

Zeitschrift: Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design
Herausgeber: Hochparterre
Band: 26 (2013)
Heft: 10

Artikel: "Es ging zu schnell"
Autor: Ernst, Meret
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-392413>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 18.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

«Es ging zu schnell»

Sind Designer Unternehmer und welches Geschäftsmodell taugt für sie am besten? Colin Schaelli berichtet über seine guten und schlechten Erfahrungen der letzten zwei Jahre.

Interview:
Meret Ernst
Foto:
Florian Kalotay

Anerkennung schützt vor Misserfolgen nicht. Das erfährt der 33-jährige, mit wichtigen Designpreisen ausgezeichnete Colin Schaelli. Offen spricht er über Risiken und Nebenwirkungen des selbstständigen Unternehmertums, die ihn an den Rand seiner Kräfte brachten.

Letzten Frühling haben Sie eine E-Mail verschickt, deren Botschaft dringlich klang. Sie suchten einen Job, Aufträge. Was ist passiert?

Colin Schaelli: Seit Langem arbeite ich sowohl in der Schweiz wie auch in Japan. Zum ersten Mal stand ich vor dem Problem, dass ich offene Debitoren aus Japan hatte. Sie stammen aus einem Projekt, das auf fünf Jahre budgetiert war. Dafür ging ich für über 30 000 Franken in Vorleistung.

Worum ging es bei diesem Auftrag?

Für einen Elektronikhersteller habe ich ein halbkugelförmiges MP3-Gerät entworfen. Es basiert auf einem neuen Softwarekonzept des Herstellers. Das Gerät ist mit einem runden Bildschirm konzipiert, der auch in Bewegung, etwa beim Tanzen, stets im Lot bleibt – wie eine Wasserwaage.

Wurde das Projekt abgesagt?

Nein, offiziell noch nicht. Das Projekt ist auf fünf Jahre ausgelegt. Die erste Tranche des gesprochenen Budgets stellte ich in Rechnung. Ich konzipierte, arbeitete vor Ort, organisierte einen Workshop. Leider ist bis heute keine Zahlung eingegangen – und zurzeit kann ich mir kein japanisches Inkassobüro leisten.

Weshalb konnten Sie die unbezahlte Rechnung nicht auffangen?

Das berüchtigte Klumpenrisiko! Ich arbeite zwar mit zwei Agenten in Japan, die mir Aufträge vermitteln und Geschäftsgespräche vor Ort führen. Sie sind meine Türöffner zu Japan, aber ich habe mich ein bisschen zu sehr auf sie verlassen.

Trotzdem, ein offener Debitor allein sollte einem Designbüro noch nicht das Genick brechen.

Was kam hinzu?

Ein Auftrag für eine neue Corporate Identity von Passanger wurde nur teilweise realisiert, und bevor ich auf neue Anfragen reagieren konnte, stand ich schon wieder vor

verschlossenen Türen. Ich fand, Anfragen sollten genau geprüft werden, und das durfte auch ein wenig Zeit kosten. Doch entscheidender war, dass in der gleichen Zeit meine zweite Firma Colin SA ins Schlingern geriet: Ich konnte zuwenig Stücke meiner Möbelserie «Contemporary Furniture» absetzen, für die ich dieses Handelsunternehmen gegründet habe siehe Hochparterre 8/10. Deswegen stand ich plötzlich vor zwei brennenden Häusern.

Weshalb kam die mit dem Designpreis Schweiz 2011 ausgezeichnete Möbelkollektion nicht vom Fleck?

Ursprünglich wollten wir die Kollektion von je einer Schreinerei in Japan und in der Schweiz herstellen lassen: Bestellt wird übers Internet, der Schreiner vor Ort produziert die Möbel und liefert die Ware direkt. Wir sparen so den Händler und Transportkosten ein. Die Schreinerei Caviezel in Chur, die die Kollektion anfänglich produzierte, stellte das Programm mit Fichte aus Finnland und Birkenholzwasser aus Russland her. Doch wir hätten die Tische und Regale vermehrt exportieren müssen, der Schweizer Markt ist zu klein.

Wieso haben Sie das nicht veranlasst?

Caviezel hatte grosse Vorleistungen erbracht, selbst ein Showroom war in der Schreinerei integriert. Sie wollten, dass ich nach Chur komme und mich intensiv darum kümmere, aber das ging nicht, weil ich dann mein Büro in Zürich hätte aufgeben müssen. Ich war in einer Zwickmühle.

Wieso haben Sie zwei Firmen gegründet?

Um das Risiko abzufedern. Und ich konnte einen Teilhaber gewinnen: Pierin Menzli. Mit seiner Firma Contrast Capital berät er Firmen für nachhaltige Investitionen.

Sie betrieben also parallel zwei Geschäfte, als Handelsunternehmer und als Dienstleister.

Wie sind diese beiden Bereiche verknüpft ausser über Ihre Person?

Für «Contemporary Furniture» zeichnete ich einmal pro Jahr eine neue Kollektion und stellte sie der Firma Colin SA in Rechnung.

Welche der beiden Firmen ist schwieriger zu führen?

Der Ein-Mann-Unternehmer kann mehr Geduld haben, muss nichts forcieren, wenn er ein gut funktionierendes Produkt hat.

Mehr Geduld bedeutet eine gute Finanzierung.

Hatten Sie die zusammengebracht?

→



Ein Designer spricht über Misserfolg: Colin Schaelli an seinem neuen Arbeitsort in Chur.

→ Zusammen mit dem Schreiner Stefan Cavigel gewann ich 2011 einen Anerkennungspreis über 8000 Franken von der Bündner Stiftung Kunsthandwerk. Das Preisgeld floss in die Möbel. Ausserdem sprach uns die Stiftung für Innovation des Kantons Graubünden 90000 Franken zu. Diese deckten exakt die Lohnkosten meines damaligen Chief Operating Officers, der bei der Colin SA angestellt war. Er kam wie ein Hochgeschwindigkeitszug rein, krepelte alles um – und dann musste ich ihn wegen ungenügenden Umsatzes leider entlassen. Im Nachhinein muss ich sagen, ging das zu schnell.

An der Finanzierung lag es also nicht?

Ich hätte personell anders entscheiden können. Blicke ich auf den Businessplan, den wir für den Kanton verfassen mussten, sehe ich, dass wir auf Kurs sind. Wir müssten nur 50000 Franken für die nächste Phase aufreiben. Gespräche dafür sind im Gange.

Sie haben zweimal den Designpreis Schweiz und den Preis der Stiftung Bündner Kunsthandwerk erhalten. Haben diese Preisgewinne Sie zum Unternehmertum verleitet?

Nein, das war eher die Förderung des Kantons Graubünden, für die ich mich zusammen mit der Schreinerei Cavigel beworben habe. Im Nachhinein gesehen wäre es sinnvoll, auf einen solchen Schritt ins Unternehmertum schon in der Ausbildung besser vorbereitet zu werden.

Hätten Sie im Nachhinein die Mittel anders einsetzen sollen?

Nein, aber es ging alles zu schnell. Am besten hätte ich alles allein, dafür in meinem eigenen Tempo gemacht. Ich habe zu wenig streng kontrolliert und zu blind vertraut. Auch was die Preisgestaltung betrifft, hätte ich stärker auf

mein Bauchgefühl vertrauen sollen. Doch mein damaliger Chief Operating Officer wollte, als er einstieg, die Preise anpassen, und dann wurde alles viel zu teuer.

Ein Unternehmer muss für die Finanzierung sorgen, ein Team führen, die Administration kontrollieren, die Produktion organisieren, die Marke weiterentwickeln, in die Zukunft schauen, das Burn-out vermeiden. Welche Risiken trägt im Gegenzug der Besitzer eines Designbüros?

Auch bei Designprozessen braucht es Geduld, wenn etwa ein Entwurf noch nicht finanzierbar ist. Das spielt Kapazitäten für andere Kunden frei. Je nach Projekt kann man externe Mitarbeitende beiziehen.

Das setzt voraus, parallel mehrere Kunden zu haben. Wie haben Sie diese akquiriert?

Die Kunden kamen von sich aus, über Empfehlungen oder über die Mittelsmänner aus Japan. Ich musste mich nie aktiv darum kümmern.

Führen Sie das auf Ihre Designpreise zurück?

In jüngster Zeit eher noch auf die Arbeit für Atelier Pfister, für die ich eine Leuchte entworfen habe siehe Hochparterre 1-2/10. Das bot mir eine gute Werbeplattform für andere Aufträge. Davon profitierte ich bis anhin – so wie Pfister von den Designern profitiert, die für diese Kollektion entwerfen. Allerdings setzt das voraus, Kontakte zu pflegen.

Wie pflegen Sie Ihre Kontakte?

Ich kommunizierte früher sehr aktiv, auch auf sozialen Netzwerken. Aber ich musste diese Tätigkeit zurückfahren, die Arbeit für die eigene Möbelkollektion wuchs. Zu den Schwierigkeiten mit Japan und «Contemporary Furniture» kam, dass mein Assistent schwer erkrankte, und in derselben Zeit ist mein Buchhalter gestorben.

Colin Schaelli

Der in Chur aufgewachsene Designer ist 1980 geboren. Nach seiner Lehre als Hochbauzeichner im Büro von Peter Zumthor absolvierte er die ZHdK. 2006 gründete er sein eigenes Büro für Industriedesign und visuelle Kommunikation. 2009 gewann sein Verkaufsregal für die Firma Freitag den Designpreis Schweiz, 2011 erhielt er den Designpreis Schweiz für die Tisch- und Regalkollektion «Contemporary Furniture». Schaelli pendelt zwischen Tokio und Chur.



FORSTER
SCHWEIZER
STAHLKÜCHEN

forster

Der Designklassiker – mit weniger will ich mich nicht zufrieden geben.

www.forster-kuechen.ch

A F G K Ü C H E N

Was sind im Rückblick die Ursachen, dass Sie beinahe an die Wand gefahren sind?

Ich wollte auf zwei Hochzeiten tanzen, das war es wohl. Nun bin ich daran, die Strukturen zu bereinigen. Den Eintrag meines Designbüros habe ich im Handelsregister gelöscht, dafür die Aktiengesellschaft Colin SA mit dem Zweck Dienstleistung ergänzt. Jetzt fehlen nur noch ein Budget und die Zusammenführung der Buchhaltung.

Wollen Sie weiterhin beides machen?

Bis Anfang 2014 werde ich mich entscheiden. Ich werde mich bis dahin auf die Gestaltung konzentrieren. Im Moment lebe ich wieder in Chur und bin daran, die Colin SA als Dienstleistungsunternehmen aufzugleisen.

Haben Sie auch an den Verkauf der Rechte gedacht?

Das ist eine Möglichkeit. Der Designschutz läuft auf mich als Privatperson. Selbstständig möchte ich unter dem Namen Colin SA nur noch ein Designbüro, nicht mehr ein Handelsunternehmen führen. Ob das auch für meine Teilhaber stimmt oder ob ich die Aktien zurückkaufe, muss ich nun abklären.

Oder «Contemporary Furniture» für beendet erklären?

Das fände ich schade. Besser, ich lasse das Projekt ein, zwei Jahre schlafen.

Und wie wollen Sie es wieder aufwecken?

Sobald ich genug Zeit habe, mich darum zu kümmern. Und mit dem nötigen Geld, eventuell von Investoren aus dem Ausland – etwa aus Japan.

Sind Sie als Unternehmer gescheitert, weil Sie Designer sind?

Ich verhandle nicht gerne über Preise. Aber ich gehe gerne auf jemanden ein, berate, steuere einen Prozess. Das liegt mir. Das kann ich, wenn ich mein Designbüro führe. ●

Kommentar

Laut rufen und richtig handeln

Es gibt verschiedene Geschäftsmodelle und Arbeitsverhältnisse, in denen Designer ihr Brot verdienen. Entweder sie arbeiten als Angestellte in einer Agentur oder im Designteam eines Unternehmens. Oder sie machen sich selbstständig, bauen ein eigenes Designbüro auf und bieten ihre Dienstleistung an. Sie können aber auch ein Unternehmen auf der Basis ihrer eigenen Produkte aufbauen. Sei es, indem sie in Lizenz geben und versuchen, sich über die Lizenzgebühr zu finanzieren. Oder indem sie darauf ein eigenes Label aufbauen.

So oder so: Wer sich als selbstständiger Designer durchsetzen will, braucht einen Namen. Colin Schaepli hat ihn. Dabei halfen ihm Preisgewinne und Fördergelder. Wichtig waren auch die Auftraggeber, die seinen Namen in die Welt trugen, was sich in Medienberichten niederschlug. Und schliesslich half Schaeplis eigener virtuoser Umgang mit den sozialen Medien. Doch das alles genügt nicht. Was den Fall exemplarisch macht, ist Folgendes: Erstens zeichnen Preisgewinne aus, was geleistet wurde. Ob sie als Versprechen in die Zukunft eingelöst werden, bleibt stets offen. Zweitens lässt sich unternehmerisches Handeln in jedem Businessplan vortäuschen. Drittens fehlt ein solides Fundament. Damit ist nicht das unternehmerische Know-how gemeint, das kann auch nach der Ausbildung erworben werden. Aber was jede gute Designausbildung leisten muss, ist die Reflexion über die eigene Rolle. Als Designer, Unternehmer, Dienstleister. **Meret Ernst**



Graph Konferenztisch.
Hochwertigkeit in
jedem Detail.

Der elegante Konferenzstuhl Graph wird ab sofort durch ein entsprechendes Tischprogramm ergänzt. Die speziellen Querschnitte seines Gestells erzeugen dabei durchgängige Lichtkanten und lassen so das Gestell wie aus einem Guss wirken. Die Kombination von geraden und gewölbten Flächen in Verbindung mit grossen Spannweiten und Plattenüberständen machen ihn zu einer idealen Ergänzung der Konferenzstühle. Mehr Informationen finden Sie unter wilkhahn.ch/graph