



Wegbereiter
Mittelstand

Über uns Beratung Weiterbildung
Mittelstandsprojekte Gründung Events

KONTAKT

LOGIN

Das RKW BW Netzwerk RKW Bundesverband RKW BW Aktuell
Newsletter Publikationen

Erfolgreiche Gründungsberatung: Mit Online-Shop auf Wachstumskurs

EPP-Design GbR



Informationen

Veröffentlicht: 02.02.2021

Autoren: Veronika
Renkenberger

Zusammenfassung

Einen Einkaufskorb aus EPP haben zwei Gründer 2020 auf den Markt gebracht – das RKW BW half mit. Sabine Kretschmar freut sich über die Unterstützung: „Das hilft beim Umsetzen enorm – man bekommt die Sicherheit, dass man auf dem richtigen Weg ist.“

Sie sind hier:

[Startseite](#) [Über uns](#) [RKW BW Aktuell](#) [2021](#)
Erfolgreiche Gründungsberatung: Mit Online-Shop auf Wachstumskurs

Viele gute Ideen brauchten vorab ein bisschen Ärger – als Zündfunken, sozusagen. Sabine Kretschmar hat ungezählte Male die verstreuten Inhalte ihres Einkaufskorbs aus dem Kofferraum geklaut, grummelnd, bevor sie sich hilfeschend an ihren Mann Martin wandte. Sie tüftelten, hatten Ideen, fanden Wege. Die eigneten sich nicht nur für den eigenen Hausgebrauch: Sie entschieden sich, einen neuartigen Einkaufskorb auf den Markt zu bringen. Mitte 2020 hat ihr Start-Up beschleunigt, trotz Pandemie. Ihren ersten Wirtschaftsplan haben die Gründer aus Flein bei Heilbronn seither überholt. Auch, weil sie sich für Weichenstellungen gezielt Profis ins Team geholt haben: Mehrere Fachberater vom RKW Baden-Württemberg unterstützen die Kretschmars dabei, die EPP Design GbR als zweites Standbein aufzubauen und das neue Produkt zu vermarkten.

Einkaufskorb? Kühlbox? Schwimmende Getränkebar?
Take-away-Lösung für Gastro und Hotels? All diese Jobs
kann der neuartige Einkaufskorb problemlos übernehmen.
Denn er ist sehr leicht, fast wasserdicht, stabil,
lebensmittelecht, und der Kunststoff EPP lässt sich zu 100
Prozent recyceln. Über ein Klicksystem lässt sich der Korb
individualisieren: Verbraucher können ihre Lieblingsfarben
finden und Business-Kunden ihr Corporate Design
platzieren.

So viele Optionen zu haben, ist ein Segen und auch ein
Handicap – denn die Gründer mussten sich, nachdem sie
ihr Produkt halbwegs fertig hatten, erst einmal überlegen,
wo sie damit hinwollen und wie. Einer von vielen
Momenten, in denen sich Sabine Kretschmars
Herangehensweise bewährte: keine halben Sachen
machen. Sie zog los und holte Experten an Bord. Über die
örtliche IHK landete sie beim RKW Baden-Württemberg.

Technisch durchdacht und ausgereift

Was die Kretschmars den RKW BW-Fachberatern bei den
ersten Treffen vorstellten, konnte sich bereits sehen lassen.
Technisch war das Produkt durchdacht und nahezu
ausgereift – kein Wunder, Martin Kretschmar leitet in
zweiter Generation ein Werkzeugbau-Unternehmen und
hatte seinen Part mit großem Sachverstand erfüllt. Sabine
Kretschmar als Ideenquelle und Motor hatte bereits vieles
durchdacht, ein Patent war beantragt (inzwischen liegt es
vor). Einige Herstellungsschritte übernimmt der
Werkzeugbauer selbst und kann damit Lücken füllen, für
andere war ein Partner im Boot. Aber wie macht man es
jetzt genau? Welche Stückzahlen? Welche

Vorfinanzierung? Welche Vermarktungsstrategien? B2B, Consumer, Zwischenhandel?

Ein Team aus mehreren RKW BW-Fachberatern

In dieser ersten Beratungsphase (wegen der Pandemie waren alle Treffen virtuell) kamen zwei RKW BW-Fachberater mit dazu. Sie treten häufig als Team auf und sind gut eingespielt: **Ahmet Papila** als Finanz-Experte mit Maschinenbau-Hintergrund und **Sandra Volz** als Fachfrau für alles, was mit Design und Vermarktung zu tun hat. „Bei dieser **Gründung** ist mir gleich die hohe Kompetenz in der Fertigung aufgefallen“, sagt Ahmet Papila. „Die Herstellung des Lieblingskorbs ist komplex, aber sehr gut gelöst. Und wie sich das Ehepaar ergänzt, ist eigentlich ideal.“ Er der Techniker, sie die umtriebige Fach- und Betriebswirtin aus der Tourismusbranche, die im Familienunternehmen mitschafft, zwei Kinder großzieht und parallel Kapazitäten für Neues hat. Finanzielle Möglichkeiten gab es auch, somit konnte man unter mehreren Optionen die beste aussuchen. Da greift die Expertise von Ahmet Papila.

Sandra Volz wiederum war von der Idee sofort begeistert, „sowohl die Funktion als auch die Ästhetik haben mich überzeugt“. Auch sie sah gleich die vielen Möglichkeiten. „Da steckt viel drin, was derzeit gefragt ist. Das System ist modular, sprich, man kann es individualisieren, sowas ist derzeit gefragt. Außerdem verkörpert der Lieblingskorb Nachhaltigkeit, man kann ihn jahrelang wiederverwenden und danach recyceln, auch das kommt derzeit sehr gut an. Das Produkt eignet sich außerdem für Influencer-Marketing. Da kommt echt vieles extrem gut zusammen.“

Die richtige Lösung für die Finanzierung

Was Sandra Volz außerdem imponiert hat: „Sabine Kretschmar ist eine Gründerin, die selbst bestens strukturiert und organisiert ist. Sie hat uns sehr viele Fragen gestellt, unseren Input gut aufgenommen, schnell umgesetzt. Zu jedem Termin war sie gut vorbereitet, hat immer eigene Punkte eingebracht. So viel Aktivität und Aufmerksamkeit erlebe ich selten.“ Alle gemeinsamen Schritte klappten wie am Schnürchen: Businessplan, Finanzplan, Bankgespräche, Finanzierung, Liquiditätsplanung. Auf den Rat des RKW BW-Experten Papila hin entschied man sich für eine Gründungsfinanzierung – so bleiben die eigenen Mittel frei für anderes.

Während der **Beratungen** ging es auch um Preispolitik und Rabattstufen. Wichtig war die Prioritätensetzung im **Vertrieb** – mitten in der Pandemie, unter nie dagewesenen, schwer planbaren Rahmenbedingungen. Gas gegeben haben die Kretschmars trotzdem. Stellten die Marke und die Internetseite fertig, gemeinsam mit Dienstleistern, die das RKW BW empfohlen hatte. Beteiligten sich am Start-up-Pitch des Landes, waren zumindest auf einer Messe im Herbst (bevor die Pandemie wieder alles stoppte), wurden auf Social Media aktiv.

Durchgestartet mit dem eigenen Online-Shop

Ursprünglich wollte man den Korb über Stores positionieren, also über Vertriebskanäle Dritter. Wegen der Pandemie wurde der eigene Online-Shop um ein Jahr

vorgezogen, er läuft gut. Firmenkunden wie Privatkunden sind angetan, viele neue Kunden kommen auf Empfehlung. Weil es immer mehr Nachfragen gab, speziell aus der Region, richteten die Kretschmars in Firmenräumen spontan einen Fabrikverkauf ein. Dort hat die Gründerin viel direktes Feedback von Kunden bekommen – sehr positiv, was ihr neuen Rückenwind gab. Die vorproduzierten Lieblingskörbe sind komplett verkauft, die neue Produktion ist gestartet.

Den vorsichtigen Businessplan fürs erste Jahr haben sie hinter sich gelassen. Inzwischen ist ein weiterer RKW BW-Fachberater an Bord, er soll sich um Export und internationale Märkte kümmern. An der Hochschule Heilbronn konnte Sabine Kretschmar einen Dozenten überzeugen, ihr Projekt als Seminarthema anzubieten: Neun der 18 Studierenden haben sich dafür entschieden und bearbeiten seither Vertriebsthemen rund um den Lieblingskorb. Auch dieser Input ist Gold wert.

Sabine Kretschmar ist happy, nicht zuletzt mit der Unterstützung vom RKW BW.

” *Das Netzwerk ist das A und O, das ist superwertvoll. Mir war nicht klar, wie viele gute Leute im Hintergrund Hand in Hand arbeiten, das greift alles ineinander. Und ich habe sehr viel Respekt vor der Erfahrung, mit der uns die Berater unterstützt haben. Alle sind sehr kompetent auf ihrem Gebiet, das hilft beim Umsetzen enorm – man bekommt die Sicherheit, dass man auf dem richtigen Weg ist. Allein hätte ich halt gewurstelt und*

gehofft, dass das passt. Allein rennt man los und muss vielleicht wieder zurück. Wenn man aber an die richtigen Leute gerät, wie wir mit unseren Beratern, dann bekommt man rechtzeitig Warnungen und kritische Fragen. Aber dann weiß man auch, wann es passt!“

Weitere Informationen:

- EPP-Design GbR
- 74223 Flein
- www.lieblingskorb.de
- RKW BW-Berater: Achim Fuderer
- RKW BW-Fachberater: Sandra Volz, Ahmet Papila
- Beratungszeitpunkt: seit 2020
- Beratungsschwerpunkt: Gründungsberatung, Businessplan, Finanzierung, Markteinführung, Export

Bildnachweise: Produktbilder (kleine Serie): © EPP-Design GbR - Sonstige/Kommerziell | Sabine Kretschmar: © EPP-Design GbR - Sonstige/Kommerziell | Die Gründer: © EPP-Design GbR - Sonstige/Kommerziell

Möchten Sie mehr erfahren?

Haben Sie Fragen zur Existenzgründung oder brauchen Sie Unterstützung beim Geschäftsmodell, Businessplan oder bei der Finanzierung? Unsere Experten begleiten Sie auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf - wir informieren Sie gerne.



Beratung RKW
Baden-
Württemberg



Kontakt



0711 229980

Auch interessant

Gelungene Gründungsberatung bei der ESPO solutions GmbH

Erfolgreiche Unternehmensplanung und Finanzierung - Coco Malou

RATIO Startup 1/2020

Nachfolge bei der Prokosch Pumpen und Armaturen GmbH

Nachtwaechter GmbH & Co. KG - Mit einer guten Idee gegen das Schnarchen

Antitoxin GmbH - Die Übernahme lief „vom Start weg super“

Heronius GmbH - Eine Industrie-Steuerung, die jeder bedienen kann

RATIO Startup 2/2019

Kira Neumann - Eine Freundin zum Einleben

AuTeWe GmbH - Neu gründen oder übernehmen? Beides!

RATIO Startup 1/2019

Sophia Lindner - Eine Revolution fürs Ballett

beeneo UG - Süßer Klassiker neu gedacht

DBS GmbH Automatisierungstechnik - Strategisch eingefädelt

RATIO Startup 2/2018

| Allgemeine Geschäftsbedingungen | Datenschutz

