillistenabend vom 8. September 2003

Um 19.30 Uhr begrüßte ein sichtlich erfreuter Präsident ca. 25 bis 30 Detaillisten zum ersten Treffen seit ca. 5 Jahren. Neben den «Gewerblern», konnte auch Stadtpräsidentin Frau Elisabeth Surbeck und Herr Paul Hummel, Präsident des Wirtschaftsforums Uster, willkommen geheissen werden.

Herr Matthias Stadler fasste kurz die Ziele des Abends zusammen und ergänzte diese mit seiner ganz persönlichen Sicht. So besitzt seiner Meinung nach Uster keine Wahrnehmung nach aussen, weder eine positive noch eine negative. Das sogenannte «Window-Shopping» sei in Uster nur eingeschränkt möglich und die Harmonisierung der Sonntagsverkäufe ungelöst. Es gehe darum, so Stadler weiter, die Möglichkeiten und Grenzen des Gewerbeverbandes Uster (GVU) zu diskutieren und Randbedingungen und Markthemmnisse gezielt zu verbessern resp. abzubauen.

Frau Doris Vuillat stellte anschliessend nochmals die Einkaufsgutscheine und die damit verbundenen Hoffnungen und Ideen

des Vorstandes vor. Die anschliessende Diskussion war etwas kontrovers, neben Hinweisen die Gutscheine seien zuwenig bekannt (Herr F. Senn), einer gewissen Ratlosigkeit betreffend Ursachen der Nichtakzeptanz (Herr J. Berchtold), schlechte Möglichkeiten des Bezuges (Frau Bachmann) sowie gewissen Partikulärinteressen, bis hin zu einer vorbehaltlosen Unterstützung (Herr H. Temperli) in dem Sinne, die Gutscheine als Prämien einzusetzen, waren alle Meinungen vertreten. Parallel dazu, wurde einmal mehr auf das Parkplatzproblem, resp. die fehlenden Möglichkeiten der Bevorzugung für Kurzparker hingewiesen. Der Vorstand wird sich dem Problem Attraktivitätssteigerung und allen damit verbundenen Fragestellungen nochmals eingehend widmen.

Am 14. und 21. Dezember sind dieses Jahr die Sonntagsverkäufe des GVU. Der 7. Dezember ist für den Weihnachtsmarkt reserviert. An diesem Datum dürfen Detaillisten, die direkt an der Marktroute liegen ohne Bewilligung offen haben. Die weitere Diskussion entbrannte hauptsächlich um das Thema Zusammenlegung Sonntagsverkaufs- mit dem Weihnachtsmarktdatum mit dem Ziel, den Weihnachtsmarkt für alle Gewerbler attraktiver zu machen und Usters Zentrum zu beleben. Die heutige Nähe zu Uster's berühmtestem Markt, dem «Ustermer Markt» am 27./28. November wird ebenfalls als nicht optimal angesehen (Übersättigung der potenziellen Marktbesucher). Herr Paul Hummel setzte sich vor allem für einem Markt mit «Herz» ein, will heissen weniger Plastik, mehr Ambiance.

Die bereits geführten Briefwechsel zwischen der Stadt und einigen Detaillisten liegen dem Vorstand vor, es wird versucht, mit der Stadt zumindest für 2004 eine günstigere Lösung zu finden.

Das dritte Thema war der Weihnachtsbeleuchtung gewidmet. Einig waren sich alle Beteiligten, dass etwas zu geschehen habe. Die Einigkeit hörte aber bereits beim Vorschlag eines Detaillisten auf, den Termin für die Weihnachtsdekoration in den eigenen Läden zu vereinheitlichen. Das Votum von Herr Hotz, jeder Detaillist habe selber einen Beitrag zu leisten indem er seinen Laden schön gestalte, wies auf ein immer wiederkehrendes Problem hin. Ein attraktives Ustermer Zentrum wird nur möglich, wenn eine gewisse Solidarität unter allen Beteiligten erreicht wird! Der Gewerbeverband wird sich auch in dieser Sache mit der Stadt unterhalten, muss aber auf die Unterstützung seitens seiner Mitglieder zählen können. Der Hinweis von Frau Elisabeth Surbeck, jedes Jahr wachse die Stadt um ca. 300-400 Personen, diese sollten eigentlich einen Mehrwert generieren, müsste eigentlich Anlass zu gewissen Gedanken sein.

Der Gewerbeverband dankt allen Beteiligten für ihre engagierten Voten und wird versuchen, die zum Teil steckengebliebenen Gespräche und berechtigten Anliegen wieder aufzugreifen. Wir können und wollen jedoch nicht Einzelinteressen vertreten, sondern Uster zu einer noch attraktiveren Stadt zusammen mit den engagierten Detaillisten weiterentwickeln.

*Markus Buchmann, Vorstand GVU*

## Lieber Briefkastenonkel

Ich bin Mitglied eines Vereins, dessen Budget wie folgt aussieht:

Vorstandspesen	18%
Delegiertenversammlung	14%
Sekretariatskosten	
und Büromaterial	13%
Total	45%.

Ich finde das gar nicht lustig und möchte dringend etwas ändern.

## Gratuliere lieber Neffe.

Du hast sogar zwei echte und vernünftige Alternativen:

1. Du trittst aus dem Verein aus.  
Der Vorstand wird Dir dafür herzlich danken.
2. Du liquidierst den Verein.  
Du hast den Dank fast aller Mitglieder.

*Anm. Redaktion:*

*Beim betreffenden Verein handelt es sich nicht um den GVU; dessen Vorstandspesen sind zum Beispiel gerade mal 3,6%.*

## Gewerbe-News

Die Einführung des umstrittenen Lohnausweises auf Ende 2004 ist nun zum zweiten Mal verschoben worden. Mit dem neuen Formular ist nun frühestens Anfang 2006 zu rechnen. Was steckt dahinter: Die interkantonale Konferenz der Steuerkommissäre hatte einen neuen Lohnausweis entworfen, auf dem unter anderem die Spesenbezüge detailliert anzugeben sind. Gewerbekreise haben dieses Ansinnen heftig kritisiert. Sie monierten, dass die zusätzlichen administrativen Aufwände und die Kosten für die Anpassungen an bestehende Lohnsoftware speziell den

Selbständigerwerbenden und den KMU nicht zuzumuten seien. Der Schweizerische Gewerbeverband hat sogar mit einem Boykott des neuen Formulars gedroht. So verständlich es ist, dass die Steuerämter verdecktes, als Spesen deklariertes Einkommen herausfiltern und regulär besteuern wollen, so unverständlich ist es alles über den gleichen Leisten schlagen zu wollen und die Lasten insbesondere dem (KMU-)Gewerbe aufzubürden. Die Denkpause wird nun erzwungenermassen eingelegt.

# Basel II aus Sicht der Klein- und Mittelbetriebe und der Banken

Fortsetzung von Seite 1

**Wer hat in der letzten Zeit nicht schon einmal etwas über Basel II gelesen oder wurde an einer Veranstaltung auf dieses aktuelle Thema aufmerksam gemacht. In Bänkler- oder Gewerbekreisen wird dann auch immer häufiger über das sogenannte «Rating» für KMU debattiert. Ich will eingangs meiner Ausführungen zuerst den Begriff «Basel II» etwas näher erläutern:**

Basel II ist ein Basler Ausschuss mit der Mitgliedschaft der Zentralbanken der wichtigsten Industrieländer. Es handelt sich dabei um eine Bankenaufsichtsinstanz über die Geschäftsbanken. Der Ausschuss wurde 1975 durch die G10-Länder (Belgien, Deutschland, Frankreich, Italien, Japan, Kanada, Luxemburg, Niederlande, UK und den USA) gegründet. Die Gründung erfolgte zum Zweck der Stabilisierung des internationalen Finanzsystems, der Sicherung einer angemessenen Eigenkapitalausstattung im internationalen Bankwesen sowie der Schaffung einheitlicher Wettbewerbsbedingungen. Nachdem Basel I im Jahre 1988 bis heute erfolgreich umgesetzt wurde, will man Basel II bis ins Jahr 2007 einführen. Die Stabilität der Banken gründet nach den Prinzipien von Basel II auf drei Säulen. Die erste Säule beinhaltet die umfassende Neuregelung der minimalen Eigenkapitalanforderungen. Die Finanzierung der Kredite erfolgt nicht mehr wie bisher pauschal mit 8 % der eigenen Mittel, sondern mit einer risikoabhängigen Unterlegung. Diese wird mit einem Rating (Festlegung des Kreditrisikos) festgelegt. Die zweite Säule umfasst den Ueberwachungsprozess der Banken und dient der Verstärkung der Bankenaufsicht durch die Eidg. Bankenkommission (EBK). In der dritten Säule ist die Marktdisziplin bzw. die Erweiterung der empfohlenen und vorgeschriebenen Offenlegungspflichten geregelt. Was bedeutet nun Basel II aus Sicht der KMU in bezug auf das Rating (erste Säule)? Basel II sieht spätestens ab In-Kraft-Treten Anfang 2007 die Einführung eines Rating-Systems der Banken vor. Das heisst, dass alle kreditnehmenden KMU's einer individuellen Bonitätsbeurteilung unterzogen werden. Die Bonität der Unternehmung bestimmt dadurch die Kredit- bzw. Fremdkapitalkosten (=risikoadäquates Pricing). Ein Rating stellt eine Aussage von Analysten oder der Bank über die Fähigkeit eines Kreditnehmers dar, finanzielle Verpflichtungen termingerecht und vollständig erfüllen zu können. Dabei spielen quantitative Beurteilungskriterien wie z.B. Bilanz, Erfolgsrechnung, Cash Flow und Liquidität

sowie qualitative Faktoren wie z.B. Management, Führungsorganisation und Nachfolgeregelung eine wichtige Rolle. Man könnte auch sagen, ein gutes Rating ist wie die Gesundheit – man wird erst bei einer Verschlechterung darauf aufmerksam! Daher gilt, sich auf Unternehmensseite rechtzeitig mit Basel II auseinander zu setzen.

Der klassische Firmenkredit (Investitions- und Betriebskredit) stellt eine der wichtigsten Finanzierungsquellen für Klein- und Mittelbetriebe dar. Die Banken spielen weiterhin eine tragende Rolle in der Finanzierung von Fremdkapital. Die KMU's spüren auch eine mehr oder weniger grosse Abhängigkeit von der Bankenwelt und deren Kreditvergabepolitik. Daher ist eine aktive Informationspolitik und ein intaktes persönliches Verhältnis gegenüber der Bank wichtig und schafft Vertrauen und Raum für tiefere Kreditkosten. Das Rating System ist nicht nur für die Bankenvertreter wichtig, sondern vorallem die Unternehmer sehen darin ein echte Chance, aus der Beurteilung Verbesserungspotentiale abzuleiten. Zum Schluss noch einige Tipps für KMU's: Gehen Sie von sich aus auf Ihre Hausbank zu, und fragen Sie nach Ihrem Rating und vorallem, mit welchen Massnahmen Sie das Rating verbessern können. Verbessern Sie die aktive Bewirtschaftung der soft facts – die liegen in Ihrem Verantwortungsbereich. Machen Sie das Thema Bonitätsmanagement und Rating zur Chefsache. Nutzen Sie den Ratingprozess als Chance zum Besserwerden. Führen Sie eine transparente Kommunikation auf einer partnerschaftlichen Ebene. Definieren Sie die Unternehmenspolitik langfristig.

Fazit:

«Es ist nicht nur wichtig, dass wir alle am gleichen Strick ziehen, sondern auch alle in die gleiche Richtung!»

(Leon Schlumpf, Altbundesrat)

Christoph Frei  
Gesamtbankleiter  
Raiffeisenbank Zürcher Oberland

## Reise nach Wien

06.09.2003:

Samstag war Bummeln sowie schlendern durch den Wiener Naschmarkt angesagt. Oh, die feinen Schmankerln an den diversen Ständen! Ein Besuch im berühmten «Hundertwasser-Haus» füllte weiter unsere Eindrücke von Wien. Ja, abends machten wir einmal mehr die U-Bahn unsicher und begaben uns in die schwindelnde Höhe des drehbaren Restaurants «Donauturm». Das kollegiale, gemütliche Zusammensein mit Spannung, Witz und Lachen rundete den letzten gemeinsamen Abend ab.

07.09.2003: Nun, müde von den vielen Eindrücken und mit schwerem Herzen packten wir unsere sieben Sachen und genossen vorweg noch die wunderschöne Donauinsel mitten in Wien. Vor der Heimreise durfte der Praterbesuch nicht fehlen! Alle Wünsche konnte der Wirt im berühmten Schweizerhaus erfüllen und mit einem Musikschwank abrunden. Auch die Risikofreudigen kamen auf ihre Rechnung. Ja, schlussendlich nahm der Besuch in der Geisterbahn unsere letzte Ruhe.

Einerseits mit einem Lächeln, andererseits mit schwerem Herzen verliessen wir die schöne Stadt Wien und die vielen schönen Erlebnisse mit den Gewerblernen. Vielen Dank an unsere Reiseleiterin Marianne Weber für die tolle Organisation!

Angelika Schmid  
(SWICA Gesundheitsorganisation)

## Herzlich Willkommen im GVU!

Folgende Unternehmen haben sich zu einem Beitritt im GVU entschlossen. Der Vorstand freut sich, die neuen Mitglieder an einem der Anlässe begrüßen zu dürfen.

### Mai bis 20 September 2003:

- Grossriet-Garage  
Ruedi Buzas  
Postfach 271, 8606 Nänikon
- Messbar GmbH  
Rainer Artho  
Brunnenstrasse 1, 8610 Uster
- Praxis für Massage  
und energetische Behandlung  
Cédéric Vuillat  
Grubenweg 9, 8610 Uster
- Seatech Computersystems AG  
Reto Käser  
Postfach 157, 8606 Nänikon

# Detailhandel kernfähig machen...

Tönt gut. Allerdings weiss niemand so richtig was anzufangen mit dem «kernfähig». Im Bericht wird Ruedi Winkler allerdings sehr deutlich; ich zitiere:

Das ändert nichts daran, dass der Detailhandel sein Potential zur Zeit nicht nutzt. Sowohl die Art des Sortiments, die Art der Präsentation und insbesondere auch das Umfeld entsprechen nicht den Ansprüchen, die eine zunehmend urbane Kundschaft in einer Stadt mit rund 30 000 Einwohnern erwartet. Diese Feststellung wird von UstermerInnen und Nicht-UstermerInnen praktisch unisono gemacht. Zitatende. Das tönt weniger gut.

Nun, man neigt natürlich erst mal dazu, die Qualität und Aussagekraft der den Bericht begleitenden Umfrage anzuzweifeln. Das ist die eine Möglichkeit. Die Alternative könnte möglicherweise dazu anspornen, sagen wir mal etwas salopp, über die Bücher zu gehen. Nicht im Gefühl der eigenen unanfechtbaren Gewissheit. Etwas Zweifel am eigenen Tun müsste dann schon gestattet sein.

Gut, wir alle können natürlich warten, bis der Kern Uster endlich gebaut werden kann. Aber das kann dauern, haben wir in der Zwischenzeit gelernt, lernen müssen. Bis dahin haben wir wenigstens ein gutes

Argument, die Umstände weiterhin und eifrig zu beklagen. Ätsch, der Schwarzpeter hat einen Namen. Hat er das wirklich? Zurück zum Thema. Im Bericht Winkler wird festgehalten:

Uster entwickelt sich zu einer attraktiven Wohnstadt, die Neuzuzüger sind zunehmend urban ausgerichtete Personen. Sie erwarten von den Geschäften entsprechende Angebote auf städtischem Niveau. Es gilt also, die schon vor Jahren kreierten Slogans «Uschter hät meh», «Uschter hät (fascht) alles», usw. endlich in die Realität umzusetzen. Jetzt. Zum Beispiel mit der Lancierung eines Projektes, das spielerisch aber marketingmässig professionell die «Wartezeit auf Kern Uster» begleitet. Der Auftritt der Detaillisten muss lustvoll und bissig gestaltet, die Angebote vermehrt auf die Wünsche und Bedürfnisse der Kundschaft abgestimmt und die Beratungskompetenz erhöht werden. Hier liegt möglicherweise die Erklärung zum «kernfähig». Wir müssen konkurrenzfähig werden gegenüber der nahen Stadt Zürich und den bestehenden und im Bau befindlichen Zentren auf der grünen Wiese. Im Mai vergangenen Jahres stand im Input unter dem Titel «Zeichen setzen»:

Aufmerksame KM-Unternehmen haben längst festgestellt, dass das Gewerbe in Uster seinen Teil am gemeinsamen

Aufschwung beizutragen hat und dies nur im Rahmen einer enger Zusammenarbeit aller Beteiligten möglich ist. Die Stossrichtung dürfte klar sein: Der Fokus «zeerscht Uschter» verbindet uns alle. Wir wollen eine prosperierende Stadt sein, ein breites Angebot von Produkten und Dienstleistungen und attraktive Standortbedingungen anbieten können, sichere Arbeitsplätze schaffen und langfristig im Vergleich der mittleren Schweizerstädte ganz vorne dabei sein. Es könnte dann vielleicht mal «Uschter zerscht!» heissen.

Zugegeben, das kann auch Investition heissen. In die Infrastruktur, in das Marketing, in die Ausbildung. Die Stadt ist zur Mithilfe aufgefordert, nicht in finanzieller Hinsicht, sicher aber mit der Gestaltung eines bewusst gewerbefreundlichen Umfeldes. Das beginnt mit einer geschickt interpretierten Submissionsverordnung und reicht vielleicht bis zu einem Parkplatzregime, das endlich alle glücklich macht. Der Vorstand des Gewerbeverbandes Uster beschäftigt sich eingehend mit dem Bericht Winkler und hat bereits auch entsprechende Vorstösse im Stadthaus deponiert. Jetzt ist der Wandel des Landstädtchens am Greifensee zum regionalen Zentrum Uster wohl definitiv angesagt.

*Thomas Weber*

## Impressum

**Gewerbeverband Uster (GVU)**  
Postfach, 8610 Uster

**Sekretariat 01 940 94 76**  
**Telefax 01 905 19 29**  
**Mail: info@gvuster.ch**  
**(Jürg Pfister)**

Auflage  
500 Exemplare

Erscheinungsweise  
4-mal pro Jahr (März, Juni,  
September und Dezember)

Annahmeschluss  
für Textbeiträge, Leserbriefe usw. jeweils  
am 20. des Vormonates.

Verantwortliche Redaktion  
Thomas Weber  
Telefon 043 399 10 21  
Telefax 043 399 10 30  
webert@post.ch

Gestaltung, Layout  
Pro Desk AG, Media-Center Uster  
Druck  
ns print, Media-Center Uster

## Das Wirtschaftsforum erweitert das Angebot für Mitglieder

Das für die Stärkung des Wirtschaftsstandortes Uster und seiner Umgebung eintretende Wirtschaftsforum Uster (WFU) erweitert das Dienstleistungsangebot für seine Mitglieder. Neu sollen Mitglieder einmal im Jahr an einem WFU Inside Anlass die Gelegenheit haben, über Themen wie Standort- und Wirtschaftsentwicklung in der Region offen miteinander zu diskutieren. Der ausschliesslich den Mitgliedern vorbehalten Anlass bietet nicht nur Gelegenheit zum Meinungsaustausch, sondern fördert gleichzeitig die Vernetzung und Kommunikation unter den Mitgliedern in einem jeweils aussergewöhnlichen Ambiente. Für den ersten Anlass am 14. Okt-

ober hat das WFU im MonoLight im Stadtpark Uster einen ganz speziellen Ort gefunden.

Darüber hinaus will sich das WFU neu verstärkt in die laufende politische Diskussion einschalten und die Mitglieder über aktuelle politische Themen informieren.

Als Initiatorin der seit 1995 bestehenden Wirtschaftsförderungsstelle sucht das WFU immer wieder nach neuen Möglichkeiten, um den Wirtschaftsstandort Uster und Region weiter zu stärken. Der im Jahr 2001 erstmals lancierte und zweimal jährlich statt findende öffentliche WFU TOP Anlass erfreut sich beim Publikum bereits einer grossen Beliebtheit.