Bei GC-Ruderern sind neu Frauen willkommen

Zeitenwende im Sportclub Die letzte Männerbastion im Zürcher Sport ist gefallen. Mit einem deutlichen Mehr hat die Rudersektion des Grasshopper-Club beschlossen, Frauen aufzunehmen.

Patrick Kühnis

Die Rudersektion der Grasshoppers besteht seit 1904. Und genau so lange hielt sie an einer Tradition fest, die zuletzt immer antiquierter erschien: Die GC-Ruderer waren ein reiner Männerclub. Damit waren sie die Letzten ihrer Art. Das Bundesamt für Sport gab 2019 gegenüber der NZZ an, dass das wohl der einzige Sportverein im Land sei, der Frauen die Mitgliedschaft explizit verweigere.

Das ändert sich jetzt: Am 9. März hat die 119. Sektionsversammlung im Bootshaus am Mythenquai den historischen Entscheid gefällt, künftig auch weibliche Mitglieder aufzunehmen. Eine deutliche Mehrheit folgte damit einem Antrag des Vorstands, den auch die Aktiven unterstützt haben, wie Präsident Tobias Fankhauser sagt.

Der Abstimmung ging eine lebhafte Diskussion voraus, wie aus dem Umfeld des Vereins zu erfahren ist: Demnach waren die Gegner der Statutenänderung in Sorge, dass das nötige Geld und Trainingspersonal fehlen, um den zusätzlichen Leistungssportbetrieb für Frauen zu betreiben. Die Mehrzahl der zahlreichen Anwesenden war dagegen der Meinung, dass Frauen im Rudersport längst dazugehören und GC diese «als fokussierter Leistungssportclub» ebenfalls integrieren sollte. Die Sektion verspricht sich zudem eine Bereicherung fürs Clubleben und freut sich jetzt schon auf «erste Schweizer Meisterinnen in den Farben des GC».

Über Frauenfrage mehrmals diskutiert

Vor der Abstimmung über die Frauenfrage hat der Verein das Thema mehrmals in grösseren Hearings diskutiert. Zudem gab es einen konkreten Umsetzungsplan. Präsident Fankhauser vermutet, dass das alles geholfen hat, um Zweifel bei der Basis «zu reduzieren oder gar zu eliminieren».

Zwei Ruderinnen beim Morgentraining auf dem Zürichsee. Foto: Keystone

Frühere Anläufe, die Männerbastion am Mythenquai zu schleifen, waren mehrmals gescheitert. 1997 war der Entscheid sehr knapp, 2003 gingen die Befürworter einer Öffnung unter – vor allem auch, weil die Jungen dagegen waren. Als die «Neue Zürcher Zeitung» 2019 gross über die umstrittene Tradition berichtete und die Frage stellte: «Darf man sich als Sportklub heute noch weigern, Frauen aufzunehmen?», beschäftigte der Herrenclub sogar die Zürcher Politik.

Die NZZ erzählte den Fall der Steuerfrau Ruth Wood, die nach zwei Jahren harten Trainings mit dem GC-Achter an den Schweizer Meisterschaften 2017 Gold geholt hatte, aber im Club selbst aussen vor blieb und sich danach ausgebeutet fühlte. «Ausbeutung maskiert als Tradition. Ich fühlte mich diskriminiert», sagte sie damals.

Im Herbst 2024 für GC an den Start

Die SP-Gemeinderätinnen Natascha Wey und Anjushka Früh wollten darauf vom Zürcher Stadtrat wissen, wie er zur Frauenfrage steht, und reichten eine Anfrage ein. Die Verbindung des Ruderclubs zur Stadt: Das Clubhaus am Mythenquai steht auf städtischem Grund, zudem erhält GC jedes Jahr über 10'000 Franken von der öffentlichen Hand für die Jugendförderung.

Zur Enttäuschung der Politikerinnen stärkte die Stadtregierung 2020 den GC-Ruderern den Rücken. Diese hatten argumentiert, eine Frauenabteilung hätte einen massiven Mehraufwand zur Folge: zusätzliche Boote, separate Garderoben. Dafür fehlten die Ressourcen, so der Verein. «Die Begründung der GC-Rudersektion erscheint nachvollziehbar und plausibel», fand der Stadtrat. Dass der Verein nun bald Frauen offensteht, ist für Anjushka Früh ein «erfreulicher und überfälliger Entscheid»: «Jetzt hoffe ich, dass die Frauen finanziell und infrastruktuell gleichgestellt sein werden.»

Die nötigen Einrichtungen und Trainingsressourcen bereitzustellen, sei nach wie vor eine grosse Hürde für GC, sagt Präsident Tobias Fankhauser. Wann genau alles stehe, sei noch unklar. «Wir hoffen aber, im Herbst 2024 erste junge Ruderinnen an Regatten starten lassen zu können.»

Vorderhand lässt sich allerdings auf dem elektronischen Anmeldeformular für Neumitglieder bei Geschlecht weiterhin nur ein «Herr» anwählen.

Kaffee-Unternehmen expandiert bis an die Uni

Erfolgsgeschichte Der lokale Kaffeeröster Vicafé eröffnet diese Woche seine 15. Filiale im Rondell der Universität Zürich.

Vor der Vorlesung, nach der Vorlesung, während der Vorlesung: Für Kaffee ist an der Uni immer ein guter Zeitpunkt. Statt des Kaffees aus dem Automaten für 1.70 Franken gibt es im Rondell im Hauptgebäude der Universität Zürich neu nachhaltig produzierten Vi-Kaffee zu kaufen. Ein Espresso kostet 3.30 Franken – fast doppelt so viel wie bisher.

Und obwohl die günstigere Kaffeevariante im Hauptgebäude weiterhin am Kiosk erhältlich ist, hat die Eröffnung der neusten Vicafé-Filiale prompt einige wenige Studierende zum Protest bewegt. Rund eine Stunde konnte man am Montagmorgen auf dem Twitter-Account der Zürcher Studierendenzeitung mitlesen, wie sich die einen Studis über den teureren Kaffee echauffierten, während ihn die anderen genüsslich schlürften und bereit waren, für nachhaltigen Kaffee etwas mehr zu bezahlen.

Dass Vicafé, das mehr für seine «Kaffeefenster» auf der Strasse bekannt ist, überhaupt an die Uni expandiert hat, liegt am Konzept der ZFV-Gastrogroup. Vor einem Jahr beschloss der Mensabetreiber, sich für lokale Partner zu öffnen, und machte Vicafé das Angebot, als Ergänzung zu den bereits bestehenden Uni-Kaffeeangeboten einzusteigen. Und so entstand der 15. Standort des Eglisauer Kaffeerösters.

Wie alles begann

Der Grafiker Christian Forrer hat in seinem Heimatort Eglisau 2010 die Marke Vivi Kola erworben und angefangen, die einstige Schweizer Cola der Mineralquellen Eglisau wieder zu brauen. Das Getränk verkaufte sich gut, und Forrer entschied sich, zusätzlich eine eigene Kaffeerösterei zu betreiben. Vier Jahre danach kam der nächste Expansionsschritt: Das erste Vicafé in Zürich wurde am Goldbrunnenplatz eröffnet. Dann gingen fast im Jahrestakt weitere Filialen auf. An Toplagen wie an der Bahnhofstrasse oder am Bellevue, aber auch an eher unscheinbaren Standorten wie beim Lindenhof in Kollaboration mit dem Modelabel En Soie.

Benedikt Hess (links) und der Gründer von Vicafé, Christian Forrer, in der Rösterei in Zürich. Foto: Urs Jaudas

Dabei finanziere ein Expansionsschritt den nächsten, sagt Gründer Christian Forrer beim Gespräch in der Kaffeerösterei in Zürich-Altstetten. «Wir wachsen organisch, verkaufen Kaffee um Kaffee, bis wir genug verdient haben, um das nächste Projekt zu finanzieren». Externe Investoren hat Vicafé keine, die Aktien gehören den Gründungsmitgliedern, Mitarbeitenden sowie «friends & family». Und diese würden auf Dividenden verzichten zugunsten von neuen Investitionen. Vicafé betreibt auch eine eigene Bäckerei, einen Onlineshop, eine Schule für angehende Baristi, stellt Kaffeelösungen für Büros zur Verfügung und verkauft den Vi-Kaffee an Detailhändler wie Coop und Migros.

Wenn der Gründer Christian Forrer die Expansion seines Unternehmens aufzeichnen müsste, würde er ein Netz zeichnen. Wie bei einem Netz die Knoten miteinander verbunden sind, sind es auch die Akteure bei Vicafé. Der Milchbauer sei etwa auch schon beim Kaffeebauern in Kenia zu Besuch gewesen. Für Forrer ist dieses Netzwerken «auf Augenhöhe» ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg. «Schon als wir unser erstes Café in Zürich eröffnet haben, bin ich nach Tansania gereist, weil ich wissen wollte, wo mein Kaffee herkommt.»

Ein besonders dicker Knoten in diesem Netz soll die neue Rösterei werden. Im Herbst vergrössert sich Vicafé zusammen mit Vivi Kola in den Werkhallen der SBB auf 1500 Quadratmetern und macht die Rösterei mit Barista-Academy öffentlich zugänglich. Ausserdem möchte Vicafé über Zürich hinaus wachsen. In Basel gibt es bereits zwei Vicafé-Fenster, in weiteren grösseren Städten wie Bern, Genf oder Lausanne wird fleissig nach Standorten gesucht.

Suche nach Standorten

Co-Gründer Benedikt Hess hat von den vier Verwaltungsräten die meisten Online-Immobilienabos, um perfekte Standorte für neue Vicafés zu finden. Denn auch das Durchwälzen von Hunderten von Inseraten gehöre dazu, erzählt er beim Treffen in der Kaffeerösterei in Zürich-Altstetten. Von hundert Objekten, die er sich anschaue, sei vielleicht eines darunter, das passt.

Die Ansprüche an ein Vicafé sind spezifisch: Es funktioniert nach dem Vorbild von italienischen Espressobars, der Kaffee wird der Kundschaft hingegen durch das Fenster gereicht. Somit darf der Raum nicht zu gross sein und er sollte optimal liegen – nämlich dort, wo morgens und mittags viele Menschen vorbeigehen, die es nach Kaffee dürstet. Dabei verlassen sich Forrer und Hess aber nicht nur auf Frequenzkarten, sondern: «Wir gehen an die potenziellen Standorte, zählen Passanten und schauen, wie sie sich bewegen», sagt Hess. Ausserdem verlassen sie sich auf ihr Bauchgefühl: «Manchmal ist man nur um 20 Meter am falschen Ort» ergänzt Forrer.

Arbeiten im Fenster

Ist ein Fenster gefunden, füllen es die Baristi schon bald mit dem Duft von frisch gebrautem Kaffee. Mittlerweile beschäftigt Vicafé über 150 Mitarbeitende, die meisten davon sind Teilzeit-Baristi. Auch wenn es manchmal eng ist im Fenster, die Arbeitsbedingungen für die Baristi sind laut Forrer gut. «Wir sind ein attraktiver Arbeitgeber, zahlen gute Löhne von zwischen 25 und 31 Franken pro Stunde je nach Erfahrung und Verantwortung und bieten viele fringe benefits», also nicht monetäre Anreize. Natürlich gebe es ganz nach Vorschrift eine Heizung und sanitäre Anlagen für das Personal unter demselben Dach – auch wenn es «nur» ein Fenstercafé ist.

Als Christian Forrer das Fensterkonzept entwickelte, hatte er seine Mutter im Kopf. Auch sie würde gern einen guten Kaffee trinken, sei aber zu scheu, um in ein Spezialitätencafé zu gehen, wo sie vielleicht noch in ein Gespräch mit speziellem Kaffeevokabular verwickelt würde. Denn eigentlich wolle sie nur eine Schale, einen Café crème oder einen Kafi nature bestellen. Das bekomme sie am Schalter von Vicafé auch. Doch sie müsse sich nicht vor peinlichen Fragen fürchten, auch wenn der Kaffee bei Vicafé Flat White, Espresso oder Americano heisst – in der Vicafé-Barista-Academy werden alle Vicafé-Baristi darauf trainiert, mit der Kundschaft so zu reden, dass ihnen nichts peinlich sein muss.

Sabrina Bundi