

# Vom Flüchtling zum Unternehmer

Ein ehemaliger Flüchtling wird Firmeninhaber: So geschehen bei Ali Ahmadi aus Adliswil, der sich als Textilbeschrifter selbstständig gemacht hat. Der Zufall will es, dass er gleichzeitig die Person ist, an die der Verein Go! den 200. Mikrokredit im Wirtschaftsraum Zürich vergeben hat.



«Für eine dreiköpfige Familie braucht man hier sehr viel Geld»: Ali Ahmadi hat sein Ziel der beruflichen Selbstständigkeit trotz grosser Widerstände schliesslich erreicht. Bild: Sabine Röck

Der gebürtige Afghane Ali Ahmadi hätte es sich wohl nicht träumen lassen, eines Tages in der Schweiz einen eigenen Produktionsbetrieb zu führen, auch wenn dieser vorerst nur aus ihm selbst besteht. Der heute 33-jährige gelernte Maurer, der Mitte der Neunzigerjahre vor den Taliban aus Afghanistan geflohen war, kam 2004 als Flüchtling via den Iran in unser Land. Sein Ziel sei es immer gewesen, neue Wege zu beschreiten und nicht von der Sozialhilfe in der Schweiz abhängig zu werden, sagt Ahmadi. Fünf Monate nach seiner Einreise hatte er seinen ersten Arbeitgeber gefunden. Skepsis oder gar Ablehnung aufgrund seines Flüchtlingsstatus schlugen ihm hierzulande zu keinem Zeitpunkt entgegen. Höchstens die hohen bürokratischen Hürden bis zum Erhalt einer Arbeitsbewilligung machten Ahmadi anfänglich zu schaffen. Im Jahr 2010 konnte er sich seinen Traum verwirklichen: Er gründete die auf Textilbeschriftungen spezialisierte Firma AA Further Business GmbH in Adliswil.

Allerdings musste sich Ahmadi bis vor kurzem noch mit zusätzlichen Jobs bei Migros und K- Kiosk, die zusammen ein Arbeitspensum von über 100 Prozent ergaben, finanziell über Wasser halten. «Für eine dreiköpfige Familie braucht man hier sehr viel Geld. Es gibt so viele Dinge, die man bezahlen muss, und versteckte Kosten, mit denen man gar nicht rechnet», sagt Ahmadi. Von seinem Einkommen bestritt er seinen Lebensunterhalt und legte für sein grosses Ziel der beruflichen Selbstständigkeit etwas auf die Seite.

## Postlokal übernommen

Oft war es Ali Ahmadi erst am Abend und am Sonntag nach getaner Brotarbeit möglich, die eingegangenen Mails und Anfragen zu beantworten und mit seiner für den Privatgebrauch angeschafften Stickmaschine von zu Hause aus T-Shirts zu beschriften. Aber die Leidenschaft für das textile Drucken sei so gross gewesen, «dass ich teilweise zwölf Stunden am Stück dafür gearbeitet habe, ohne zu merken, wie die Zeit vergeht». Erst seine Frau habe ihn dann jeweils daran erinnern müssen, dass es auch noch eine andere Welt gebe.

Seit wenigen Monaten setzt Ahmadi nun fast vollumfänglich auf die Karte Unternehmertum in den ehemaligen Räumlichkeiten der Post am Bahnhof Adliswil. Hier hat er sich eingemietet. Der Kioskwelt hat er allerdings noch nicht völlig entsagt. Nach wie vor ist er sonntags und montags an seinem Wohnort in Adliswil hinter dem Verkaufsschalter anzutreffen.

Thomas Schär@schaer\_thomas. 05:30

## Stichworte

[Adliswil](#)

Bisher läuft es ihm in seiner neuen Rolle ganz gut, wie Ahmadi berichtet. Schon im Januar, als er sah, dass er dieses Jahr auf einen höheren Umsatz als budgetiert kommen würde, wandte er sich zwecks Wachstumsfinanzierung an die Zürcher Kantonalbank. Die Bank verwies ihn an die Non-Profit-Organisation «Go! Ziel selbstständig», mit der die ZKB zusammenarbeitet und die Mikrokredite vergibt. So schickte Ahmadi seine Belege an diese Adresse ein. Der Rest war nach ein paar Telefonaten und Gesprächen nur noch Formsache.

### **Durch China gereist**

Dank dem Mikrokredit von Go! kann Ahmadi seine Geschäftstätigkeit ausbauen. Mit dem Geld – 15 000 Franken – finanziert er neben einer neuen Stickmaschine seine Werbung, «denn ohne Werbung kann ich keinen Umsatz machen».

Zu seinen Kunden zählen neben Privatpersonen und der täglichen Laufkundschaft vor allem Vereine und Firmen, darunter auch Grosskunden wie das Inselspital in Bern. Vielfach handelt es sich um spontane Druckaufträge, etwa, wenn ein Verein merkt, dass in wenigen Tagen ein Fest ansteht, für das es noch spezielle T-Shirts braucht. Das setzt Ahmadi dann jeweils gehörig unter Stress.

Neben den kundennahen Sonderefforts setzt Ali Ahmadi vor allem aufs Onlinegeschäft. Zusätzlich hat er sich im vergangenen Jahr die Vertretung von zwei grossen Stick- und Lasermaschinenherstellern aus China für die Schweiz und Europa gesichert und betreut seither deren Kunden und Kaufinteressenten. Zu diesem Zweck war er extra einen Monat quer durch China gereist und hatte sich bei den Produzenten direkt vor Ort umgesehen.

Natürlich gebe es die Billigkonkurrenz aus Fernost und vor allem aus Deutschland, wie Ahmadi berichtet. Er versuche dennoch, einen für die Schweiz attraktiven Preis und guten Service anzubieten. Er wolle auch weiterhin aus der Schweiz für die Schweiz tätig sein. Wie lässt sich am Standort Adliswil mit einer vergleichsweise grosszügigen Preispolitik dennoch Geld verdienen? Ahmadi verweist auf sein Nebenstandbein als Importeur von Stickmaschinen aus dem Reich der Mitte. Dank seiner Stellung als offizieller Vertreter zweier prominenter chinesischer Hersteller kann er diese ab Fabrik erheblich günstiger beziehen und sie hier deutlich teurer verkaufen, jedoch immer noch zu einem konkurrenzfähigen Preis. Marge gut – alles gut. (Zürichsee-Zeitung)

(Erstellt: 24.08.2016, 15:43 Uhr)