

Goldene Zeiten

Ich muss immer ein wenig lachen, wenn mir jemand sagt, ich hätte eine Tellerwäscherkarriere hinter mir. Aber etwas Wahres hat es schon. Nach der Schule habe ich ein Welschlandjahr in Genf und anschliessend eine Coiffeur-Anlehre absolviert. Kaum war ich 19-jährig, habe ich mich selbständig gemacht. Mein erster eigener Salon befand sich an der Mainaustrasse in Zürich und hiess «En Vogue». Ich arbeitete sieben Tage pro Woche: An sechs Tagen bediente ich die Kundschaft, und am siebten Tag putzte ich den Laden und wusch die Wäsche. Heute umfasst mein Unternehmen zehn Beauty-Betriebe in Zürich, Rapperswil und Zug mit rund neunzig Mitarbeitenden. Dazu gehört ausserdem eine Veranstaltungsabteilung, die sogenanntes Szene-Marketing betreibt. Das heisst, wir vermarkten Waren, indem wir sie als Lifestyle-Produkte inszenieren, zum Teil aufwendig mit entsprechender Musik, mit Möbeln, mit Pflanzen und mit Gerüchen. Heute schneide ich kaum noch selber Haare, höchstens noch an speziellen Anlässen oder für Fotoshootings. Inzwischen habe ich andere Aufgaben in meiner Firma übernommen.

Ein spezielles Erfolgsrezept habe ich nicht. Was ich geschafft habe, habe ich durch viel Arbeit und viel Leidenschaft erreicht. Und manchmal gehört auch noch etwas Glück dazu: Unsere neueste Location zum Beispiel ist die «Beauty-Residence» in Uetikon am Zürichsee. Wir sind hier in einer früheren Industrienvilla eingemietet, in der die Inhaberfamilie der hiesigen Chemiefabrik wohnte. Bevor wir das Haus übernahmen, befanden sich Büros darin. In den achtziger und neunziger Jahren war das einstige Wohnhaus verunstaltet worden; mit Teppichen und mit Wandbelägen, die vom ursprünglichen Charme nicht mehr viel erahnen liessen. Wir haben uns bemüht, die alten Materialien wieder sichtbar zu machen. Die Böden zum Beispiel, die mit drei, vier Belägen verklebt und mit Bostichklammern übersät waren, haben wir sorgfältig und mit viel Liebe bearbeitet, bis die wunderschönen alten Parkettböden wieder sichtbar wurden. Zu den Böden und den Stuckaturen an den Decken passt die goldene Tapete, die den Räumen wieder etwas Herrschaftliches verleiht. Das Haus ist gut hundert Jahre alt und verfügt über siebzehn Zimmer mit Nebenräumen. Als wir es übernahmen, war es Winter, und es lag Schnee. Erst als dieser geschmolzen war und der Umbau begonnen hatte, realisierten wir, was wir vor uns hatten: ein riesiges Haus in einem wunderbaren Park fast am See, das ein grosses Potenzial in sich birgt. Mir kam es vor, wie wenn man beginnt, mit schwarzer und weisser Farbe ein Bild zu malen – und plötzlich kriegst Du eine Farbpalette und kannst das Bild völlig neu gestalten. Uns wurde auf einmal bewusst, dass wir über viel mehr Möglichkeiten verfügen, als wir ursprünglich angenommen hatten. Deshalb haben wir uns für einen Zwischenstopp und eine Denkpause entschieden. Ich kann mir vorstellen, hier nicht nur unsere klassischen Beauty-Dienstleistungen wie Coiffeur, Kosmetik und Massage anzubieten, sondern das Haus öffentlich zugänglich zu machen; mit einem Mini-Hotel, einem Restaurant oder einem Kinderparadies. Es ist noch alles offen.

Ein schönes Haus, ein schöner Raum ist entscheidend, wenn man Schönheit verkaufen will, denn es ist der erste Eindruck, der zählt. Die Kundin oder der Kunde muss sich spätestens, wenn die Tür aufgeht, sicher und wohl fühlen. Ästhetik ist für mich etwas Wichtiges, doch ich bin auch ein praktischer Mensch. So verfüge ich zwar über zwei Büros, halte mich jedoch häufig im Auto auf. Darin führe ich immer die wichtigsten Unterlagen und einen Werkzeugkasten mit, denn ich bin nicht nur Manager, sondern auch unser Haus-techniker. Und wenn mir der Rummel im Büro zuviel wird, kommt es vor, dass ich mit dem Auto an den See fahre, die Türe und die Fenster öffne, zwei Stunden in aller Ruhe arbeite und dabei ein Stück Freiheit genieße. ©

FOTO: GAËTAN BALLY, INTERVIEW: REBEKKA HAEFELI

