

Porträt

Erfolgsgeschichte Stickvogel: Der Weg vom Studentenjob zum Individualisator

Man muss in zoologischen Fragen nicht sehr bewandert sein, um einen Adler den Greifvögeln und eine Ente den Wasservögeln zuordnen zu können. Aber zu welcher Spezies gehört eigentlich der „Stickvogel“? Ornithologische Begriffe helfen hier nicht weiter. Nach wirtschaftlichen Maßstäben aber gehört der Stickvogel ganz sicher zur Gruppe der erfolgreichen Jungvögel.

2003 im thüringischen Städtchen Ilmenau: Dem Studenten Philip Siefer geht es wie vielen seiner Kommilitonen: Er muss Geld verdienen, um sein Ingenieurstudium zu finanzieren. Auf der Suche nach Einnahmequellen entdeckt er das Sticken und kauft sich eine Stickmaschine. Ein kreativer Nebenjob, aus dem schnell mehr werden wird. Was Siefer auf den Stoff bringt, gefällt, spricht sich herum, und bald schon flatern auch Aufträge der ortsansässigen Universität und anderer Firmen ins Haus. Der „Stickvogel“, im Namen inspiriert durch die Komik von Helge Schneider, beginnt zu fliegen.

Elf Jahre später sagt Philip Siefer auf die Frage nach potenziellen Kunden für sein Unternehmen: „Zu unserer Zielgruppe zählen grundsätzlich alle Online-shops weltweit, die personalisierte Produkte anbieten. Es gibt eine hohe Nachfrage nach unserem Service. Wir sind momentan online in Deutschland, Österreich, Spanien, Großbritannien, den USA und Brasilien.“ Aus der Studentenfirma ist ein international agierendes Unternehmen geworden. Was ist passiert?

Multichannel-Spezialist Butlers steigt ein

Zunächst bleibt alles bei moderatem Wachstum vergleichsweise beschaulich. Das junge Unternehmen expandiert, zusätzliche Stickmaschinen kommen zum Einsatz und weitere Kommilitonen steigen ein. Auch der Kundenstamm erweitert sich über die thüringischen Landesgrenzen hinaus. Doch der Fokus liegt nach wie vor auf den Verbrauchern. Das ist auch die Zielgruppe bei einer Kooperation mit Ikea. In den Möbelhäusern bestickt das junge Team zu Ostern und Weihnachten Handtücher und andere Textilien nach den Wünschen der Kunden. Eine dieser Livepräsentationen sieht ein Geschäftsführer des Multichannel-Händlers Butlers aus Köln – der Beginn einer umfassenden Veränderung.

Aus Stickvogel wird 2011 eine GmbH, an der sich Butlers beteiligt. Der Firmensitz wird nach Berlin verlegt. Die wichtigste Änderung aber betrifft die unternehmerische Ausrichtung. Siefer: „Mit der Umfirmierung zur GmbH erfolgte 2011 die Umorientierung von der reinen Stickerei für Endkunden auf das B2B-Geschäft und auf Personalisierungssoftware für Onlineshops.“ Fast alles, was man online kaufen kann,

kann auch individuell bedruckt, bestickt oder graviert werden. Mit seinen White-Label-Lösungen bietet das junge Unternehmen nicht nur die Konfigurator-Software, sondern sorgt, falls gewünscht, auch für Produktion und Logistik. Dass große Namen wie Nautica oder Kipling dazu zählen, macht Philip Siefer stolz: „Wir haben innerhalb kurzer Zeit mit knappen Mitteln einige Weltmarken beliefert. Niemand im Wettbewerb hat es geschafft, in diesem Bereich so schnell so ernst genommen zu werden.“

Finanzen und Mitarbeiter als Schlüsselfaktoren

Trotz der Anschubfinanzierung durch Butlers und dem Know-how, das der Versender des Jahres 2013 beisteuern kann, will sich Siefer nicht zurücklehnen: „Immer liquide zu bleiben, ist eine Herausforderung. Gerade, wenn das Team wächst, muss man in umsatzschwachen Monaten schauen, dass Ende des Monats alles passt. Das haben wir aber immer geschafft.“ Und auch die formalen Dinge machen das Leben nicht einfach: „Am Anfang war die Bürokratie natürlich schwierig, aber auch wichtig, weil man sich so noch viel intensiver mit dem Unternehmertum beschäftigt.“

Philip Siefer versucht aber auch den Geist der studentischen Gründung zu erhalten. Er wolle eine gute Kultur im Unternehmen trotz Wachstum bewahren. Die passenden Fachleute für dieses Wachstum zu finden, sei nicht nur für Stickvogel schwierig: „Das gilt auch für den Rest der Online-Branche.“ Um sich selbst hat er sich beim Schritt in die Selbstständigkeit übrigens wenig Gedanken gemacht: „Ich durfte eine gute Ausbildung machen und habe das Glück in einem Land zu leben, in dem nicht viel passieren kann. Was ist also das Schlimmste, das passieren kann?“ Momentan sieht es nicht so aus, als stünde eine Bruchlandung bevor – der Stickvogel zieht weiter seine Kreise.

Stickvogel in Zahlen

Gründungsjahr: 2011
 Rechtsform: GmbH
 Gründer: Philip Siefer, Stephan Schröder
 Investoren: Butlers GmbH & Co. KG
 Zahl der Mitarbeiter heute: 10
 Umsatz: 420.000 Euro (2013)
 Auszeichnung: Startup Award Neocom 2014