

Kinderwunsch als Geschäftsmodell

COACHING Nicht immer geht der Wunsch nach einer eigenen Familie in Erfüllung. Priska Portmann hat diese Problematik erkannt und bietet mit ihrem Jungunternehmen Paaren Hilfe an.

SUSANNE HOLZ
redaktion@zugerzeitung.ch

«Etwa 15 Prozent der Paare leiden: Sie wünschen sich sehnlichst ein Kind.» So steht es im Flyer des Jungunternehmens Kinderwunsch Coaching – seit Oktober 2013 ist es im Business Park in der Zuger Sumpfstrasse zu Hause. Geleitet wird Kinderwunsch Coaching von Priska Portmann, selber Mutter dreier Söhne im Alter zwischen 11 und 14 Jahren. Die studierte Ökonomin arbeitet seit einigen Jahren als Entspannungscoach und ist auch in der Burnout-Prävention tätig. Priska Portmann gewann beim Zuger Jungunternehmerpreis im April den dritten Preis: «Es war eindrücklich», erzählt die 42-Jährige, «die Jury fokussierte sich vor allem auf Produkte, und trotzdem kam unser Coaching als Dienstleistung in einem sehr persönlichen Bereich mit auf das Siegertreppchen – weil das Publikum für uns stimmte.»

Kein seltenes Phänomen

Damit bringt Priska Portmann auf den Punkt, was den Erfolg ihres noch jungen Unternehmens ausmacht: Es besteht ein grosses gesellschaftliches Interesse an der speziellen Hilfe – nämlich der, mit unerfülltem Kinderwunsch besser umgehen, vorübergehend auch ohne Kind glücklich sein zu können. Um so Entspannung zu finden, dass es vielleicht doch noch klappt mit dem Baby, auch wenn man womöglich schon einige medizinische Hilfestellungen in Anspruch genommen hat. «Die Umsetzung des Kinderwunsches erfolgt heutzutage immer später», führt Priska Portmann aus. «Die Fruchtbarkeit der Frau nimmt jedoch schon ab einem



Viele Paare wünschen sich Nachwuchs. Das Zuger Jungunternehmen Kinderwunsch Coaching hilft Paaren, bei denen es bisher nicht klappte.

Keystone

Alter von 30 Jahren ab. Nicht sofort schwanger zu werden, obwohl man es so sehr will, ist deshalb in unseren Tagen kein seltenes Phänomen.» Und genau da beginne der Stress. Paare würden sich unter Druck setzen, was die Fruchtbarkeit nochmals um bis zu 30 Prozent senken könne.

Hier beginnt Kinderwunsch Coaching: bei der mentalen und emotionalen Begleitung von Menschen mit unerfülltem Kinderwunsch. Die Sitzungen in entspannter Atmosphäre würden keinen Arztbesuch ersetzen und keine neue medizinische Hilfe hervorbringen, «sondern sorgen zunächst einmal für mehr Gelassenheit und Vertrauen in den eigenen Körper», beschreibt Priska Portmann ihre Tätigkeit. «Wir dürfen die Schwangerschaft nicht als Ziel nehmen. Das Ziel ist, den Stress zu redu-



«Je weniger Druck man sich selbst macht, desto besser kann man arbeiten.»

PRISKA PORTMANN,
KINDERWUNSCH COACHING

zieren, Entspannung zu fördern und wieder für mehr Lebensqualität zu sorgen.» Eine Klientin habe mal zu ihr gesagt: «Ich will wieder leben, das ist mein Hauptziel, egal, ob ich schwanger werde oder nicht.»

Erfahrungen aus der Praxis

Einer Schwangerschaft im Weg stehen könne so manches. Nicht immer seien körperliche Defizite der Grund, oft spielen Psyche und seelische Befindlichkeit eine wichtige Rolle. Die Jungunternehmerin erzählt aus ihrer Praxis: «Es gilt, herauszufinden, was die Bedürfnisse der Frau sind und was ihr hinderlich ist. Manchmal liegt das Problem schon in der Kindheit begründet, wenn beispielsweise die Mutter Schwierigkeiten hatte, schwanger zu werden, und die Tochter mit der Vorstellung aufwuchs, bei ihr

würde es genauso sein.» Manchmal sei auch der soziale Druck zu gross: Eine Klientin sei erst dann schwanger geworden, als sie für sich beschlossen habe, auch mit Kind weiterzuarbeiten – ganz im Gegensatz zu den Gepflogenheiten in der Verwandtschaft. Der Druck der Verwandtschaft kann generell ein grösserer Störfaktor sein. Fragten Eltern zu oft nach, wann mit dem Enkelkind zu rechnen sei, und machten sie sich zu sehr im Leben des jüngeren Paares breit, wirke das kontraproduktiv. Priska Portmann spricht hier von der «Priorität der Systeme»: «Man selbst ist als Paar das erste System, das Vorrang hat.» Gerieten die Systeme aneinander, helfe wirkungsvolle und respektvolle Kommunikation, die Lage zu entspannen.

Hypnose als Therapie

Für Priska Portmann war gleich nach dem Studium und dem Einstieg ins Berufsleben klar: Es geht stets um mehr als nur Fachwissen. «Je weniger Druck man sich selbst macht, desto besser kann man arbeiten», blickt sie auf eine einschneidende Erkenntnis zurück, weshalb sie sich schon früh in Persönlichkeitsentwicklung weiterbildete. Inzwischen ist sie ausgebildeter Coach, Kinderwunsch-Coach, Elterntainerin, Erziehungsberaterin und auch Hypnosetherapeutin. Bei Kinderwunsch Coaching im Business Park steht denn auch eine Liege. «80 Prozent der Menschen sprechen gut auf Hypnose an», erklärt die Unternehmerin. «Wobei man sich die Hypnose nicht als geheimnisvolle Zauberei, sondern als Tiefenentspannung vorzustellen hat.» Gleichzeitig zeige Kinderwunsch Coaching auch medizinische und andere Möglichkeiten auf. «Wir arbeiten mit mehreren Gynäkologen und Kliniken zusammen, die dem Coaching einen positiven Einfluss auf das Befinden der Patientinnen bescheinigen können», sagt sie.

In einem Album hat Priska Portmann die Babybilder und Dankeskarten gesammelt, die glückliche und frischgebackene Eltern ihr geschickt haben. Es sind einige! Wichtig ist Priska Portmann aber auch Folgendes: «Über die Rückmeldung: «Unser Leben hat wieder Sinn und Qualität, auch ohne Kind», freuen wir uns genauso.»

Mit Erfindungen fing es an, heute hat er eine eigene Firma

INNOVATION Daniel von Arx sorgt mit seinen in Zug entwickelten Ideen weltweit für Schlagzeilen. Dabei treiben ihn Beobachtungen und Ehrgeiz an.

Daniel von Arx ist auf den ersten Blick sympathisch: Stets fröhlich, erzählt er mit Begeisterung. Der 35-Jährige hat die Bodenhaftung nicht verloren, obwohl er seit einigen Jahren mit seinen zahlreichen Erfindungen für den Alltag regelrecht abhebt. Da ist zum Beispiel seine Entwicklung, der Saddlefly: ein Pferdesattel-Halter, der im Auto an der Rücklehne der Sitze angebracht werden kann. «Mit der Fahrzeughalterung bleibt der Sattel schön formstabil und verbiegt sich nicht», erklärt Daniel von Arx seine Erfindung. Das sei wichtig, «denn ist der Sattel verbogen, kann es Schürfstellen am Ross geben». Und: «Ein Sattel ist nach dem Pferd die teuerste Anschaffung, er kostet zwischen 3000 und 5000 Franken – da lohnt es sich, ihm Sorge zu tragen.» Entwickelt hat Daniel von Arx die Innovation 2011 in seinem Büro im Businesspark in Steinhausen. Das Zuger Gründerzentrum sei für ihn der ideale Ort, um seine Ideen zu entwickeln und die Geschäfte zu steuern.

Weltweiter Verkaufsschlager

Der Saddlefly verkaufe sich wie warme Semmeln, freut sich Daniel von Arx. Im Februar 2013 ging der Sattelhalter in den Verkauf und war kurze Zeit später bereits in 48 Ländern erhältlich. «Momentan beträgt die Lieferfrist aufgrund der grossen Nachfrage bis zu drei Monate», sagt von Arx. Der 35-Jährige mit dem kreativen Kopf wurde vom

Erfolg überrannt. «In den USA lief am 19. April eine Reportage im Fernsehen, die den Saddlefly zum Thema hatte, gleich am nächsten Tag gingen 11 700 Mails von Interessierten ein.» Man hört und staunt. Kein Wunder, durfte Daniel von Arx im März 2013 im deutschen Essen für seinen Saddlefly den St. Georg Award (2. Platz) entgegennehmen – einen Innovationspreis im Bereich Landwirtschaft und Pferdehaltung. Inzwischen wollen bereits VW Deutschland und Ford USA mit Daniel von Arx verhandeln, um die Sattelhalterung in die Fahrzeugausstattung integrieren zu können. Doch der Jungunternehmer winkt ab: «Ich möchte den Saddlefly direkt vertreiben, das Produkt ist sehr hochwertig, es ist komplett aus Edelstahl und Leder – die Direktvermarktung ist der einzige Weg, es kostengünstig zu halten.»

Um seine Produkte selber vermarkten zu können, hat Daniel von Arx die Firma Cubiq – Innovative Solutions im Oktober 2013 in Zug gegründet. Die ganzen Jahre zuvor hat er seine Erfindungen jeweils in Lizenz gegeben – und damit schlechte Erfahrungen gemacht. «Mit der Rezession nahm die Zahlungsmoral der Lizenznehmer ab», klagt er. Derzeit würden ihm einige Firmen noch eine stolze Summe Geld schulden. «Nur deshalb habe ich schliesslich auch meine eigene Firma aus der Wiege gehoben», so der Jungunternehmer. «Denn eigentlich bin ich am liebsten Landwirt und Pferdezüchter.» Mit Cubiq steuert er nun alle Bereiche von Steinhausen aus: Lizenz, Vermarktung, Prototypenbau. Letzterer erfolgt in zwei

Werkstätten in Küsnacht am Rigi und in Meierskappel.

316 Produkte

Daniel von Arx ist Autodidakt und bezeichnet sich als Perfektionist. Seine Kenntnisse im Metall- und Maschinenbau hat er sich selbst angeeignet. Der kreative Unternehmer wuchs in Küsnacht am Rigi auf, besuchte die Handels- und kaufmännische Schule in Schwyz. Seit er denken könne, entwickle er Produkte. «Ich habe schon immer Sachen erfunden», blickt der dreifache Familienvater zurück. «Es ist eine Gabe; ich sehe stets die Lösung des Problems.» In technische Verfahren lese er sich konstant ein. Obwohl sein Grossvater Brückenbauer war, sieht Daniel von Arx sein Talent nicht familiärer Vorbelastung geschuldet. «Ich gehe schlicht durchs Leben und frage mich dabei ständig: Was könnte man besser machen?»

316 Produkte hat er in den vergangenen 15 Jahren entwickelt, gleichzeitig investierte er in Land und lebt nebenbei auch von der Pferdezucht, die er auf seinem Gestüt im Burgund betreibt. Generell sei die Pferdebranche ein Riesengeschäft, sagt er und fügt an: «Aber viele Dinge sind in diesem Bereich nicht gut entwickelt – die Leute geben sich mit Schlechtem zufrieden.» Das soll sich mit dem Einfallsreichtum des Pferdenarren von Arx ändern: Viele seiner Erfindungen entwickelt er für die Pferdebranche.

Erfindung verhindert Krankheiten

Einige seiner Produkte hat von Arx am 2. April beim Zuger Jungunternehmerpreis, den er übrigens gewonnen hat, vorgestellt. Neben dem Saddlefly war das auch der Tautrop – ein spezieller Schuh für den Pferdehuf, der zahlreichen Krankheiten vorbeugt. Seit diesem Monat gibt es das Produkt in über 700 Filialen in Europa zu kaufen. «Tautrop simuliert Tautropfen am Huf und

beugt so Rissen vor, die wiederum zu Arthrose oder Hufbeinabsenkung führen und Sportpferde ganz schnell ausser Gefecht setzen können.» Sein siebenjähriger Oldenburger Hengst – momentan eines der erfolgreichsten Dressurpferde Frankreichs – würde ohne dieses Produkt gar nicht mehr laufen können.

Landi verkauft sein Produkt

Des Weiteren präsentierte Daniel von Arx beim Jungunternehmerpreis den «Bambusfix»: eine Metallkonstruktion, die den gängigen Reisigbesen (im Volksmund Hexenbesen) an den Bambusstock fixiert. Sie ermögliche den Kunden, Geld zu sparen, da sie nur noch das Unterteil des Besens neu kaufen müssen und der Stock erhalten bleibt. «Seit diesem Januar ist der Bambusfix auf dem Markt und verkauft sich supergut – auch in Deutschland, Holland und Frankreich.» In der Schweiz sei die Landi der grösste Abnehmer. «22 000 Stück meiner Erfindung habe ich bereits an die Landi geliefert.» Seit Jahresbeginn summieren sich der Bambusfix-Umsatz damit auf über 300 000 Franken. «Mit dem Small Boy habe ich eine weitere Entwicklung im Bereich Besen & Co. auf dem Markt», erzählt von Arx stolz. Der «Small Boy», ein klappbarer Falbesen, sei für Pferdeanhänger entwickelt worden. Man könne das Produkt ganz einfach und platzsparend in der Anhängerwand verstauen. «Jeder Pferdebesitzer weiss, welch grosse Erleichterung das bringt.»

Und was war die allererste Erfindung des Daniel Disentrieb aus Steinhausen? «Ein Nagelknipser, der sogleich in einem kleinen Behälter die abgezwickten Nägel auffängt. Erst kürzlich habe ich ihn wieder in einem Hotel in Schweden gesehen – genau so, wie ich ihn entworfen habe», freut sich der Erfinder und Unternehmer. SUSANNE HOLZ
redaktion@zugerzeitung.ch



Jungunternehmer Daniel von Arx mit seinen Erfindungen Saddlefly (links) und Bambusfix.
Bild Christof Borner-Keller