

Zürich



Zahlt André Dubacher (rechts) nicht 40 Prozent mehr Miete, dann verschwindet der beliebte Quartierladen. Foto: Georgia Mueller

David gegen Goliath

Wegen einer Mietpreiserhöhung droht Andys Tierhüsli am Zürcher Helvetiaplatz das Aus. Jetzt wehrt sich das Quartier für den Laden.

Carmen Roshard

Zürich - André Dubacher, alias Andy, verkauft im Tierhüsli am Helvetiaplatz alles, was Frauchen und Herrchen für ihre Hunde und Katzen brauchen. Vom Katzenklo über Spielzeug bis zum Biofutter. Seit 15 Jahren. Ende Jahr soll Schluss sein mit dem Quartierlädeli, die Miete steigt markant, und Dubacher kann und will das nicht hinnehmen. Er bezahlt schon über 3000 Franken monatlich. Die Besitzerin Swiss Life, die das Gebäude vor zweieinhalb Jahren kaufte, fordert ab Januar 2015 rund 40 Prozent mehr Miete - 15 000 Franken mehr pro Jahr. Für Dubacher «nichts als Profitgier» - im Kaderwortschatz als «Marktgegebenheiten» bezeichnet.

Beim Versicherer heisst es dazu: «Die Verwaltungsgesellschaft Livit hat im Auftrag von Swiss Life dem Mieter für den auslaufenden Mietvertrag im Frühling 2014 frühzeitig eine Offerte für einen neuen Mietvertrag vorgelegt.» Überdies habe der Mieter gegenüber Livit von Beginn weg klargestellt, dass er keine Veränderung der Mietkonditionen akzeptiere. Entsprechend laufe der mehrjährige Vertrag per Ende 2014 aus.

Dubacher fühlt sich nach all den Jahren, in denen er seine Miete pünktlich bezahlt habe, vernachlässigt: «Weder Livit noch Swiss Life haben das persönliche Gespräch gesucht, um eine Lösung zu finden.» Dies, obwohl er schriftlich mitgeteilt habe, dass diese Mietzinsserhöhung das Aus für den Laden bedeuten würde. «Gewinnmaximierung über alles», resümiert Dubacher. Swiss Life wehrt sich, sie sei verpflichtet, eine marktgerechte Rendite zu erzielen: «Damit sichern wir die Vorsorgegelder der Versicherer.» Dubachers Kommentar: «Ich kenne keine Pensionierten von Swiss Life, die auf Anfang 2015 bis zu 40 Prozent mehr Rente erhalten.» Zudem werde im Laden nichts gemacht, es sei keine Aufwertung des Hauses angekündigt.

Investiert hat bis jetzt nur Dubacher, vor fünf Jahren. Da hat er den Coiffeursalon Mignon nebenan dazugemietet und umgebaut. Einige Zehntausend Franken habe er in den Umbau gesteckt, um den Laden sichtbarer und grösser zu machen. Zweieinhalb Jahre später kaufte Swiss Life das Haus.

Eine Woche Ferien in 15 Jahren

Jetzt ist Dubacher, aufgewachsen als Arbeiterkind in Altstetten, mit etwas konfrontiert, was er allein nicht lösen kann. In der Welt seiner Eltern hiess es: «Als Mann macht man eine Lehre, geht ins Militär, heiratet und stirbt.» In jedem Fall aber nimmt man sein Leben selber in die Hand. Dubacher war Verkäufer, sass im Kino Frosch und im Letzibad an der Kasse, liess sich zum Operateur ausbilden und pilotierte zwölf Jahre lang ein

Tram. Zur Selbstständigkeit kam er «wie die Jungfrau zum Kind». Eines Tages stand er vor dem leeren Tabak Loosli an der Molkenstrasse 17 und wusste: Das ist es. Er zapfte die zweite Säule an und renovierte den Laden mit Freunden.

Das war vor fast 15 Jahren, während deren Dubacher sich eine Woche Ferien gönnte. Die ersten Jahre waren hart, seine Vorstellungen entpuppten sich als zu rosig. Doch er biss sich durch, organisierte auf dem Helvetiaplatz das erste Hunderennen, war in Quartier und Stadt präsent. Zwei Jahre sass er für die SP im Zürcher Gemeinderat. Dann wurde er mit nur vier Stimmen von Min Li Marti übertrumpft. «Alt-Stadträtin Esther Maurers Politik gab mir dann den Rest.» Dubacher trat aus der Partei aus.

Für seine Kundschaft blieb er unersetzlich. Jedes Tier erhält bei ihm einen Happy Snack, und treuen Kunden bringt er die Einkäufe nach Hause. «Er ist Therapeut und Freund zugleich», sagt Kundin Evelina Kottmann, die gerade nach Kalbsohren verlangt. «Es wäre eine Katastrophe, wenn das Geschäft nicht mehr da wäre.»

«Lass den Tieren ihren Napf»

Zur Rettung des Tierhüsli haben Hannes Lindenmeyer, Präsident der Reformierten Kirchgemeinde Aussersihl, und die Journalistin Esther Banz inzwischen die Petition «Swiss Life, lass den Tieren ihren Napf» lanciert. Raum, sagt Lindenmeyer, sei eine Lebensgrundlage: «Wer

Rechtsstreit

Manor muss mehr zahlen

Die Swiss Life ist Besitzerin des Manor-Hauses an der Bahnhofstrasse, wo sie mehr Rendite erzielen will. Der Versicherer möchte das Gebäude für 100 Millionen Franken umbauen und teure Ladenlokale und Büros vermieten. Das Warenhaus hat eine Option, den Mietvertrag, der im Januar 2014 auslief, um fünf Jahre zu verlängern, wenn es dreimal so viel Miete bezahlt wie bisher. Seither ist ein erbitterter Streit ausgebrochen, der gegenwärtig beim Mietgericht liegt. Manor hält den geforderten Zins für «absolut unrealistisch». Swiss Life betont, das Unternehmen müsse die Gelder seiner Versicherten zu angemessenen Konditionen anlegen. Dies schliesse aus, gewinnorientierten, finanzstarken Unternehmen (mit günstigen Mieten den Profit zu subventionieren). Der Rechtsstreit dauert an. Eine Interessengemeinschaft von «Zürcherinnen und Zürchern aus Politik und Gewerbe» unter Geschäftsführerin und Publizistin Esther Girsberger kämpft für den Erhalt des Warenhauses. Unterstützung erhielt die IG unlängst von der CVP im Gemeinderat. In einer Interpellation verlangt die Partei, der Stadtrat solle Kontakt mit der Swiss Life aufnehmen, um eine Lösung zu finden. (roc)

darüber entscheiden kann, übernimmt eine gesellschaftliche Verantwortung.» Im Petitionstext heisst es: Swiss Life zerstöre «nicht nur die langjährige Aufbauarbeit und die Existenz eines Kleingewerblers, sondern auch einen wichtigen Treffpunkt aller Tierfreunde aus dem Kreis 4». Die Unterzeichner fordern Swiss Life auf, den Mietzinsaufschlag zurückzunehmen.

Grosse Solidarität im Quartier

«Die Leute im Quartier solidarisieren sich, weil es sie betroffen macht», sagt Esther Banz, «über alle Parteigrenzen hinweg.» Die Entwicklung mache ihnen allen Sorge: Die Vorstellung, dass es bald nur noch weitere Kaffeehausketten und Vegirestaurant-Ableger gebe, sei «ein Graus». Ein Lieblingswort der Schweizer sei Eigenverantwortung - «André Dubacher lebt diese Verantwortung par excellence. Und jetzt zerstört ein Unternehmen, das sich «Schweizer Leben» nennt, seine Existenzgrundlage», sagt Banz. Deshalb wolle man sich wehren - «für Andy, fürs Quartier, für alle Leute, die nicht stumm zusehen wollen, wie die Gier von wenigen immer mehr andere tangiert».

Für Mitstreiter Hannes Lindenmeyer hält sich Swiss Life «nicht an die eigene Unternehmenskultur», in der «eine verantwortungsvolle, nachhaltige Unternehmensführung auch gegenüber Gesellschaft und Umwelt» behauptet wird. Darin wolle Swiss Life «Vorbild sein». «Zürich wäre schlecht bedient, wenn eine solche Unternehmenskultur Vorbild wäre», kritisiert er und weist auf den Vergleich mit dem Nachbarhaus hin: «Das renovierte, energetisch sanierte Nachbarhaus gehört der alternativen Pensionskasse Nest, und dort liegen die Quadratmeterpreise für die Ladengeschäfte entschieden tiefer als jene, die das Tierhüsli im unrenovierten Haus heute zahlt.» Von Quartierüblichkeit könne also «keine Rede sein», so Lindenmeyer.

Swiss Life möge die Anlagestrategie von anderen Immobilieneigentümern «nicht kommentieren», heisst es auf Anfrage. Doch für Lindenmeyer geht es um mehr: «Wenn Geschäfte zugunsten der Gewinnmaximierung vertrieben werden, zerstören sie das, worauf sie bauen, nämlich die Attraktivität Zürichs.»

Tierhüsli-Betreiber Dubacher ist überwältigt von der Sympathiewelle für seinen Laden, wie er sagt. Ob er an die Schlichtungsbehörde gelangen wird, lässt er offen. Er wolle zwar nicht aufgeben und suche einen neuen Laden im Quartier, doch «manchmal sitze ich da und denke, ich mag nicht mehr, ich höre auf». Aber, wie immer in Andys Leben, wird es weitergehen. «Schliesslich muss ich noch 15 Jahre bis zur Pension weitermachen.»

Anzeige



digitec.ch
Top-Aktionen

Filialen in Basel, Dietikon, Kriens, Lausanne, St. Gallen, Winterthur, Wohlen und Zürich - Online-Shop: www.digitec.ch
digitec@digitec.ch - Gratis Lieferung in die ganze Schweiz

Nur noch heute: Beliebte
Macs zum **Spezialpreis!**

Gültig solange Vorrat. Max. 1 Stück pro Person und Produkt.



SHOW ROOM

999.- statt 1199.-
Panasonic 50"
Plasma-TV TX-P50VTW60

Das Panasonic Flaggschiff bietet eine hervorragende Bildqualität und ein bestechendes Design.

- 50 Zoll-Full-HD-Plasma-TV • 3000Hz
- Twin-Tuner • Infinite-Black • 3D-fähig, aktiv • Smart-TV • USB-Recording • Hbb-TV • DVB-T/C/S, 2x CI+ • Spielt Medien ab USB, WiFi, Ethernet • Energieeffizienzklasse C • 4x HDMI, USB • 120x70x5cm



-70.-
CashBack

545.- abzgl. 70.- CashBack
Canon EOS 100D
EF-S 18-55mm IS STM Kit

Die kleinste Spiegelreflexkamera der Welt! Kompakte Grösse, starke Leistung.

- 18 MPixel CMOS-Sensor • Bis zu 4 Bilder/s • Full-HD-Videos, 30p • ISO 100-25600 • Verschlusszeiten 1/4000-30s • 9-Punkt-Autofokus • HDR-Modus • Kamerainterne Guide • 3"-Touchscreen • 117x91x69mm, 470g (Body)

Neuheit

SHOW ROOM



599.- statt 649.-
Samsung
Galaxy Tab S
T800 10.5", 32GB

Das neue Tab S punktet mit dem farbenstärksten Display seiner Grössenklasse!

- 10.5"-Super-AMOLED-Display, 2560x1600 Pixel • Octa-Core-Prozessor • 177x247x7mm, 465g
- Erhältlich als 16GB, 32GB und LTE-Version, in Bronze und Weiss

Bestseller

249.- abzgl. 100.- CashBack
HP Tintenstrahl-MFP
Officejet Pro 8600 Plus

Kaufen Sie diesen Tintenstrahl-All-in-One zusammen mit einem HP Value Pack und Sie erhalten CHF 100.- CashBack von HP.



-100.-
CashBack

- Zertifizierte dokumentenechte Ausdrücke • Schmierfeste Tinte • 3 Jahre Garantie nach Registrierung • WLAN, LAN, USB • HP ePrint, AirPrint • Duplex- und Randlosdruck • 250-Blatt-Papier-schacht • Value Pack inkl. Papier und Tinte

Alle Preise in CHF inkl. MwSt. Statt-Preise sind Konkurrenzpreise vom 27.06.2014.