

starting up

Für Gründer*innen und Entrepreneur*innen

Deutschland 5,90 €
Coverpreis 6,90 €
Inhaltsv. 11,20 €/Stk.
Abdruck 5,90 €
Mai/April/Mär 2022 • 01/22

STORIES & TYPEN

- StartingUp-Gründer*in des Jahres
- Enpal: das 1. grüne Einhorn in D
- E-Commerce-Gründerinnen

TRENDS & NEWS

- Marketing-Booster Podcast
- Marktplatz-Strategien 2022
- DeepTech: Facts & Chancen

TIPPS & TOOLS

- Business-Messaging-Tools
- Cloud-Security-Software
- Workshop: A/B-Testing



DIE ANNA-SOPHIA KOUPARANIS CANNABIS- PIONIERIN



Die erste Gründerin eines medizinischen Cannabis-Start-ups in Deutschland kämpft dafür, chronisch Kranken den Zugang zu Cannabis zu erleichtern.



Autor*innen: Madeleine Buchta, Andreas Vones

DA GEHT NOCH WAS: FRAUEN IM E-COMMERCE

Um noch mehr Frauen für den Internethandel zu begeistern, bedarf es Mut machender Beispiele und (weiblicher) Beratung. Wir stellen erfolgreiche E-Commerce-Gründerinnen vor und lassen sie mit ihren Insights zu Wort kommen.

Bits und Bytes scheinen Frauen zu erschrecken. Das zeigt schon die Anzahl der Beschäftigten in großen Unternehmen wie Apple oder Google. Lediglich 21 Prozent der IT-Fachkräfte waren 2020 weiblich und nicht einmal vier Prozent gründeten als Start-up im Big Business der digitalen Geschäftswelt. Am ganz großen Rad drehen nur wenige Unternehmerinnen wie beispielsweise Franziska von Hardenberg (BLOOMY DAYS) oder Lea-Sophie Cramer (Amorelie). Ihnen gelang es, Investor*innen zu motivieren, deren Gardé ansonsten eine zumeist altertümliche Vorstellung von Start-up-Unternehmern hat.

Dabei bedarf es im Onlinehandel weder eines großen Startkapitals noch eines ausgeprägten IT-Wissens. Clevere Programme übernehmen komplexe Vorgänge und für deren Bedienung muss man kein aufwendiges Studium absolvieren. Unternehmer*innengeist und betriebswirtschaftliche Kenntnisse reichen als Basis, um mit Fleiß und guter Beobachtungsgabe eine erfolgreiche Firma im Onlinemarkt aufzubauen.

Frauen für den Onlinehandel begeistern

„Um noch mehr Frauen für den Internethandel zu begeistern, bedarf es Mut machender Beispiele mit Beratung von uns, nicht von Männern“, meint Jasmin Hoffmann, die ohne nennenswertes Startkapital nacheinander vier erfolgreiche Unternehmen in der IT-Branche gründete. „Ein effektives und gewinnbringendes Internetgeschäft ist nicht von IT-Geheimnissen umhüllt, sondern erfordert Fleiß, kaufmännisches Geschick und kluge Planung. Schon die Gegenwart ist digital. Zukünftig werden aber noch viele Tausend Jobs schrittweise von komplexen Automaten übernommen. Aus der Pandemie lernen wir zusätzlich, dass kein Arbeitsvertrag wirklich sicher ist und man im Home-Office ebenso gut arbeiten kann wie im Laden oder im Büro. Natürlich kann man von zu Hause aus auch Firmen leiten. Besonders die Dropshipping-Branche (mehr zum Thema Dropshipping findest du in Heft 04/21 – Abonent*innen können im Online-Hefearchiv gratis darauf zugreifen.) eignet sich für toughe Gründerinnen, um ohne ris-



Sie will andere Frauen fit machen für den erfolgreichen Start in den Internethandel: Seniengünderin Jasmin Hoffmann

kante Finanzierungen und mit Arbeitszeiten nach eigenen Regeln beruflich selbstständig zu werden. Das sind ideale Voraussetzungen, um Familien- und Berufsleben zu kombinieren“, erklärt die 27-jährige Jungunternehmerin. Um Frauen den Internethandel und Dropshipping näher zu bringen, bietet sie seit Jahreswechsel kostenlose Beratungen und detaillierte Seminare für Interessentinnen an.

E-Commerce-Schubkraft für mehr Gründungen

Die Auswirkungen der Pandemie veränderten unser Leben in jeder Hinsicht. Die aufgenötigten Home-Office-Erfahrungen gepaart mit der Erkenntnis, dass ein fester Job nicht wirklich sicher ist, scheinen die Schubkraft zum Sprung in die Selbstständigkeit zu sein. Laut Statista betrug der weibliche Anteil aller Gründungen inklusive Einzelunternehmern im Jahr 2019 nur gerade 13 Prozent. 2020 waren es schon 38 Prozent. Dass die digitale Branche immens wächst, erkannten auch die Handelsverbände und schufen einen neuen Beruf: SE 2018 ist Kauffrau bzw. Kaufmann im E-Commerce ein Ausbildungsberuf. Ausbildungsplätze sind nicht so rar, wie man vermutet. Wesentlich seltener in der digitalen Handelswelt sind Unternehmerinnen. „Noch ist der Internetmarkt eine Männerdomäne“, weiß Jasmin Hoffmann, die schon einige Unternehmerinnen für diesen Markt motivieren konnte.

Internet-Unternehmerin stand nicht auf der Agenda

„Bei uns Frauen haben sich Computer und Internettechnologie noch nicht als normale Arbeitswerkzeuge im Kopf verankert. Das ändert sich ebenso langsam wie die alten Rollenbilder, an denen wir nicht unbeteiligt sind“, meint Karina

Wagner, die sich mit einem auf Haus und Garten spezialisierten Dropshipping-Shop selbständig gemacht hat. „Ich habe das klassische Sattlerhandwerk gelernt und rund acht Jahre in verschiedenen Ländern gearbeitet“, erklärt sie. „Aber mein Beruf stirbt aus, und davon abgesehen machten sich gesundheitliche Beschwerden in Händen und Fingern bemerkbar. Es wurde Zeit, dass ich mich nach etwas ganz anderem umsahe. Internet-Unternehmerin stand aber gar nicht auf meiner Agenda. Heute bin ich froh, den Sprung gewagt zu haben, zumal ich vor einem halben Jahr Mutter wurde“, strahlt die 34-jährige Shop-Betreiberin aus dem Sauerland und ergänzt: „In meinem gelernten Beruf hätte ich Familie und Arbeit nicht so komfortabel miteinander vereinbaren können.“

Instinkt und Know-how zählen

Dass unternehmerischer Instinkt und betriebswirtschaftliches Wissen ausreichen können, bewies Mandy Berger aus Herzberg. Sie erreichte mit Fleiß, Sachverstand und ausgeprägtem Kundenservice eine beachtliche Größe in der Branche. Die Inspiration ergab sich 2015 während der Elternzeit und ist letztlich ihrem Hobby geschuldet. „Ich begann wieder zu nähen und besuchte sogar einen Kurs für Fortgeschrittene. Auf der Suche nach schönen Stoffen mit originellen, tollen Motiven klickte ich mich durch den Handel und war Dauergast in Internet-Communities. Erstaunt stellte ich fest, dass es vielen Gleichgesinnten wie mir erging: Es gab kaum wirklich schöne Stoffe und Quellentipes waren rar“, erinnert sich die 34-Jährige. „Als gelernte Handelsfachwirtin erkannte sie die Chance und präsentierte kurzerhand eigene Stoffkreationen. „Es waren nur zwanzig Ballen, die ich über eine DaWanda-Shop anbot. Meine Mutter war ziemlich skeptisch, wofür ich



Karina Wagner hat sich mit einem auf Haus und Garten spezialisierten Dropshipping-Shop selbständig gemacht



Mandy Bergers Erfolgsrezept: „Eine Nische entdecken, wo man sie gar nicht vermutet und sich um jede(n) Kund*in bemühen.“

Geld ausbe, aber rasend schnell war alles verkauft.“ Mandy gründete ihren festen Job und startete mit einem eigenen Internetgeschäft durch. Heute, fünf Shop- und einige Warenwirtschaftssysteme inklusive einer Menge Erfahrungen später, gehört schnackido.com mit 12 Mitarbeiterinnen zu den bedeutsamen E-Commerce-Unternehmen. Damit nicht genug, wird das Versandhaus mittlerweile von einem weit über 100 qm großen stationären Laden unterstützt. „Das brachte nochmals besondere Herausforderungen an das Wirtschaftsprogramm, das die gelagerte und verkaufte Meterware in Einklang bringen musste. Ganz zu Anfang habe ich das alles noch per Hand mit Excel-Tabellen kalkuliert, das wurde aber sehr schnell nicht mehr machbar.“ Ihr Erfolgsrezept: „Eine Nische entdecken, wo man sie gar nicht vermutet, sich um jede(n) Kund*in bemühen und dabei nicht nur mit dem hochwertigen Wunschartikel in Erinnerung bleiben.“ Ihre Kundschaft erhält die Stoffe edel in Seidenpapier verpackt stets mit einem persönlichen Gruß. So wird jede Empfängerin zu einer angenehmen Partnerin und erinnert sich gern an das besondere Einkaufserlebnis.

Die Passion zum Beruf gemacht

Jenny Jane Hellwig aus Potsdam steht noch am Anfang ihrer E-Commerce-Karriere und wagte im Februar 2020 einen Neuanfang. Sie machte ihre Leidenschaft für Typografie aus Geschäftsinhalt. In ihrem jüngst eröffneten JennyJaneARTE-Shop bietet sie kleine, individuell gestaltete Geschenke an,

die sie nach Vorgabe ihrer Kund*innen mit Widmungen verziert. So entstehen sehr persönliche, liebe- und stiftvolle Präsenten der besonderen Art. Den Einstieg ins digitale Geschäftsleben verdankt sie einer vorangegangenen, ebenso mutigen Entscheidung. Vor acht Jahren entschloss sich die gelernte Restaurantfachfrau den Beruf zu wechseln und absolvierte eine Ausbildung zur Grafikdesignerin. „Ich machte meine Passion zum Beruf“, erzählt sie. „In Berlin und Brandenburg veranstaltete ich Workshops für Hand- und Brushtlettering, was famos angenommen wurde und mich motivierte, mehr aus meinem Talent zu machen. Der nächste Schritt war folgerichtig das heute noch kleine Geschäft im Internet, dass ich parallel zu meinen Workshops betriebe.“ Ihr reges Geschäftsleben als Shopbetreiberin wurde durch Weihnachtskäufen bekannt.

Aber nicht mit irgendwelchen, sondern mit Baumschmuck, den die Künstlerin in schönster Schrift auf wunderbaren Farben mit Namen verziert. „Personalisierte Geschenke sind einzigartig – das macht ihren großen Reiz aus.“ Der kleine eigene Laden im digitalen Universum lässt sich komfortabel mit ihrem Familienleben kombinieren und weckte ihre Geschäftsidee. Als nächsten Schritt möchte die Schriftkünstlerin mit Partner*innen zusammenarbeiten, die beispielsweise Holzrahmen für ihre Bilderpalette herstellen. „Noch vor wenigen Jahren hatte ich null Ahnung vom Web-Business und machte mir auch keine Gedanken darüber“, erinnert sich die 37-Jährige. „Am Anfang haderte ich zwar mit Selbstzweifeln mich selbstständig zu machen, aber heute bin ich mir sicher, dass es kontinuierlich wächst und etwas Großes wird.“



Jenny Jane Hellwig bietet in ihrem Shop individuell gestaltete Geschenke an, die sie mit persönlichen Widmungen verziert