



Vertreter einer hart umkämpften Branche: Die Eventartikelfirmen von Marco Botta (links) und Rolf Graf trennen geografisch nur wenige Kilometer. Bild: Nicolas Zonvi

Konkurrenten wider Willen

USTER/GREIFENSEE. Die Ustermer Firma Jolly Jump und die Botta Event-Factory aus Greifensee sind auf dem Papier Konkurrenten. In der Praxis sieht das anders aus. Harte Zeiten haben die beiden Inhaber der Eventartikelfirmen enger zusammengeschweisst.

MYRIAM FLÜHMANN

Das bunte Piratenschiff von Rolf Graf riecht nach Frittierfett. Mit literweise Putzmittel versucht der 52-Jährige, dem entgegenzuwirken. Bereits mehrmals hat er das riesige Ungetüm gewaschen, doch geholfen hat es wenig. «Den Geschmack kriegt man einfach nicht mehr weg», sagt Graf verzweifelt. Der Ustermer ist Gründer und Geschäftsführer der Firma Jolly Jump und bezeichnet sich selbst als Hüpfburgenkönig. Mit seiner Firma hat er sich auf Spass- und Eventartikel spezialisiert und vermietet neben Hüpfburgen – zu denen das Piratenschiff gehört – auch Kletterwände und weitere Spassartikel.

Mitstreiter in nächster Nähe

Die Piratenschiff-Hüpfburg kam bei der letzten Gewerbeschau zum Einsatz. Im gleichen Raum, in dem auch Berliner frittiert wurden. Graf hofft, dass der unangenehme Geruch mit der Zeit wieder verschwindet, denn die riesigen Hüpfburgen sind nicht ganz billig. «7000 Franken bezahlt man etwa pro Hüpfburg», erzählt der sportbegeisterte Firmengründer. Ein hoher Betrag für den Einmann-Betrieb – vor allem, da die Aufträge seit 2008 rückläufig sind. «Die letzten vier Jahre waren nicht einfach, die Finanzkrise hat unse-

rer Branche stark zugesetzt», erklärt Graf. Unternehmen hätten dabei als Erstes bei den Firmenevents gespart. Damit gingen der Ustermer Firma viele Aufträge verloren. Ausserdem schläft auch die Konkurrenz nicht.

Nur wenige Kilometer von Jolly Jump entfernt wartet der nächste Mitstreiter: Die Botta Event-Factory in Greifensee. Das Unternehmen beschäftigt drei Mitarbeiter sowie diverse Freelancer und hat sich im Gegensatz zu Jolly Jump eher auf elektronische Artikel spezialisiert, wie beispielsweise Bullriding oder Kindereisenbahnen. Zwischen dem Firmeninhaber Marco Botta und Graf herrscht aber kein erbitterter Konkurrenzkampf, sondern brüderliche Verbundenheit. «Wir verstehen uns extrem gut», sagen beide. Eher lästere man zusammen über einige der gut ein Dutzend anderen Schweizer Konkurrenten, fügt Botta schmunzelnd hinzu.

Gefälligkeiten gehören dazu

«Seit einigen Jahren drücken ein paar Billigunternehmen die Preise», erzählt der 44-Jährige. Und Graf erklärt wei-

ter: Diese würden keine Versicherungen abschliessen, schlechte bis gar keine Beratungen durchführen und auch sonst mit einem lausigen Service aufwarten, aber seien halt billiger. «Das schadet unserer ganzen Branche», fügt Botta hinzu. Einerseits weil die Preise gedrückt würden, andererseits weil sich die schlechte Dienstleistung der Anbieter negativ auf das Image aller Eventartikelvermieter auswirken würde.

Oft kommt es vor, dass Graf und Botta mit unterschiedlichen Artikeln an denselben Anlässen vertreten sind.

«Die letzten vier Jahre waren nicht einfach, die Finanzkrise hat unserer Branche stark zugesetzt»

Rolf Graf, Jolly Jump

Oder sie helfen sich bei Engpässen gegenseitig aus. So auch bei einem Kindergeburtstag im Hotel Dolder. Der Sohn eines ausländischen Milliardärs feierte Geburtstag. Graf fuhr mit Hüpfburgen, Rutschen und Eisenbahnen vor. «Der Saal wurde dekoriert und Ballone aufgeblasen», so Graf. Der Anlass habe sicher mehrere zehntausend Franken gekostet. Das Fazit der Kunden kurz vor dem Anlass: Zu wenig gäbe alles her. «Und das alles für einen 4-Jährigen», sagt Graf, scheinbar immer noch fassungslos über das dekadente Fest. Doch er wusste sofort, an wen er sich wenden musste: Graf rief Botta an, und dieser fuhr umgehend mit weiteren Artikeln vor.

Für beide sind solche kleine Gefälligkeiten selbstverständlich. «Man hilft sich, wo man kann», erklärt Botta. Was

nicht immer der Fall ist. Graf hat auch schon Aufträge abgesagt, weil andere Konkurrenten, oder Billiganbieter, wie er sagt, vor Ort waren. Natürlich seien auch Jolly Jump und Botta Event-Factory Konkurrenzunternehmen, aber auf eine freundschaftliche Art und Weise. So präsentiert Botta Eventartikel von Graf auf seiner Internetseite und umgekehrt. «Um das Sortiment attraktiver zu gestalten und dem anderen zu zusätzlichen Aufträgen zu verhelfen», erklärt Botta.

Zu verschieden für eine Fusion

Doch so gut sich die beiden auch verstehen, so unterschiedlich sind sie in ihren Charakteren. Graf, der emotionale und redeliebende Lebenskünstler hat früher bei der Chilbi gearbeitet und wollte schon von klein auf im Bereich Eventartikel arbeiten. Botta, der eher rationale, gelernte Maschinenmechaniker ist durch Zufall in das Business gerutscht. «Aber», betonen beide, «wir haben die gleiche Philosophie, was die Arbeit betrifft.»

Trotz aller Sympathie: Eine Fusion der beiden Firmen kommt für die Geschäftsinhaber nicht infrage. Zwar besuchen sie zusammen Messeausstellungen oder suchen und erteilen gegenseitig Rat, doch als Firmenpartner zusammenzuarbeiten, können sich beide nicht vorstellen. Botta meint: «Dafür sind wir dann wohl doch etwas zu verschieden.» Immerhin: Bei Graf's Problem mit dem Piratenschiffgeruch hilft Botta gerne – wenn auch nur mit Putzmitteltips.

GELDTIPP

Daniel Grünenwald
Leiter Firmenkunden
Marktgebiet Nord, Clientis
Zürcher Regionalbank



Vorsorgesituation der Firma prüfen

Die 2. Säule ist unverzichtbar und die Thematik rund um die Pensionskasse komplex und anspruchsvoll. Schliesslich gewährleistet sie den Teil der Altersvorsorge, der über die lediglich existenzsichernden Leistungen unserer schon stark belasteten AHV hinausgeht. Sich als KMU-Arbeitgeber nebst vielem auch noch damit auseinandersetzen zu müssen, ist bezüglich des nötigen Know-hows eine Herausforderung und zeitlich eine grosse Belastung.

Sammelstiftung als Option

Eine betriebseigene Pensionskasse zu führen, ist für ein KMU kompliziert und aufwendig. Der Beitritt zu einer der «grossen» Pensionskassen befreit es von vielem, gleichzeitig jedoch auch vom Mitspracherecht über die Zukunft seiner für die Mitarbeitenden einbezahlten Vorsorgebeiträge. Mit dem Anschluss an eine Sammelstiftung hingegen eröffnen sich Unternehmen ohne betriebs-eigene Pensionskasse viele Vorteile. Und das, ohne dass der KMU-Arbeitgeber die Verantwortung, die er seinen Mitarbeitenden gegenüber meist gerne wahrnimmt, aus der Hand geben muss.

Eine solche Stiftung ist die Revor-Sammelstiftung, hinter der die Clientis Zürcher Regionalbank zusammen mit weiteren soliden Regionalbanken steht. Hier verbinden sich viele Stärken: spezialisiertes Berater-Know-how, eine schlanke Verwaltung und eine hohe Sicherheit durch einen überdurchschnittlichen Deckungsgrad. Kommt hinzu, dass mit dem Entscheid, als Unternehmer die Pensionskassengelder seiner Mitarbeitenden der Revor-Sammelstiftung anzuvertrauen, das Geld in der Region bleibt und die hiesige Wirtschaft stärkt: Indem es hier durch die der Sammelstiftung angeschlossenen Regionalbank für Finanzierungen und Kredite zur Verfügung gestellt wird.

Jetzt prüfen und optimieren

Das Jahresende bietet sich zur Überprüfung der aktuellen Vorsorgesituation des Unternehmens an. Will man seine Pensionskasse weiterhin eigenhändig managen oder einen bestehenden Vertrag verlängern? Ist die jetzige Lösung optimal? Stimmen die einst vereinbarten Leistungen noch mit den Bedürfnissen der versicherten Mitarbeitenden überein? Oder sollen die Leistungen gar bewusst ausgebaut werden, um als Arbeitgeber einen Wettbewerbsvorteil bei der Rekrutierung neuer Mitarbeitender zu erlangen? Auf dem Weg zur Lösung unterstützt Sie der Firmenkundenberater Ihrer Bank.

Oberland Küchen an neuem Standort

WETZIKON. Die Wetziker Firma Oberland Küchen hat einen Domizilwechsel vollzogen. Das Unternehmen ist seit dem 1. Dezember an der Weststrasse 62/64 im Quartier Widum ansässig. Mit dem Umzug innerhalb von Wetzikon hat Max Schmid, Gründer der Oberland Küchen, seine beiden Unternehmen unter ein Dach gebracht. So ist nebst der Firma Oberland Küchen die Difema AG Haushaltsapparate, der Schmid als Geschäftsführer vorsteht, in der gleichen Lokalität vertreten. Schmid hatte die Difema AG im Jahr 2003 gegründet. (zo)

IN KÜRZE

Crealogix erhält neuen CFO

BUBIKON. Die in Zürich domizilierte und in Bubikon tätige Software-Firma Crealogix bekommt einen neuen Finanzchef. Jürg Hässig, der die Funktion bislang innehatte, verlässt das Unternehmen per Ende Februar 2013. Sein Nachfolger, Peter Oesch, wird den Posten per 1. April antreten. Oesch war bis anhin als Finanzchef bei Swiss Casinos tätig. Bis zu seinem Antritt wird Crealogix-CEO Bruno Riehle den Posten interimistisch übernehmen. (zo)

«Der Branche kann nichts Besseres passieren»

REGION. Das Geschäft mit Wintersportartikeln boomt. Seitdem es im Flachland intensiv geschneit hat, hat sich die Nachfrage nach Neuprodukten und Serviceleistungen in den Fachgeschäften massiv erhöht. «Es läuft sehr gut», sagt Daniel Brunner vom Ustermer Sport Shop Time Out. «Der Branche kann eigentlich nichts Besseres passieren als ein intensiver Wintereinbruch, wie wir ihn in den letzten Tagen erlebt haben.»

Auch Hugo Koch, Geschäftsführer des Hinwiler Sport Trend Shops, freut sich ob dem vielen Schnee. «Wir sind sehr zufrieden mit der aktuellen Situation», sagt er. «Mit dem Schnee ist der Winter auch in den Köpfen angekommen.» Profitieren kann das Geschäft zudem davon, dass Skigebiete in der Region geöffnet sind. «Das hilft uns auf jeden Fall», sagt Koch.

Sowieso stimmt bei den Hinwilern momentan ziemlich alles. Auch die

Währungskrise habe man gut im Griff, so Koch. «Wir haben einen harten Kampf gekämpft. Die Preis Anpassungen haben sich aber bezahlt gemacht.»

Am Freitag setzt im Flachland Tauwetter ein. Dann dürfte es mit der weissen Pracht vorerst vorbei sein. Den Wintersport-Spezialisten bereitet das aber kein Kopfzerbrechen. «Die nächste Kaltfront kommt bestimmt», sagt Koch. Geht es nach der Branche, kann dieser Zeitpunkt nicht früh genug sein. (zo)