

**Editorial**



**Jörg Marquardt**  
Wirtschaftsredaktor

**Wohneigentum – für viele ein Traum**

**W**ohnen wird günstiger, wie «Immoscout24», der Schweizer Online-Marktplatz für Wohn- und Gewerbeliegenschaften in der Schweiz, Anfang Dezember mitteilte. So seien im November die Preise für Einfamilienhäuser erstmals seit mehreren Monaten wieder um 1,1 Prozent gesunken. Dies zeigt der in Zusammenarbeit mit dem Immobilien-Beratungsunternehmen Iazi AG erhobene Swiss Real Estate Offer Index. Aktuell kostet ein Quadratmeter Nettowohnfläche eines typischen Schweizer Einfamilienhauses rund 6269 Franken.

Immoscout legt aber Wert auf die Feststellung, dass Einfamilienhäuser langfristig nichts von ihrer Attraktivität eingebüsst hätten. Denn über die letzten zwölf Monate wird immer noch ein Preiszuwachs von 2,6 Prozent verzeichnet.

**Junge Familien**, die sich den Traum vom Eigenheim verwirklichen wollen, werden ob dieser Nachrichten vermutlich nicht zu Freudenstößen ansetzen – zu teuer sind derartige Immobilienobjekte für die meisten von ihnen. Dennoch belegt eine neue Studie des Statistischen Amtes des Kantons Zürich, dass der Erwerb von Einfamilienhäusern vor allem in die Familiengründungsphase fällt.

Im aktuellen Schwerpunkt wird diese Analyse für unsere Region aufbereitet. Dabei dreht sich alles um die Käufer von Immobilien: ihr Alter, ihre Nationalität, ihre Wohnregion. Dabei weist das Zürcher Oberland einige Besonderheiten auf.

**Impressum**

**RegionalWirtschaft** – ein Produkt der Zürcher Oberland Medien AG  
**Redaktion:** Jörg Marquardt  
**Verkauf:** Marcel Hofer (Leitung), Ilona Steiner, Priska Forte, Christine Vogt, Jeannette Kammermann, Viviane Andres, Susanna Pulver  
**Abonnemente:** Susanna Limata (Leitung)  
**Kontakt:** Redaktion: Tel. 044 933 3333, regionalwirtschaft@zol.ch  
**Verkauf:** Tel. 044 933 3204, inserate@zol.ch

**Carte blanche**

**Das Mitarbeitergespräch: je langweiliger umso besser**

**E**s naht das Jahresende, und neben dem unvermeidlichen Weihnachtsstress fallen in dieser Jahreszeit auch in fast allen Organisationen die jährlichen Mitarbeitergespräche an. Ich kenne niemanden, der sie liebt oder sich auch nur ein bisschen darauf freut. Die einen haben Stress, weil sie sonst schon viel zu tun haben und diese Gespräche ihnen zusätzlich viel Zeit stehlen, die anderen haben Angst davor, weil sie nicht genau wissen, wie sie von ihren Vorgesetzten eingeschätzt werden.

**Die Vorbereitungen auf dieses Gespräch** konfrontieren jeden noch einmal so richtig mit allem, was im zu Ende gehenden Jahr ganz anders gelaufen ist, als man es geplant hat. Viele fragen sich, warum sie die Ziele so gesetzt haben, dass sie jetzt, nur zwölf Monate später, in Erklärungsnot kommen. Wie soll ich meinem Mitarbeiter sagen, dass er zwar formal alle gesetzten Ziele erreicht hat, dass ich ihm aber trotzdem keine gute Beurteilung geben kann, weil sich die Umstände zufälligerweise äusserst glücklich entwickelt

haben und ich ihm das nicht als eigene Leistung anrechnen will? Oder wie erkläre ich meinem Vorgesetzten, dass ich meinem Mitarbeiter eine Prämie für besondere Leistung bezahlen möchte, obwohl er die gesetzten Ziele nicht erreicht hat?

**Für alles, was planbar ist**, können wir auch berechenbare Ziele setzen und die Zielerreichung in einer Beurteilung messen. Aber nicht alles ist planbar und nicht alle Ziele sind berechenbar. Wenn wir uns im Jahresgespräch auf die Erreichung messbarer Ziele beschränken, blenden wir möglicherweise viel wichtigere Leistungen aus. Besonders kritisch wird es, wenn wir an die Erreichung von Jahreszielen auch noch die Bezahlung eines Bonus knüpfen. Man kann keinem Mitarbeiter verbieten, dass er mehr Energie einsetzt, um die messbaren Ziele und damit einen Bonus zu erreichen, als dass er sich mit den Aufgaben beschäftigt, die nicht oder nur unzureichend quantifiziert werden können. Aber genau solche Aufgaben können für den Erfolg des Unternehmens viel wichtiger sein.

Wie wäre es, wenn wir einen ganz neuen Weg gehen und verlangen würden, dass das Jahresgespräch unbedingt das langweiligste Gespräch des Jahres sein muss? Das sieht auf den ersten Blick etwas «schräg» aus, aber wenn man näher hinschaut, ist doch klar: Wenn einer der beiden Teilnehmenden vor einem solchen Gespräch nervös ist, weil er oder sie nicht abschätzen kann, welches Feedback zu erwarten ist, dann stimmt etwas nicht in der Führungsbeziehung.

**Wenn gut geführt wird**, gibt es regelmässiges, freiwilliges Feedback, und zwar von oben nach unten und von unten nach oben. Einige fortschrittliche Arbeitgeber wie zum Beispiel die ZKB haben dies erkannt und an die Stelle des ungeliebten Jahresgesprächs bereits andere Feedbackformen gesetzt. Sie haben die Erfahrung gemacht, dass zum Beispiel sechs Feedbackgespräche von je zehn Minuten Dauer in den meisten Fällen mehr bringen, als einmal im Jahr eine Stunde lang über die Leistungen der vergangenen zwölf Monate zu sprechen.



**Matthias Mölleney** ist Inhaber der HR-Strategieberatung Peoplexpert GmbH in Uster. Zudem leitet er das Center für HRM & Leadership an der HWZ Hochschule für Wirtschaft in Zürich

Wer auf das Jahresgespräch nicht verzichten möchte, sollte es zum langweiligsten Gespräch des Jahres machen, in dem beide nur das aufschreiben, was ihnen aus den zahlreichen kürzeren Feedbacks bereits bekannt und bewusst ist.

In einer guten Führungsbeziehung müssten sowohl der Vorgesetzte als auch der Mitarbeiter das Protokoll des Jahresgesprächs vorab schon aufschreiben und dabei eine sehr hohe Übereinstimmung erreichen können.

«Der Zusammenschluss ist ein weiterer, logischer und folgerichtiger Schritt.»

**Erica Dillier, bisherige Inhaberin und CEO der Finass Reisen AG in Wetzikon,** begrüsst den Verkauf des Reisedienstleisters an die Hotelplan-Gruppe, mit der man schon seit mehreren Jahren in den Bereichen IT und Datenschutz eng zusammengearbeitet hat

«Diese Vereinbarung ist der bestmögliche Vertrag. Das ist ein trauriger Moment, das ist eine Tragödie.»

**Jean-Claude Juncker, EU-Kommissionspräsident,** ist zwar erleichtert über das Zustandekommen des Vertrags über den Austritt Grossbritanniens aus der EU, sieht aber allenthalben nur Verlierer

**Aktuelle Wirtschaftszitate**

**Wir haben die regionale Wirtschaft im Fokus – alle 14 Tage neu.**

Beilage im «Zürcher Oberländer» und «Anzeiger von Uster»

**RegionalWirtschaft**

«Sie wären gut beraten, dort (in Ohio) verdammt schnell eine neue Fabrik zu eröffnen.»

**US-Präsident Donald Trump** reagiert verärgert über die Ankündigung von General Motors, sieben Fabriken, davon vier in den USA, zu schliessen

«Die Zielsetzung ist nicht ganz erreicht.»

**Johann Schneider-Ammann, Wirtschaftsminister (FDP),** bedauert, dass es bei seiner letzten Dienstreise in die USA nicht zu formellen Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen zwischen der Schweiz und den USA gekommen ist

«Der Regierungsrat hat den Anspruch, dass das Geld zurückfliesst.»

**Carmen Walker Späh, Zürcher Volkswirtschaftsdirektorin,** äussert sich an einer Medienkonferenz zum Kredit von 217,6 Millionen Franken für die «Aufstartphase» des Innovationsparks in Dübendorf