

Als Liebes- und Business-Partner durch die Pandemie

Wer in der Coronakrise in die Tourismus- oder Eventbranche investiert, muss verrückt sein. Oder vielleicht einfach verliebt. Wie zwei Paare dank ihrer romantischen und geschäftlichen Beziehung der Pandemie trotzen.

Texte Marco Schättin



Persönlich
Markus Toma (36, links) und Thomas Haunschmidt (33) arbeiten beide im Grossraum Zürich, Thomas als Projektmanager im Bereich Retail und Markus als Unternehmensberater im Finanzbereich. Als Paar haben sie sich in Wien während des Studiums kennengelernt und sind dann beide beruflich in die Schweiz gewechselt. Nach fünf Jahren in Zürich sind die Start-Up-Gründer vor drei Jahren nach Bäch (SZ) gezogen.

Markus und Thomas wagen sich in unruhige Gewässer

Thomas Haunschmidt und Markus Toma sind seit 13 Jahren Lebenspartner. Und seit letztem Jahr auch geschäftlich vereint: Mit «Prince Charming Gay Cruise» bieten sie schwule Mini-Kreuzfahrten mit etwa 40 Personen an – trotz der Krise im Tourismus.

DISPLAY: Thomas und Markus, ihr habt während des Lockdowns 2020 ein Tourismusunternehmen gegründet. Wie verrückt ist das denn?

Tom: Gar nicht. Die Idee hatten wir als begeisterte Kreuzfahrt-Passagiere schon länger. Im Lockdown merkten wir schliesslich, was in unseren Leben fehlt: Eine Beschäftigung, in der wir unsere Leidenschaft für den Tourismus ausleben können. Ein Kreuzfahrt-Start-Up zu gründen, war



deshalb für uns perfekt – wenn Reisen an sich schon nicht möglich war.

Markus: Klar waren die Reaktionen auf unsere Idee, im Lockdown eine Gay Cruise zu lancieren, polarisierend. Nebst kritischen Feedbacks merkten wir aber auch, dass die Reiselust bei den Menschen gross bleibt.

Euer Lockdown-Hobby wurde ein Tourismus-Start-Up. Warum nicht Gitarrespielen lernen?

Tom: Unsere Leidenschaft ist eben nicht nur das Reisen, sondern auch das Organisieren. Wir wollten ein Projekt ins Leben rufen, das vielfältig ist: So schlagen wir uns nun mit Zahlen und steuer-technischen Problemen herum, aber eben auch mit dem Showprogramm einer Drag-Queen oder dem Chartern von Booten.

Markus: Golfen können wir ja auch noch mit 60!

Seit 13 Jahren seid ihr in einer romantischen Beziehung. Seit einem Jahr auch in einer geschäftlichen. Wie vereinbart ihr das?

Tom: Im ersten Lockdown verbrachten wir durch unser Start-Up mehr Zeit miteinander. Mit der Homeoffice-Pflicht wurde es dann teilweise schon ein bisschen viel. Irgendwann lernten wir, uns bewusst abzugrenzen, indem wir etwa gemeinsam kochten und ganz privat waren.

Markus: Ausserdem hatten wir vorher schon viele Reisen zusammen organisiert. Jetzt halt einfach professionell. Das Konfliktpotential ist dasselbe.

Infos: princecharming.eu →

Coronakrise – Fluch oder Segen für Unternehmen?

Unternehmensgründungen boomen seit der Coronakrise: Im ersten Quartal 2021 wurden laut dem Schweizerischen Gläubigerverband Creditreform 15 Prozent mehr Unternehmen gegründet als im Vorjahr.

Die Firmen- und Privatkonkursverfahren nahmen im Jahr 2020 laut dem Bundesamt für Statistik ab. Erste Zahlen aus den Frühlingsmonaten zeigen aber vermehrt Konkursmeldungen. Eine definitive Einordnung der Zahlen sei erst in ein bis zwei Jahren möglich.



Die Bilder entstanden an einer Kroatien-Cruise 2020. Nebst Erholung an Bord bieten die beiden auch Gruppenausflüge ans Land an.



«Im Lockdown merkten wir, was in unseren Leben fehlt: Eine Beschäftigung, in der wir unsere Leidenschaft für den Tourismus ausleben können»



Sibylle und Janine träumen vom Event-Trubel

Sibylle Meier (37, rechts) und Janine Arnold (39) haben sich vor 6 Jahren kennen gelernt und verliebt. Zwei Jahre später gründeten sie ihre Event-Agentur «neon tree». Mit ihrer Kopfhörerkonzert-Serie «Sounds of Silence» trotzen sie der Krise in der Eventbranche: Events werden durchgeführt – unter konstanter Anpassung an die gegebenen Bedingungen.

DISPLAY: Sibylle und Janine, euren Lebensunterhalt verdient ihr mit der Event-Agentur «neon tree». Wie habt ihr auf den ersten Lockdown und Shutdown der Event-Industrie reagiert?

Sibylle: Ganz naiv dachten wir erst, dass die Krise in zwei Wochen vorbei sei. So war es bekanntlich dann nicht. Aus nur einem abgesagten Event wurden ganz viele. Von Anfang an blieben wir aber optimistisch und taten das unter den Bedin-

gungen der Regierung Mögliche. Unsere Ups and Downs konnten wir gegenseitig und abwechslungsweise ausbalancieren.

Ein Jahr später gehört ihr zu den Mutigen in der Event-Branche. Vor kurzem habt ihr trotz vielen Auflagen ein Kopfhörer-Konzert eurer Serie «Sounds of Silence» veranstaltet. Woher kommt euer Mut?

Sibylle: Nebst unserer Motivation, am Ball zu bleiben, war unser Umfeld entscheidend: Negative Stimmen im Stil von «Wie könnt ihr in einer Pandemie Events planen?» gab es nicht. Wir wurden ermutigt, weiterzumachen. Ausserdem haben wir einen inneren Antrieb: Warten war und ist keine Option.

Die Corona-Krise bedingt Umdenken und Flexibilität. Wo seht ihr Vorteile der Krise?

Sibylle: Der Lockdown gab uns Zeit, an Konzepten zu arbeiten und neue Geschäftsideen wie unsere Kopfhörer-Vermietung für Events zu professionalisieren.

Janine: Zusätzlich glauben wir daran, dass die Krise das Bedürfnis nach bewusstem Event-Konsum erhöht und Menschen eventhungrig sind.

Im Job seid ihr Geschäftspartnerinnen. Privat Lebenspartnerinnen. Wann wird das zu viel?

Sibylle: Nie. (lacht verschmitzt)

Janine: Je mehr, desto besser (beide lachen). Wir ergänzen uns super – in beiden Beziehungen. Und unsere Liebe hilft uns auch im Job, denn alles, was wir machen, kommt von Herzen und ist persönlich.

Sibylle: Ausserdem wissen wir uns abzugrenzen. Wenn wir Ruhe wollen, sind wir im «Flugmodus».

Infos: neontree.ch

|D|

A



Das Bild entstand an einem Event der Konzert-Reihe «Sounds of Silence».



«Unsere Liebe hilft uns auch im Job, denn alles, was wir machen, kommt von Herzen und ist persönlich»