



Webseiten sind keine statischen Events, sondern Gebilde und Netze, die wachsen sich wandeln sollen und können.

Auftritte leben von Updates, Modifikationen und Neuerungen. Wir kümmern uns um die entsprechende Pflege unserer Seiten, und sind um deren Aktualität besorgt.

Damit unsere Website optimal als Werbefläche, Informationsplattform und Treffpunkt genutzt werden kann, sind wir auf die Mithilfe aller unserer Mitglieder angewiesen.

## Wer ist in Uster spezialisiert auf Cheminéebau?

Diese Frage ist in Kürze beantwortet. Im Firmenverzeichnis finden Sie nicht nur die Adressen aller Mitglieder, Sie können auch nach allen möglichen Begriffen suchen. Wie man Sie ohne Probleme findet, so wollen ja auch Sie problemlos gefunden werden. Zu diesem Zweck können Suchbegriffe definiert werden, die Ihre Firma,

Ihre Produkte und Ihre Spezialitäten beschreiben. Zögern Sie nicht, und füllen Sie das Onlineformular aus unter [www.gvuster.ch/adressinfo](http://www.gvuster.ch/adressinfo).



## Stellenbörse im Internet

Nutzen Sie, als Mitglied des Gewerbevereins Uster, das Internet als Stellenbörse. Offene Lehrstellen nehmen wir jederzeit **gratis** in unsere Börse auf. Unser Ziel ist es, den Schülern eine umfangreiche Übersicht an Lehrstellen in unserer Stadt anzubieten.

Die selbe Möglichkeit besteht für die Stelleninserierung. Der schnellste Weg, eine vakante Stelle zu veröffentlichen ist ein E-Mail an [job@gvuster.ch](mailto:job@gvuster.ch) und innert einer Stunde ist Ihr Inserat online, für nur Fr. 50.-/Inserat.

## Ein guter Weg, um Ihre Firma bekannt zu machen.

Nutzen Sie die Website des Gewerbeverbandes als Werbepattform zu nutzen!

■ Stellen Sie Ihr Geschäft im **Firmenporträt** näher vor. Mit Adresse, Ansprechpersonen, E-Mail, Website, Logo und einer kurzen Beschreibung erhält der Besucher auf einen Blick die wichtigsten Informationen.

Die jährlichen Kosten betragen SFR. 180.- bei Lieferung des Logos auf Daten.

■ Mit einer **Bannerwerbung** ist Ihr Firmenlogo auf allen Seiten alternierend vertreten. Selbstverständlich kann mit einem direkten Link auf Ihre eigene Website gesprungen werden.

Die jährlichen Kosten betragen SFR. 80.- bei Lieferung des Logos auf Daten. Die Erstellung des Logos wird separat verrechnet.



## 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:

Seit 20. Mai 2002

- Innopas, Beratungen im Zusammenhang mit den Sozialwerken, Brunnenstrasse 1, Uster
- red ochre, Australien Restaurant Grill + Café, Brunnenstrasse 1, Uster
- Scheiber Consulting & Coaching, Bankstrasse 8, Uster
- ns print ag, Herr Frank Sharma, Bahnstrasse 21, 8610 Uster
- Syhatronik Syz, Herr H.P. Syz, Wührestrasse 16, 8610 Uster
- albrecht.aschwanden.gmbh, Herr Thomas Albrecht, Talweg 5, 8610 Uster
- Kaiser Uhren-Schmuck GmbH, Frau Heidi Hunziker-Kaiser, Bahnhofstrasse/Postfach 8610 Uster
- bestmarketing, Benno Stutz, Meierackerstrasse 36, 8610 Uster
- e-plus, Roland Roth, Seestrasse 100, 8610 Uster
- Manpower AG, Thomas Lokay, Poststrasse 6, 8610 Uster
- Punto Verde, GmbH, Jacqueline Aubort, Bankstrasse 4, 8610 Uster

## Impressum

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

**Sekretariat 01 940 94 76**  
**Telefax 01 905 19 29**  
(Jürg Pfister)

Auflage  
700 Exemplare

Erscheinungsweise  
4-mal pro Jahr (März, Juni,  
Oktober 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](mailto:webert@post.ch)

Gestaltung, Layout und Druck  
Pro Desk AG, Uster

# iNput



Uschtermer Gwerb-News Gewerbeverband Uster

## Aus dem Vorstand

### Uster Tourismus

Zur Zeit ist eine vierköpfige Projektgruppe mit diesem Thema beschäftigt. Dabei ist man schon bald zur Einsicht gelangt, dass mit dem Begriff Tourismus nicht nur der landläufige Reisende gemeint sein kann; vielmehr geht es darum, zu begreifen, welche Aktivitäten und Attraktivitäten den Wunsch zum Verbleiben in der Stadt Uster und deren unmittelbarer Nähe auslösen können und langfristig sollen. Die Basisarbeiten sind angelaufen, erste Kontakte geknüpft und Überlegungen zum Netzwerk gefasst.

### Uster Messe

Eigentlich hätte der GVU gerne Präsenz gezeigt im Rahmen des im Imput Dezember 2001 angekündigten Themas «Berufe bei der Arbeit/Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten». Aus verschiedenen Gründen musste das Thema, laut Daniel Jaggi, Präsident des Vereins Uster Messe, gestrichen werden. Die Frage sei gestattet: Gibt es für eine Gewerbesmesse überhaupt ein besseres Thema? Das Gewerbe müsste doch eigentlich in enger Zusammenarbeit mit der gewerblich-industriellen Berufsschule die Berufsbildung intensiv fördern, ja betreiben. Nur so können die Gewerbetreibenden ein hohes Berufsverständnis und eine anspruchsvolle Qualität halten und den Bestand der Berufe sichern. Wir bedauern diesen Entscheid ausserordentlich und hoffen, man wird bald das Thema noch mal aufnehmen. Trotzdem: Wir wünschen den Veranstaltern der Uster Messe viel Erfolg und vor allem viele, viele zufriedene MessebesucherInnen.

### Parkleitsystem Uster

Mit Beschluss vom 7. November 2000 bewilligte der Stadtrat einen Kredit für die Erarbeitung eines Konzeptvorschlages für ein Parkleitsystem Uster. Anlässlich der Gesprächsrunde «Stadt und Wirtschaft»

vom 3. September begründete der Stadtrat Uster offiziell die Einstellung des Projektes wie folgt:

- Sehr hohe Kosten für die Errichtung des Kabelrohrsystems durch die Energie AG (Baukosten 673 000, jährlich wiederkehrende Entschädigungen gut 55 000)
- Verzicht der beiden Parkhäuser «Uschter 77» und «Illuster», dadurch Reduzierung der Kostenbeteiligung durch private Investoren und Projektnutzer
- Die Gesamtkosten für ein Parkleitsystem von ca. 2.4 Mio. stehen in einem ungünstigen Verhältnis zum zu erwartenden Nutzen und übersteigen die alleinigen finanziellen Investitionsmöglichkeiten der Stadt Uster massiv.

Der Gewerbevorstand bedauert natürlich den Ausgang dieses Projektes, zeigt aber auch klar Verständnis für den Entscheid. Bei allem Nutzen zugunsten einer «Einkaufsstadt Uster» fände das Parkleitsystem wohl kaum die Unterstützung der Stimmberechtigten.

### Kündigung Pachtvertrag Uschter Öpfel

Nach knapp 13 Jahren wurde das Pachtverhältnis aufgelöst. Die Bäume mussten wegen der Neugestaltung der Umgebung des Altersheimes Dietenrain, aber auch wegen rapider Überalterung gefällt werden. Der Vorstand des GVU macht sich jetzt Gedanken, die Beziehung Uschter Öpfel – Schuljugend – Dietenrain auf eine neue Basis zu stellen.

### Der Vorstand dankt

für die hohe Beteiligung der Gewerbetreibenden am Grillfest in der Scheune im Tüllacker. Für einmal stand der direkte Nutzen der Mitgliedschaft an der Vorstandsarbeit im Vordergrund: Unter der Leitung von Toni Widmer wurden die Vorstandsmitglieder zum Servicedienst abkommandiert.

## Editorial

### Liebe Gewerbetreibenden Liebe Gewerbetreibende

Mit der heutigen Ausgabe des «iNputs» erreichen wir alle Betriebe in Uster. Ob in unserem Verband organisiert oder einfach in Uster domiziliert.

Die Vielfältigkeit dieser Unternehmungen ist enorm und widerspiegelt auch die Leistungskompetenz unseres Wirtschaftsstandortes; sei es als Dienstleister, Handwerker oder Detailhändler. Und trotz dieser Vielfältigkeit haben alle Unternehmungen eine gemeinsame Erwartungshaltung. Sie sind alle an einem attraktiven Wirtschaftsstandort Uster interessiert.

Für viele ist es der unmittelbare Kundennutzen, für andere die Standortgunst, die Attraktivität für Mitarbeiter oder die Schulen für deren Kinder. Die Naherholung oder der sinkende Steuerfuss usw. In diesem Umfeld der vielfältigen Interessen steht der Gewerbeverband als Bindeglied zwischen der Wirtschaft und den Behörden. Wir versuchen diese Scharnierfunktion vor allem für den Kontakt und unsere Interessenswahrung gegenüber der Behörde zu nutzen. Ich möchte darum allen bestehenden Mitgliedern bestätigen, wie wichtig eure Mitgliedschaft in unserem Verband ist, auch wenn sie physisch keiner hohen Präsenz bedarf.

Und diejenigen Unternehmerinnen und Unternehmer die noch nicht Mitglied in unserem Verband sind, möchte ich hiermit ermuntern, ihre Solidarität mit einem Wirtschaftsverband von Uster zu zeigen.

*Für den Vorstand des GV Uster  
Dieter Günthard Präsident*

# Branchengespräche

Am 25. Juni lud die Stadt zum ersten Branchengespräch ein; eingeladen war diesmal der Detailhandel. Stadtrat Martin Bornhauser vertrat, unterstützt von Paul Latzer, Polizei, die Stadt Uster, die Wirtschaftsförderung war mit Corinne Scheiber, Leiterin des Standortmarketing Uster und mit Paul Hummel, Präsident, des Wirtschaftsforum präsent und die Interessen des Gewerbeverbandes deckten der Präsident Dieter Günthard und der Schreibende ab. Im intimen Kreis von gerade elf Personen machten wir uns an die Aufarbeitung von drei Zielen:

1. Anliegen, Fragen, Kritik aus Sicht der Detaillisten an Stadtrat richten
2. Erfahrungen austauschen
3. Anregungen zu Innovationen und zukünftigen Aktivitäten

Wir sind an diesem Abend sehr lange beim Thema Wirtschaftsstandort, Verkehr und Parkplätze verweilt. Vor allem das aktuelle Parkregime fand wenig Zustimmung auf Seiten der Detaillisten. Günthard wies darauf hin, dass die erste Fassung der

Parkverordnung tatsächlich nicht den Bedürfnissen der Geschäfte entsprechen konnte und dass die Stadtbehörden erst nach Verhandlungen mit dem Gewerbeverband zu der heutigen Form fanden. Aus Sicht der Detaillisten ist ein freier Parkplatz fünf Schritte vom Geschäft entfernt entscheidend für den erfolgreichen Auftritt. Gerne wurde natürlich verglichen mit den Gratis-Parkplätzen in den grossen Zentren im Glatttal und nahen Zürioberland. Trotzdem sei die Frage erlaubt: Entscheidet tatsächlich nur der kostenlose Parkplatz vor dem Geschäft die Chance, berücksichtigt zu werden?

Attraktives Einkaufen beim Detaillisten muss durch das hohe Engagement der einzelnen Geschäfte gesichert werden. Es geht um ein Stück Lebensqualität, es geht um das Einkaufserlebnis pur. Es ist mit Sicherheit eine Illusion, als «kleiner Lädeler» gegen die Grossverteiler und Einkaufszentren anzutreten. Aber was entscheidet denn letztlich, das sich die Kundschaft zum Kauf des Sonntagsbratens beim Metzger entschliesst? Es sind Dinge wie die hohe Qualität, die intensive Beratung, das persönliche Vertrauensverhältnis, die die Kundin, den Kunden veranlassen,

etwas mehr Geld auszugeben. Beim Kauf eines modernen PC's reicht das technische Verständnis eines Normalbegabten bald nicht mehr aus. Die kompetente Beratung und Begleitung, auch wenn mal etwas nicht klappt, ist gefragt. Dass dies etwas mehr kosten darf, ist eigentlich klar. Kann allerdings dieser Anspruch nicht befriedigt werden, landet der Kunde unweigerlich im Media Markt. Da sind die Detaillisten als Fachleute gefordert, da liegt die Chance zum erfolgreichen Verkaufabschluss. Eine bemerkenswerte Aussage von Paul Hummel: Eigentlich sind wir alle Lädeler, die einen öffnen die Türe von aussen, die andern von innen.

Diese Überlegungen bauten auch die Brücke zur Feststellung, wie wichtig es ist, den Kern Nord jetzt bauen zu können. Attraktive Anbieter gemeinsam unter einem Dach, mitten in der Stadt, das Fahrzeug in der Tiefgarage, richtig «Lädeler» und auf der Piazza den Mitmenschen begegnen: Das sind echte Zukunftschancen. Der ebenfalls anwesende Photograph Müller hatte genügend Raum, um seine Vorstellung darzulegen. Vielleicht war gerade dieses Gespräch ein erster Schritt zu einer erneuten Annäherung.

## Solidarität

Nicht nur für Rote und andere linke Brüder! Selbstverständlich hat der Unternehmer in erster Linie sein eigenes Wohl und damit das seiner Mitarbeitenden im Auge zu behalten. Das ist das Salz des Gewerbetreibenden. Nicht der Neid, die Missgunst. Herausfordernde Konkurrenz beflügelt. Ausser natürlich es betrifft einem selbst, nicht?

Ich zitiere aus der Chronik von Jakob Zollinger, immerhin seit 50 Jahren freier Mitarbeiter des Zürcher Oberländers: «Als es galt, bei der Innenrestauration 1890 eine Kirchenheizung einzubauen, trat er (Kantonsrat Wilhelm Heusser, «Vater der Altrüti» Gossau) zugunsten seines italienischen Maurergesellen Giuseppe Gadola zurück und ermöglichte ihm so den Start als selbständiger Bauunternehmer, eine eindeutige Konkurrenz zu seinem eigenen Geschäft. Wer macht das schon heute noch nach?» Zitatende.

Besonders Fixe monieren natürlich, dass die Zeiten ganz anders waren und die Wirtschaft heutzutage natürlich wesentlich andere Ziele verfolgt. Besonders Clevere sind der Meinung sein, dass das Scheitern der Konkurrenz, die man heute so milde Mitbewerber nennt, sei der eigentliche Erfolg des erfolgreichen Unternehmers. Solidarität nicht nur für Rote und linke Brüder, sondern zum Beispiel für die Uschtemer Lädeler, die unter dem gemeinsamen Dach des Gewerbeverbandes Pläne schmieden, die Kundschaft dazu zu verführen, ihr Geld vor Ort auszugeben. Soldarität heisst unter anderem auch: Wenn es allen gut geht, geht es auch mir gut. Lektion 1. Wenn einer gute Arbeit leistet, soll man ihn unter das gleiche Dach bitten. Lektion 2. Wenn es um den Tausch von Vertrauen gegen Gleichwertiges geht, muss man auch Vertrauen schenken.

3. Lektion und damit zurück zu Lektion 1. So einfach sind die Dinge. Aber man muss natürlich dem Nachbarn auch mal was gönnen.

Es ist eine der urschweizerischen Eigenheiten, dass man jedem misstraut, der über den Durchschnitt hinauswächst. Sich klein machen ist angesagt, nur nicht auffallen. Diskret seinen Erfolg konsumieren ist unsere Maxime. Statt auf unsere individuelle Leistung stolz zu sein. Wer täglich beweist, dass sein Reichtum nur durch stetiges «Chrampf» entstanden ist, mag gerade noch durchgehen. Und wer dabei nicht reich wird, ist selber schuld. Aber vielleicht hatte er einfach noch nicht die Chance dazu. Oder die falschen Kollegen. Man sollte mal darüber nachdenken.

Jean Jumeau

# Einkaufsgutscheine GVU

Gerade rechtzeitig zur kommenden Weihnachtszeit werden die neuen Einkaufsgutscheine lanciert! Der Vorstand hat deshalb eine gross angelegte Einführungsaktion beschlossen:

## 1. Zweck

Mit der geplanten Einführung der neuen Einkaufsgutscheine des Gewerbeverbandes Uster soll der Anreiz zum Kauf von Gutscheinen erhöht und zugleich ein deutliches Signal zur Unterstützung der Detaillisten gesetzt werden.

## 2. Verkaufsbedingungen

Eine beschränkte Anzahl von Einkaufsgutscheinen im Gesamtwert von nominal Fr. 100 000.– wird mit einem Rabatt von 5 % auf den Nominalwert verkauft.

Die Berechtigung zum Erwerb von Einkaufsgutscheinen, auf welche die Verkaufsbedingungen der Einführungsaktion angewendet werden, ist pro Käufer auf nominal Fr. 5000.– beschränkt.

## 3. Dauer der Einführungsaktion

Die Aktion ist im Grundsatz zeitlich nicht befristet.

## 4. Allgemeines

Die Bedingungen der Aktion können vom Vorstand des GVU jederzeit geändert bzw. ganz aufgehoben werden.

An mindestens drei Standaktionen werden die Einkaufsgutscheine in Einheiten zu Fr. 20.–, Fr. 50.– und Fr. 100.– der Bevölkerung vorgestellt und direkt verkauft. Die Standaktionen werden vom Vorstand des GVU organisiert und finden an folgenden Daten statt:

- An den Samstagen 2. November und 23. November vor der Hauptpost Uster
- Sonntag, 8. Dezember am offiziellen Weihnachtsmarkt
- Als Option wird zusätzlich der letzte Sonntag mit Sonntagsverkauf, der 22. Dezember geplant.

## Übrigens:

Die Einkaufsgutscheine können wie seit jeher bei der UBS Uster und neu ab November auch im PostCenter Uster (Hauptpost) erworben und eingelöst werden.

Zusammen mit dieser Input-Ausgabe erhalten Sie, geschätzte Unternehmerinnen und Unternehmer, einen Türkleber, der Sie deutlich als Mitglied des Gewerbeverbandes Uster deklariert und ein Merkblatt über den Zweck und die Handhabung der Gutscheine.

Wir bitten Sie, diese Aktion tatkräftig zu unterstützen. Die mit Fr. 5000.– unterstützte Rabattaktion geht mehrheitlich zugunsten der Fachgeschäfte und sind gut angelegtes Geld!



## Lieber Briefkastenonkel

Niemand versteht mich!

Seit Jahren freue ich mich über die Mitmenschen, die vergnügt nach dem ohnehin allzu frühen Frühstück im Altersheim noch ein richtig wahrhaftiges «Zmorge» essen. So wie es früher die Bauern taten, als sie noch nicht gestresst waren. Dass teuer einheimischer Honig dick auf das Zopfbrot gestrichen wurde, habe ich ja noch verkraftet, aber dass die Leutchen auch noch über die UNO diskutieren wollten, finde ich echt undankbar.

Nun habe ich meinem treusten Adlatus gesagt, jetzt machen wir mal Nägel mit Köpfen, etwas für die Jungen, z.B. «es geils z'Mörgeli».

Aber der hat partout kein Verständnis für diesen Titel. Was soll ich noch alles unternehmen, dass man mich endlich richtig versteht?

CH.B. in H.