



Vitaminschub für Büromenschen

Öpfelchasper. Nina Pupikofer, Armin Heyer und Dominik Hungerbühler (im Bild v. l.) beliefern Büros mit frischen Biofrüchten. Ihre Idee ist erfolgreich. Die Kunden werden immer zahlreicher. Von Therese Jäggi / Foto Reto Schlatter

Es waren einmal zwei Freunde. Die begaben sich auf eine Reise nach Amsterdam. Dort sahen sie Menschen mit wunderlichen Fahrrädern herumfahren. Bei diesen handelte sich um «bakfiets»: alte, schwere Bäckereifahräder, mit denen die Kuriere Brot austrugen. Die beiden Freunde fanden die Räder sehr schön, und ohne genau zu wissen, was sie damit anfangen wollten, entschlossen sie sich, zwei zu kaufen und mit sich nach Hause zu nehmen.

Armin Heyer erinnert sich, wie er mit dem langen, breiten, 200 Kilo schweren Velo eines Nachts um drei Uhr einsam auf einem Bahnsteig in Köln, wo er umsteigen musste, auf den von Hamburg kommenden Zug nach Zürich wartete und hoffte, dass ihm jemand beim Einladen behilflich sein würde. Am nächsten Tag traf er samt Velo in Zürich ein, und einen Tag später kam Dominik Hungerbühler mit seinem «bakfiets» zurück.

Für Armin Heyer und Dominik Hungerbühler haben die «bakfiets» eher symbolische Bedeutung. Für den täglichen Einsatz in Zürich, wo es im Gegensatz zum flachen Holland immer wieder bergauf und bergab geht, sind die Räder zu schwerfällig. Aber sie dienten als Inspiration für ihre Geschäftsidee. Eigentlich sei schon lange klar gewesen, dass sie einmal etwas zusammen realisieren wollten, sagt Armin Heyer. Ideen hatten sie viele, eine erwies sich als die beste: Frische Früchte per Fahrrad an den Arbeitsplatz der Kunden zu bringen.

Farbakzent im Büroalltag

Die Idee war naheliegend, denn Dominik Hungerbühler ist Inhaber des Bioladens L'ultimo bacio in Zürich Wipkingen. Vor zweieinhalb Jahren betrat er erstmals den Laden. Er wollte die Inhaberin überzeugen, dass sie ein Olivenöl, welches er aus der Basilicata importierte und in der Schweiz vertrieb, in ihr Sortiment auf-

nehmen solle. Es stellte sich heraus, dass die Inhaberin den Laden verkaufen wollte, weil der Umsatz zurückging. Hungerbühler interessierte sich dafür, übernahm den Laden und beschäftigt dort heute vier Teilzeitangestellte und zwei Lehrlinge.

«Wir konnten einfach anfangen, ohne Businessplan und ohne Kapital.» Das ist für Dominik Hungerbühler das Beste: chende an ihrer Businessidee für einen Früchtelieferdienst. Sie druckten ein paar

men, schätzt Dominik Hungerbühler. Und das Beste: «Wir konnten ihre Entwürfe so kritisch begutachten wie wenn wir voll bezahlt hätten.» Es ist ihm bewusst, dass es beim Aufbau eines Kleinbetriebs von grosser Bedeutung ist, dass man auf Know-how und Unterstützung im Bekannten- und Freundeskreis zählen kann. Auch die Öpfelchasper-Homepage (www.oepfelchasper.ch) ist dank der Gratarbeit eines Freundes entstanden.

Jetzt, im September, ist die Früchteauswahl am grössten: Äpfel, Birnen, Trauben, Zwetschgen, Pflaumen, Mirabellen. Im Winter sind Orangen, Mandarinen, Bananen und Feigen im Angebot.

Flyer und verteilten sie in die Briefkästen von Firmen. Gleichzeitig gingen sie mit kleinen Körben, gefüllt mit Äpfeln und Nüssen, in die Betriebe, überbrachten diese als Geschenk und warben für ihre Geschäftsidee. Das kam sehr gut an. «Wir brachten einen Farbakzent in den Büroalltag.» Einen Monat später lieferten sie bereits den ersten Früchtekorb aus und nannten sich Öpfelchasper.

Wertvolle Unterstützung

Wer kennt nicht die schlimme Geschichte vom Suppenkasper aus dem Struwelpeter, der seine Suppe nicht essen wollte und der unter einem Suppentopf-Grabstein endete. Der Öpfelchasper nun ist so etwas wie der Gegenspieler des Suppenkaspers: Er isst gern, und erst noch gesund. Das Logo – Schriftzug und Zipfelkappe – wurde von einer Grafikerin des Ateliers Binkert entworfen, die Hungerbühler vom Bioladen her kennt, und zwar unentgeltlich. Dafür bekommt sie im Laden ein paar Prozente auf ihre Einkäufe. Sonst wäre die Gestaltung eines Logos «brutal teuer» zu stehen gekom-

Die Öpfelchasper-Zentrale an der Zürcher Albisriederstrasse ist spartanisch eingerichtet. Ein Tisch, ein Laptop, ein paar Regale mit leeren Früchtekörben. Vor dem Laden stehen acht Veloanhänger und ein paar Stapel mit leeren Harassen. Die Velos bringen die Kuriere selber mit. Jeweils am Montag- und Mittwochmorgen um vier Uhr früh werden die Früchte von Biopartner, einem Biogrosshändler aus Seon, angeliefert. Kurz darauf kommen die Verpacker/innen, welche zusammen mit weiteren Velokurieren um halb acht mit der Auslieferung beginnen. Bezahlt wird 20 Franken pro Stunde. Viel ist das nicht, aber doch ein bisschen mehr als andere Velokuriere verdienen, wie Dominik Hungerbühler betont. «Ausserdem spart man das Abo für das Fitness-training.» Eine Frage der Einstellung.

Immer mehr Kunden

Die Kuriere fahren mit Körben zu drei und sechs Kilo in zwei verschiedenen Ausführungen zu den Kunden. Wöchentlich werden 250 Körbe ausgeliefert, Tendenz stark steigend, wie der Ladeninhaber

ber anhand einer Kurve belegt. «Wir stehen nach neun Monaten an dem Punkt, wo wir eigentlich unser Zweijahresziel angesetzt hatten.» Zu den Kunden gehören Banken, Versicherungen, Architekturbüros, Galerien, Handwerker. «Wir müssen Gas geben, dass wir alles bewältigen können.» In den letzten Wochen sind einige Grosskunden dazugekommen. Der grösste beschäftigt 400 Mitarbeitende und bestellt pro Woche 55 Körbe.

Diesen Monat ist in Winterthur die erste Filiale eröffnet worden. Weitere sind geplant in Bern, Basel und Zug. Der Öpfel-

riellen Klebstoff aus den USA importierte. «Ich hatte Glück. Die Lehre war supergut.» Nach der Lehre ging sie als Au-pair in die USA, kam aber nach vier Monaten wieder zurück und arbeitete weitere eineinhalb Jahre bei den Aero Consultants. Danach wechselte sie zu Phillips. Das Unternehmen gefiel ihr, aber sie fühlte sich unterfordert. Es folgten Tätigkeiten in Restaurants, Bars, in einer Sprachschule, dazwischen ging sie immer wieder auf Reisen. Danach war sie in einer Unternehmensberatung tätig, «wo hohe Ansprüche gestellt, aber wenig interessante Arbeit geboten wurde», und danach noch in einer

berater im Private Banking tätig. Die Bank offerierte ihm, an Karriereförderungsprogrammen teilzunehmen. Aufenthalte in London, Paris und New York wären möglich gewesen. Doch eines Tages realisierte er, dass ihn diese Art von Karriere nicht interessierte. Er kündigte und arbeitete danach eine Weile in einem Heim mit delinquenten Kindern und Jugendlichen.

Elektrobikes im Test

Auch Mitinhaber Armin Heyer hat Bankerfahrung. Nach einem Psychologiestudium an der Universität Zürich begann er bei der UBS, wo er eineinhalb Jahre im Ausbildungsbereich arbeitete, ein Nachwuchsförderungsprogramm absolvierte und ein halbes Jahr in New York verbrachte. Als die Öpfelchasperidee aufkam, reduzierte er sein Arbeitspensum auf 80 Prozent. Mittlerweile hat er gekündigt. «Die Abläufe in einem Grossbetrieb sind oft schwerfällig. Man macht viele Konzepte und Präsentationen, die dann nie umgesetzt werden.» Wie Dominik Hungerbühler ist auch Armin Heyer fasziniert von der Erfahrung, wie unkompliziert ihr Start war. «In einem kleinen Unternehmen kann man Ideen viel schneller umsetzen.» Auf seine Kündigung bekam er unterschiedliche Reaktionen. «Einige Kollegen meinten, es sei doch schade, gerade jetzt die Karriere aufzugeben. Sie sahen nur, was ich verlieren, und nicht was ich gewinnen würde, andere aber bewunderten mich auch.» Im Moment ist für ihn Vieles offen. Demnächst fährt er für zwei Jahre ins Ausland. Wohin ist noch nicht klar. Das hängt von den Plänen seiner Freundin ab, die im Ausland eine Dissertation schreiben will. «Egal wohin es mich verschlägt, ich kann auch von dort aus teilweise für den Öpfelchasper tätig sein.»

Gut ein Jahr nachdem Dominik Hungerbühler und Armin Heyer in Amsterdam ihre «bakfiets» gekauft haben, steht erneut ein Velokauf bevor. Diesmal aber sind es Elektrobikes, die auf den bergaufwärts verlaufenden Touren zum Einsatz kommen sollen. Zwei verschiedene Modelle werden momentan vom Öpfelchasper-Team auf ihre Tauglichkeit geprüft, und der Testsieger wird demnächst in zweifacher Ausführung angeschafft.

Therese Jäggi ist Context-Redaktorin. therese.jaeggi@kvschweiz.ch

Reto Schlatter ist freiberuflicher Fotograf im Zürcher Presseladen. mail@retoschlatter.ch

Wöchentlich werden 250 Körbe ausgeliefert, Tendenz stark steigend, wie der Ladeninhaber anhand einer Kurve belegt. «Wir stehen heute an dem Punkt, wo wir eigentlich unser Zweijahresziel angesetzt hatten.»

chasper sucht Leute. «Die müssen einiges können, beispielsweise einen Raum organisieren, Kunden akquirieren und Kuriere einstellen.»

Jetzt, im September, ist die Früchteauswahl am grössten: Äpfel, Birnen, Trauben, Zwetschgen, Pflaumen, Mirabellen. Im Winter sind Orangen, Mandarinen, Bananen, Datteln und Feigen im Angebot. Für die importierten Früchte wird der durch den Transport verursachte CO₂-Ausstoss mit einer Zahlung an die Stiftung Myclimate kompensiert.

Neue Perspektiven

Nina Pupikofer ist seit gut einem halben Jahr als Assistentin der Geschäftsleitung mit dabei. «Aber ich spienzele darauf, ebenfalls der Geschäftsleitung anzugehören», sagt die Dreissigjährige. Dass sie in der kurzen Zeit ihrer Tätigkeit beim Öpfelchasper bereits zwei Lohnerhöhungen erhielt, wertet sie als gutes Zeichen dafür, dass ihr Anspruch realistisch ist. Auf die Stelle aufmerksam geworden ist sie in einer Bar, wo ein Flyer mit dem Stellenprofil auflag. Diese Arbeitsstelle versprach anders zu werden als alles, was sie in ihrem beruflichen Vorleben kennengelernt hatte.

Nach der Schule wusste Nina Pupikofer nicht so recht, was sie machen sollte und entschloss sich, eine KV-Lehre zu beginnen, und zwar bei der Aero Consultants AG, einer Firma, die damals indust-

anderen Beratungsfirma, wo sie zwischen durch auch mal die schmutzigen Hemden des Chefs in die Wäscherei bringen und für ihn einen Zahnarzttermin vereinbaren musste. «Dafür durfte ich mich executive assistant nennen und verdiente extrem gut.» 5500 Franken pro Monat.

Als sie in der Stellenausschreibung des Öpfelchaspers las, dass der Lohn bescheiden sei, sagte sie sich, dass sie ja nun genügend Erfahrungen gemacht habe mit Jobs, die gut bezahlt wurden, wo dafür aber alles andere nicht stimmte. Warum also nicht einmal umgekehrt, denn die Öpfelchasperidee fand sie cool. Es sieht ganz so aus, als ob diese Überlegung für Nina Pupikofer aufgeht. Bei ihr laufen alle Fäden zusammen. Sie nimmt die Bestellungen entgegen, bestellt beim Grossisten die Früchte, stellt die Kuriere ein, konzipiert die Touren, verschickt Rechnungen und kontrolliert die Zahlungen.

Frühe Erfahrungen mit Äpfeln

Dominik Hungerbühler ist in Romanshorn aufgewachsen, unmittelbar neben einem Bauernhof, wo er sein erstes Geld mit Äpfelpflücken verdiente. 20 Rappen gab es für einen vollen Korb. Nach zwei Jahren Gymnasium stellte er fest, dass er eigentlich lieber mehr in die Erwachsenenwelt wollte. Er suchte eine KV-Lehrstelle und hatte innerhalb von nur einer Woche einen Lehrvertrag bei der Credit Suisse. Anschliessend war er als Anlage-