

«Um liquide zu bleiben, setze ich auf Kleinauflagen»

Brigitte Witschi, bergduft.ch

Hat eine feine Nase für gute Düfte: Brigitte Witschi in ihrem Duftzimmer.



Brigitte Witschi macht mit ihrem Unternehmen keine grossen Sprünge. «Schritt für Schritt» lautet ihr Grundsatz seit der Lancierung ihres Labels bergduft.ch. An diesen hält sie sich – auch bei der Finanzierung.

Unternehmen Odem Swiss Perfumes GmbH mit dem Label bergduft.ch

Zweck Entwicklung, Produktion und Verkauf naturnaher Schweizer Parfums (Duftnoten: Edelweiss, Blauer Enzian, Alpenrose)

Gründung 2007

Gründerin Brigitte Witschi

Anzahl Mitarbeitende
1 plus Aushilfen zum Abfüllen

Sie bauen ein Unternehmen auf, arbeiten jedoch noch 60 Prozent in Ihrem angestammten Beruf. Weshalb setzen Sie nicht alles auf eine Karte?

► Aus zwei Gründen. Der Verkauf meiner Parfums via Internet und über Drogerien erfolgt in Wellen. Das regelmässige Einkommen aus meinem 60-Prozent-Job nimmt finanziellen Druck weg. Zweitens gibt mir meine Festanstellung zusätzliche Bestätigung, Power – und die nötige Struktur im Arbeitsalltag. In die Entwicklung von Parfums könnte ich unendlich viel Zeit investieren. Gelöst habe ich es nun so, dass ich morgens auswärts in meinem Job arbeite, nachmittags zu Hause an meinen Düften und an meinem Unternehmen. Dies möchte ich auch künftig so beibehalten.

Als Parfumproduzentin müssen Sie – zum Beispiel mit dem Einkauf von Essenzen oder Flacons – Vorinvestitionen leisten. Wie behalten Sie die Liquidität im Griff?

► Ein Geschäft wie meines kann schnell ein Fass ohne Boden werden. Ich habe die Ausgaben seit der Lancierung von bergduft.ch stets beschränkt. So arbeite ich nur mit Kleinauflagen – bei den Flacons ebenso wie bei meinem neusten Produkt, der Duftkerze. Dazu suche ich mit der nötigen Ausdauer und Hartnäckigkeit die passenden Lieferanten, meistens ebenfalls Kleingewerbler. Der Stückpreis ist durch die Kleinauflagen zwar höher, mein Risiko eines Liquiditätsengpasses dagegen verschwindend klein. Zudem stimmt die Qualität.

Welche Lektionen hat Sie das Unternehmen punkto Geld gelehrt?

► Zum Beispiel, dass man die Abgabe von Mustern verrechnen sollte. Ich habe anfangs Parfumproben gratis verschickt. Bis ich plötzlich merkte, dass eine ganze Gruppe Frauen eines Schweizer Dorfes diese Muster bestellte – und nie etwas kaufte. Meine Recherche hat ergeben, dass bergduft.ch auf einer Website gelandet war, die auf im Netz erhältliche Gratisprodukte hinweist.

Mit der Gründung der Odem Swiss Perfumes GmbH schreiben Sie ein neues Kapitel in Ihrer «Unternehmensgeschichte». Weshalb dieser Schritt?

► Ziel ist es, das Produktsortiment meines Labels bergduft.ch, das bestehen bleibt, in kleinen Schritten auszubauen und vermehrt im Ausland abzusetzen. Die GmbH, die ich jetzt mit einem Partner gegründet habe, bringt die dafür nötige Kapitalerhöhung mit sich. Der Ausbau wird nach wie vor Step by Step erfolgen.



Schweizer Parfums auch fürs Ausland: Mit der Gründung der Odem Swiss Perfumes GmbH wagt Brigitte Witschi einen nächsten Schritt – in Richtung Internationalisierung.