



**sonos**

Schweizerischer  
Hörbehindertenverband

Ausgabe 03  
September 2019  
113. Jahrgang  
hoerbehindert.ch

**SELBSTÄNDIGKEIT**

Sabine

**«Mit der Gebärdensprache  
ermöglichte ich eine  
direkte Kommunikation  
in der Therapie»**

Wie machen sich  
Gehörlose selbständig  
und wie gehen sie mit  
Herausforderungen um?  
Drei Gehörlose erzählen.

## «Aufgrund der begrenzten Finanzen haben wir vieles selbst renoviert»

Sabine Bino ist selbständige Maltherapeutin und bietet in ihrem Atelier Seminare, Gruppen- und Einzeltherapien für Gehörlose, Schwerhörige und Hörende an.

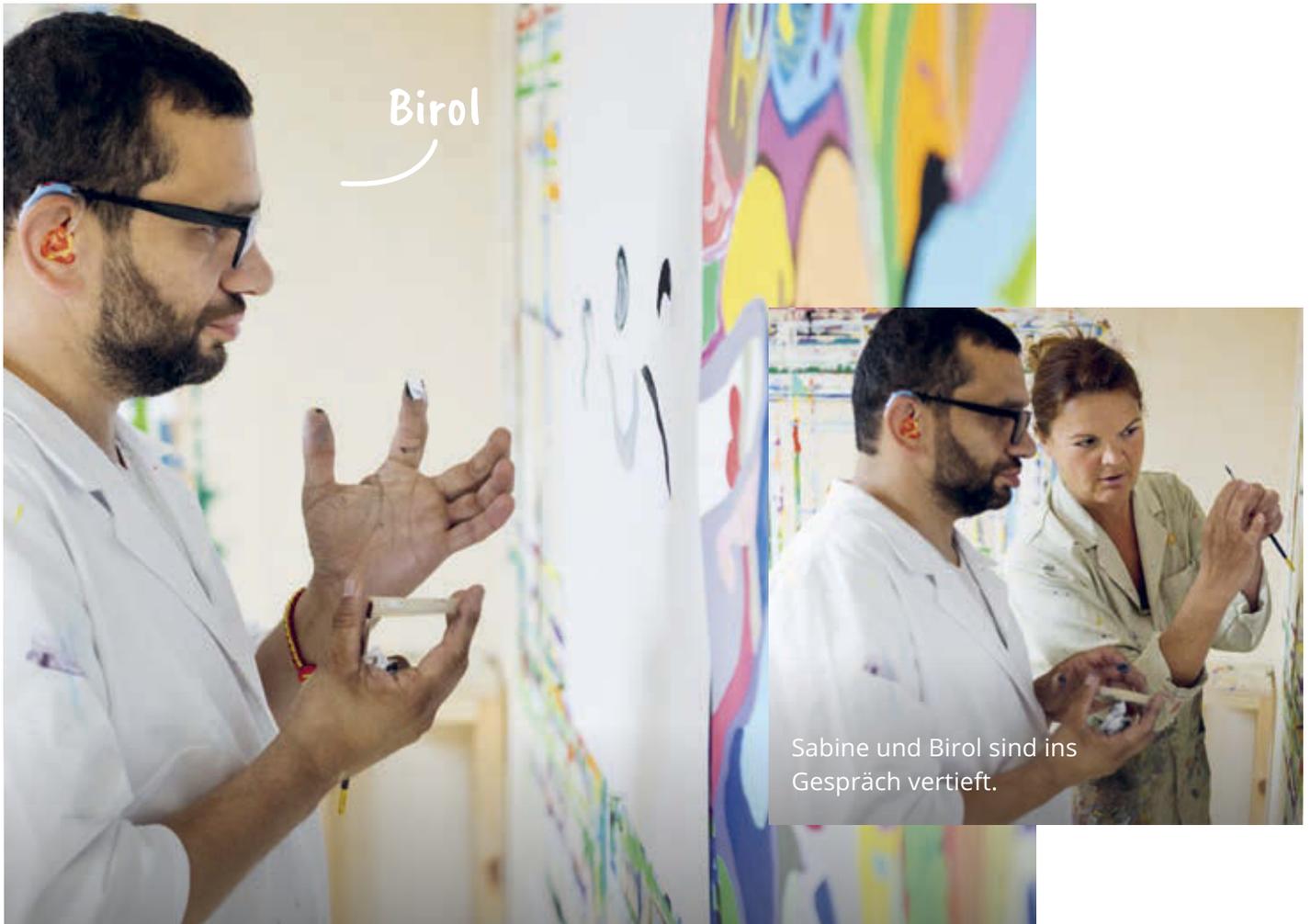
Im liebevoll eingerichteten Atelier empfängt sie die Kunden mit Tee, Kaffee, frischen Früchten und Naschereien. «Sobald meine Kunden das Atelier betreten, dürfen sie sich Zeit nehmen, den Alltag hinter sich lassen und ihr Anliegen, das sie in der Maltherapie bearbeiten möchten, mitteilen», so Sabine.

### Start in die Selbständigkeit

Als Sozialpädagogin ist ihr der Umgang mit Menschen aller Schattierungen vertraut. Sabine arbeitete viele Jahre in Leitungsfunktionen, doch fehlte ihr zunehmend die Zeit für den persönlichen Bezug zu den Menschen. «Das war nicht mein Ziel», so Sabine. Ein Beitrag zum Thema «Maltherapie» hat sie überzeugt, dass diese Therapieform hervorragend zu Gehörlosen passt. Schweizweit gab es noch keine diplomierte gehörlose

Maltherapeutin. Sabine: «Mit meiner Gebärdensprachkompetenz kann ich eine direkte Kommunikation in der Therapie ermöglichen».

Die Ausbildung zur diplomierten Maltherapeutin am Institut für Humanistische Kunsttherapie (IHK) schloss sie 2015 erfolgreich ab und erlangte weitere Zertifikate und Diplome in diesem Bereich. Seit 2012 arbeitet sie zu 40% als Kunst- & Maltherapeutin im Gehörlosendorf Turbenthal. Die Teilzeitanstellung ermöglichte es Sabine, den Traum eines eigenen Ateliers zu verwirklichen. Um die Fixkosten und das Risiko tief zu halten, mietete sie sich in einem Atelier einer anderen Therapeutin in Bauma ein. «Der Sprung in die Selbständigkeit verlangt viel Geduld und Energie und es muss einem bewusst sein, dass der persönliche Einsatz



Birol

Sabine und Birol sind ins Gespräch vertieft.

wohl nicht mit Geld ausgeglichen wird», erklärt Sabine. Zudem gilt es, Fragen zur Vorsorge und zur Krankenversicherung sorgfältig abzuwägen.

### Die Herausforderungen

Im ersten Jahr hat sie in erster Linie ihr Angebot beworben und konnte die laufenden Kosten durch die noch tiefen Einnahmen decken. Mund-zu-Mund-Propaganda, Flyer und eine einfache Homepage machten ihr Angebot bekannter. «Die grösste Hürde war das Geld. Ich habe ohne Startkapital begonnen und mir im zweiten Jahr monatlich gerade mal CHF 50.- ausbezahlt». Aus finanzieller Sicht lohnt sich die Teilselbstständigkeit kaum. Sabine macht grosse Abstriche bei der Altersvorsorge. Bei Krankheit und Ferien entfallen die Einnahmen und der administrative Aufwand ist gross. Die positiven Rückmeldungen ihrer Kunden motivierten sie trotzdem, einen Schritt weiter zu gehen. Sabine entschied sich ein eigenes Atelier an einem

zentraleren, verkehrstechnisch gut gelegenen Ort zu suchen.

### Tatkräftige Unterstützung

Mit dem Startkapital von Stiftungen, die sie angeschrieben hatte, konnte sie den Umbau einer ehemaligen Werkstatt in Uster finanzieren. Zudem erhielt sie von ihrem Partner und von Freunden tatkräftige Unterstützung. «Aufgrund der begrenzten Finanzen haben wir vieles selbst renoviert», so Sabine. Das neue Atelier wurde 2016 eröffnet. Stolz ist sie auf die neue Homepage, bei der nun alle Informationen auch in Gebärdensprache abrufbar sind.

Sabine fasst zusammen: «Die mentale Einstellung ist wichtig. Man wird als Maltherapeutin nicht reich. Zentral sind für mich der Spass an meiner Tätigkeit und die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit meinen Kunden.»

Denise



«Manchmal muss  
man die Zähne  
zusammenbeissen,  
bis es läuft»

Denise Grosser-Tanner hat sich mit ihrer Firma «**Fleissiges Bienchen**» als Reinigungskraft selbständig gemacht und hofft, ihren Kundenkreis weiter ausbauen zu können.

Trotz jahrelanger Erfahrung in der Branche war es für Denise unmöglich, eine Anstellung zu finden. Von ihrem Partner ermutigt, wagte sie schliesslich den Schritt in die Selbständigkeit.

#### **Mund-zu-Mund-Propaganda**

Ihre Kompetenz ist ihre Visitenkarte in ihrem Beruf. Denn durch Mundpropaganda hat sie sich mittlerweile einen festen Kundenstamm aufbauen können. Aufgrund ihrer Hörbehinderung ist der Partner Frank ihr eine grosse Hilfe bei Telefongesprächen, um ein Erstgespräch mit ihren zukünftigen Kunden zu

vereinbaren. Beim Erstgespräch stellt Denise ihre Firma «**Fleissiges Bienchen**» und ihr umfassendes Dienstleistungsangebot vor.

Da die Zusammenarbeit auf Sympathie und Vertrauen basiert, ist es sehr wichtig, dass die Chemie stimmt. Wenn eine Zusammenarbeit gewünscht wird, bespricht sie mit ihrem Kunden welche Reinigungsarbeiten vorgenommen werden müssen und legt mit ihm den zeitlichen Rahmen fest. Mit dem ersten Auftrag vertraut der Kunde der Firma «**Fleissiges Bienchen**» seine Haustürschlüssel an. Dann übernimmt Denise die Verantwortung für die gewünschten Reinigungsarbeiten.



### Die ersten Hürden

Für sie war der Aufbau der Selbständigkeit mit grossen Hürden verbunden. «Ohne den Support meines Partners wäre es finanziell schlichtweg unmöglich gewesen. In den ersten sechs Monaten war ich im Minus. Da zu Ende des Jahres sowohl die Steuern als auch der Beitrag für die Autoversicherung bezahlt werden müssen, sind die Einnahmen schnell weg», so Denise. Im ersten und zweiten Jahr hatte Denise keine Ferien. «Manchmal ist es notwendig die Zähne kräftig zusammenzubissen, bis es läuft», erklärt Denise.

So hatte es Denise zu Beginn ihrer Selbständigkeit auch mit schwierigen Kunden zu tun, die kurzfristig und ohne Angabe von Gründen, den bevorstehenden Termin abgesagt haben. «Es kam auch vor, dass ein Kunde nach zwei Monaten seine Rechnung noch nicht beglichen hatte. Wir haben dann das Betreibungsamt eingeschaltet und es kam heraus, dass der Kunde bereits kein Geld hatte, als er uns die Dienstleistung in Auftrag gegeben hat», erklärt Denise.



### Ihr persönlicher Wunsch

Das Spannende an ihrem Beruf ist, dass sie einen Einblick in verschiedene Wohnwelten bekommt. «Jeder Mensch hat seinen ganz eigenen Stil», lächelt Denise. Für die Zukunft hofft sie, ihre eigene Selbständigkeit weiter ausbauen zu können. Mit Hilfe der Seminarreihe #deafstart von Sonos, dem Schweizerischen Hörbehindertenverband, lernt Denise, wie sie ihre Dienstleistung besser vermarkten kann, sodass ihr Angebot auch gehörlose Kunden erreicht. «Derzeit habe ich noch keinen Flyer und auch keine eigene Webseite und ich freue mich, dass sich das mit der Unterstützung von Sonos, bald ändern wird», so Denise.

[hoerbehindert.ch/deafstart](https://hoerbehindert.ch/deafstart)

Beat —

## «Man muss auch Kunden suchen und Werbung machen können»

Vor zweiundzwanzig Jahren hat sich Beat Koller mit seiner eigenen Firma «Techkob» selbständig gemacht und sucht nun einen Nachfolger.

In seinem technisch perfekt eingerichteten Büro, ausgestattet mit Vibrationsweckern und Lichtsignalanlagen, empfängt er seine Kunden, die sein breites Angebot schätzen. «Bei meiner damaligen Tätigkeit als freier Mitarbeiter für technische Hilfsmittel musste ich mich auf einen einzigen Hersteller beschränken, die Produkte der Konkurrenz waren tabu», erklärt Beat. Da es ihm wichtig ist, die Bedürfnisse seiner Kunden umfas-

send zu berücksichtigen, entschied er sich dafür, sein eigenes Standbein aufzubauen.

### Individuelle Lösungen

Aufgrund seiner Gehörlosigkeit berät er seine Kunden bilingual, in der Laut- und Gebärdensprache. Die Kunden vertrauen ihm, da er aus eigener Erfahrung ihre Probleme genau kennt. Er weiss um die Bedürfnisse seiner hörbehinderten Kundschaft und kann

mit ihnen direkt und barrierefrei kommunizieren. «Hörende sind sich oftmals nicht zu 100% über die Bedürfnisse der Gehörlosen im Klaren. Wenn sich ein Kunde etwas wünscht, habe ich bereits eine Vorstellung davon, wie ich eine individuelle Lösung für ihn erarbeiten kann», erklärt Beat.

So ist der mobile Vibrations-Funkempfänger für einer seiner Kunden mit einer Hörsehbehinderung ein Segen. Zuvor erschrak er jedes Mal, wenn jemand ohne Vorwarnung seine Haustür öffnete, um nach ihm zu sehen, weil er das Klingeln nicht hörte. Nun alarmiert ihn sein Funkempfänger rechtzeitig, wenn jemand ins Haus eintreten möchte. Die Kunden profitieren von den langjährigen Erfahrungen ihres Beraters, wenn er ihnen eine individuelle Lösung vorschlägt.

### Die Vereinsarbeit

Nicht nur die Visitenkarte und seine Broschüre gestaltet er selbst, auch für seinen Webauftritt hat er sich Zeit genommen und sich das notwendige Wissen angeeignet, um sich das Geld für eine Werbeagentur zu sparen. «Durch meinen Beruf als Maschinenbauzeichner und durch die Vereinsarbeit konnte ich viele Erfahrungen sammeln, die mir auf dem Weg in die Selbständigkeit eine

grosse Hilfe waren. Dort habe ich auch gelernt, wie die Buchhaltung funktioniert. Leider nehmen sich die Jüngeren heute viel weniger Zeit für ein Ehrenamt», so Beat. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass sie eine professionelle Unterstützung erhalten.

### Nachfolger gesucht

Um für Zuwachs unter den hörbehinderten Beratern zu sorgen, ist es Beats Ziel, jemanden anzulernen. «Ich hatte mal jemanden anlernen wollen, aber es klappte nicht und bisher habe ich noch niemanden gefunden», so Beat. Einen eigenen Kundenstamm aufzubauen ist sicherlich nicht leicht. «Man muss auch Kunden suchen und Werbung machen können», rät Beat. Aus diesem Grund ist die Beratung für technische Hilfsmittel vielmehr ein Zusatzverdienst als ein Hauptjob. Durch seine Mitgliedschaft im Gehörlosensportverein beider Basel (GSVbB) war Beat zu Beginn seiner Selbständigkeit bereits gut vernetzt und konnte mit einem Stand an Sportturnieren, Werbung machen. «Es wäre sicher gut, die nötige professionelle Unterstützung und Begleitung auf dem Weg in die Selbständigkeit durch die Seminarreihe #deafstart zu bekommen», findet Beat.



SPENDE

Beat 

# «Mit Ihrer Spende ermöglichen Sie neue Perspektiven»

Erfahren Sie mehr über deafstart:

 [hoerbehindert.ch/deafstart](https://hoerbehindert.ch/deafstart)

Mit Ihrer Spende, helfen Sie uns, Menschen mit einer Hörbehinderung auf ihrem Weg in die Selbständigkeit zu unterstützen.

**Herausgeber:** Sonos, Schweizerischer Hörbehindertenverband, Oberer Graben 48, 8400 Winterthur  
**Verantwortung:** Hannes Egli, Telefon 044 421 40 10, [spenden@hoerbehindert.ch](mailto:spenden@hoerbehindert.ch), [hoerbehindert.ch](https://hoerbehindert.ch)  
**Redaktion:** Anika Heinrich **Gestaltung:** Jonas Straumann, Vertretung Islandart GmbH **Fotos:** Jonas Straumann, Sabrina Ghelfi **Produktion:** Prowema GmbH, Russikon **Spendenkonto:** 30-35953-2, [hoerbehindert.ch/spenden](https://hoerbehindert.ch/spenden)  
*Ausgabe 14. September 2019, 113. Jahrgang, viermal jährlich, Fr. 5.- pro Jahr ist in Ihrer Spende inbegriffen.*

 **sonos**  
Schweizerischer  
Hörbehindertenverband