



Geschäftsleiter Kaspar Jucker (rechts) und Jobbus-Bereichsleiter Daniel Keller vor dem Hauptsitz der Stiftung Netzwerk in Rüti. Bild: Archiv ZO/AvU

GELDTIPP



Elmar Kuster
Leiter Bank Coop
Wetzikon

Immobilienmarkt:
Steigen die Risiken?

Vor allem bezahlbares Wohneigentum wird sich auch in naher Zukunft einiger Beliebtheit erfreuen. Es ist aber mit einer nachlassenden Dynamik am Hypothekar- und Immobilienmarkt zu rechnen. Die jetzt schon leicht anziehenden Zinsen sowie die neuen Eigenkapitalvorschriften der Banken sollten ihre bremsende Wirkung nicht verfehlen. Im Bereich der Luxusimmobilien fehlt es jetzt schon an zahlungskräftigen Käufern. Neubauprojekte in diesem Segment werden derzeit gar nicht mehr realisiert oder zurückgestellt.

Zudem wird allgemein mit einer Abnahme beziehungsweise Verschiebung der Zuwanderung gerechnet. In den vergangenen Jahren wurden Immobilien oft von gut verdienenden Zuwanderern absorbiert, welche nach Wohnraum im gehobeneren Segment verlangten. Hier ist nicht mit Steigerungsraten zu rechnen. Vielmehr werden vermehrt Einwanderer aus den Peripherieländern erwartet. Künftig werden Einwanderer in Branchen wie zum Beispiel dem Tourismus beschäftigt sein, in denen die Verdienstmöglichkeiten weniger hoch sind. Aus diesem Grund wird sich die Nachfrage nach günstigem Wohnraum erhöhen, was ebenfalls nicht für steigende Preise von Immobilien im gehobenen Segment spricht.

Blick auf den Index

Insgesamt kann festgestellt werden, dass sich der Immobilienmarkt auf ein Ungleichgewicht zubewegt, da die Immobilienpreise stärker als die Haushaltseinkommen steigen. Auf eine nachlassende Dynamik am Wohnimmobilienmarkt weist auch der Anfang August von der UBS veröffentlichte Swiss Real Estate Bubble Index hin. Der Index ist zwar von 1,17 auf 1,20 Indexpunkte gestiegen, die Zunahme ist aber weniger stark als in den vergangenen Quartalen. Der Index befindet sich somit immer noch im Risiko-, wenn auch nicht im Blasenbereich. Dieser entspricht einem Wert von 2 Indexpunkten und mehr.

Der Trend zur Abflachung des Index hat sich bestätigt, die Wahrscheinlichkeit einer Immobilienblase ist damit gesunken. Dennoch darf nicht unterschlagen werden, dass in einzelnen Regionen Überhitzungstendenzen erkennbar sind und sich die regionalen Risiken in mittelgrosse Zentren und periphere Agglomerationen ausdehnen.

Für Immobilieninteressenten ist die Gefahr, eine überteuerte Immobilie zu erwerben, noch nicht gebannt. Wer auf Diversifikation setzt, ist mit dem Kauf von Wohnimmobilienfonds gut beraten.

Zwischen Geschäft und Gesinnung

RÜTI. Mit der Beschäftigung und der Betreuung schwer vermittelbarer Jugendlicher ist die Stiftung Netzwerk zum mittelgrossen Unternehmen gewachsen. Für die Privatwirtschaft ist die Non-Profit-Organisation ein ernsthafter Konkurrent.

YVES BALLINARI

In den Stunden nach dem Mittagsgeschäft kehrt im Restaurant Konter in Oberwetzikon Ruhe ein. Hinter der Tür zur Küche laufen die Vorbereitungen für den nächsten Tag. Am Abend wird der Herd kalt bleiben. «Für den Betrieb am Abend fehlt dem Restaurant das nötige Ambiente», sagt Geschäftsleiter Kaspar Jucker.

Der vermeintliche Gastronom mit dem ungewöhnlich langen Haar ist Geschäftsleiter der Stiftung Netzwerk. Ihren Hauptsitz unterhält sie in Rüti, mit dem «Konter» und dem Mittagstisch in Wetzikon sowie dem Restaurant Viadukt im Zürcher Kreis 5 unterhält die Institution drei Gastro-Betriebe. Der Dorfladen in Seegraben und die Holzwerkstatt ergänzen das Angebot. Im Mittelpunkt des Netzwerks steht aber nicht das Gewerbe an sich, sondern die Betreuung und Ausbildung schwer vermittelbarer Jugendlicher (siehe Kasten). Angesichts dieses Hintergrunds hat das Netzwerk im letzten Jahr beachtliche Zahlen geschrieben: Rund zehn Millionen Franken setzte die Stiftung mit sämtlichen Angeboten um. «Wir sind ein mittelgrosser Player im Sozialbereich», sagt Jucker.

Nicht genügend Anmeldungen

Die Betonung auf «sozial» wirkt sich in der Erfolgsrechnung aus. Die Non-Profit-Organisation beendete das Geschäftsjahr mit einem Verlust von 18522 Franken. Das zeigt der vor einigen Tagen veröffentlichte Geschäftsbericht. Das letzte Jahr war für das Netzwerk von einer Erkenntnis geprägt: «Wir haben gemerkt, dass wir anfällig sind für Schwankungen», sagt Jucker.

Die Stiftung reagierte mit unternehmerischen Mitteln, blieb ihrer sozialen Gesinnung aber treu. «Wir haben die Personalkosten reduziert, allerdings nicht durch Entlassungen», erklärt Jucker. Stattdessen habe man die Zahl der Ausbildungs- und Betreuungsplätze gesenkt und natürliche Abgänge beim Personal nicht ersetzt. Die Zahlen hätten sich dadurch stabilisiert. Die erwähnten Schwankungen betreffen laut

Jucker hauptsächlich das Restaurant Konter. Deren Ursache ist eigentlich erfreulich: Viele der betreuten Jugendlichen haben im Sommer ihre Lehre abgeschlossen. «In der Regel haben wir genügend Bewerbungen, um die Abgänge aufzufangen», so Jucker. «Vergangenes Jahr haben wir schon im Frühling bemerkt, dass es harzt. Im Sommer war das immer noch so, deshalb wurden wir im Oktober aktiv, um Jugendliche zur Teilnahme zu bewegen.» Der Konkurrenz sei es im Übrigen genau gleich ergangen, wie Gespräche gezeigt hätten. «Es war eine Veränderung auf dem Markt, kein punktuelles Problem.»

Billiganbieter auf dem Markt

Mehr Falten auf der Stirn der Verantwortlichen verursacht da eher die Konkurrenz innerhalb der Branche. «Wir sind mit unserer 20-jährigen Geschichte eine der älteren Organisationen auf unserem Gebiet», sagt Jucker. «Mittlerweile haben aber auch Kleinbetriebe wie Coiffeurgeschäfte oder Blumenläden gemerkt, dass man als Unternehmen Geld für die Betreuung gefährdeter Jugendlicher erhält. Sie stellen keine sozialen Fachkräfte ein und können so das Angebot günstiger gestalten. Uns sind deswegen Aufträge entgangen.»

Dass im Sozialwesen ein echter Markt entstanden sei, sei eine kurzfristige Entwicklung der letzten Jahre. Plötzlich habe er Anrufe aus der Privatwirtschaft erhalten mit dem Hinweis, dass das betreffende Unternehmen ähnliche Leistungen anbieten wolle. «Konkurrenz ist an sich nichts Schlechtes. Im Moment arbeiten Billiganbieter und herkömmliche Anbieter nebeneinander und gleichen sich an, aber die Situation löst eine gewisse Verdrängung aus. Dagegen müssen wir uns als Unternehmen wehren», sagt Jucker.

Die Nähe zur Wirtschaft

Der finanzielle Gedanke habe bei der Gestaltung von Angeboten zur Arbeitsintegration nicht im Vordergrund gestanden. «Wir hatten ein soziales Projekt gestartet und entschlossen uns dann, Betriebe zu eröffnen. Unser Ansatz war also sozialer Natur: Wir wollten

Jugendliche effektiv dabei unterstützen, sich in die Arbeitswelt zu integrieren.»

Die grosse Frage in der Branche müsse sich danach richten, wie professionell das Betreuungsverhältnis des Anbieters sei. «Und das hat schon damit zu tun, wie gut ausgebildet die Mitarbeiter des Unternehmens sind.» Jucker legt Wert auf die Feststellung, dass die Stiftung Netzwerk auch als Non-Profit-Organisation nicht nur sozial, sondern auch unternehmerisch denke. «Wir sind sehr wirtschaftsnah. Die Jugendlichen sind bei uns, um zu arbeiten. Gleichzeitig bringt es ihre Vorgeschichte mit sich, dass sie in der Regel auf die eine oder andere Weise Probleme haben. Wir sind da, um ihnen zu helfen – zum Beispiel, wenn die Wohnsituation zu Hause für sie unhaltbar ist. Zur Verbesserung beitragen können wir aber nur mit geschultem Personal.»

Die Fachkräfte verdienten beim Netzwerk deshalb marktübliche Löhne. Das entspreche zudem der Philosophie, wirtschaftsnah zu agieren. «Wir möchten den Jugendlichen trotz unserer Betreuung eine gewisse Härte entgegenbringen, die der Realität im Arbeitsleben entspricht. Wir wollen nicht, dass unsere Gäste und Kunden dem sozialen Gedanken zuliebe zu uns kommen, sondern weil wir gut sind.» Dass das funktioniere, zeige sich am Beispiel des Restaurants Viadukt in Zürich, das seit drei Jahren in Betrieb ist. «Wir stellen fest, dass die Leute es als normales Restaurant wahrnehmen.»

«Subventionen» als Vorteil?

Jenseits der Norm in der Gastro-Branche ist die Tatsache, dass das Netzwerk mehrheitlich von den Zuweisungen staatlicher Fachstellen abhängt. Gut vorstellbar, dass das bei der privaten Konkurrenz für Unmut sorgt. Jucker relativiert. «Vorwürfe hörten wir zu letzt wohl vor zehn Jahren. Es handelt sich ja nicht um Subventionen. Wir erbringen eine Leistung und erhalten dafür eine Entschädigung.» Die Leistung werde deutlich, wenn das Netzwerk zum Beispiel im Rahmen des Angebots Jobbus Gartenarbeit verrichte. «Der Unterschied zu herkömmlichen Firmen ist, dass die Teilnehmer bei ihrer Arbeit die Betreuung unserer Mitarbeiter brauchen. Was wir an Geld vom Staat erhalten, macht die Privatwirtschaft mit gut ausgebildeten Mitarbeitern wett.»

Integration als Kernaufgabe

Das eigentliche Produkt der Stiftung Netzwerk ist neben dem Essen in den Restaurants oder Arbeiten im Rahmen des Jobbus die soziale Dienstleistung. Für Geschäftsleiter Jucker hat das Netzwerk einen volkswirtschaftlichen Auftrag. «Durch die Integration der Jugendlichen in das Berufsleben vermeiden wir Ausgaben durch den Gang zur Sozialhilfe oder zur Arbeitslosenkasse.»

Das Geschäftsmodell der Stiftung sieht vor, dass die öffentliche Hand für die Betreuung und die Beschäftigung schwer vermittelbarer Jugendlicher aufkommt. Privatpersonen oder Behörden wie das Sozialamt fragen bei Bedarf das Netzwerk um einen Ausbildungsplatz an. Die Stiftung führt ein Vorstellungsgespräch und lädt den Jugendlichen zu einer Schnupperwoche ein. Das Arbeitsverhältnis zwischen den Jugendlichen und der Stiftung ist mit einem Ausbildungsvertrag geregelt. Die Geschäftsbeziehung zwischen Behörden und Stiftung unterliegt ebenfalls einer Vereinbarung. Für jeden Jugendlichen in Betreuung erhält die Stiftung Kostengutsprachen vom Auftraggeber. (yba)

ANZEIGE

wetzikon metallbau
WEBER

HWG ALU-FENSTERLÄDEN

...VKF-ZERTIFIZIERT UND HAGELSCHLAG-GEPRÜFT

- GROSSE MODELLAUSWAHL
- PASSEND FÜR JEDES FENSTER
- IN IHRER WUNSCHFARBE
- WETTER- & EINBRUCHSICHER
- SCHWEIZER QUALITÄT

ERNST WEBER AG • 8620 WETZIKON • T: 044 934 30 50 • WEBER-METALL.CH