

# Import auf Vertrauensbasis

Der St. Galler Concept Store Stadtlandkind verkauft Kindermode, Spielzeug und Wohnaccessoires in die ganze Welt. Dabei ist der direkte Austausch mit den internationalen Lieferanten essenziell.

von Denise Weisflog

**P**ersönliche Kontakte sind selbst für einen Online-Shop unerlässlich. Zweimal jährlich besuchen deshalb Roberta und Tobias Zingg die wichtigsten internationalen Messen für Kindermode und Spielwaren.

Dort trifft das St. Galler Unternehmerpaar auf die qualitativ hochwertigen Brands für Stadtlandkind. Seit sieben Jahren sind die frühere Sachbearbeiterin und der E-Commerce-Spezialist gemeinsam mit einem befreundeten Ehepaar im Online-Handel tätig. Der Concept Store konnte dank der Hilfe von Kollegen, Bekannten und Verwandten mit einem relativ kleinen Budget aufgebaut werden und generiert heute genug Umsatz, um sieben Festangestellte und diverse Freelancer zu beschäftigen.

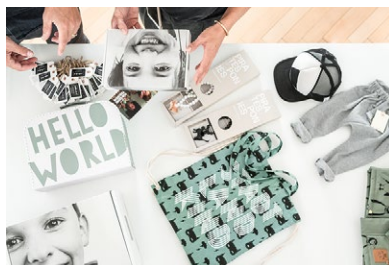
Das Lager im sankt-gallischen Wittenbach beherbergt rund 19 000 Artikel, die aus kleinen exklusiven Produktionsstätten stammen. Sie befinden sich in der Schweiz, in Skandinavien, in Süd-, West- und Osteuropa und in Amerika. Laut Roberta Zingg stand von Anfang an fest, dass man auf internationale Lieferanten fokussieren wollte. In der Schweiz war das Angebot der Produkte, die den hohen Anforderungen der Gründer an Design, Bio, Nachhaltigkeit, Qualität, Fairness und Diversität entsprachen, viel zu klein.

## Vorauszahlung braucht Liquidität

Da Modekollektionen rund ein Jahr im Voraus bestellt werden müssen, bestand die Hauptschwierigkeit anfangs darin, die ausländischen Anbieter von einem Shop zu überzeugen, der noch gar nicht online war. «Wir reisten mit nichts in der Hand an die Messen und versuchten, die Brand-In-



Mehr als ein Shop für Eltern und Kind: Roberta und Tobias Zingg haben mit Stadtlandkind eine familiäre Community geschaffen.



**Qualität und aktuelles Design:**  
Die hochwertigen Produkte sind stilsicher ausgesucht.

**Stadtlandkind beliefert seine Kunden direkt aus dem Lager mit rund 19 000 Artikeln.**

haber in persönlichen Gesprächen für unser Projekt zu gewinnen», sagt Roberta Zingg. Das sei harte Arbeit gewesen. Eine weitere Hürde bildete die Finanzierung der Produkte. Bei einem noch völlig unbekanntem Store wie Stadtlandkind beharren die Lieferanten auf Vorauszahlung. Bis die Artikel produziert, online gestellt, gekauft und schliesslich auf Rechnung bezahlt wurden, vergingen Monate.

### Kredit erlaubt ein schnelleres Wachstum

Dies setzte voraus, dass die Unternehmer ihre Liquidität stets im Blick hatten. Wie Tobias Zingg erklärt, war es immer sein Ziel gewesen, weder fremdes Geld aufnehmen noch eigenes Vermögen anzapfen zu müssen. Lange habe dies funktioniert. Als man jedoch schneller habe wachsen wollen, sei ein Darlehen unumgänglich

geworden. Stadtlandkind wurde via Social-Media-Kanäle so bekannt, dass Bestellungen aus Europa und Übersee eingingen. Daher erforderten die internationalen Geschäfte komplexere Lösungen als ein einfaches Firmenkonto.

Über private Beziehungen entstand ein Kontakt zu UBS. Schnell zeigte sich, dass die Grossbank den Bedarf des KMU an Beratung, Krediten und separaten Währungskonti abdecken konnte. «Mit UBS haben wir den passenden Partner, der uns berät, auch wenn wir noch klein sind. Stadtlandkind ist ein Mini Player, aber von denen wird es in Zukunft immer mehr geben», meint Tobias Zingg.

Stadtlandkind betreibt vor allem im EU-Raum Geschäfte. Daher verzichtet das Unternehmerpaar heute auf Instrumente zur Währungsabsicherung. Mit Schwan-

kungen des Euro könne man leben. Natürlich gebe es grosse Mitbewerber wie Zalando, die gewisse Marken günstiger anbieten würden. Stadtlandkind löst auch dieses Problem mit direkten Gesprächen. «Als ich bemerkte, dass eine Schuhmarke bei Zalando 20 Franken weniger kostete als bei uns, habe ich die Produzentin auf das Problem aufmerksam gemacht. Nun wird der Brand nicht mehr unter Wert angeboten», freut sich Roberta Zingg. Sie betont die Wichtigkeit solcher Beziehungen zu den Lieferanten. Beanstandungen bezüglich Qualität oder Funktionalität könne man häufig ebenfalls im persönlichen Austausch regeln.

### Neue Märkte im Visier

Dies gelte auch, wenn es darum geht, Zollformulare richtig auszufüllen. Da Tobias Zingg seinerzeit Unternehmen bei ihrem Markteintritt in die Schweiz begleitete, kennt er die erlaubten Formulierungen, mit denen sich die Importausgaben senken lassen. Bei vielen Partnern brauche es zwar einiges an Überzeugungsarbeit, bis sie die Dokumente korrekt mitschickten, aber unterm Strich rechne sich das.

Stadtlandkind wächst heute im zweistelligen Prozentbereich. Als Nächstes möchte das KMU die Westschweiz erobern. Mittelfristig sollen zudem neue ausländische Märkte anvisiert werden. Dabei wird eine genaue Finanzplanung essenziell sein, wofür Roberta und Tobias Zingg UBS an ihrer Seite wissen. ●

## Transparenz im Zahlungsverkehr

Verfolgen Sie den Status Ihrer Zahlungen in Echtzeit mit UBS Payment Tracking



### END-TO-END-TRACKING

UBS sendet internationale Kundenzahlungen sowie einzelne Inlandzahlungen als gpi-Zahlungen\*. Mit UBS Payment Tracking können Sie den Status Ihrer gpi-Zahlungen in Echtzeit abfragen.



### EFFIZIENT

Der Zugang zu den neuesten Informationen über den Zahlungsstatus ist kostenlos und rund um die Uhr direkt im UBS E-Banking möglich. Sie sparen somit Zeit und vermeiden aufwendige Nachforschungen.



### TRANSPARENT

Informationen wie Gutschriftsbestätigung, angefallene Gebühren von Korrespondenzbanken sowie allfällige Währungskonvertierungen sind direkt in Ihrem UBS E-Banking ersichtlich.

\* Bei SWIFT gpi handelt es sich um eine industrieweite Initiative mit dem Ziel, die Rückverfolgung von Zahlungen grundlegend zu vereinfachen. Immer mehr Banken unterstützen SWIFT gpi, wodurch ein zunehmend grösserer Anteil internationaler Zahlungen nachprüfbar ist. Der genaue Informationsgehalt bei jeder Zahlung hängt von den involvierten Banken und deren gpi-Teilnahme ab. [ubs.com/payment-tracking](https://ubs.com/payment-tracking)