

Porträt Jonathan Mariampillai, Jungunternehmer

Vom Kellner zum Chefarzt

Marcel Hegetschweiler, Redaktion «Zürcher Wirtschaft»

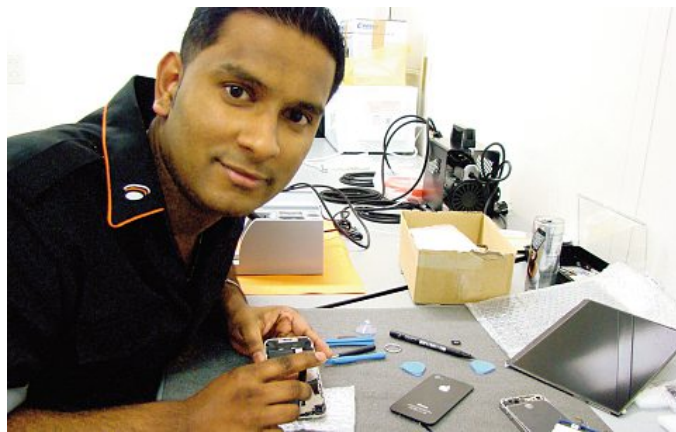
Jonathan Mariampillai reicht mir seine Hand, blickt mir in die Augen, sagt: «Hoi! Ich bin der Jonathan. Ich komme gleich» und verschwindet wieder hinter dem Verkaufstresen seines iKlinikstores in Dietlikon. Dort unterhält er sich mit einer Mitarbeiterin auf Tamilisch; und obwohl ich kein Wort verstehe, bin ich mir sicher, dass er ihr gerade Anweisungen erteilt. Er tut dies in einem sanften, aber bestimmten Tonfall.

Später im Gespräch wird er sagen, dass nach seinen Erfahrungen Jugendliche, die aus ihrem Heimatland in die Schweiz geflohen seien, oftmals einen starken Willen hätten. Sie wollten hier unbedingt etwas erreichen, da sie in ihrem Leben schon mal etwas verloren hätten. Darum würden sie sich diese Chance nicht entgehen lassen wollen. Jonathan Mariampillai hat sich diese Chance nicht entgehen lassen. Als Neunjähriger mit seinen Eltern aus Sri Lanka in die Schweiz geflüchtet, wollte er später eine Informatikerlehre beginnen. Sein damaliger Aufenthaltsstatus verunmöglichte ihm dies. Er entschied sich für eine Kellnerlehre.

2007 begann er für seinen Bekanntenkreis die ersten iPhones zu reparieren. Am 27. Januar 2010 eröffnete er an seinem Wohnort in Zürich-Wiedikon – wo er auch heute immer noch wohnt – seine erste Filiale.

Der iPhone-Chefarzt

Ich will vom iPhone-Chefarzt wissen, was ihm zu Beginn seiner Karriere am meisten Probleme bereitet habe. Ohne gross zu überlegen, antwortet er: «Das fehlende Vertrauen der Liegenschaftsverwalter.» Einem 25-jährigen vermietet man eben nicht einfach so für fünf Jahre eine Liegenschaft. Daher hätten die meisten zuerst einmal eine hohe Depotschuld gefordert. Mit dem zunehmenden Erfolg der iKlinikstores sei dies aber immer weniger ein Problem gewesen.



Vom Geheimtipp im Bekanntenkreis zum eigenen Filialnetz: Unternehmer Jonathan Mariampillai

Auch mit unterdessen zehn Mitarbeitern und fünf Standorten in der ganzen Schweiz nimmt der 27-jährige Jungunternehmer noch immer jeden Telefonanruf persönlich entgegen.

Jonathan Mariampillai hat verstanden, dass elektronische Geräte wie iPhone und PC für die Menschen heutzutage nicht mehr «einfach nur elektronische Geräte» sind: «iPhones und Computer sind für die Leute heutzutage wie Babys oder Freundinnen. Es ist ihnen wichtig, dass man sie schnell heilt.»

Kein Wunder kommen die Leute lieber zum Chefarzt Jonathan Mariampillai persönlich in den iKlinikstore, als ihr Gerät irgendwo abzuliefern, ohne genau zu wissen, was nun mit ihrem «Baby» geschehen wird. Im iKlinikstore hat der Chefarzt persönlich zuerst ein offenes Ohr für die Unfallgeschichte, bevor er sich an die Diagnose macht. Der «Patient» wartet unterdessen im

Wartezimmer. Jonathan Mariampillai weiss: «Dieser direkte Draht zum Chef schafft Vertrauen, das viele anderswo verloren haben.»

Bekanntnis zu Zürich

Jonathan Mariampillai wohnt gerne in Zürich. In der Limmstadt fühlt er sich wohl. Hier sei er aufgewachsen, hier kenne er die Leute und die Leute würden ihn kennen. Mittlerweile könne er in Wiedikon auf die Post gehen und ohne Ausweis einen eingeschriebenen Brief abholen.

Auf meine Frage nach Nachteilen erwähnt er den hohen Steuersatz, um gleich nachzuschieben, dass er seine Firma aber trotzdem in Zürich gegründet und angemeldet habe. Dies sei ein Bekenntnis zur Stadt Zürich, für die er auch in Bezug auf seine Anfänge nur lobende Worte findet: «Meine Firmen-

gründung ging gut, schnell und sauber vorstatten. Ich kann über keinerlei Probleme oder Schwierigkeiten berichten.»

Dass in Zürich jeder eine GmbH gründen könne, sei – seiner Ansicht nach – nicht nur ein Vorteil für die Stadt. Viele Unternehmen würden heute aufgehen und morgen müssten sie schon wieder schliessen.

Was ist wichtig, damit ein Unternehmen die schwierige Anfangsphase übersteht?

«Die Einberechnung der sozialen Kosten darf man auf keinen Fall vergessen, und man sollte unbedingt eine gewisse Geldreserve im Rücken haben. Auf keinen Fall sollte man gleich alles Geld in die Firma investieren. Das Schlimmste, was einem Jungunternehmer passieren kann, ist, wenn man sich selbständig macht und sich später wieder anstellen lassen muss, weil es nicht funktioniert hat.» Leider passiere dies vielen seiner Landsleute. Zu den wichtigsten Eigenschaften eines Jungunternehmers zählt Jonathan Mariampillai die Bereitschaft für die Firma 24 Stunden da zu sein, einen starken Willen zu haben und die Fähigkeit, auch die Mitarbeiter für die eigenen Ideen begeistern zu können.

Was geht wo kaputt?

Die Erfolgsquote für geglückte «Operationen» lässt sich sehen: Sie liegt momentan bei 95%. Am häufigsten haben die iKlinikstores iPhones auf dem Operationstisch. Die Erklärung dafür liegt sprichwörtlich auf – oder besser – in der Hand. Wie viele Geräte er täglich «heilt», darüber gibt er keine Auskunft. Die häufigsten Schäden, mit denen der Chefarzt und sein Team zu tun haben, sind Wasserschäden und Glasbrüche des Displays. Er selber hatte nie einen Schaden an seinem iPhone zu beklagen. Auch alle seine Mitarbeiter blieben bis jetzt von einem solchen Unglück verschont. Vermutlich seien sie durch ihre Arbeit auf einen behutsamen Umgang mit technischen Geräten sensibilisiert. Auf meine Frage, ob es denn bei den Schäden regionale Unterschiede gäbe, sagt Jonathan Mariampillai, dass bei den St. Gallen erstaunlicherweise das hintere Abdeckglas häufiger zu Bruch gehe als anderswo in der Schweiz. Warum dies so ist, konnte aber auch der Chefarzt persönlich – trotz Nachfragen – nicht in Erfahrung bringen. ■