

# Zürichsee-Zeitung

Obersee

AZ 8712 Stäfa, Fr. 2.50 (inkl. 2,4% MwSt.). Abo-Service: 0848 805 521, Fax 0848 805 520, abo@zsz.ch (Mo–Fr 7.30–12.00, 13.00–20.00 Uhr), www.zsz.ch

Redaktion: 055 220 42 42, Fax 055 220 42 43, redaktion.obersee@zsz.ch, Inserate: 055 220 74 00, rapperswil@publicitas.com, todesanzeigen@zsz.ch, www.publicitas.ch

Zürcher Landzeitung



Sie haben sich den Traum von der eigenen Firma erfüllt: Susanne Derrer gründete in Siebnen einen Wellness-Salon, Gaby Stäheli und Priska Schoch ein Offertenportal für KMU. (Monarchie/Martini)

**Firmengründung** Die neuen Jungunternehmer sind meist gestandene Berufsleute

## Fesseln des alten Jobs sprengen

In der Region gründen immer mehr Menschen ihre eigene Firma. Das tun sie nicht aus der Not heraus – viele schmeissen nämlich für den Traum vom eigenen Unternehmen gut bezahlte Jobs hin.

Matthias Mehl

Als sie ihrem Umfeld eröffnete, dass sie eine eigene Firma gründen wolle, hiessen sie die meisten für leichtsinnig. Sie solle bloss ihre sichere Stelle behalten, mahnten viele. Susanne Derrer aber ignorierte die Unkenrufe. Ihr war klar: Sie konnte einfach nicht mehr so weitermachen wie bisher.

Acht Jahre lang hatte die in Siebnen wohnhafte Diätköchin in verschiedenen Spitälern und Kliniken gearbeitet. In dieser Zeit hatte sich die 32-Jährige zur stellvertretenden Küchenchefin weitergebildet. Die Bezahlung war gut. Dennoch würde sie in der Küche nicht glücklich. «Irgendwann konnte ich mich für den Beruf nicht mehr verbiegen», erinnert sich Derrer. Sie ging. Und machte das, was ihr schon seit langem zusagte: Leute massieren. Im September letzten Jah-

res hat die diplomierte Masseurin die «Oase der Entspannung» in Siebnen eröffnet. In ihrem Wellness-Salon hilft Derrer den Leuten, eine Auszeit vom Alltag zu nehmen und zu Kräften zu kommen. Im Angebot sind neben zahlreichen Massagen auch Kurse für gesunden Kochen – und sinnliche Gerichte.

### Einen Bauchscheid gefällt

Heute fühle sie sich viel freier als noch im alten Job. Dass die Selbstständigkeit gerade in Krisenzeiten riskant ist, war ihr klar. «Es fühlte sich aber richtig an, es war ein Bauchscheid.»

Einen, den sie bis heute nicht bereut. Bereits habe sie sich eine Stammkundschaft aufbauen können. Ihre Dienstleistungen werden mittlerweile auch von den Krankenkassen anerkannt.

Geschichten wie diejenige von Susanne Derrer hört Alex Simeon von der Stiftung Futur in Rapperswil zuhause. Futur hilft innovativen Jungfirmen, Fuss im Arbeitsmarkt zu fassen, indem sie ihnen kostenlose Büroräume zur Verfügung stellt. Simeon beobachtet, dass die Firmengründer von heute generell älter sind als früher. «Vie-

le sind erfolgreiche Berufsleute in ihren 30ern oder 40ern, die mit der Gründung der eigenen Firma eine zweite Karriere starten.» Die meisten wollten aus dem starren Korsett ihrer alten Anstellung ausbrechen und sich endlich selber verwirklichen. Ihr Vorteil: Meistens haben sie etwas Geld auf der hohen Kante und damit für die harten Anfangszeiten genug Kapital.

### Vom Branchengigant zum KMU

In diese Sparte der Jungunternehmer gehört auch Priska Schoch. 21 Jahre lang war die Software-Expertin in einem internationalen IT-Unternehmen tätig, auch in leitender Position. Die Karriere lief gut, unzufrieden war sie nicht. Im Frühling dann trat die langjährige Arbeitskollegin und Freundin Gaby Stäheli mit der Idee einer eigenen Firma an

sie heran. «Mich plagten aber zuerst Zweifel», gibt Schoch zu. Schliesslich müsse man sich gut überlegen, ob man eine sichere und gut bezahlte Stellung in der aktuellen Wirtschaftslage aufgeben möchte. Einen Monat lang rang die 47-Jährige mit der Entscheidung.

«Mein Partner hat auf die Idee sehr gut reagiert und mir versichert, dass er mich unterstützen würde.» Schliesslich sagte Priska Schoch zu und rief zusammen mit ihrer Kollegin im Dezember Gryps, das Offertenportal für KMU, ins Leben. Der Grundgedanke dahinter: Jungunternehmen und KMU müssen viel Material anschaffen – vom Kopiergerät über den Computer bis hin zum Buchhaltungsprogramm. «Die geeigneten Anbieter zu finden, kostet aber sehr viel Zeit», sagt Schoch. Wer auf Gryps.ch surft, füllt in wenigen Minuten einen Fragebogen aus. Und erhält dann drei passende kostenlose Offerten. Die Anbieter wiederum zahlen für die Vermittlung dieser Offerten einen Betrag an Gryps.

Die grosse Aufregung vor der Firmengründung ist bei Priska Schoch mittlerweile verfliegen. «Ich bin jetzt total gelassen, schliesslich kann ich nur gewinnen.» Sie ist zuversichtlich, dass sich Gryps bewähren wird. «Gerade in schwierigen Zeiten sind Produktanbieter froh, wenn ihnen ein weiterer Absatzkanal eröffnet wird.» Und wenn es nicht klappt? «Davon wollen wir natürlich nicht ausgehen – zumindest hätten wir dann aber spannende und wichtige Erfahrungen gemacht.»

Mehr Infos: [www.oasedereentspannung.ch](http://www.oasedereentspannung.ch), [www.artofsenses.ch](http://www.artofsenses.ch) und [www.gryps.ch](http://www.gryps.ch).

«Viele rieten mir, bloss meine alte, sichere Stelle zu behalten.»

Susanne Derrer