



# «Ich gehe mit Stolz in eine Verhandlung.»

## Qwstion International GmbH



**Unternehmen und Sitz** Qwstion International GmbH, Zürich und Seefeld (A), qwstion.com

**Branche, Tätigkeit** Design, Produktion und Verkauf von Taschen für urbane Menschen

**Gründung** 2008

**Anzahl Mitarbeitende** 17

**Ziel** Weitere Flagshipstores ausserhalb der Schweiz eröffnen

*Seit 2008 bieten Sebastian Kruit und sein Team mit dem Label Qwstion eine eigene Kollektion mit hochwertigen Designtaschen an. Bei Verhandlungen mit Kunden und Lieferanten setzt der Unternehmer auf Win-win-Lösungen.*

Das Geschäft an der Badenerstrasse 156 in Zürich wirkt grossstädtisch: Hohe helle Räume, moderne Warenträger und Produkte, die auf den urbanen Lifestyle abzielen. «Neben unseren Taschen bieten wir in unserem Flagshipstore auch ausgewählte Mode und Accessoires anderer Labels an», sagt Sebastian Kruit, der Qwstion vor acht Jahren zusammen mit seinen vier Partnern gegründet hat. Die Geschäftsidee entstand aus einem eigenen Bedürfnis heraus. «Wir waren selber auf der Suche nach einer Tasche, die

«Ich bin Holländer. Uns liegt das Verhandeln im Blut.»

**Sebastian Kruit, Mitbegründer von Qwstion**



uns als Grossstadtmenschen begleitet», sagt der Niederländer. Da wir keine passende gefunden haben, entschlossen wir uns kurzerhand, eine eigene zu entwickeln.» Die Taschen kamen an – nicht nur in der Schweiz, sondern auch im Ausland.

Und Qwstion baute das Geschäft aus. Nach dem Onlineshop und dem Vertrieb über ausgewählte Läden in Grossstädten wie Berlin, Tokio oder Sydney kam 2015 der Flagshipstore in Zürich dazu. Für Kruit ist dieser Shop ein gutes Beispiel, wie man mit erfolgreichem Verhandeln viel erreicht. «Hätten wir mit dem Vermieter nicht das Gespräch gesucht und verhandelt, hätten wir diesen Store so nicht eröffnen können. Er kam uns in einigen Punkten sehr entgegen.»

**Mit Stolz verhandeln.** Verhandeln falle ihm leicht – und dank dem mittlerweile etablierten Brand und dem Erfolg im Rücken immer leichter. «Ich steige mit einem gewissen Stolz auf unsere Firma und unsere Produkte in Verhandlungen ein – und mit klaren Vorstellungen, was ich erreichen möchte», erklärt er. Dies halte er auch bei grossen Unternehmen so. «Auch als Kleinunternehmen darf und muss man Forderungen stellen. Grosse Unternehmen sollen es nicht ausnutzen können, dass man eine kleine Firma ist.»

**Win-win-Situationen suchen.** Wenn immer möglich suche er nach Win-win-Situationen. Wie er dies konkret umsetzt, zeigt er anhand eines Beispiels auf. Ein international tätiges Unternehmen wollte bei Qwstion Taschen beziehen, um diese seinen Gästen an einer Grossver-



anstaltung abzugeben. Dies mit der Bedingung, die Qwstion-Taschen mit dem eigenen Firmenlogo zu bedrucken. Kruit winkte ab: Ein fremdes Logo auf den Taschen kam für ihn nicht infrage. Jedoch schlug er als Alternative einen abnehmbaren Logoanhänger vor – und der Deal kam zustande.

**Auf Gefahren achten.** Wichtig sei es, genau zu wissen, wie weit man bei einer Verhandlung gehen möchte – und wo die Grenzen liegen. Ansonsten werde man leicht in unangenehme Positionen gedrängt. Wenn zum Beispiel ein wirtschaftlich spannender Kunde auf einen zukomme, bestehe die Verlockung, zu schnell zuzusagen und sämtliche Forderungen zu akzeptieren. «In solchen Fällen sieht man oft nur die Chancen, anstatt auch auf die Gefahren zu achten.» So hätte ein grosser Onlineversandhändler Interesse am Vertrieb der Qwstion-Produkte gezeigt – dies jedoch mit der Forderung, dass Qwstion 80 Prozent der geordneten

«Bei einer Verhandlung muss man wissen, wie weit man gehen möchte – und wo die Grenzen sind.»

Taschen auf Vorrat und auf eigene Kosten produziert. Für Kruit war dieses Risiko zu gross. Bei der Verhandlung sagte er: «Ich weiss, dass wir für euch nur ein kleiner Fisch sind, aber vielleicht einer, der gut fürs Image ist. Wollen wir das Risiko teilen?» Auch diese Zusammenarbeit sei zustande gekommen – mit einer Lösung, die beiden zusagte.

**Partnerschaftlich geschäften.** Steht die Firma Qwstion auf der anderen Seite und vergibt selber Aufträge, achtet Kruit auf eine faire Zusammenarbeit. «Wenn zum Beispiel der Dollarpfennig steigt, reden wir mit unseren Hauptlieferanten. Wir wollen nicht einfach den Preis drücken – dies schadet letztlich nur der Qualität», sagt Kruit.

Dieses Verhalten zahlt sich aus. «Wir lassen unsere Taschen seit 14 Saisons beim selben Hersteller fertigen – und pflegen eine sehr partnerschaftliche Geschäftsbeziehung, die auf Vertrauen basiert und sehr gut funktioniert.»