

«Mit dreissig dachte ich über meine Pension nach»

Radikaler Berufswechsel Stefan Schüpbach war 16 Jahre lang Banker. Heute verkauft er handgemachte Grusskarten. Ein Austausch über Anerkennung, Glück und Identitäten.

Simone Klemenz

Zwei Schwinger greifen sich an die Hosen. Wer siegt, wird sich jedoch nie klären. Denn die Szene steht still. Sie spielt sich lediglich auf einer Karte ab. Diese – handgefertigt, aufgeklappt, 12.90 Franken teuer – steckt inmitten eines ganzen Kartenwaldes in der Berner Länggasse. Im Reich von Stefan Schüpbach, der sich den Vertrieb spezieller Grusskarten zum Beruf gemacht hat.

Ein ebensolcher Ringkampf spielte sich vor über 15 Jahren in Stefan Schüpbachs Inneren ab. Er war damals 32 Jahre alt und arbeitete für eine Schweizer Bank. Seine Geschichte beinhaltet einen radikalen Berufswechsel, in dessen Kern eine Frage steckt: Macht uns Geld glücklich?

Laut dem «World Happiness Report 2023» der UNO gehören Schweizerinnen und Schweizer zu den glücklichsten Menschen der Welt. Die Studie gibt Auskunft darüber, welche Faktoren das Glückseligsein eines Menschen beeinflussen. Die Schweiz belegt den achten Platz, das Podest besetzen Finnland, Dänemark und Island.

Im Vergleich zu anderen Ländern ist der Lebensstandard hier im Schnitt hoch. «In der Schweiz hat man das Gefühl, glücklich sein zu müssen», kommentierte der Ökonom und Glücksforscher Mathias Binswanger im August gegenüber SRF. Denn wer alles hat, sollte glücklich sein – oder doch nicht?

«Es ging fast nur noch um Geld»

Stefan Schüpbach hatte alles, zumindest was Materielles angeht. Sein Job als Berater bei der Bank war gut bezahlt. Er betreute quasi die «Crème de la Crème», jene Kundschaft, die die Bank aufgrund ihres ansehnlichen Vermögens gerne in ihre Kartei aufnahm. Eine Frage stand stets im Zentrum: «Wie kann ich das bestehende Vermögen meiner Kunden noch vermehren?»

Es sei eine spannende Arbeit gewesen, sagt der heute 48-jährige rückblickend. Auch der Zusammenhalt im Team war gut. Aber: «Es ging fast nur noch um Geld.» Wer holt wie viel rein? Wie hoch fällt der Bonus dafür aus? Reiche Kundinnen und Kunden hätten um ein paar Franken gefeilscht. Jemand nahm sich das Leben, weil er einen Teil seines Vermögens verlor und deswegen seinen Lebensstandard nicht mehr halten konnte.

Es sind Monate, in denen Schüpbach mit Anfang 30 immer wieder an seine Pension denkt. Und sich langsam bewusst wird, warum er diesen Beruf überhaupt ausübt. Es ging ihm nie darum, sich dank des guten Lohnes teure Dinge anschaffen zu können oder mit einem tollen Auto zu prahlen. «Materielles war mir nie wahnsinnig wichtig.»

Mehr Geld machte Stefan Schüpbach also nicht glücklicher – er bestätigt damit folgende Aussage, die der Berner Glücksforscher Bernhard Sollberger im



Stefan Schüpbach hat sich in der Berner Länggasse eine Karten-Welt aufgebaut. Fotos: Adrian Moser



Stefan Schüpbach rang lange mit sich selbst.



Der Rosenstrauss ist die Karte, die sich 2024 am häufigsten verkaufte.

Sommer gegenüber dieser Zeitung machte: «Kommt man gut durchs Leben, kann ab und zu in die Ferien und am gesellschaftlichen Leben teilnehmen, dann bringt mehr Geld für das Glück nicht mehr wahnsinnig viel.»

Bei Schüpbach war es damals das Ansehen von aussen, das ihn nährte. «Meine Arbeit gab mir einen gewissen Wert. Das war für mich lange ein unbewusster Treiber.» Anerkennung gegen Leistung, so tickte die heutige Gesellschaft. «Entsprechend habe ich mich darüber definiert, was ich leiste, und nicht darüber, wer ich bin.»

Der Ausbruch und die Weltreise

Im Jahr 2008 reicht Stefan Schüpbach seine Kündigung ein. Ohne einen Plan zu haben, wie es weitergehen soll. «Ich wollte nicht in diesem goldenen Käfig gefangen sein, aus dem ich irgendwann nicht mehr ausbrechen kann, weil ich meinen Lebensstandard halten muss.» Mit seiner Partnerin und heutigen Ehefrau bereist er die Welt – und bleibt in Vietnam auf einem Markt an einem Stand voller von Hand gefertigter Karten hängen.

«Ich war von der Handarbeit fasziniert.»

Zurück in der Länggasse: Stefan Schüpbach hält eine Karte in den Händen, auf der ein Schiff voller Tiere auf dem Wasser treibt. Auch er liess sich beim Reisen erst treiben, merkte dann aber, dass er eine Aufgabe braucht, in der er etwas bewirken kann. Mit dem Stand in Vietnam klappte für ihn unverhofft eine Welt auf, in der er sich neu erfinden konnte.

So startete er ein Ein-Mann-Geschäft und begann, zuerst an Märkten, später in Warenhäusern wie dem Loeb und heute auch im eigenen Laden, handgefertigte Karten aus dem Ausland zu verkaufen. Leicht war das nicht. «Einige aus meinem Umfeld haben gedacht: Was macht er jetzt da?» Während er bei eisigen Temperaturen an Weihnachtsmärkten fror, versuchte er seine Neuorientierung nicht infrage zu stellen.

Stefan Schüpbach gehört zu jenen, die nach einem Jobwechsel direkt in eine andere Branche einsteigen. Rund 40 Prozent der Stellenwechsler tun es ihm gleich, wie Zahlen der Denkfabrik Avenir Suisse zeigen. Schüpbach wählte

zudem eine Branche, deren Zukunft aufgrund der Digitalisierung unsicher ist. «Es werden tendenziell immer weniger Karten geschrieben», sagt er selbst.

Gleichzeitig stellt er fest, dass er mit der Spezialisierung auf handgefertigte Karten genau jene Personen erreicht, die eben noch gerne schreiben und für ein spezielles Produkt etwas mehr bezahlen. «Das wiederum spielt uns in die Karten.» Bei der Hervorragend AG kostet eine Grusskarte zwischen rund acht und sechzehn Franken.

Unterstützung für Benachteiligte

Die Preise kommen daher, dass die Karten handgefertigt sind und nach Fair-Trade-Standards oder in sozialen Werkstätten produziert werden. Zwar mehrheitlich im Ausland. Aber: «Auch in Asien steigen die Lebenskosten.» 20 bis 50 Prozent des Gewinnes gibt Schüpbach Ende des Jahres an Projekte weiter, die benachteiligte Menschen unterstützen. «Das erfüllt mich.»

Im aktuellen «World Happiness Report» steht dazu: «Es gibt viele Belege dafür, dass helfendes Verhalten das Wohlbefinden

des Helfenden erhöht.» Das gelte insbesondere dann, wenn freiwillig und altruistisch – also ohne im Gegenzug etwas dafür zu erwarten – geholfen werde.

Heute beschäftigt die Hervorragend AG 15 Mitarbeitende und unterstützt weltweit 90 Arbeitsplätze. Und Stefan Schüpbach definiert sich nicht länger darüber, was andere über ihn denken. «Das war für mich wie eine Befreiung.»

Mehr Sinn im Leben hat er in diesen Jahren nicht nur in seiner Arbeit, sondern auch im Glauben gefunden. «Ich hatte früher Mühe, zu meiner Gläubigkeit zu stehen, auch weil viele Menschen Vorurteile haben», sagt er. Heute kann er besser damit umgehen.

Zurück in die Bankenwelt möchte Stefan Schüpbach zurzeit nicht. Auch wenn er mit den Karten deutlich weniger verdient und gerade während des Aufbaus auch durch Tiefen ging. Es war insbesondere die Einsamkeit, die ein Ein-Mann-Business mit sich brachte, die an ihm nagte. «Es ist nicht ein Leben ohne Probleme, das per se glücklich macht, sondern viel eher, wenn wir Herausforderungen meistern können.»

Wie sich die Brasserie Lorraine retten will

Kulturbeiz vor Konkurs Dem Alternativlokal droht ein baldiges Ende. Das Tagesgeschäft wird eingestellt.

Die Brasserie Lorraine zieht ein ernüchterndes Fazit für dieses Jahr: «Der Konkurs steht als ungebeter Gast so nah vor unseren Türen wie noch nie», heisst es auf der Website der Berner Kulturbeiz. Am Sonntagabend verkündete diese schliesslich auf den sozialen Medien, aufgrund finanzieller Probleme den Normalbetrieb einstellen zu müssen.

«Im 45. Lebensjahr der Brasserie muss eine Umstrukturierung her, um diesen Ort so zu gestalten, dass wir wieder stabil wirtschaften können», schreibt der linksalternative Betrieb. Ein «nachhaltiges Konzept für die Betriebswirtschaft» müsse nun erarbeitet werden. «Deshalb ziehen wir uns zurück.» Ab dem 6. Januar werde das Lokal sehr reduziert offen haben und Solidaritätsanlässe durchführen.

Um im Februar einen Neustart zu ermöglichen, möchte die «Brasserie» mittels Crowdfunding 70'000 Franken sammeln. «Wir sind zuversichtlich, dass wir das Spendenziel erreichen werden», schreibt das Kollektiv, das den Betrieb basisdemokratisch führt, auf Anfrage. Innert 24 Stunden seien Spendenbeiträge von über 15'000 Franken zusammengekommen.

Zukünftig dürfte sich vor allem in der Betriebsorganisation etwas ändern: «Als Kollektiv können wir weniger effizient arbeiten als hierarchisch strukturierte Betriebe.» Die Wirtschaftlichkeit werde dadurch erschwert, dass man sich als «soziale Arbeitgeberin» verstehe und beispielsweise Löhne für Kollektivsitzungen auszahle. «An diesen Hürden wollen wir im Januar arbeiten», schreibt das Kollektiv.

Wird demgegenüber das Spendenziel nicht erreicht, erstattet der Betrieb die Beträge zurück. In diesem Fall können die Unterstützerinnen und Unterstützer am 1. Februar an der Tour de Lorraine ein letztes Mal in der Berner Kulturbeiz anstossen, danach schliesst diese endgültig.

Herausforderungen im Tagesgeschäft

Bereits vor einem Jahr zeichneten sich die finanziellen Probleme ab. Im Februar startete die «Brasserie» ein erstes Crowdfunding, durch welches rund 100'000 Franken für die Rückzahlung eines Covid-Kredits gesammelt werden konnten. Obschon das ambitionierte Spendenziel erreicht wurde, konnte die finanzielle Zukunft nicht gesichert werden. Da das Tagesgeschäft im vergangenen Jahr zu wenig gut lief, haben sich neue Schulden angehäuft.

Diverse Gründe haben laut dem «Brasserie»-Kollektiv zur aktuellen Situation geführt. Grundsätzlich handle es sich um ein strukturelles Problem – diverse Gastro- und Kulturbetriebe würden noch immer die Folgen der Pandemie spüren. Als «Beiz für Menschen mit geringem Einkommen» spüre man jedoch die Teuerung besonders, da sich die Gäste das Angebot im Lokal nicht mehr leisten könnten. Die Schlagzeilen, die der umstrittene Abbruch des Konzerts der Reggae-Band Lauwarm ausgelöst hat, hätten keinen langfristigen Effekt gehabt, hiess es.

Jana Kehl