



Nina Hovadik (links) und Claudia Pfeiffer setzen auf Trends und Trouvaillen.

Mit Schnäppchen am Start

SAMMELSRUM OPFIKON Das Brockenhaus samt benachbarter Sammelstelle ist seit 20 Jahren Teil des Arbeitsintegrationsprogramms Pische. Der Name sei Programm, nicht nur wegen des freien Blicks auf Flugfeld, sagt Bereichsleiterin Claudia Pfeiffer: «Bei uns starten die Leute neu ins Berufsleben.» Auf zwei

Etagen mit 260 Quadratmetern plus Aussenfläche findet man Möbel von antik bis trendig ebenso wie Kleidsames für sie und ihn. «Viel aktuelle Markenware, zum Teil ungetragen», berichtet Gruppenleiterin Nina Hovadik. Auch der Haushaltsbereich bietet neben Gebrauchtem in Topzustand originalverpackten Fehl-

käufen die Chance auf ein zweites Leben. Zu begehrten Swissair-Artikeln und exotischen Reisesouvenirs gesellt sich manche Trouvaillen. «Wir könnten die Fläche locker doppelt füllen, daher leisten wir es uns, bei der Annahme heikel zu sein», meint Pfeiffer. «Bei den Preisen aber lassen wir gerne mit uns handeln.»

Alles andere als altes Eisen

SENIORBROCKI GLATTBRUGG «Viele kommen zum Plaudern oder um in Erinnerungen zu schwelgen her und gehen mit vollen Taschen wieder raus», erzählt Hilde Scherler. Die 76-Jährige engagiert sich seit 25 Jah-

ren für das 1992 gegründete, von Senioren geführte Brockenhaus. Nach zwei anfänglichen Umzügen hat es seinen Platz im Souterrain des Alterszentrum Giebelreich gefunden. 21 Frauen und 7 Männer umfasst das Team, je-

weils zu neunt sind sie jeden Mittwoch ab 17.30 und Samstag ab 9.30 Uhr ehrenamtlich aktiv. «Wir zwei sind immer da», erklärt Vreni Lebert. Die 79-Jährige kümmert sich um den Kontakt mit Kunden, kontrolliert die Ware und macht sie für den Verkauf parat. «Die Leute schätzen, dass alles sehr sauber ist, da putze ich gern mal länger als nötig.» Kleinmöbel, Kleider und Geschirr dominieren das Angebot. «Unser Qualitätsanspruch ist hoch, die Preise sind fix, aber niedrig», sagt Scherler. Der Erlös wird für gemeinnützige Zwecke eingesetzt, wovon insbesondere die Bewohner des Alterszentrums profitieren. «Übers Jahr können wir zahlreiche Wünsche erfüllen.» Das Brocki-Team genießt den jährlichen Ausflug, ein Weihnachtsessen und das schöne Gefühl, gemeinsam Gutes zu tun.



Seit Jahrzehnten dabei: Vreni Lebert (links) und Hilde Scherler.

Grünes und Gartenmöbel

GARTENBROCKENHAUS EMBRACH «Pflanzen ausputzen und giessen steht täglich auf dem Plan», sagt Arbeitsagogin Marianne Engelhard. 15 IV-Bezür-

ger sind beim Hardunggut Gartenbrocki angestellt. Es lockt mit einem nach Themen und Farben arrangierten Angebot – vom Setzling bis zum Liegestuhl. «Von

März bis Oktober und zum Advent besuchen uns immer mehr Kunden weit über die Region hinaus», sagt Sabine Ernsting, Marketing/Kommunikation.



Parat für die Kunden: Sabine Ernsting, Karin Binder und Marianne Engelhard (von links).

Die Schatzkisten des Un terlands entdecken

BROCKENSTUBEN Die einen kommen zum Stöbern, die anderen möchten nicht mehr Benötigtes vor dem Wegwerfen bewahren und gleichzeitig Gutes tun: Gründe, eine Brockenstube zu besuchen, gibt es genug. Der ZU hat sich in den Brockis der Region umgesehen und eine überraschende Vielfalt gefunden: vom Einmannbetrieb im Gewerbegebiet über das Mutter-Tochter-Projekt in

einer ehemaligen Kegelbahn bis zum Arbeitsintegrationsprogramm mit Startbahnblick. Ob als Hobby, Ehrenamt oder zum Lebensunterhalt – es braucht Leidenschaft für Trödel und Trouvaillen, Fingerspitzengefühl im Umgang mit Menschen und Emotionen sowie eine grosse Portion Idealismus, um die Konkurrenz von Billigläden zu überstehen. Text: Martina Kleinsorg / Fotos: Sibylle Meier



Seit zwei Jahrzehnten führt Kurt Egenschwiler seinen Einmannbetrieb, dessen Türen sich wohl Ende Jahr schliessen werden.

EGI'S BROCKENSTUBE REGENSDORF 71 Lenzle zählt Kurt Egenschwiler, seit 20 Jahren ist er im Geschäft, doch: «Ende Jahr ist wohl Schluss.» Er habe immer schon gern Zeug für andere Leute verkauft, zunächst auf Baustellen, dort war er als Elekt-

roplaner unterwegs. Sein eigenes Büro gab er aus gesundheitlichen Gründen auf, parallel dazu startete er die Brockenstube in einem Abstellraum in Oerlikon, bevor er den geräumigen Standort beim Einkaufszentrum Grütpark fand. Auf 200 Quadratmetern präsen-

tiert er heute sein bunt zusammengewürfeltes Sortiment. «Gratis nehme ich alles, was ich brauchen kann», sagt er. Der Schwerpunkt liegt auf Möbeln, Hausrat, Bildern. Bücher und Kleider laufen bei ihm eher nicht. Früher hat er noch gezielt

angekauft, wenn er sicher war, zu einem guten Preis weiterverkaufen zu können: «Heute ist den Leuten oft ein Bruchteil davon noch zu teuer.» Die Lage sei angespannt, Billigläden machen ihm zu schaffen. «Qualität ist nicht mehr gefragt», hat er das Gefühl,

doch bietet er weiterhin hochwertige Antiquitäten an. Waren bringen ihm vor allem bis 50-Jährige, die Älteren hingen wohl zu sehr an ihren Sachen. Geschmissen hat er seinen Laden stets allein: «Meine Frau hat andere Hobbys.» Bei Räumungen hilft ein Kollege,

der mit einer Hebebühne ausgerüstet ist. Samstag sei der beste Tag, da kämen viele Familien: «Leider oft erst kurz vor Feierabend um 16 Uhr.» Montags hat Kurt Egenschwiler zu. «Das ist mein Wandertag, der hält mich fit, und ich kann ich durchlüften.»

Für den guten Zweck



Erfolgreich im Team: Frauke Böni und James Würzler.

BROCKI BÜLACH Mit 1400 Quadratmetern auf zwei Stockwerken ist das seit 2010 vom Gemeinnützigen Frauenverein Bülach und dem Blauen Kreuz geführte Brocki das grösste der Region. 80 Freiwillige leisten 10 000 Stunden pro Jahr, 10 bis 15 Leute sind täglich im Einsatz. «Es engagieren sich vor allem Frauen, wir suchen dringend starke Männer», sagt Vereinspräsidentin Frauke Böni. «Das Angebot wechselt beinahe täglich», berichtet Betriebsleiter James Würzler. Betten zählen zu den wenigen Waren, welche man nicht annimmt. «Die verkaufen selbst bei uns zu viel Platz», räumt er ein. «Ansonsten sind wir froh, wenn man uns im Sommer keine Skistiefel bringt.» Sind Stücke mit Emotionen verbunden, begegne man dem mit Fingerspitzengefühl, sagt Böni. Dass die Erlöse sinnvolle Projekte unterstützen, erleichtere die Trennung. Angesichts der Auswahl sind die Augen oft grösser als der Wagen, weiss Würzler: «Ein Kunde hat das spontan gekaufte Sofa ohne Gepäckträger aufs Dach geschmalt.»

Laden läuft an neuer Lage

BLITZ SAUBER RÜMLANG Den Umzug 2016 in die 480 Quadratmeter grosse Halle an der Hellbuckstrasse wertet Gjon Kerhani als richtige Entscheidung: «Das Geschäft hat sich gut entwickelt: Mehr Platz bedeutet mehr Auswahl und mehr Kunden.» Das Brocki betreibt er seit fünf Jahren gemeinsam mit seiner Frau Lushe; ab und zu hilft eines der drei Kinder. «Mehr Leute zu beschäftigen, wäre schwierig, doch für uns als Familie bleibt genug übrig.» Das Publikum ist bunt gemischt, viele kommen regelmässig. Wöchentliche Räumungen speisen das breit gefächerte Sortiment, so sei immer etwas Neues da. «Bei uns findet man oft, was andere nicht haben, vor allem alte Sachen», ist er überzeugt. «Röhrenfernseher oder Radios werden gern auch als Requisiten für die Schaufensterdekoration genommen.» Bei den Preisen lese er mit sich reden, als persönlichen Service liefere er älteren Leuten oder alleinstehenden Frauen sperrige Ware gratis ins Haus. «Eine Hand wäscht die andere», beschreibt er sein Konzept.



Gjon Kerhani führt sein Brocki als Familienbetrieb.



Gut gekleidet Gutes tun: Susanna Romann (links) und Paola Häfliger.

Ehrenamt zieht Frauen an

BROCKENSTUBENVEREIN NIEDERGLATT «Wir haben neu auch am Freitagmorgen auf. Vielleicht kommen so zusätzliche Kunden», hofft Paola Häfliger. Seit sechs Jahren ist die 57-Jährige Präsidentin des 1992 gegründeten Vereins. Durch einen kündigungsbefristeten Umzug habe man sich 2016 auf 150 Quadrat-

meter verkleinern müssen: «Möbel führen wir keine mehr, das spüren wir am Umsatz.» Ein Drittel der Räumlichkeiten ist der Damenmode, Schuhen und Accessoires gewidmet. «Kinderkleiderbörsen wollen wir keine Konkurrenz machen, und Herrensachen bekommen wir nur wenig, die werden meistens bis zum Ende

aufgetragen», erklärt Aktuarin Susanna Romann. 16 Frauen engagieren sich aktiv im Vorstand oder Verkauf. Der Gewinn wird gemeinnützigen Organisationen gespendet. «Meist regional, aber auch schon in den Himalaja», erzählt Häfliger. «Ware, die wir nicht verkaufen, fahren Bekannte nach Rumänien oder Afrika.»

Nichts, was es nicht gibt

UNTERLÄNDER BROCKI NASSENWIL «Aus Lust und Laune heraus» hat Christof Kälin 1995 alles auf eine Karte gesetzt: Er gab den sicheren Beruf als Spengler auf und mietete 400 Quadratmeter in einem Gewerbehaus an der Hauptstrasse zwischen Dielsdorf und Regensdorf an. «Die gute Lage, Grösse und Sichtbarkeit sind klare Vorteile.» Bei ihm gäbe es alles, was es zum Wohnen braucht, man könne sich komplett einrichten. «Das kommt einfach so zusammen, bei Räumungen behalte ich nur das, was sich noch verkaufen lässt.» Der Rest wird recycelt oder kommt in die Kleidersammlung. Regelmässig kauft er Restbestände auf und bietet etwa originalverpackte Kaffeemaschinen stapelweise an. «Preise sind grundsätzlich verhandelbar», sagt er, zudem kann man an gekennzeichneten Regal-

er Einkaufskörbe in drei Grössen randvoll zum Pauschalpreis füllen. Sammlerartikel seien Selbstläufer: «Gute Sachen sind schnell weg.» Auch wenn das Geschäft aufgrund scharfer Konkurrenz durch günstige Grossverteiler

rückläufig sei, hofft der 53-Jährige, bis zur Pensionierung durchhalten zu können. Seinen Entschluss hat Kälin nicht bereut: «Ich besitze und umgebe mich gerne mit schönen und ausgesuchten Gegenständen und Möbeln.»



Bei Christof Kälin findet sich auch Exotisches zum Einrichten.

Passion liegt in der Familie

S' GLATTI BROCKI OBERHASLI Während vieler Jahre haben Irene Fellner und ihre Mutter Eli Michel auf Flohmärkten Brocki ein. Säuberlich nach Themen von alltäglich bis antik sor-

tiert, lassen Raritäten auch Sammlerherzen höherschlagen. Eli Michel findet: «Der soziale Kontakt ist ebenso wichtig wie die Leidenschaft zu schönen Dingen.»



Bei Eli Michel (links) und Irene Fellner trifft man sich gern zum Schwatz beim Kaffee.