



Macht aus kleinen Marktlücken grosse Geschäfte: Tattooliebhaber Adrian Gsell im Wohnzimmer seiner Fehraltorfer Wohnung. Bild: David Kündig

# Vergängliche Körperkunst

**FEHRALTORF.** Vor neun Jahren gründete Adrian Gsell mit seiner Agentur Putzfrau.ch ein Erfolgsgeschäft. Jetzt hat der Fehraltorfer eine neue Herausforderung. Mit einem Partner führt er die angeblich erste Schweizer Praxis, die ausschliesslich Tätowierungen entfernt.

STEFAN KRÄHENBÜHL

Tattoos gehören seit Jahrzehnten zu den kontroversesten aller Modeerscheinungen. Die einen tragen sie offenherzig, für andere sind sie ein gut gehütetes Geheimnis. Fakt ist, dass der Körperschmuck seit Langem nicht mehr nur innerhalb einer Randgruppe salonfähig ist. Statistisch gesehen trägt einer von zehn Europäern Tinte unter der Haut. Doch was, wenn die Freundin plötzlich weg ist, ihr Name aber noch auf der Brust prangt? Oder wenn man den Anblick der geschnörkelten Linien oberhalb des Steissbeins nicht mehr erträgt? Entfernungen mittels Laser haben einen schlechten Ruf. Unzählige Schauererlebnisse über vernarbte Haut schüren den Eindruck einer Technik, die weder ausgereift noch sicher ist. Das weiss auch Adrian Gsell. Der Fehraltorfer Geschäftsmann, selbst mit zwei grossen Tattoos verziert, hat sich intensiv mit dem Thema Laserbehandlung auseinandergesetzt. Mitte Oktober hat er gemeinsam mit dem Russiker Patrick Aeberli die Tätowienentfernungspraxis GmbH mit Sitz in Fehraltorf gegründet. Die Vision der beiden: Tattoos narbenfrei entfernen und das Jungunternehmen zum eigentlichen Kompetenzzentrum für Tätowienentfernungen in der Schweiz machen. Eine Vision, die erfolgversprechend ist.

## Feedback aus dem ganzen Land

Dass Gsell und Aeberli heute überhaupt grosse Pläne schmieden können, verdanken sie vor allem dem Zufall. Weil er eine Schattierung am Oberarm entfernen lassen wollte, kam Gsell mit Aeberli in Kontakt. Der ehemalige Tätowierer hatte sich nach zweijähriger Schulung auf die Entfernung von Tattoos spezialisiert. «Patrick machte einen grossartigen Job», erzählt Gsell. «Schon nach der ersten Behandlung war die

Schattierung praktisch nicht mehr zu sehen.» Gsell bot ihm eine Business-Partnerschaft an – und legte damit den Grundstein für sein Unternehmen.

Seit Anfang Januar ist die Praxis in Dietlikon in Betrieb. Patrick Aeberli leitet das Geschäft operativ, Gsell zieht im Hintergrund die Fäden und sorgt dafür, dass die Jungfirma wahrgenommen wird. «Das Feedback ist extrem positiv», sagt Gsell. «Menschen aus der ganzen Schweiz rufen uns an, um sich zu bedanken. Und das einzig dafür, dass es uns gibt.»

Dabei ist die Konkurrenz gross. Unzählige Tätowiestudios haben die Vergänglichkeit ihrer Werke erkannt und sich mit Lasergeräten ausgerüstet. Doch genau darin liegt gemäss Adrian Gsell das Problem. «Heute stehen wir vor der Situation, dass kom-

plexe Behandlungen von Amateuren durchgeführt werden», sagt er. «Ein Laser bietet viele Möglichkeiten, etwas falsch zu machen. Umso wichtiger ist es, das Angebot zu professionalisieren.» Das Marktpotenzial ist gewaltig. «Selbst wenn nur zwei Prozent der tätowierten Schweizer ihr Tattoo entfernen lassen und wir einen Marktanteil von fünf Prozent erreichen, sind das immer noch 800 Kunden», rechnet Gsell vor. «Das entspricht bereits der Kapazität von vier Praxen.»

## Garantie als Differenzierung

Um sich von den Mitstreitern abzuheben, tritt das Unternehmen betont selbstsicher auf. Ihren Kunden gegenüber garantiert die Firma, dass Tattoos rückstandslos entfernt werden. Eine riskante Formulierung? «Nein, warum auch? Wir wissen, was möglich ist, und das kommunizieren wir auch», ist, und das kommunizieren wir auch», so Gsell.

Nebst der Garantie auf eine erfolgreiche Tätowienentfernung wirbt die Firma

«Wir wissen, was möglich ist, und das kommunizieren wir auch.»

Adrian Gsell

## Langwierige Behandlung

Der Glaube, dass Tattoos für die Ewigkeit sind, kommt nicht von ungefähr. Beim Tätowieren wird ein Farbmittel mittels Punktierung mit einer Nadel in die mittlere Hautschicht gestochen. Dort wird die Farbe in körpereigene Zellen, sogenannte Makrophagen, eingelagert.

Unter den Methoden der Tätowienentfernungen ist die Lasertechnologie dominant. Dabei erhitzt ein Laser die Farbpigmente so stark, dass sie zerstört werden. Weil ein Teil der Farbe nach der Behandlung aber erneut eingelagert wird, sind mehrere Sitzungen nötig, bis die Farbe ab-

gebaut ist. Voraussetzung für eine restlose Entfernung ist die konsequente Nachbehandlung durch den Patienten selbst. Je nach Tattoo sind acht bis zwölf Behandlungen nötig. Erfahrungswerte zeigen, dass die Entfernung einer Tätowierung rund viermal so teuer zu stehen kommt, wie das Stechen derselben.

Die Intensität der Behandlung ist unter anderem von der tätowierten Körperstelle, den Farbmitteln und vom Hauttyp abhängig. Um die Risiken auf ein Minimum zu beschränken, arbeiten professionelle Anbieter meist mit Hautärzten zusammen. (stk)

vor allem über den Preis. Kunden bezahlen pro Laserminute den Fixpreis von 9.90 Franken. Die Arbeitszeit des Therapeuten ist kostenlos. Genauso wie die dreiviertelstündige Beratung, die das Unternehmen potenziellen Kunden offeriert. «Dadurch, dass wir uns nur auf Tätowienentfernung beschränken, sind die Laser maximal ausgelastet, was zu einer schnelleren Amortisation und damit zu tieferen Kosten führt», erklärt Gsell das Prinzip.

Zurzeit ist die Dietliker Praxis noch nicht ausgelastet. Ab 200 Kunden wird das der Fall sein. Spätestens dann will das Unternehmen expandieren und eine weitere Praxis an einem Standort ausserhalb des Grossraums Zürich eröffnen.

## Erfolgreicher Strippenzieher

Ob sich die Idee tatsächlich so bezahlt macht, wird sich zeigen. Wer Gsell aber kennt, weiss, dass seine Projekte in der Regel von Erfolg gekrönt sind. Mit Lancierung der Putzfrauenagentur Putzfrau.ch schrieb der Fehraltorfer vor neun Jahren das erste Kapitel einer Erfolgsgeschichte. 15 Agenturen sind in der Schweiz heute aktiv und beschäftigen insgesamt gut 1000 Personen. Ausserdem baute er gemeinsam mit einem Partner erfolgreich ein Portal für Autoleasingverträge auf. Gsell selbst bezeichnet sich als «Macher». Konkret «macht» er aus kleinen Marktlücken grosse Geschäfte. In der Hinterhand hat er diverse weitere lukrative Geschäftsideen. «Aber die lasse ich vorerst ruhen. Schliesslich will ich mich nicht verzetteln.»

Dass er sich trotz erfolgreichem Geschäftsgang bei der Putzfrauenagentur jetzt um ein neues Projekt kümmert, liegt an seinem Charakter. Denn ein Verwalter will Adrian Gsell nicht sein. Als die Putzfrauenagentur erfolgreich positioniert war, gab der 43-Jährige die Geschäftsleitung ab, um sich auf die Geschäfte im Hintergrund zu fokussieren. Mit der Tätowienentfernungspraxis hat er eine neue Herausforderung gefunden. Eine, mit der ihn persönlich viel verbindet. Und mit der er eine weitere Erfolgsgeschichte schreiben könnte.

## GELDTIPP

Elmar Kuster  
Leiter  
Bank Coop, Wetzikon



## Ist das Glas halb voll oder halb leer?

Auch in diesem Jahr stehen alle Anleger wieder vor derselben Frage: In welche Anlagen soll investiert werden? Die Beantwortung dieser Frage ist nicht einfacher geworden. Sie hängt davon ab, was generell für die globalen Wirtschafts- und Finanzsysteme erwartet wird. Das Umfeld für die Investmententscheide bilden die weiter ungelösten Probleme und vielfältigen Stolperfallen. Investoren müssen entscheiden, ob das Glas halb voll oder halb leer ist und ob sie sich mit dem reinen Kapitalerhalt zufriedengeben können oder wollen.

Gibt man sich mit dem reinen Kapitalerhalt zufrieden und akzeptiert de facto eine Nullverzinsung seiner Anlagen, dann ist der Fall recht klar. Das Kapital kann in Form von Sparanlagen, Festgeldern oder kurzlaufenden Obligationen angelegt werden. Die Risiken sind überschaubar. Man bewegt sich im Risk-off-Modus und wartet die weitere Entwicklung ab.

## Geschäftsmodell ist relevant

Für Anleger, die auf eine gewisse Rendite des vorhandenen Kapitals angewiesen sind, stellt sich die Situation deutlich schwieriger dar. Vor allem, wenn sie die aktuelle Situation mit einem halb leeren Glas vergleichen, also davon ausgehen, dass alles noch schlimmer kommen wird. Kurzfristige geldmarktnahe Anlagen liefern keine zusätzliche Rendite, und bei längerlaufenden Obligationen besteht das Risiko von Kursverlusten im Fall wieder steigender Zinsen.

Die einzige Möglichkeit für diese Anlegergruppe besteht darin, in einem gewissen Umfang (beispielsweise bis zu 25 Prozent) Risiken einzugehen. Hier kann der Kauf dividendenstarker Aktien von grosskapitalisierten Unternehmen als sinnvoll erachtet werden. Diese müssen über ein erfolversprechendes Geschäftsmodell verfügen, sodass sie aller Voraussicht nach auch in zehn Jahren eine führende Stellung in ihrem Bereich einnehmen.

## Kurz vor Risk-on-Modus

Geht man dagegen davon aus, dass das Glas halbvoll ist, sollte man in den kommenden Wochen in den Risk-on-Modus wechseln. Wir sind für die Aktien im Jahr 2012 positiv gestimmt und stehen somit kurz davor, wieder in den Risk-on-Modus zu wechseln. Zentral ist einerseits, dass die EZB die Liquidität des europäischen Bankensystems auf die kommenden drei Jahre sicherstellt. Andererseits sind festverzinsliche Anlagen zwischenzeitlich in Relation zu Aktien und Rohstoffen derart unattraktiv und überbewertet, dass Anlegern, die Rendite erzielen müssen, keine Alternative bleibt.

## Oberholzer AG unter neuer Führung

**USTER.** Die in Uster domizilierte Oberholzer AG steht unter neuer Leitung. Wie das Elektrotechnikunternehmen mitteilt, hat Stephan Haumüller Anfang Februar den Posten als Geschäftsführer übernommen. Der 46-Jährige ist diplomierte Elektroinstallateur. Bevor er mehrere berufliche Stationen in der Elektrotechnikbranche durchwanderte, arbeitete er bereits einmal innerhalb der Burkhalter Gruppe, zu der die Oberholzer AG gehört. Haumüller ersetzt Stefan Preisig, der sich ausserhalb der Gruppe einer neuen beruflichen Herausforderung widmet. (zo)