



Office überdurchschnittlich viele Unternehmen gegründet.

Symbolbild: Keystone/G. Bally

## Er sah viele seiner Angestellten noch nie

**Schlieren** David Eberle und Janis Berner lancierten im Dezember 2019 die Tastatur-App Typewise in Schlieren und machten sich danach auf Investorensuche. Der letzte Pitch der sechseckigen Handytastatur fand aufgrund der Coronapandemie bereits virtuell statt. «Manche Investoren stiegen damals aus, da ihnen der Zeitpunkt zu heikel war», sagt Eberle. Trotzdem haben er und sein Geschäftspartner das IT-Unternehmen im Juni gegründet. Für die beiden ging es um alles oder nichts. «Wir dachten, entweder die Idee geht den Bach runter oder wir überleben», sagt Eberle. Die Gründung der Aktiengesellschaft war für ihn als Familienvater ein grosses Risiko. «Doch es gibt nie einen richtigen Moment, ein solches Start-up aufzubauen, man muss es einfach probieren», sagt er. Um sich finanziell abzusichern, blieb der 35-Jährige anfangs noch bei einer Firma angestellt. Bereits nach einigen Monaten konnte er aber schon kündigen, da «Typewise» wie erhofft eine

Million Franken Kapital erhielt. Mit der Gründung waren die Unsicherheiten aber noch lange nicht aus der Welt geschafft. «Diese Zeit ist eine emotionale Achterbahn. Es gibt Tage, da denke ich, es läuft super. Dann gibt es andere Momente, in denen ich denke, ich baue ein Luftschloss, das irgendwann zusammenkracht.» In solchen Augenblicken

dürfte man die Realität nicht aus den Augen verlieren. Er sei deswegen auch froh, dass er von Start-up-Coaches unterstützt werde. Für das Jahr 2021 hat Eberle vor allem das Ziel, seine über den Globus verstreuten Mitarbeitenden einmal live zu sehen. Seit Beginn arbeiten die insgesamt zehn «Typewise»-Angestellten im Homeoffice von Moskau, Belgrad und Zürich aus. «Wir versuchten einige Male, uns zu treffen, aber immer scheiterten wir an den neuen Covid-Schutzmassnahmen.» Ein weiteres Ziel sei, dass «Typewise» mehr als eine Million Downloads in den App-Stores erreiche. Das Unternehmen habe bislang über 600 000 Downloads und somit sein vorläufiges Ziel erreicht. «Doch es wäre natürlich schön, wenn wir auch einen solchen Boom wie beispielsweise Zoom oder Signal erleben würden», sagt Eberle. Ein solcher Glücksfall mitten in der Krise ist wohl der Traum jedes Start-ups.



David Eberle lancierte eine international bekannte Tastatur-App. Bild: K. Nars

Lydia Lippuner

## Sie macht Nägel mit Leidenschaft

**Dietikon** Eine Woche vor dem ersten Lockdown im Frühling 2020 gründete Sayme Zor ihr Geschäft «Love Beauty» im Dietiker Löwenzentrum. Zuvor führte die Oetwilerin mit ihrer Schwester einen Kosmetiksalon. «Es war ein schwieriger Start für das neue Geschäft. Die Leute hatten Angst und waren sehr zurückhaltend», sagt sie. Es sei ein sehr unsicheres erstes Jahr für den Betrieb gewesen. Oft habe sie zwischen Angst um die finanzielle Sicherheit und Freude an der Erholung mit der Familie geschwankt. Doch da sie ihren Job bereits seit 20 Jahren ausübt, war Zor überzeugt, dass die gute Qualität ihrer Arbeit die Leute überzeugen kann. Sie versuchte, das Vertrauen der Kundenschaft über gute Hygiene, Leidenschaft und schöne Ergebnisse zu gewinnen. Die Bilder der gemachten Nägel, Brauen und Wimpern postete sie immer wieder auf Instagram.

Ihren Slogan: «Whatever you do, do it with love» nehme sie ernst. «Alle meine Angestellten machen ihre Arbeit

mit Leidenschaft und Liebe», sagt sie. Nach der Zeit im ersten Lockdown hätten viele Kunden gemerkt, dass Nägel oder Wimpern machen gar nicht so einfach ist. So lief das Geschäft im Sommer so gut, dass Zor im Herbst ein weiteres Kosmetikstudio im Migros City in Zürich eröffnete. «Es war ein Bauchentscheid. Wir konnten den Platz eines

Reisebüros übernehmen», sagt Zor. Diese Gelegenheit wollte sie sich nicht entgehen lassen. Sie stellte zusätzlich zu den drei Angestellten in Dietikon drei weitere Kosmetikerinnen für den neuen Standort ein. Doch kurz nach der Eröffnung des zweiten Standorts harzte es wieder: Die fehlende Laufkundschaft, die geschlossenen Geschäfte und die Angst der Leute erschweren die Geschäfte in Zors Beauty-Salons. «Wir haben etwa 40 Prozent weniger Kunden», so Zor. Aufgrund der Homeoffice-Pflicht kämen die Leute nun noch seltener aus ihren Häusern. Auch wenn Zor finanziell noch gut über die Runden kommt, so braucht es im Moment viel Durchhaltewillen und Mut, um weiterzumachen. Sie hofft, dass sich die Lage in den kommenden Monaten bald verbessert und sie ihre Kunden wieder einmal umarmen kann. «Zudem wünsche ich mir, künftig wieder ohne Maske arbeiten zu können.»



Sayme Zor gründete zwei Beauty-Salons im letzten Jahr. Bild: C. Frei

Lydia Lippuner

## Perfektionismus ist ein Hindernis

**Uitikon** Vier Tage nachdem der Business-Coach Oliver Häfliger seine Firma Youp anmeldete, startete der erste Lockdown. «Das war super», sagt der Utitiker rückblickend. Da die Welt stillgestanden sei, habe er Zeit gehabt, sich um seine Website und die Schulungen zu kümmern. «Ich bräunte mich auf meiner Terrasse und arbeitete dabei am Aufbau der Firma», sagt er und lacht ins Telefon. Sobald Häfliger die ersten Schulungen bereithatte, lockerte der Bund die Massnahmen. Einwandfrei sei sein Auftritt damals noch nicht gewesen, doch er habe trotzdem gestartet: «Der Perfektionismus ist Hinderungsgrund Nummer eins, um zu beginnen», sagt Häfliger. Jeder müsse irgendwo anfangen, so empfing Häfliger die ersten Seminargruppen. Aufgrund der verschärften Covid-Bestimmungen musste er die Gruppen-Kurse aber bald wieder einstellen. Hätte er die privaten Coachings für Einzelpersonen nicht weiter angeboten, wäre er im letz-

ten Jahr finanziell nicht über die Runden gekommen. «Das Worst-Case-Szenario wäre, wenn wir mit dem bisherigen Businessplan einen Lockdown bis Ende dieses Jahres hätten. Dann müsste ich die neue Firma pausieren», sagt er. Doch da man nicht wisse, was die Zukunft bringe, konzentriert sich Häfliger nicht auf solche Gedanken. Ein

schwerer Motorrad-Unfall vor einigen Jahren habe ihm gezeigt, egal wie ausweglos eine Situation ist, es könne weitergehen. Jahresziele sind für den ehemaligen Projektleiter eine Einschränkung. «Ich war genug lange in Führungspositionen, in denen sich alle ein möglichst grosses Stück des Kuchens sichern wollten. Jetzt sehe ich, es hat genug Kuchen für alle», sagt er. Statt Zielen nachzujagen, versuche er nun Wege zu finden, wie er trotz Pandemie ein Stück Menschlichkeit in die Wirtschaft bringen könne. Dazu erstellte er ein Online-Portal, über das sich die Leute den Inhalt seiner Schulungen selbstständig beibringen können. Auch neuen Unternehmern rät Häfliger, sich Zeit für Selbstreflexion zu nehmen und sich nicht vorschnell von anderen beeinflussen zu lassen. «Es gibt viele Coaches, die wenig Erfahrung mit Unternehmen haben.»



Oliver Häfliger arbeitet als Business-Coach in Utitikon. Bild: zvg

Lydia Lippuner