

«Mein Ziel ist, mit 30 Jahren nicht mehr Geld verdienen zu müssen»

Im Kindergartenalter verkaufte er Spielsachen, mit zehn Jahren Nähmaschinen, heute führt der 23-jährige David Bachmann ein Unternehmen mit 25 Angestellten und verkauft unter dem Label Suitart Massanzüge. 80-Stunden-Wochen machen dem preisgekrönten Jungunternehmer nichts aus: «Die Zeit vergeht enorm schnell, wenn man seine Arbeit liebt.»

Interview: Mathias Morgenthaler

mathias.morgenthaler@espacemedia.ch

Herr Bachmann, Sie sind im Alter von 23 Jahren bereits mehrfacher Firmengründer, Firmenchef, Verwaltungsratspräsident, dazu verheiratet und Vater einer Tochter – warum sind Sie so schnell unterwegs?

DAVID BACHMANN: Ich habe schon als Kind nicht das normale Programm absolviert. Meine Eltern führten ein Detailhandelsgeschäft mit zehn Angestellten, sie waren sehr beschäftigt, also wuchsen wir vier Geschwister selbstständig auf. Im Kindergarten zog ich von Haus zu Haus, um Spielsachen zu verkaufen. Mit zehn Jahren stand ich mit meinen Eltern an der Messe und verkaufte den Hausfrauen Nähmaschinen. Später ging ich am Vormittag zur Schule, am Nachmittag trainierte ich vier bis sechs Stunden auf dem Fahrrad. Wir haben zuhause nie Taschengeld erhalten.

Wie wurden Sie Unternehmer?

Nach dem Sportgymnasium brachte mich meine ältere Schwester an einen Businessplanwettbewerb. Mit unserem Konzept für ein Hilfswerk in Malawi landeten wir auf dem 4. Platz. Nach der Präsentation erhielt ich jede Menge Visitenkarten von Investoren und Geschäftsführern von Stiftungen. Da dachte ich: Wenn es so läuft in der Wirtschaft, dann gefällt mir das. Bei dieser Gelegenheit lernte ich meinen heutigen Geschäftspartner Matthias Böhm kennen. Wir analysierten rund 40 Geschäftsideen, bevor wir mit Suitart loslegten. Ich hatte immer wesentlich mehr Ideen, als ich verwirklichen konnte – es reicht, dass ich Zeitung lese, schon tauchen ein paar neue auf. Das Schwierige ist, die richtigen Ideen clever umzusetzen. Vor der ersten Firmengründung stellten wir uns in erster Linie eine Frage: Wie können wir ohne Startkapital und mit geringem Risiko ein Geschäft mit höchster Skalierbarkeit aufbauen? Das führte uns zu den Massanzügen.

Wie haben Sie Fuss gefasst in der durch globale Konkurrenz geprägten Textilbranche?

Ich reiste in der Zeit zwischen Matura und Studienbeginn einen Monat durch Thailand, schaute viele Schneidereien an und fand schliesslich zwei kompetente Partner. Die erste Bewährungsprobe gab es vor der Hochzeit meiner Schwester. Wir gaben Anzüge in Auftrag für den Bräutigam meiner Schwester, meine zwei Brüder und mich. Einen Tag vor der Hochzeit trafen die edlen Stoffe aus Thailand ein und alle Anzüge passten. Nur in einem Fall war die Hose ein wenig zu kurz. Nach dieser guten Erfahrung entschied



David Bachmann: «Einen Tag vor der Hochzeit trafen die Anzüge aus Thailand ein.»

den mein Partner und ich uns, die Idee weiterzuverfolgen.

Was kostet ein Massanzug bei Ihnen und wann wussten Sie, dass das Experiment glückt?

Am Anfang gab es bei Suitart Massanzüge zwischen 490 und 720 Franken, je nach Stoff und Spezialwünschen. Jedesmal, wenn der teuerste Anzug bestellt wurde, nahmen wir einen noch besseren Stoff ins Angebot auf. Heute kostet der edelste Anzug 4500 Franken. Dass die Sache ein Erfolg wird, war sofort spürbar. Schon im ersten Monat – noch ohne Laden – erzielten wir gute Umsätze. Als ich das dritte Semester an der Uni hätte in Angriff nehmen sollen, hatten wir schon zwei Geschäftsstellen und fünf Angestellte. Es gab keinen Grund, an die Uni zurückzukehren.

Warum soll ein Kunde bei Ihnen einen Massanzug kaufen statt in einem etablierten Geschäft?

Er erhält bei uns Stilberatung und einen speziellen Service. Bei Suitart können Sie aus 5000 Stoffen auswählen, der Anzug wird von Grund auf individuell konzipiert und geschneidert – mit Zufriedenheitsgarantie. Zudem sind wir die schnellste Massschneiderei der Schweiz: Bei Bedarf ist der Massanzug in sechs Arbeitstagen fertig.

Heute beschäftigen Sie 25 Angestellte, betreiben zwei Verkaufsläden und sind dank Franchise-Partnern an acht weiteren Standorten präsent. Vor der kürzlich durchgeführten Kapitalerhöhungsrunde haben Sie den Investoren 30 bis 40 Prozent Rendite in Aussicht gestellt für die nächsten fünf Jahre. Bekommen Sie manchmal Angst vor dem eigenen Mut?

Nein, ich fühle mich sehr sicher in dem, was ich tue. Natürlich braucht es Mut, grosse Ziele ins Auge zu fassen und 30 Investoren ins Boot zu holen, die 800 000 Franken Kapital einbrin-

gen. Wir hätten noch mehr Geld aufnehmen können, aber ab einem bestimmten Punkt nützt noch mehr Geld nichts, da zählt nur die harte Arbeit. Ich gehe nicht an Partys, trinke keinen Alkohol, rauche nicht, sondern stecke alle meine Energie in die Arbeit. Wir haben jetzt in zwei Jahren weit über eine Million Franken Umsatz gemacht, das ist ein guter Anfang. Ebenso wichtig ist, dass ein starkes Team zusammengewachsen ist. Nebst jungen Leuten ist auch ein Roderich Hess an Bord, der aus seiner Zeit in der Chefetage von Gucci und Montblanc weiss, wie man erfolgreich ist.

Wollen Sie so gross werden wie Gucci?

(Lacht) Wir sind ambitioniert, aber nicht grössenwahnsinnig. Die Vision ist, dass Suitart in fünf Jahren ein international etabliertes Franchisesystem mit 200 Franchisenehmern ist. Mein persönliches Ziel ist es, mit 30 Jahren nicht mehr Geld verdienen zu müssen, sondern mich um soziale Projekte kümmern zu können. Es gibt ja nicht nur Suitart, sondern seit kurzem auch die Tochterfirma Diamond Heels. Die Idee, Damenschuhe nach individuellen Vorstellungen zu produzieren, vertraute ich einem Schulkollegen an. Wir räumten damit zwei Preise bei Jungunternehmer-Wettbewerben ab.

Wenn Sie bis 30 finanziell abgesichert sein wollen, dürfen Sie sich bis dann keine Pause gönnen. Arbeiten Sie rund um die Uhr?

Es kommt vor, dass ich um 7 Uhr mit Arbeiten beginne, nach einiger Zeit auf die Uhr schaue und verwundert feststelle: Es ist 17 Uhr und ich habe komplett vergessen, etwas zu essen. Die Zeit vergeht enorm schnell, wenn man seine Arbeit liebt. Ich arbeite sechs Tage pro Woche rund 14 Stunden, aber ich muss mich nie zwingen. Mein Vorteil ist, dass mein Körper durch den Spitzensport eine viel bessere Energiebereitstellung hat, die Mitochondrien arbeiten effizienter, der Blutzuckerspiegel fällt weniger schnell ab. So kann ich in meiner besten Zeit zwischen 22 und 2 Uhr wunderbar arbeiten und bin am nächsten Tag trotzdem fit.

Was treibt Sie an ausser dem Druck, bis 30 sehr viel Geld zu verdienen?

Es geht mir nicht um das Geld, sondern um Unabhängigkeit. Das Wichtigste ist, etwas Eigenes aufbauen zu können. Wenn eine Idee, die nur im Kopf und auf dem Papier existierte, mehr und mehr Gestalt annimmt, erzeugt das eine enorme Kraft.

Kontakt und Information:

www.suitart.com

david.bachmann@suitart.ch