

Wann hast Du mit Deiner Tätigkeit begonnen?

Der Startschuss fiel 2012. Ich hatte im Kopf immer eine Tragehilfe mit einer Kopfstütze mit Micky Mouse Öhrchen, die Andeutung davon sieht man noch heute bei den typischen Olilias Kopfstützen. Ich habe mich dann erstmal schlau gemacht über das Nähen von Tragehilfen, bevor ich mich an den allerersten Olilias gewagt habe. Das war dann im Frühling 2013 und seit da hat mich die Faszination nicht mehr losgelassen.

Was hat Dich dazu bewogen und was motiviert Dich, weiter zu machen?

Ich habe meine zweite Tochter Olivia – der Namen Olilias ist eine Zusammensetzung der Namen meiner Töchter Oli(via) und (Aure)lia – ebenso gerne getragen wie Aurelia. Doch auf dem Rücken kamen wir einfach nicht richtig mit dem Tuch klar. Für Olivia habe ich mir damals einen Chimparoo Mei Tai besorgt und der war am Anfang auch recht angenehm für uns – hat aber unseren Vorstellungen doch nicht ganz entsprochen und so habe ich dann umgesetzt was für uns wichtig war. In der Zwischenzeit unterscheiden sich die Olilias aber ganz stark von der Anfangszeit. Wir entwickeln uns tagtäglich und mit jeder Tragehilfe weiter. Das ist auch das Besondere, dass wir jederzeit Änderungen vornehmen können. In der Zwischenzeit sind diese allerdings minim, weil wir selber so glücklich sind mit unseren Produkten.

Aber es ist kein einfaches Business – insbesondere, weil die Konkurrenz tagtäglich zunimmt. Man braucht ein dickes Fell. Die Szene hat sich in den letzten Jahren massiv verändert – was für alle Eltern auch sehr positiv ist und so versuchen wir einfach unseren Grundsätzen treu zu bleiben und uns auf das Wesentliche zu konzentrieren. Und das sind glückliche Eltern, die einem auch mal umarmen, wenn sie eine Tragehilfe nach ihren Vorstellungen bekommen. Und wir haben noch viele Pläne, die wir umsetzen wollen. Aber klar ist es viel einfacher, seit Monja mit an Bord ist, weil wir uns zusammen austauschen, motivieren und auch mal auffangen können. Da bin ich sehr dankbar.

Wie gross ist Deine Firma?

Meine Firma ist sehr klein und wird es vermutlich in einem gewissen Rahmen auch bleiben. Ich bin kein Fan von Kapitalismus und sehr idealistisch veranlagt. Für mich ist es wichtiger, dass ich mich am Abend im Spiegel noch anschauen kann und genau weiss unter welchen Bedingungen meine Tragehilfen produziert werden. Und auch, dass wir jederzeit und sofort auf die Eltern eingehen und sie in ihren Bedürfnissen wahrnehmen kann.

So sind Monja Brych und ich die einzigen beiden, die fix und nur für Olilias arbeiten. Wir haben aber noch ein paar tolle Näherinnen im Hintergrund, die wir bei Bedarf Anfragen können. Da sind wir sehr froh, besonders weil die Nachfrage stetig steigt. Das wir da in Zukunft noch mehr Unterstützung brauchen zeichnet sich jetzt schon stark ab – aber da wir alle unsere Investitionen aus eigener Kraft machen und nur reinvestieren was wir eingenommen haben, werden wir auch das mit Bedacht angehen. Wir wachsen lieber im kleinen Rahmen – dafür nachhaltig.

Was stellst Du genau her?

Angefangen habe ich 2013 mit einem simplen Mei Tai. Ziemlich bald war dann die Möglichkeit gegeben, dass man bei der Bestellung angeben kann, ob man einen Mei Tai oder einen Halfbuckle möchte. Aufgrund der grossen Nachfrage kamen dann Fullbuckles dazu und seit knapp einem Jahr auch Onbus. Anfangs 2017 kamen dann mit den LaMaFe Taschen von Monja noch tolle Taschen mit ins Sortiment –

etwas das ich schon seit langem wollte, aber mir einfach die Zeit fehlte. Ich finde es toll, dass die LaMaFe Produkte nun das Sortiment – wenn auch nicht abschliessend – abrunden.

Wie vertreibst Du Deine Produkte?

Angefangen habe ich vor allem mit dem Onlineshop, dann folgte ein eigener Laden mit anderen Trageprodukten, aber da merkte ich, dass ich mich lieber auf meine eigenen Produkte konzentrieren möchte. Nun arbeiten wir auch mit Händlern – wie Herz an Herz in Winterthur und Priskas Tragwelt – zusammen. Ein Bereich, den wir sicher ausbauen möchten – aber auch da ist es uns wichtig, welche die Philosophie die Firma vertritt. Im Oktober werden wir an einer grossen Messe in der Schweiz vertreten sein – etwas das wir uns lange zusammengespart haben. Fürs 2018 haben wir auch schon viele Pläne, die wir gerne umsetzen möchten. Hauptsächlich werden wir aber erstmal versuchen den Schweizer Markt abzudecken, bevor wir uns dann einen Schritt weiter ins Ausland wagen. Lieferungen sind aber bereits jetzt auch ins Ausland möglich.

Was ist die Preisspanne Deiner Produkte?

Zwischen 200.- und 350.-. Wir versuchen die Preise aufgrund der geringen Fixkosten für Infrastruktur (beispielsweise mit Heimarbeit) gering zu halten, aber das Preisniveau in der Schweiz hinterlässt auch hier ihre Spuren. Wir möchten aber nicht in Billigländern produzieren, wo wir die Arbeitsverhältnisse der Mitarbeitenden nicht genau nachverfolgen können. Damit wir im Wettbewerb bestehen können, setzen wir unsere eigenen Lohnkosten eher tief an - aber auch nicht zu tief an -, so dass sich dies auch mit unserer Firmenphilosophie vereinbaren lässt. Allerdings doch auch in einem Rahmen der uns erlaubt ein Einkommen zu bestreiten, denn aufgrund unserer Einstellung möchten wir ganz stark, dass auch Frauen gestärkt werden und stolz darauf sein können, ihren Beitrag in der Arbeitswelt zu leisten. Es ist also eine stetige Gratwanderung. Aber es macht Spass.

Vertreibst Du auch im Ausland?

Ja, ausser in den USA.