

Neftenbacher als Zaungäste in Turin

Während Schweizer Athleten erst jetzt in Turin auf Medailenjagd sind, konnte ein «Teilnehmer» schon vor den Spielen einen Erfolg feiern: Die Neftenbacher Firma Zaunteam lieferte die Zäune.

NEFTENBACH – Ein Grossanlass wie die derzeit laufenden Olympischen Winterspiele in Turin erfordert einen hohen Sicherheitsstandard. Eine der Möglichkeiten, Wettkampfstätten, Zufahrten und Unterkünfte der Athleten, Offiziellen, Presseleute und Gäste effizient zu schützen, sind massive Zäune und Gitter. Ein Fall für das Zaunteam aus Neftenbach respektive dessen Besitzer Walter Hübscher, der schon immer einen Riecher für «das Richtige zum richtigen Zeitpunkt» hatte.

Aufenthalte in Australien und Neuseeland legten den Grundstein für die Karriere des wirbligen Jungunternehmers. «Das ist auch etwas für die Schweiz», sagte sich Hübscher damals angesichts der dortigen riesigen, eingezäunten Weiden. Unter dem Motto «Gute Zäune machen gute Nachbarn» erschloss Walter Hübscher schon bald einen neuen Kundenkreis, der nach und nach erweitert werden konnte. So sind heute etwa 40 Prozent der Kunden Private, die sich in irgendeiner Art und Weise abgrenzen wollen. Sei dies im Garten und in der Umgebung sowie bei der Tierhaltung, wo es durchaus auch ein Elektrozaun sein darf.

Athen war der Auslöser

Aufträge kommen weiter von der öffentlichen Hand, wie etwa die Absperrungen entlang der A4 in Richtung Schaffhausen. Zurzeit wird auf der A12 im Waadtland und entlang der A6 im Bereich Thun-Faulensee gearbeitet. Weitere Zäune aus Neftenbach sind bei der Brauerei Feldschlösschen in Rheinfelden oder beim Polo-Park in Seuzach zu finden, um nur einige Beispiele aufzuführen.

Dass das Neftenbacher Zaunteam jetzt sogar an den weltweit beachteten Olympischen Winterspielen in



Zaunfirmenbesitzer Walter Hübscher schickte 46 Lastwagen à 40 Tonnen an die Olympischen Spiele. Bild: Andreas Wolfensberger

Turin vertreten ist, hat seinen Ursprung in Athen. «Als ich im Jahr 2004 die Olympischen Sommerspiele besuchte, sind mir sofort die allgegenwärtigen Absperrungen aufgefallen – ich sehe eben überall immer zuerst Zäune. Da hat es bei mir klick gemacht», schmunzelt Hübscher. Es folgte die Zeit der langwierigen Bewerbung, des Konzeptentwerfens, des Wartens und Nachfragens.

Snowboarder abgeschirmt

«Dann, auf einmal, ging alles sehr schnell», erzählt Hübscher weiter. Im vergangenen August kam das grüne Licht aus Turin, und bereits einen Monat später stand eine Zaunteam-Delegation erstmals an den Stätten, die es abzusperrten galt. Den Zaunauftrag erhielten die Neftenbacher

für die Wettkampfstätten der Snowboarder und der Freestyler sowie für das olympische Dorf.

Besonders scharf bewacht und hermetisch von der Aussenwelt abgeriegelt ist laut Walter Hübscher der äussere Ring beim olympischen Dorf. Neben allen nötigen Zäunen hat das Zaunteam auch die New-Jersey-Betonelemente für die Zufahrten geliefert, so genannte «Terrorsperrern», wie Hübscher ergänzt. Damit soll verhindert werden, dass «Autobomben» Unheil anrichten können. In jenem heiklen Bereich erreichen die Zäune eine Gesamthöhe von drei Metern. Weiter abgesichert sind dank Neftenbacher Know-how die Innenbereiche, wo sich Besucher und Presseleute aufhalten, sowie der für Athleten und Betreuer reservierte Bereich.

Um all das viele Absperrmaterial vor Ort zu bringen, mussten 46 Lastwagen, beladen mit je 40 Tonnen Material, eingesetzt werden.

Jetzt schon schaut sich ein Vertreter des Zaunteams um, ob allenfalls ein Teil des Materials vor Ort verkauft werden kann. So oder so werden nach Abschluss der Wettkämpfe am 5. März ungefähr acht Mitarbeiter mit dem aufwendigen Abbau der Anlagen beschäftigt sein und danach das Material in die Schweiz zurücktransportieren.

Organisatoren überzeugt

Dass gerade das Neftenbacher Zaunteam dieses lukrativen Auftrag an Land ziehen konnte, ist für Walter Hübscher kein Zufall, wie dieser selbstbewusst erklärt. «Möglich ist al-

FRANCHISEGEBER VON 28 FILIALEN

Der in Bertschikon aufgewachsene Walter Hübscher (38) ist gelernter Landwirt und hat das Unternehmen 1989 im Alter von 21 Jahren gegründet. Er ist Besitzer der Zaunteam Franchise AG in Neftenbach, wo sich auch die Zentrale befindet. Von hier aus werden 28 Franchisenehmer in der Schweiz und in Deutschland geführt. Hier finden auch Schulungen der Mitarbeiter statt. In Neftenbach bietet der Betrieb 14 Arbeitsplätze mit einem Lehrling. Insgesamt arbeiten in allen Filialen zusammen über 100 Mitarbeiter. Der Auftrag von Turin bringt dem Neftenbacher Kleinbetrieb einen Umsatz von rund einer Million Franken. Den Jahresumsatz behält Hübscher für sich. Das nächste grosse Ziel des Zaunteams ist die Fussball-Europameisterschaft 2008 in der Schweiz. Erste wichtige Kontakte sind hergestellt. (tr)

les, wenn man daran glaubt und dafür hart arbeitet. Wir haben die Anforderungen gekannt, die gewünschten Konzepte geliefert und sind immer hartnäckig am Ball geblieben. Zudem hatten wir die Leute mit der nötigen Fachkenntnis zur Verfügung, die allerdings auch von anderen Zaunteam-Standorten rekrutiert werden mussten», sagt Hübscher. Letztlich habe man die Organisatoren davon überzeugen können, gute Arbeit zu leisten.

«Region mit Potenzial»

Trotz dieses beachtlichen Prestigeerfolges will das Neftenbacher Zaunteam am Boden bleiben. «Turin ist sicher eine schöne Referenz für uns. Aber wir werden uns treu bleiben und weiterhin unsere vorwiegend aus der Region Winterthur stammende Kundschaft pflegen. Ich bin in dieser Region sehr gerne Unternehmer, zumal es sich um ein Gebiet handelt, das gerade für Klein- und Mittelunternehmen noch viel Entwicklungspotenzial birgt», gibt sich Walter Hübscher zuversichtlich.

PETER TRÖSCH

INKÜRZE

Zweiter Swissair-Film

ZÜRICH – Das Schweizer Fernsehen dreht einen Dokumentarfilm über den Niedergang der Swissair. Er soll eine neue Sicht des Groundings zeigen und Interviews mit Beteiligten wie etwa UBS-Präsident Marcel Ospel enthalten. Als Austrahlungstermin ist der 2. Oktober 2006, der fünfte Jahrestag des Groundings, vorgesehen, wie TV-Sprecher Urs Durrer einen Bericht der «NZZ am Sonntag» bestätigte. Er verneinte, dass sich das Fernsehen auf Druck von aussen zur Realisierung des Dok-Films entschieden habe.

Schiro will verdoppeln

ZÜRICH – Die Zürich-Versicherung will das Volumen nur dann steigern, wenn die Profitabilität stimmt. Prämienwachstum alleine sei nichts wert, sagte Konzernchef James Schiro in einem Interview mit der «Finanz und Wirtschaft». Immerhin: «Ich will die Grösse von Zürich in den kommenden Jahren gerne verdoppeln – wenn die Profitabilität stimmt.»

Omega gegen Rolex

TURIN – Unter den schweizerischen Herstellern von Luxusuhren bahnt sich ein verschärfter Konkurrenzkampf an. In drei bis vier Jahren will der weltgrösste Uhrenhersteller, Swatch, mit seiner Marke Omega den Wettbewerber Rolex überholen. Das kündigte Swatch-Chef Nick Hayek in einem Gespräch mit der Sonntagsausgabe der «Frankfurter Allgemeinen Zeitung» an. (sda)

So verbessere ich die Oblirendite

In den vergangenen Jahren fielen die Kapitalmarktzinsen von einem Tief ins nächste. 10-jährige Bundesobligationen in Schweizer Franken zum Beispiel rentierten im September 2005 nur noch mit 1,8 Prozent. Zurzeit sind es wieder 2,2 Prozent Rendite pro Jahr – Anfang 2002 waren es aber noch rund 3,5 Prozent. Dieser starke Zinsrückgang veränderte die Attraktivität von Obligationen in den letzten Jahren markant.

Kurs hängt von Zins ab

Für Anleger ist die Rendite einer Kapitalanlage nach Steuern entscheidend. Bei Obligationen ergibt sich die Nettorendite aus dem Zins nach Steuern einerseits und dem Kursgewinn oder -verlust bis zum Verfall andererseits.

Obligationenkurse reagieren auf Veränderungen des Marktzinsniveaus. Fallende Zinsen führen grundsätzlich zu steigenden Obligationenkursen, steigende Zinsen zu fallenden Kursen. Je länger die Restlaufzeit einer Obligation ist, desto stärker schlägt sich eine Veränderung der Marktzinsen auf den Obligationenkurs nieder.

Faktor Steuern beachten

Ein weiterer wichtiger Faktor für die Nettorendite ist die Steuerbelastung, weil Zinsen voll als Einkommenssteuerbar sind. Berücksichtigt man den Steuereffekt, kann sich der

FINANZRATGEBER

GELDANLAGE



Thomas Metzger
Leiter Vermögensberatung
beim VZ Vermögenszentrum
in Zürich (044 207 27 27).
Es bietet unabhängige
Beratung zu Finanz-
fragen aller Art.

Kauf einer Obligation als wenig attraktive Investition herausstellen, obwohl sie auf den ersten Blick eine sehr attraktive Rendite verspricht.

Der Rückzahlungswert einer Obligation beträgt in der Regel 100 Prozent des Nennwerts. Der starke Zinsrückgang führte dazu, dass die Kurse vieler Obligationen in letzter Zeit deutlich über pari stiegen. Nicht selten liegen die Kurse heute je nach Restlaufzeit zwischen 105 und 110 Prozent des Nennwerts.

Tipps und Tricks

Die positiven Konjunkturaussichten und die zunehmende Inflation liessen die Zinsen in der Schweiz aber seit September 2005 um fast einen halben Prozentpunkt ansteigen, was zu ersten Kursverlusten bei Obligationen führte. Das ist wohl die seit langem heraufbeschworene Zinswende. Steigen die Zinsen weiter, drohen weitere Kursverluste bei Obligationen, gegen die sich Anleger schützen sollten.

Mit den folgenden Massnahmen können Sie Kursverluste auf Ihren Obligationen abwenden:

- Obligationen mit sehr langer Restlaufzeit (um 10 Jahre) sollte man eher durch Obligationen mit **kurzen bis mittleren Laufzeiten** ersetzen (3 bis maximal 5 Jahre). Kurse von Obligationen mit kürzeren Laufzeiten reagieren nämlich weniger stark auf steigende Marktzinsen. Viele Anleger haben in ihren Wertschriftendepots noch Hochzinsobligationen, deren Kurse je nach Restlaufzeit zum Teil weit über pari liegen (zum Beispiel bei 110 Prozent).

- Überprüfen Sie, ob ein **vorzeitiger Verkauf** dieser Obligationen sinnvoll ist. Der realisierte Kursgewinn ist für Schweizer Privatanleger steuerfrei. Den Verkaufserlös können Sie unter Umständen in Obligationen mit tieferem Zinscoupon investieren, deren Nachsteuerrendite wesentlich höher ist.

- Neben klassischen Obligationen eignen sich in der aktuellen Situation auch **Wandelobligationen**, weil sie vom positiven Umfeld für Aktienanlagen profitieren und sich hieraus Kurschancen ergeben. Als Beimischung können auch so genannte alternative Anlagen wie zum Beispiel Hedgefonds berücksichtigt werden. Solche Anlagen verfolgen häufig andere Strategien als klassische Kapitalanlagen, deshalb korrelieren sie kaum mit ihnen.

Unia: «Aus dem Ruder gelaufen»

BERN – Die Verhandlungen im Arbeitsstreit im Swissmetal-Werk im bernischen Reconvilier kommen heute in eine entscheidende Phase. Gewerkschafter und Vermittler hoffen auf ein baldiges Ende des Streiks. Ab heute wird wieder verhandelt.

Der Streik müsse schnell zu einem Ende kommen, sonst sei nicht nur das Werk in Reconvilier bedroht, sondern auch eine ganze Reihe von nachgelagerten Betrieben in der ganzen Region, sagte André Daguet, Geschäftsleitungsmitglied der Gewerkschaft Unia, in einem Interview mit der «Sonntags-Zeitung». Die Situation sei aus dem Ruder gelaufen.

Bloch glaubt an Einigung

«Mein Eindruck ist, dass beide Parteien versuchen, zu einer Einigung über den Streikabbruch zu kommen», sagte Vermittler Rolf Bloch in einem Interview mit der «Basler Zeitung» vom Samstag. «Wir sind jetzt an der Bereinigung der einzelnen Punkte.» Vor dem Wochenende hatten sich Gewerkschaften und Swissmetal erstmals zu Gesprächen getroffen.

Den Beschäftigten in Reconvilier gehe es in erster Linie um ihre Eigenständigkeit und Autonomie, sagte Bloch. Schlechte Kommunikation habe zu Frustrationen, Verunsicherung und zur Stimmung geführt, die den Streik möglich gemacht habe. Das sei in erster Linie ein psychologischer Vorgang gewesen, auch wenn die Angst vor dem Verlust des Arbeitsplatzes mitgespielt habe. (sda)