

# „Ich hab da mal eine IDEE...“

...für ein richtig gutes Geschäft.“  
Hier erzählen fünf Gründerinnen, wie  
aus einem kleinen Einfall ein  
gut florierendes Business wurde

Text: Madlen Ottenschläger

**W**ie kommt man darauf, dass leere Flaschen oder jahrzehntealte Blusen der Anfang für einen erfolgreichen Laden sein könnten? Warum glaubt man daran, Sextoys besser verkaufen zu können als etablierte Shops? Vor dem Start eines neuen Geschäfts steht oft die Frage: „Warum gibt es das nicht schon längst?“ So bei Angela Schmidt, Chefin der „Notfallmamas“ (s. S. 60), die ihren entscheidenden Einfall hatte, als die Tochter krank war. Erfolgreiche Gründerinnen bleiben bei der Frage aber nicht stehen, sondern recherchieren, ob sich Kunden finden lassen, und: Sie setzen ihren Plan mutig in die Tat um. Das braucht nicht immer viel Startkapital: Drei Viertel aller Gründerinnen investieren weniger als 5000 Euro. Und es gibt immer mehr Frauen, die sich mit einer Geschäftsidee selbstständig machen: 1,4 Millionen waren es 2013 (Quelle: bga), Tendenz steigend. Wir haben mit fünf Frauen gesprochen, die mit ungewöhnlichen Ideen gute Geschäfte machen.



Mona Schütt (re.)  
bekam von Rentnerin  
Doris Kleidung für ihren  
Vintage-Online-Shop

FOTO: OMA KLARA



## Vintage-Mode aus Omas Schrank

Mona Schütt (34) verkauft im Online-Shop [oma-klara.de](http://oma-klara.de) lauter Unikate

Es war bei Kaffee und Kuchen, die ganze Familie saß zusammen: „Plötzlich dachte ich, wie hip Omi mit ihrer fliederfarbenen Strickjacke aussieht“, erzählt Mona Schütt, die damals beim Landeskriminalamt arbeitete. Was, überlegte Schütt, wenn in anderen Kleiderschränken auch solche Schmuckstücke hingen? Sie begann zu suchen, bei der eigenen und befreundeten Omis und sie schrieb Seniorentreffs an: „Ich stieß auf wahre Schätze.“ 2014 gründete Schütt den Vintage-Online-Shop als Nebengewerbe, die erste „Oma Klara“-Kollektion bestand aus 20 Unikaten, heute gibt es über 100. Das Besondere: Schütt schreibt auf, was die Damen mit ihren Schätzen erlebten und legt den Text den Paketen bei. Etwa die Geschichte der zwei verschiedenen blauen Sommerkleider, die eine Geberin vor 50 Jahren kaufte, weil beide Brüder im selben Jahr heirateten. Mit 20 bis 30 Prozent werden die Seniorinnen am Verkauf beteiligt. „Vielen ist aber wichtiger, dass sie so ihre Schätze vor dem Altkleidercontainer bewahren“, verrät Schütt. Seit eineinhalb Jahren betreibt sie „Oma Klara“ hauptberuflich, für das weitere Unternehmenswachstum sammelte die Gründerin 10000 Euro mittels Crowdfunding.



## Schickes Sexspielzeug, cool präsentiert

Lea-Sophie Cramer (29) ist Gründerin des Online-Lifestyle-Shops Amorelie mit Lovetoys, Dessous und Soft-Bondage-Zubehör

Lea-Sophie Cramer reiste im Zug und staunte: überall Frauen und auch Männer, die offen „50 Shades of Grey“ lasen. Hatte sie nicht gehört, dass die Beate-Uhse-Aktie im Keller war? Wie passte das zusammen? „Ich löcherte meine Freunde“, so Cramer. Die fanden Lovetoys spannend, im Bahnhofseck aber würden sie nie kaufen – zu schmutzig! „Auch online gab es kaum Ästhetik“, sagt die Gründerin: „Und schon hatte ich entdeckt, was es bis dahin nicht gab.“ Die Amorelie-Seite ist luftig und hell, wer mag, lässt sich im Chat beraten: „Was ist ein Dildo, was ein Vibrator?“ Bevor sie Amorelie mit Sebastian Pollok, einem Freund, gründete, war Cramer Vice President bei Groupon International Asia: „Von Sexspielzeug hatte ich wenig Ahnung.“ Vielleicht wurde gerade wegen dieser Unbefangenheit ihr Shop so erfolgreich. Gegründet 2012, hat Amorelie heute 90 Mitarbeiter, macht Umsätze im zweistelligen Millionenbereich.



## Schnelle Hilfe für arbeitende Mütter

Angela Schmidt (51) hatte die Idee für die „Notfallmamas“. Sie kommen, wenn Eltern im Büro sind und ein krankes Kind betreut werden muss

Das Kind ist krank, doch die Eltern müssen arbeiten. Angela Schmidt kennt das. „Gefühlt war meine Tochter dauerkrank, als ich nach der Elternzeit wieder loslegte.“ Tiefpunkt war, als Sara drei Wochen Bronchitis hatte. Als die Akutphase geschafft war, zündete der Gründer-Funke. Schmidt, die als Assistenz der Geschäftsführung arbeitete, schrieb einen Businessplan. 2012 startete sie als Einzelunternehmerin in Hamburg, mit einem Team aus fünf Notfallmamas. Nicht ganz einfach, weil sie ab Minute eins Personalkosten zu stemmen hatte, als sie selbst noch nichts verdiente. Die Gründung finanzierte sie durch einen Existenzgründerkredit. Heute gibt es rund 30 Notfallmamas in sieben deutschen Städten. „Unsere Kunden sind Privatpersonen, aber auch Firmen, die fixe Kontingente buchen. Das schafft Planungssicherheit“, erklärt Schmidt. Seit Ende des vergangenen Jahres schreibe ihr Unternehmen schwarze Zahlen, sagt sie stolz.

FOTOS: AMORELIE, CHRISTIAN KERBER







## Stylische Kerzen im Champagner-Look

Katharina Baumann (25) startete noch im Studium mit „Design Bubbles“, sie verwandelt leere Champagnerflaschen in stilvolle Kerzen

Wie cool wäre eine Kerze in Champagnerflaschen-Optik! Diese DIY-Idee fiel Katharina Baumann vor drei Jahren ein. Sie machte sich sofort ans Werk, ließ einen Glastechniker die Flasche auf Glashöhe abschneiden, kaufte im Baumarkt Docht und Paraffin, füllte es in den unteren Teil mit edlem Etikett, postete die Kerze auf Instagram. „Freunde und Fremde wollten eine haben, selbst aus Australien und den USA kamen Anfragen“, erzählt die Gründerin. Nur: „Ich konnte ja schlecht flaschenweise Champagner trinken.“ Zuerst fand sie Flaschen in Glascontainern der Münchner Gastronomie, heute arbeitet sie mit Champagnerhäusern, die leere Flaschen liefern. Die Kerzen gibt's im Web-Shop und in über 100 Läden in Europa. „Bis zu meinem Abschluss unterstützten mich meine Eltern finanziell“, erzählt Baumann. Während der Gründung studierte sie noch BWL. Längst lebt sie von ihrem Start-up. Dieses Jahr wird sie den ersten Mitarbeiter einstellen.

## Lebenswichtige Infos für arme Landfrauen

Psychologin Felicitas Heyne (50) wollte in Entwicklungsländern mit Wissen helfen – mit sonnenbetriebenen MP3-Playern

Felicitas Heyne sah diese TV-Reportage: ein Mädchen in einer Hütte, „apathisch vom Durchfall und kurz vor dem Dehydrieren“. Die Film-Crew brachte das Kind in ein Krankenhaus, wo es Zuckerwasser bekam. Zucker und Wasser hätte auch die Mutter gehabt; sie wusste nur nicht, dass sie so ihr Mädchen retten konnte. „Als ich das verstand, war es wie ein Blitz“, erinnert sich Heyne. „Solches Wissen muss zu den Frauen!“ Ende 2016 gründete Heyne mit ihrem Mann Uridu. Die gemeinnützige GmbH verteilt, finanziert durch Spenden, solarbetriebene MP3-Player in verschiedenen Sprachen an Landfrauen in Entwicklungsländern. Das Startkapital von 25 000 Euro kam aus der eigenen Tasche. In Tansania wurden 500 Player verteilt, die rund 3000 Frauen erreichen. „Es ist ein Fulltime-Job“, sagt Heyne. Irgendwann soll es ein Gehalt für sie geben, es ist aber gedeckelt, da es sich um eine gemeinnützige GmbH handelt.



