

Die Leistungs-  
abhängige  
Schwerverkehrs-  
Abgabe der Schweiz  
ist ein voller Erfolg:  
Sie ist erst seit  
Anfang 2001 in Kraft,  
aber schon  
überlegen sich die  
Camionneure sehr



genau, wieviele Kilometer sie mit ihren Fahrzeugen zurücklegen.  
Die Schweiz erhält endlich ein Instrument, mit der sie den wachsenden  
Güterverkehr wenigstens teilweise in den Griff bekommt. Und für die  
Medien gibt die LSVA fast täglich neue Zeilen her.

Dass sich die einschneidend geänderten Rahmenbedingungen nicht nur  
so auswirken, wie das der Gesetzgeber vorgesehen hat, war schon zum  
voraus klar. Ein Schulbeispiel dafür erlebt seit Monaten der Engrosmarkt:  
Abend für Abend werden unsere Verkehrsflächen, alle (weiss markierten)  
Lieferanten-Parkplätze, zum Teil sogar festvermietete (gelb markierte)  
Parkplätze und eine ganze Reihe Rampenplätze zum Übernachten  
benützt. Zudem stellen tagsüber viele LKW-Fahrer – auch solche ohne  
Warenverkehr mit dem Engrosmarkt! – ihren  
Anhänger irgendwo im Areal ab, um mit dem  
Motorwagen Einzeltransporte  
im Grossraum Zürich auszuführen.

## **Keine LSVA zulasten des Engrosmarktes!**

So positiv es ist, dass die LSVA sinnlos gefahrene Lastwagen-Kilometer  
reduziert, so untragbar sind die erwähnten Auswirkungen für den  
Engrosmarkt. Bei allem Verständnis für die Nöte der Transporteure können  
und wollen wir nicht Lückenbüsser für eine verfehlte städtische Park- und  
Verkehrspolitik sein. Darum werden Fremdfahrzeuge, die unser Areal ohne  
Warenverkehr mit dem Engrosmarkt zum Parkieren oder Übernachten  
benützen, weggewiesen. Wer sich weigert, wird verzeigt.

Damit ist das Problem aber nicht gelöst: Auch Lieferanten und  
Logistiker von Engrosmarkt-Mietern nutzen unser Areal immer mehr  
als Schlaf- und Parkplatz – und das nicht immer auf den für sie  
reservierten, markierten und von ihnen bezahlten Feldern.  
Darum haben wir die Gebühren für festvermietete (weiss markierte)  
Lieferantenparkplätze auf 2000 Franken pro Jahr angehoben.  
Lieferanten, die den Engrosmarkt nur vereinzelt anfahren und unser  
Areal für die Ruhezeit nutzen, wird je nach Fahrzeuggrösse  
bis zu 100 Franken pro Mal belastet.

Mit diesen Massnahmen wollen wir die Verkehrsflächen und  
Rampenplätze im Engrosmarkt wieder frei machen  
für unsere Mieter, deren Kunden und Lieferanten.

# Menschen im Engrosmarkt

Sechs mal in der Woche ist der Zürcher Engrosmarkt Arbeitsplatz für Hunderte von Menschen. Viele beginnen ihre Arbeit schon mitten in der Nacht, andere arbeiten erst, wenn die Stosszeit vorbei ist.

Ohne dieses tägliche Zusammenspiel unterschiedlichster Menschen und Berufe gäbe es im Grossraum Zürich weniger frisches Gemüse, weniger knackige Früchte und bloss eine kleine Auswahl an Spezialitäten. Auf unserer Doppelseite stehen diese Menschen für einmal im Vordergrund.

Diesmal ist es **Alois Waser**, der die SGG – die er zuvor 25 Jahre als Geschäftsführer leitete – vor knapp zwei Jahren seinem Arbeitgeber abkaufte.



22 Fahrzeuge zählt die Flotte der SGG Waser AG. Mit ihnen werden die Kunden im Grossraum Zürich beliefert – und zwar wo immer möglich durch den jeweils gleichen Fahrer, denn der kennt die Wünsche seiner Kunden am besten.



Der Stand von Waser im Engrosmarkt hat eine andere Kundschaft als das Hauptgeschäft in Schlieren.



Alois Waser und seine Mitarbeiter informieren sich immer wieder gegenseitig. Das trägt viel zum guten Arbeitsklima bei.



Viele Mitarbeiter der SGG Waser AG arbeiten seit vielen Jahren und mit Herzblut in der Firma.

Aber er weiss, warum er das tat – und vor allem auch, warum er auf «das Standbein im Engrosmarkt» setzt: Hier sei er

### am Puls des nationalen Marktes

und spüre die Nachfrage und die Marktlage, antwortet er sehr spontan auf unsere Frage. Und genau dieses «Gespür» entscheide letztlich, ob man an einem Artikel Geld verdiene oder nicht. Zudem ergänzten viele Einkäufer ihr Sortiment im Engrosmarkt, wo sie sich schnell einen Überblick über das Angebot verschaffen können. Diese Kunden kämen sicher nicht zu ihm ins Hauptgeschäft nach Schlieren.

### Mutiger Schritt

Trotzdem: Ob er es heute nicht bereue, eigenes Kapital und viele freie Zeit in den Kauf der SGG zu investieren, wollten wir von dem lebhaften Endfünfziger wissen. Die Branche rechne ja stets enger und

konzentriere sich immer mehr. «Im Gegenteil», lacht Waser. «Als ehemaliger Geschäftsführer habe ich die SGG Schlieren von einem kleinen Unternehmen der Coop zu einer respektablen Firma aufgebaut, die jährlich viel zum guten Ergebnis der gesamten SGG beitrug. Und ich wusste zudem, dass ich mich auf langjährige und tatkräftige Mitarbeiter verlassen konnte».

### Von Coop zu Waser

In harten, aber fairen Verhandlungen habe ihm die Coop-Direktion (O-Ton Waser: «Sie war ein Super-Arbeitgeber») den Schritt zum eigenen Unternehmer ermöglicht, und mit Eigenkapital und guten Beziehungen habe er eine gesunde Finanzierung erreicht. Die Aktien der SGG Waser AG gehören heute der Familie (der Sohn wird nächstes Jahr in die Firma einsteigen), einen kleinen (strategischen) Anteil hält ein Minderheitsaktionär.



Ein prüfender Blick in eine eben ein getroffene Lieferung Nüssler ist oft unabdingbar. Denn widrige Witterung sorgte in jenen Tagen für erhebliche Probleme...

### Gute Mitarbeiter

Wir spüren es bei unserem Besuch: Das herzliche Verhältnis zwischen den Mitarbeitern und ihrem «Chef» kann nicht gespielt sein, es wurde in vielen Jahren gegenseitiger Achtung aufgebaut. Uns verwundert denn auch nicht zu sehen, wie diese Menschen ihre Arbeit schätzen und selbständig handeln. «Jeder hat seinen eigenen Arbeitsbereich; zudem bilden wir uns alle jährlich gemeinsam weiter», sagt uns Waser dazu.

### Kluge Firmenstruktur

Hier im Engrosmarkt arbeiten knapp 20 Personen, weitere 50 im Hauptgeschäft in Schlieren. Während hier vorwiegend Detaillisten und Marktfahrer zu den Kunden zählen, aber auch Grosshändler, die hier ihr Importsortiment ergänzen, sind es in Schlieren Gastrobetriebe und professionelle Verpfleger mit teilweise ganzen Ketten von Betriebsrestaurants. In Schlieren werden auch küchenfertige Produkte und die eigene, mehrheitlich knospenzertifizierte Bio-Linie betreut.

### Sechs-Tage-Woche

Obwohl also der Hauptsitz viel Umsatz generiert, trifft man Waser fünfmal pro Woche morgens im Engrosmarkt an. Doch einen Morgen verbringt er in Schlieren, denn er will «auch jenen Markt spüren». Und bringt damit auf den Punkt, was wache Zuschauer im Engrosmarkt schnell erkennen: Das Geschäft mit frischen Früchten und Gemüsen geht nicht ohne Engagement.

Bericht+Fotos: C. Hilbrand



Die Mitarbeiter der SGG Waser AG wissen, wann sie «den Chef» fragen müssen.



Vom Briefpapier bis zur Arbeitsschürze: die drei Signete lassen die SGG Waser AG auf den ersten Blick erkennen.



Die Gespräche mit den Kunden sind für einen aktiven Firmenchef Voraussetzung, um dem Markt zu spüren.



### Vignette 2002.

Wieder ist es soweit: In der zweiten Aprilwoche, also vom **8. bis 12. April 2002**, verkaufen wir die Vignetten und Einkäufer-Ausweise fürs Jahr 2002. Und zwar wieder an unserem **Verkaufsstand im 1. Quergang** zwischen den Markthallen 1 und 2. Die Vignette und der dazugehörige Einkäufer-Ausweis gehören zusammen, kosten wie letztes Jahr **40 Franken** inkl. Mehrwertsteuer und sind bar zu bezahlen. Mit dem Kauf anerkennen Sie die Marktordnung und sind als Einkäufer zum Marktzutritt berechtigt. Bitte entfernen Sie alte Vignetten an Ihrem Fahrzeug (das geht am einfachsten durch Erwärmen mit einem Föhn) und kleben Sie die neue Vignette in die (obere oder untere) linke Ecke der Frontscheibe. Ab Ende April haben Sie nur noch mit der neuen Vignette Zutritt zum Markt.

**Sanierungen 2002.** Wie sie wissen, sorgen wir permanent dafür, dass die Bausubstanz des Engrosmarktes erhalten bleibt. Dieses Jahr sind wieder einige Kühlräume im Untergeschoss und die WC-Anlagen im 1. Quergang des Bürogeschosses an der Reihe; sie kosten zusammen 210 000 Franken und machen damit fast die Hälfte der für 2002 budgetierten *normalen* Instandstellungsarbeiten von rund 430 000 Franken aus. An zweiter Stelle steht der Ersatz der Cerberus-Brandmeldeanlage und der Gasüberwachungsanlage.

Mehr als alle diese Arbeiten schlägt dieses Jahr aber die 1. Tranche der neuen zentralen Kälteanlage zu Buche. Sie kostet mit den Projektierungsarbeiten 1,5 Mio Franken, wird aber über den *Renovationsfonds* finanziert. Die 2. Tranche (über weitere 1,5 Mio Fr.) wird dann im Jahr 2003 ebenfalls über den Renovationsfonds finanziert.

**Stadionplanung.** Dieses Thema bleibt für uns ein Dauerbrenner! Weil auf der Südseite des Engrosmarktes nach wie vor ein *Veranstaltungsbahnhof* geplant ist, haben wir den Verantwortlichen im Februar mitgeteilt, dass die Verwaltungsräte von Emig und Zemag diesen Bahnhof *einstimmig* ablehnen! Er würde unseren Betrieb massiv beeinträchtigen, müssen doch unsere Mieter heute fast rund um die Uhr lieferbereit sein, und für die Passanten entstünden beim Kreuzen mit unserem Schwerverkehr untragbare Gefahren. Daneben nennen wir im Brief noch eine ganze Reihe weiterer Gründe für unsere Ablehnung. Sollten die Planer dennoch auf dem temporären Bahnhof bestehen, schlagen wir eine Brücke über unser Areal zur Pflingstweidstrasse vor. Über die temporäre Parkierung bleiben wir im Dialog, verlangen aber, dass die doppelte Belegung des Hardturms mit zwei Fussballclubs und die Toilettenproblematik beachtet wird.

**Generalversammlung 2002.** Wie immer findet die Generalversammlung der Zemag auch dieses Jahr im Mai statt, genauer: am **28. Mai 2002** – und auch wiederum im **Restaurant Neue Waid**. Auch der Beginn ist unverändert **um 16 Uhr**. Aller Voraussicht nach wirft diese GV keine hohen Wellen, stehen doch ausser den statutarischen Traktanden und den üblichen aktuellen Informationen keine weiteren Geschäfte an. Allerdings gilt der Apéro nach der GV und das anschliessende Nachtessen als hervorragende Gelegenheit zum informellen Gedankenaustausch abseits von der Hektik des Alltags.

