

Ein «Team», das neue Mitglieder sucht

Bei der Neftenbacher Firma Zaunteam ist die Expansion Teil des Betriebskonzepts. Sie kauft aber keine Firmen, sondern setzt auf Zusammenarbeit. Nun wurde der Firmengründer als Unternehmerpersönlichkeit ausgezeichnet.

NEFTENBACH – Das Zaunteam möchte der Mediamarkt unter den Zaunbauunternehmen sein. «Was man bei uns nicht findet, das gibt es nicht», sagt Geschäftsführer Walter Hübscher. Sein Unternehmen im Neftenbacher Industriequartier Tössallmend bietet vom klassischen Gartenzaun fürs Privatgrundstück bis zum superstabilen Stabgittertor für den Industriebetrieb alles an, was der Zaunmarkt hergibt. «Aber man findet bei uns nur Zäune», umreisst der Chef die Firmenphilosophie. «Fahnenstangen, Briefkästen und solche Dinge führen wir nicht.»

Hübscher hat den aufstrebenden Zaunbaubetrieb vor 18 Jahren selbst gegründet. Anerkennung für seine Arbeit erhielt er kürzlich von hoher Warte, als die renommierte Unternehmensberatungsfirma Ernst & Young ihn für seine unternehmerische Leistung auszeichnete. Hübscher schaffte es in der Kategorie Dienstleistung unter die sieben Finalisten. Besonders freut ihn daran, dass er als Vertreter einer eher konservativen Branche seine Chance nutzen konnte. «Wir sind ja keine angesagte Hightechfirma mit Produkten, die sexy tönen.»

Sprung über die Grenze

Wenn schon nicht beim Kriterium «Innovationsgrad», so hat Hübscher sicher beim Kriterium «Internationalität» gepunktet. Denn sein Bauunternehmen ist auf Wachstumskurs. In den letzten Jahren hat sich Zaunteam auch in Deutschland etabliert. 27 Standorte gehören dort nun zum «Team», mehr als in der Schweiz, wo es 18 sind. Und

auch in Tschechien wollen die Zaunbauer Fuss fassen. Insgesamt beschäftigt Zaunteam etwa 300 Mitarbeiter. 20 davon arbeiten in Neftenbach.

Angefangen hat Hübscher 1989 an seinem Wohnort in Bertschikon. Schnell erhielt er aber auch Aufträge von weit entfernten Kunden, aus der Romandie und aus Süddeutschland. «Ich merkte bald, dass ich mehrere, dafür kleinere Standorte brauchte.»

Hübscher ging nicht auf Einkaufstour, sondern suchte die Zusammenarbeit mit lokalen Unternehmern. Er

«Wir helfen in Deutschland vielen Existenzgründern auf die Beine»

Walter Hübscher

entschied sich für das Franchising, also den Verkauf von Konzessionen. Das funktioniert so: Die Firmenzentrale von Zaunteam in Neftenbach beschafft das Material, organisiert Mitarbeiterschulungen, besorgt das Marketing und stellt die Informatik zur Verfügung. Dafür bezahlt der lokale Unternehmer, der selbständig bleibt und auf eigene Rechnung arbeitet, eine einmalige Eintrittsgebühr sowie laufende Abgaben, die einen bestimmten Umsatzanteil betragen.

Für den Unternehmer vor Ort bedeutet dies ein geringes Einstiegsrisiko, wie Hübscher erklärt. «Macht er keinen Umsatz, bezahlt er auch nichts.»



Walter Hübscher ist mit seiner Firma auch im Ausland erfolgreich. Bild: Heinz Diener

Das ist wichtig, denn unter den Franchisenehmern von Zaunteam sind, gerade in Deutschland, viele Existenzgründer. «Wir helfen Zimmermännern und Dachdeckern, aber auch Bauern, die umsatteln und selbständig werden wollen, auf die Beine.»

Damit sich der Konzessionsverkauf für die Neftenbacher Zaunbauer lohnt, braucht der Verbund eine gewisse Grösse. Die Dienstleistungen der Zentrale rentieren umso mehr, je mehr Unternehmer sie in Anspruch nehmen. «Den Produktkatalog zusammenzustellen und zu gestalten, das ist teuer», sagt Hübscher. «Fünf- oder zehntausend zusätzliche Exemplare zu drucken hingegen nicht so sehr.»

Marketing via Gartenzaun

Zaunteam setzt auf Qualität. Den meisten Leuten dürfte das Unternehmen aber nicht wegen der Güte der Produkte oder der Breite des Sortiments ein Begriff sein, sondern weil das Firmenlogo mit der geschwungenen Schrift und dem roten Quadrat auf vielen Zäunen in der Nachbarschaft prangt. Dieser Auftritt sei zentral für den Aufbau der Marke, so Hübscher. «Unser Signet soll ein Qualitätslabel sein, mit dem man gern gesehen wird – so wie bei Markenkleidern.» Wer seinen Zaun nicht für Gratiswerbung zur Verfügung stellen will, kann aber auch auf das Schild verzichten.

In Zukunft will Zaunteam weiter wachsen. Vor allem in Deutschland sieht Hübscher noch Potenzial. «Je mehr Partner wir gewinnen, desto bessere Dienstleistungen können wir anbieten.» Auf diese Weise ist die Expansion von Zaunteam mit der Weiterentwicklung des Betriebs verbunden, die dem Unternehmer wichtig ist. «Die Ideen sind mir jedenfalls noch nicht ausgegangen.»

CHRISTIAN GURTNER

Cockpit⁺ - KALENDER 2008



Ich bestelle

- «Cockpit»-Kalender zu Fr. 39.80
 - Helikopter-Kalender zu Fr. 39.80
 - Segelflug-Kalender zu Fr. 39.80
 - Warbirds-Kalender zu Fr. 39.80
 - Fighter-Kalender zu Fr. 39.80 **(ausverkauft!)**
- plus Priority-Porto und Verpackung Fr. 9.–, Ausland nach CH-Posttarif

Ich bezahle

- per Kreditkarte
-
- gegen Rechnung

Gültig bis:

Name	Vorname
Strasse	PLZ/Ort
Telefon	E-Mail
Datum	Unterschrift

Einsenden oder faxen an:
 Ziegler Druck- und Verlags-AG, Verlag «Cockpit», Postfach, CH-8401 Winterthur, Fax-Nr. +41 52 266 9913
 E-Mail: cockpit@zieglerdruck.ch, www.cockpit.aero