

Klein, aber fein: ein Bastel-Laden

Basteln gilt als Tätigkeit, die Menschen für sich selbst machen; was daraus entsteht, ist meist vielleicht nur für den engen Bekanntenkreis von Wert. Das muss nicht sein. Das atelierBähler in Bauma sucht einen weiteren Kreis für Bastelarbeiten.

Bauma - Es ist vermutlich der kleinste Laden in Bauma, der am letzten Sonntag an der Heinrich Gujer-Strasse eröffnet worden ist. Im ehemaligen Kiosk, der lange Jahre als Abstellraum benutzt wurde, hat Melanie Bähler ihr atelierBähler eingerichtet. Über 100 Personen schauten bei der Eröffnung vorbei, genossen trotz kaltem Wetter den Apéro draussen auf dem Trottoir: dafür war im Atelier kein Platz.

Seit zehn Jahren bastelt die gelernte Coiffeuse schon fast professionell und stellt Dekorationen her. Dafür ist sie mittlerweile bekannt und bekommt immer wieder Aufträge von Innenarchitekten und Gestaltern, hier eine Rezeption zu dekorieren, dort einen Empfangsraum zu verschönern. Auch finden in ihrem Haus private Bastelnachmittage statt; ebenso bietet sie Bastelkurse für Kinder an. Da hat sich ein Kreis von Freundinnen und Kolleginnen gebildet, die sehr kreativ sind und sich gegenseitig anspornen.

Ein Laden für Basteleien

Oft läuft es nach demselben Muster ab. Frau hat eine Idee, probiert etwas, findet Freude daran und ganz schnell ein paar Bekannte, die das auch toll finden. Ein Beispiel: ein auffälliger, selbst geknüpfter Schlüsselanhänger, damit man den verlegten Schlüssel schneller wieder findet; knüpft man den Anhänger aus selbstleuchtendem Material, findet man



Am Sonntag wurde in Bauma das atelierBähler eröffnet

Foto: pa

den Schlüssel auch nachts vor der dunklen Haustür in der Tasche. Gute Idee; meist aber kommt Frau mit ihrer Erfindung selten über den Bekanntenkreis hinaus; damit hat es sich dann. Vielleicht kein gutes Beispiel; es muss schliesslich nicht immer etwas Praktisches sein.

Natürlich gibt es Weihnachtsmärkte, Frühjahrmärkte, Herbstmärkte, Koffermärkte und und und. Da kann man seine Produkte anbieten. Aber eine Lösung, um

seine Produkte loszuwerden, sind diese Märkte nicht: zu aufwendig und zu kompliziert, oft auch zu teuer, und eine Kundschaft, die weniger auf Kaufen als auf das Sammeln von Ideen. Ein anderer Weg, auf sich und seine Produkte aufmerksam zu machen, ist gefragt.

Einladende Ware, schön arrangiert

Ein eigener Laden – das wäre ein Traum. Den Aufwand für den Betrieb

schreckt Melanie Bähler kaum; dafür habe sie schon zu viele verschiedene Jobs gemacht, meint sie. Nachdem sechs Kolleginnen zugesagt hatten, bei ihr auszustellen und Waren in Kommission zum Verkauf zu geben, machte sie sich im Herbst an die Arbeit. Sie gründete eine GmbH, mietete den Raum, richtete den Laden ein, baute eine eigene Homepage mit Online-Shopping auf. Drei Monate später wurde eröffnet. Natürlich liegt der Schwerpunkt der ersten

Ausstellung auf Weihnachten. Weihnachtsdekoration steht deshalb auch im Vordergrund der sieben Ausstellerinnen: Kerzen, Keramikarbeiten, Puppenkleider, Amedisli (Pulswärmer), Glaswaren, Blumenarrangements füllen den kleinen Raum: drei Gestelle an den Wänden, das kleine Schaufenster und einen quadratischen, fast raumfüllenden Tisch. Einladende Ware und schön arrangiert. «Wir sind alle sehr anspruchsvoll und legen Wert auf gute Qualität», betont die stolze Ladeninhaberin.

Aber nicht nur ein Laden

Auch das zweite Standbein wird Melanie Bähler beibehalten. Im Laden an der Heinrich Gujer-Strasse bietet sie auch Bastelkurse für Kinder und Erwachsene an. Am Mittwochvormittag findet zudem gemeinsames Handarbeiten statt, zu welchem eingeladen ist, wer gerne in einer gemütlichen Runde arbeiten will, statt allein zu Hause – einfach so und ohne Anmeldung.

Und es scheint zu funktionieren. Das atelierBähler entspricht einem Bedürfnis. Schon am Mittwoch nach der Eröffnung war der Laden voll, der erste Kurs für Kinder ausgebucht, das erste Paket aus dem Online-Verkauf zur Post gebracht, eine Interessentin begrüsst, die sich auf die Warteliste als potentielle Ausstellerin setzen lässt. Ein fulminanter Start.

Peter Arnold (k)

Die Schmiede des eigenen Erfolges

Die beiden Regionen Pro Zürcher Berggebiet und regio wil luden zum gemeinsamen Unternehmengespräch unter dem Titel «Der Erfolg liegt in deiner Hand» ein. Junge Berufs(welt)meister berichteten von ihren Erfahrungen, Albert Baumann, Unternehmensleiter von Micarna, über die Jugendförderung.

Region - «Die Jugend von heute ist das Kapital von morgen.» Mit diesen Worten eröffnete Hansjörg Brunner, Präsident des Thurgauer Gewerbeverbandes, das Unternehmengespräch in der Bibliothek des Klosters Fischingen. Rund 85 Unternehmer aus dem Zürcher Berggebiet und der regio wil folgten der Einladung der beiden Regionen, um mehr über den Erfolg junger Berufsleute zu erfahren. Auf dem Programm stand ein Referat von Albert Baumann, Unter-

nehmensleiter der Micarna-Gruppe, über die Jugendförderung bei Micarna, sowie das Gespräch mit vier Preisträgern von Berufsmeisterschaften.

Lernenden Verantwortung geben

Bereits 2006 erkannte die Micarna die Not an Fachkräften in der Fleischbranche. Seit 2006 verfügt sie über die «Lernendenfirma» MAZUBI (die Abkürzung steht für Mig-

ros Auszubildende), wo die Lernenden ihr eigenes Unternehmen führen und sich so aktiv in die Unternehmensentwicklung einbringen, Ideen entwickeln und umsetzen. Für dieses Projekt der Nachwuchsförderung durfte Albert Baumann zum Beispiel 2015 den Swiss Award im Bereich Wirtschaft entgegennehmen. Das Projekt trägt Früchte: Von 40 Lernenden im Jahr 2005 konnte die Anzahl auf 130 Lernende im Jahr 2016 erhöht werden, wel-

che heute rund zwölf verschiedene Berufe erlernen. Ein Ziel ist es, die Abgänge mit dem eigenen Nachwuchs zu decken.

Vier Junge, die es geschafft haben

Von rund 900 Schreibern während der Vorauswahl einer Meisterschaft können sich alle zwei Jahre eine Handvoll für die Weltmeisterschaft qualifizieren. Zu ihnen zählt Prisco Egli, Bauschreiner aus Niederstetten

SG. Seine Präzision, sein Fleiss und sein Engagement wurden denn auch 2013 mit der Goldmedaille in Leipzig, Deutschland, belohnt. Mit ihm standen Anja Knoll, Goldschmiedin aus Wald ZH und Bronze-Schweizermeisterin 2016, Lars Tönz, Informatiker aus Busswil TG und Gold-Weltmeister 2015, und Isai Tschamun, Landschaftsgärtner aus Uzwil SG und Silber-Weltmeister 2015 auf dem Podium. Sie alle berichteten im Gespräch mit Werner Ibig von ihren Erfahrungen.

Erfolg hat verschiedene Facetten

Zentral ist den Jungen für den erzielten Erfolg, der mit einer oder mehreren Medaillen belohnt wurde, dass sie Vertrauen erhielten und vom Umfeld unterstützt wurden. Ein motivierendes Team sei genauso zentral wie eine interessante und herausfordernde Arbeit. Gegen sogenannte «Null-Bock-Momente» hilft es, sich miteinander auszutauschen und gemeinsam Lösungen zu finden, weiss Anja Knoll, die bis kurz vor Abgabe ihrer Goldschmieden-Arbeit nicht mit dem Preisgewinn gerechnet hatte. Lars Tönz motiviert sich damit, anderen das Leben zu vereinfachen, indem er als Programmierer mit ein paar Zeilen Arbeitsabläufe erleichtern kann. Für den Landschaftsgärtner Isai Tschamun, der heute Lehrlinge ausbildet, ist es zentral, allen in ihrer Arbeit einen Sinn zu geben, dies motiviert ihn.

Der Anlass wurde abgerundet mit einem Apéro zum Netzwerken unter den Gästen.

Pro Zürcher Berggebiet



Die Referenten und der Gesprächsmoderator am Unternehmengespräch (von links): Hansjörg Brunner, Albert Baumann, Anja Knoll, Lars Tönz, Prisco Egli, Isai Tschamun und Werner Ibig

Foto: Pro Zürcher Berggebiet