



VERANSTALTUNGEN

Landfrauentreff

ZÜRCHER LANDFRAUEN-VEREINIGUNG

Voradventsfeier 2012
21. November 2012, 14.00 Uhr, Strickhof Wülflingen

Bezirk Meilen:
75 Jahre Landfrauen Bezirk Meilen
Samstag, 1. Dezember 2012, Vogtei Herrliberg
Anmeldung bis 16.11.12 an Petra Nef-Minikus,
Tel. 043 844 96 33, E-Mail: petra@nef-naturbuur.ch

www.landfrauen-zh.ch ist die Homepage der Zürcher Landfrauen.
Verantwortlich: Bernadette Bosshard, E-Mail: bernadette.bosshard@urbo.ch

www.landfrauen.ch ist die Homepage des SBLV

Vermittlungsstelle Ländliche Familienhilfe

Telefon 044 937 21 50 (Montag bis Freitag, 8.00–9.00 Uhr)

«Offeni Türe»: Beratung, Unterstützung und Begleitung für Bauernfamilien in finanziellen und sozialen Notlagen

Tel. 044 869 21 68: Montag bis Freitag 13.00–14.00 Uhr,
Donnerstag 19.00–22.00 Uhr, rosa.angst@gmx.ch

INTERVIEW

Die Börse gehört zum Familienleben

Claudia Bosshard aus Rafz ist seit einem halben Jahr Geschäftsfrau. Mit ihrer Kleiderbörse ist sie gut auf Kurs.

Sanna Bühler Winiger

Familienbörse Rafz – im März 2012 öffnete sie ihre Tore im alten Pferdestall der Familie Bosshard für alle, die günstig gute Kleider erstehen wollen. Claudia Bosshard ist engagierte Mutter, Krabbelgruppenleiterin, Landfrau und Präsidentin des Vereins Ehemaliger Schülerinnen der Bäuerinnen-schulen des Kantons Zürich. Trotz dieser Aufgaben hat sie ein eigenes Geschäft eröffnet.

Landfrauenseite: Frau Bosshard, Sie sind im Alltag auch ohne Geschäft schon ziemlich ausgelastet. Trotzdem betreiben Sie eine Kleiderbörse. Wie sind Sie dazu gekommen?

Claudia Bosshard: In Rafz gab es bereits seit fünfzehn Jahren eine Börse. Doch die Frau, die sie betrieb, wollte altershalber aufhören. Da dachte ich, eine Börse in Rafz, das brauche es weiterhin. Ich bin selber viel hingegangen. Es ist praktisch, wenn man in der Nähe schnell und unkompliziert etwas holen kann.

Lohnt sich das, finanziell, vom Spassfaktor her?

Ein Erlebnis ist es durch und durch. Man erlebt viele Geschichten. Ob es sich lohnt? Man kriegt sehr viele Kleider, verkaufen könnte man immer mehr. Aber so stimmt die Bilanz für mich vorerst einmal. Ein Teil der Arbeit ist abgegolten. Es gibt etwas ins «Kässeli». Man ist punkto Kleider selber direkt an der Quelle, kann als Erste auswählen. Aber Hintergrundarbeiten wie zum Beispiel das aufwändige Sortieren der Kleider und die einzelnen Abrechnungen der Kunden sind «Sozialarbeit».

Sie haben Konkurrenz, in der Region gibt es andere Börsen – woher kommen Ihre Kunden?

Sie kommen vor allem aus dem Rafzfeld, aber auch aus Bülach. Da wir so nahe an der Grenze sind, finden auch Kunden aus Deutschland den Weg zu uns. Dort kennt man zwar halbjährliche Börsen für die Sommer- oder Win-

tersaison, aber keine ständig bestehenden, wie wir sie in der Schweiz haben.

Was verkaufen Sie am besten?

Das ist unterschiedlich. Kinderkleider verkaufen sich gut, aber auch Erwachsenenkleider sind gefragt. Die Börse führe ich bewusst als Familienbörse. Für alle findet sich etwas. Einzig Herrenkleider bleiben eher liegen – da gebe ich mir bis Ende Jahr Zeit, zu entscheiden, ob sich das wirklich lohnt oder nicht.

Daneben sind auch viele Spielsachen im Angebot, die sich auf neue Kinderhände freuen. Gegenstände wie Kindersitze, Kinderwagen oder Babybetten verkauft man natürlich nicht jeden Tag, aber auch diese sind gefragt, auch bei Grosseltern, welche die Enkel hüten.

Sie konnten den eigenen ehemaligen Pferdestall beim Haus als Ladenlokal übernehmen. Ein Bonuspunkt?

Ja, das ist ideal. Man hat schnell das Gefühl «Eine Börse, das mache ich auch!». Doch wenn man die Räumlichkeiten extern dazu mieten muss, dann lohnt es sich fast nicht mehr. Aber so kann ich sozusagen zu Hause arbeiten, kann auch manchmal die Kinder dabei haben.

Rückblickend auf dieses halbe Jahr Erfahrung: Was gefällt Ihnen am besten?

Der Kundenkontakt. Die Leute haben Freude, wenn sie etwas Preiswertes finden. Manchmal erlebt man auch andere Geschichten, aber die positiven Erlebnisse überwiegen. Jeder soll hier ein Schnäppchen machen können. Darum sind die Preise auch günstig gehalten.

Es ist zudem schön zu sehen, wie Mütter mit ihren Kindern kommen, die Kleinen schon wissen, wo sich die Spieldecke befindet und gleich anfangen, sie auszuräumen. Für mich ist es wichtig, dass sich Eltern mit Kindern hier wohlfühlen können. Gerade im Winter, wenn es kalt ist, soll die Börse ein Ort zum Hingehen, sich Treffen, Schwatzen und Spielen sein. Es hat auch immer Süssmost zum Trinken und für die Kleinen Salzstängeli oder ein Zältli.

Wie haben Sie sich auf das Ganze vorbereitet? Haben Sie einen Businessplan gemacht?

Einen eigentlichen Businessplan habe ich nicht aufgestellt, da ich auf die Erfahrungen meiner Vorgängerin zurückgreifen konnte. Vieles ist jedoch einfach im Kopf gemacht und gespeichert worden. Aber so ganz «ins Blaue hinein» startete ich das Unternehmen natürlich nicht.

Ich fragte bei der Gemeinde nach, welche Punkte ich erfüllen müsste, damit die Börse im alten Pferdestall einziehen könnte. Wir mussten für den Umbau des Stalls Bewilligungen beim Kanton einholen. Das war eher mühsam. Und es kamen, durch gewisse Auflagen der Gemeinde wie Brandschutz, auch Investitionskosten auf uns zu. Weiter sollten Flyer gestaltet und gedruckt werden, Berichte für das Gemeindeblatt geschrieben und weitere Informationen sowie Allgemeine Geschäftsbedingungen aufgestellt werden. Letztere sind wichtig, wenn mit Kunden Unstimmigkeiten auftreten. Dann kann man sich auf etwas Schriftliches abstützen. Von Vorteil ist, wenn man das alles selber fertigen kann.

Die Homepage www.familienboerse-rafz.ch habe ich im Kurs «Die eigene Website» der «Ehemaligen» gestaltet. Punkto Finanzen habe ich, wie erwähnt, mit meiner Vorgängerin gesprochen. Dank ihr wusste ich ungefähr, mit welchen Einnahmen ich rechnen durfte. Ich konnte ja einen gewissen Kundenstamm übernehmen. Und die Höhe der Miete bestimmen wir selbst.

Tipps für andere Frauen, die auch eine Börse eröffnen möchten?

Die Fixkosten, vor allem die Kosten für die Räumlichkeiten, sind ein wichtiger Faktor. Wie viel Zeit kann man investieren? Versteht man etwas vom Kaufmännischen? Eine gewisse Basis muss man mitbringen, damit man selber den Flyer erstellen, die Abrechnungen ohne viel Zeitaufwand machen kann. Man muss auch eine einfache Buchhaltung führen können. Je weniger Erfahrung man in diesen Bereichen hat, desto mehr Zeit braucht man dafür.

Und man muss sich im Klaren sein: Die eine Hälfte der Arbeit ist wirklich ehrenamtlich, die andere Hälfte bringt etwas ein. Das muss man ganz realistisch sehen.

ZÜRCHER LANDFRAUEN-VEREINIGUNG

Zahlen zum weissen Gold

Am 6. November wurde schweizweit an Schulen wieder Milch ausgedient: ein Fazit zur Aktion.

Sanna Bühler Winiger

«Neun Becher hat einer aus unserer Klasse getrunken!», berichtet die zwölfjährige Linda beeindruckt zu Hause, «der hatte aber böses Bauchweh nachher.» Sie selber begnügte sich mit einer Portion und genoss diese dafür.

Spannende Zahlen

Was bei Kindern und Jugendlichen Begeisterung auslöst, kann auch in nüchternen Zahlen präsentiert werden. Langweilig sind diese allerdings nicht, sondern beeindruckend. Denn die zwölfjährige Geschichte des Tags der Pausenmilch zeugt von Erfolg. 2001 wurde die Aktion durch die Organisation Schweizer Milchproduzenten (SMP) ins Leben gerufen. Seither wird sie, unterstützt vom Schweizer Bäuerinnen- und Landfrauenverband, jährlich durchgeführt.

In allen Schweizer Kantonen sind Anfang November Landfrauen im Einsatz für das weisse Gold, stetig mit mehr Erfolg. Wurden 2001 gera-

de mal 110 000 Kinder und Jugendliche erreicht, konnten 2012 bereits fast 360 000 von der Aktion profitieren, schweizweit also 39,4% aller Schülerinnen und Schüler. Ausgeschenkt wird die Milch vom Kindergarten bis in die Oberstufe, doch zeigen aktuelle Zahlen der SMP, dass Pausenmilch vor allem ein Thema der Unter- und Mittelstufe ist. Heuer wurden von allen ersten bis sechsten Klassen national 53,4% erreicht, bei den Kindergärten 38,1%, in der Oberstufe nur noch 23,9%.

Viel Einsatz im Kanton Zürich

Auch im Kanton Zürich nahmen dieses Jahr wieder freiwillige Helferinnen den grossen Aufwand auf sich, um an 306 Standorten in 124 Dörfern und Städten 45 554 Kinder und Jugendliche mit Milch zu beschenken. Auf Kindergartenstufe betraf dies 8231 Kids, in der Unterstufe 15 415, der Mittelstufe 17 390 und in der Oberstufe 4518 Schülerinnen und Schüler.

Und wem nun der Kopf raucht vor lauter Zahlen und Ziffern, der trinkt am besten – ein Glas Milch. Denn mit ihren vielen Vitaminen und Kalzium ist sie ein richtiger Muntermacher fürs Hirn.



Seit diesem Frühjahr steht die Tür zum Bosshard'schen Pferdestall regelmässig grossen und kleinen Schnäppchenjägern offen. (Bild: Claudia Bosshard)

WIRZ SEEWEID GmbH Seeweid 6 Telefon 055 - 264 20 74
8634 Hombrechtikon Telefax 055 - 264 20 75

Der Partner für
Direktvermarkter + Selbstversorger www.wirz-seeweid.ch info@wirz-seeweid.ch

Flaschen sind unsere Stärke - Gläser aber auch
Von der Schnapsflasche über Essig- und Öl- bis zur Sirupflasche
Vom Konfi- und Sturzglas über Pesto- und Senf- zum Drahtbügelglas
Vom farbigen Deckel über den Drehverschluss mit Ölausgiesser
zu den verschiedensten Korken
Von der Karton- zur Holzverpackung
Dies alles und noch viel mehr finden Sie bei uns
www.wirz-seeweid.ch