



Bilder: Katja Nideröst

Simon Michel, Chef und Gründer von i-Technique, mit seinem Team: Marion Schlauri, Seraina Cappelli, Jérôme Oesch und Noëmi Schai (v.l.).

Big Business dank defekten iPhones

Mit 17 eine eigene Firma: Der Kantischüler Simon Michel hatte den richtigen Riecher, als er einen Reparaturservice für iPhones gründete. Bereits arbeiten fünf Teenager in seiner i-Technique GmbH.

von Daniela Huijser

Schön ist's, das Handy von Apple; doch wer seinem Objekt der Begierde keine Sorge trägt, stellt bald fest, dass das Display nicht allzu widerstandsfähig ist. Hat die streichelfeine Oberfläche dann einen Kratzer oder gar einen Sprung, ists aus mit der Schönheit – oder noch schlimmer: Das iPhone ist futsch.

Und hier kommt Simon Michel ins Spiel. Der Kantischüler aus Rosrüti bei Wil ist für defekte iPhones das, was Doctor Derek Shephard für Hirnkrankte ist: die grosse Rettung! Seit längerem schon schrübelt der 17-

“Ende Jahr rechnen wir mit einem Umsatz von 100 000 Franken.”

Simon Michel

Jährige an kaputten iPods und iPhones und repariert, was für die grossen Firmen zu unattraktiv ist. Vor einem Jahr, also zu Beginn seines Nebenjobs, erhielt Simon etwa einen Auftrag pro Woche und wurde dabei von seinem Mitschüler Jérôme unterstützt. Mittlerweile sind es rund 45 Geräte pro Monat – eine stattliche Menge, deren Reparaturen

mehr Zeit beanspruchen, als Simon und Jérôme neben Schule und Hausaufgaben zur Verfügung haben.

Deshalb hat Simon Michel kurzerhand drei Kolleginnen ins Team aufgenommen. «Engagiert», muss man korrekterweise sagen. Denn was als interessanter Zeitvertreib angefangen hatte, ist rasch zum professionellen Unternehmen geworden. Simon hat nämlich im Februar eine GmbH gegründet. «i-Technique» heisst die Firma, und die Umsatzerwartung erstaunt: «Ende Jahr rechnen wir mit 100 000 Franken», meint der Chef selbst-

bewusst. Sein Angebot ist übrigens fast einmalig in der Schweiz, lediglich in Neuenburg gibt es noch einen technischen Tüftler, der Apple-Handys wieder auf Vordermann bringt.

Geschäftsmässig von A-Z

In einer echten Firma zu arbeiten, macht den fünf Kantischülern nicht nur Spass, sie lernen dabei auch einiges fürs Berufsleben. «Wir wollen nicht nur bei der Reparatur professionell sein», sagt Simon, «auch der Umgang mit unseren Kunden muss korrekt sein. So haben wir mittlerweile gelernt, die Leute am Telefon mit Namen anzusprechen – und diesen Namen gleich zu notieren und sich zu merken!», grinst er. Denn im Gegensatz zu den Anfangszeiten seiner Dienstleistung besteht seine Kundschaft nicht mehr nur aus Mitschülern; heute kommts auch vor, dass ein Geschäftsmann im Businessanzug seinen BMW vor Simons Haus parkiert und auf rasche Hilfe hofft.

Vielseitige Kundschaft

Der freundliche Service geht bei i-Technique weit: «Letzthin kam ein Kunde extra mit dem Zug aus Bern. Während ich sein iPhone reparierte, wartete er auf dem Sofa und trank einen Kaffee, danach habe ich ihn noch zum Bahnhof gebracht», erzählt Seraina.

Und Noëmi stellt fest, wie unterschiedlich ihre Kundschaft mit dem Handy umgeht: «Einige schicken uns ihr Gerät in einem Couvert, andere in einem riesigen Paket. Manche gestalten sogar eine spezielle Grusskarte – da merken wir schon, wie viel ihnen ihr iPhone bedeutet.» Wichtig ist ihnen aber vor allem eines:

“Den Umgang mit Kunden mussten wir zuerst lernen.”

Simon Michel

Dass die Reparatur schnell geht. Wie zufrieden die Kunden sind, geht aus der Homepage hervor – die Kommentare sind des Lobes voll für das i-Technique-Team.

Die Homepage – von Simon gestaltet – ist gewöhnlich auch der erste Kontakt zum Jungunternehmen. Wer aus der Region kommt, kann sich jene Adresse aussuchen, die am nächsten liegt und das defekte Gerät persönlich vorbeibringen. Andere füllen ein Formular aus und schicken es per Post. Die kleine Firma ist auch bezüglich Administration bestens ausgestattet: Marion behält als Sekretärin den Überblick, verschickt Offerten und verteilt die Geräte auf ihre vier Kollegen. Gelegentlich wird sie dabei von ihrer Mutter unterstützt – überhaupt stehen alle El-

tern, nach anfänglicher Skepsis, heute hinter der Arbeit von i-Technique.

Und nicht nur die Eltern. «In den Swisscom- und Orange-Shops liegen unsere Visitenkarten auf, und zwar in der ganzen Deutschschweiz», sagt Simon stolz.

Die Ersatzteile bestellt Simon – der übrigens als einziger von i-Technique ein iPhone besitzt – von Lieferanten in China. «Es ist nicht einfach, seriöse Anbieter zu finden. Meistens haben wir Glück und nur zehn Prozent der Sendung sind unbrauchbar; einmal mussten wir jedoch achtzig Prozent wegwerfen...» Harte Erfahrungen im Berufsalltag! Erfahrungen, die Simon nicht nur fürs eigene Business nützlich sind; sein Unternehmen ist auch das Thema seiner Maturaarbeit. Jérôme dient sein Nebenjob ebenfalls für die Maturaarbeit, bei ihm gehts um das Programmieren einer Homepage.

Bei i-Technique gehts aber trotz aller Ernsthaftigkeit nicht bloss um Arbeit. Das Team schätzt sich auch persönlich – und verwendete einen Teil der Einnahmen kürzlich für einen Geschäftsausflug: Mit dem Wohnmobil reisten die fünf übers Wochenende in den Europapark nach Rust. ■

Mehr zur i-Technique GmbH unter www.i-technique.ch

