



www.meinefrucht.de
Ansprechpartner Presse:
Volker Vogel
Zeppelinstraße 29
63456 Hanau
Telefon: 06181/96 91 530
E-Mail: info@pr-nanny.de
Internet: www.pr-nanny.de

PRESSEMITTEILUNG

Aus Marmeladen-Leidenschaft entstand Internet-Shop Sven Gang verkauft auf meinefrucht.de selbst kreierte Gourmet-Fruchtaufstriche

Sven Gang´s Leidenschaft sind gute Marmeladen. Das wissen auch seine Freunde und Bekannte zu schätzen. Als er und seine Frau wieder einmal mit Freunden frühstückten, fanden die seine leckeren Brotaufstriche so fruchtig gut, dass sie nachfragten, wo es die denn zu kaufen gäbe. Es gab sie nicht zu kaufen, die frischen Fruchtcompositionen waren Gang´s Eigenkreationen. Beim Nachforschen im Internet fand er keinen Marmeladenshop, der solche hochwertigen Produkte zum Verkauf anbietet. Damit war seine Geschäftsidee geboren: Jetzt betreibt er unter www.meinefrucht.de einen Internetshop, mit dem jeder in den Genuss der selbst kreierte, köstlichen Marmeladen und Fruchtaufstriche kommt.

Eine Initialzündung zum richtigen Augenblick, denn Sven Gang war damals wegen der Wirtschaftskrise gerade arbeitslos geworden und auf der Suche nach einer neuen Herausforderung. „Wie alles im Leben habe ich die Idee zusammen mit meiner Frau Ulrike diskutiert und dann begonnen, den Shop zu planen“, erzählt der 28-



jährige. Beide waren von der Idee sofort begeistert. Die Produkte sollten außergewöhnlich und exquisit sein und sich abheben vom Marmeladeneinerlei, das im Supermarkt angeboten wird. So sucht man in seinem Online-Shop vergeblich nach purer Erdbeermarmelade. Stattdessen findet der Besucher zum Beispiel Erdbeere Daiquiri, pure Erdbeere mit weißem Havanna Rum oder „Dufftown Adventure“, Himbeere mit Glenfiddich-Whiskey und einem Schuss Zitrone.

„Hier haben wir zum Beispiel großen Wert darauf gelegt, dass der Whiskey sehr gut durchschmeckt, aber dennoch perfekt mit der Himbeere harmoniert. Und das alles selbstverständlich ohne jegliche Konservierungsstoffe oder Geschmacksverstärker. „Die Fruchtigkeit und frische der Ware ist für uns das Wichtigste, deswegen haben wir uns auch in diesem Bereich ausführlich umgesehen und die Qualität anderer Waren kontrolliert.“

Zunächst ging es aber an die Klärung der grundlegenden Dinge: Welche Konkurrenzprodukte gibt es bereits im Internet? Wie soll die Firma heißen? Welche Fördermittel können beantragt werden? Wer gestaltet das Logo für das Unternehmen, wer den Internetauftritt? Was soll in den Webauftritt eingebettet werden? Wie sollen die Vertriebswege ablaufen? Welche Marmeladen und Fruchtaufstriche sollen angeboten werden? Wer kümmert sich um die Produktion der Waren? Welche Marketingwege kommen in Frage?

Strategisches Vorgehen war gefragt. Nach langer Recherche stand für Sven Gang zunächst mal fest: „Mit unseren hochwertigen Marmeladen heben wir uns deutlich ab vom üblichen Angebot im



Internet.“ Damit hatte die Marke ihr Alleinstellungsmerkmal (USP) bereits erfüllt. Und wie sollte die Marke nun heißen? Nach einem ausführlichen Brainstorming war der Name gefunden: meinefrucht.de. Die Domain wurde sofort gebucht. „Der Name assoziiert das Produkt ebenso wie den Wunsch nach etwas Besonderem, Außergewöhnlichem, das jeder für sich als sein Fruchterlebnis erleben kann.“

Und wie sollte die Umsetzung der Geschäftsidee finanziert werden? Wer sich aus der Arbeitslosigkeit heraus eine Existenz aufbauen will, kann bei den Arbeitsämtern einen Gründerzuschuss beantragen. Diesen Weg schlug auch Sven Gang ein. Zudem informierte er sich über weitere Möglichkeiten, Fördermittel in Anspruch zu nehmen. Nach einigen Beratungsgesprächen entschied er sich dafür, den Aufbau seiner neuen Existenz ohne weitere Fördermittel zu finanzieren. Im Vergleich zu vielen anderen Gründungen konnte Gang seine Investitionskosten gering halten weil er sich z.B. im Bereich Internet und Fotografie bereits gut auskannte. „Die Fotos auf der Website und im Online–Shop habe ich größtenteils selbst gemacht, als ambitionierter Hobbyfotograf hat mir das auch richtig Spaß bereitet,“ erzählt der Jungunternehmer. Profis waren lediglich bei der Gestaltung des Internetauftritts mit Online-Shop, bei der Beratung und Marketing/PR-Betreuung gefragt. „Wer glaubt, alles alleine machen zu können, der ist auf dem Holzweg. Ein Gründer muss sich auf das konzentrieren, was er zu hundert Prozent gut kann, er darf sich nicht verzetteln und glauben, damit könne er Geld sparen, gerade das Gegenteil ist dann der Fall,“ weiß Gang.



Gerade der Bereich Public Relations, einbezogen das Online-Marketing, müsse gezielt und professionell bearbeitet werden, „schließlich kommt es darauf an, sich überall dort bekannt zu machen, wo es für sein Produkt sinnvoll ist“. Das schließt auch die Suchmaschinenoptimierung (SEO) mit ein. Sven Gang: „Gerade bei Produkten, die nur über einen Online-Shop verkauft werden, muss der Schwerpunkt darauf gelegt werden, im Internet mit wenigen Klicks gefunden zu werden.“

Nachdem der Unternehmensname mit meinefrucht.de fest stand, beauftragte Gang eine Agentur mit der Logo-Entwicklung. Heraus kam eine unverwechselbare Logoschrift. Als optisches Signal dient zusätzlich ein Modell, das gerade genüsslich ein mit Marmelade bestrichenes Croissant in der Hand hält. Zusammen mit der Entwicklung des Internetauftritts vergingen drei Monate. „Diese Zeit muss man einplanen, nicht alles kann gleich so perfekt sein, wie man es sich vorstellt“, erklärt Sven Gang. Geduld sei eben auch ein wichtiger Faktor, wenn die Existenzgründung Erfolg haben soll. Insgesamt benötigte Gang für die Entwicklung um Umsetzung seines Gesamtkonzeptes sechs Monate. Gang: „Wir haben nichts dem Zufall überlassen und uns bewusst Zeit genommen, um jedes Detail so zu gestalten, dass es unseren Vorstellungen genügt.“ So besteht der Internetauftritt nicht nur aus dem Online-Shop, der Besucher kann sich auch im Blogbereich eintragen oder nach Rezepten mit den angebotenen Marmeladen stöbern. Eine Pressebereich folgt in Kürze. Für Sven Gang stand von vorneherein fest: Die Fruchtaufstriche und Marmeladen soll es nur im Online-Shop unter www.meinefrucht.de zu kaufen geben. Das hebt nicht nur die Exklusivität der Produkte hervor, sondern erspart auch teure Vertriebswege und Mindereinnahmen.



Nachdem die Grundvoraussetzungen erfüllt waren, ging es darum, die meinefrucht-Produkte in der Öffentlichkeit bekannt zu machen. Gang setzt in der Anfangszeit seines Unternehmens verstärkt auf Online- und Offline-PR. Gang: „Ziel sei es, die einzelnen Produkte einem Kundensegment bekannt zu machen, das auf gute Produkte Wert legt und Geschmack und Qualität schätzt.“

Und was ist für ihn das Geheimnis der meinefrucht-Kreationen?

„Das sind ganz einfach unsere vielen Ideen, die uns beim Marmeladenkochen in unserer Küche einfallen und natürlich die unverfälschte Natur, die jeder beim Versuchen unserer Aufstriche auf der Zunge und im Gaumen spürt,“ erklärt Gang. Jede neue Kreation wird ausführlich getestet, bis sie in den Verkauf gelangt. Die Marmeladen und Fruchtaufstriche gibt es nur in 250 Gramm-Gläsern, Marmeladen sollten schließlich nicht all zu lange geöffnet im Kühlschrank herumstehen.

Ihm und seiner Frau war von Anfang an klar, dass sie die Produktion der Marmeladen nicht selbst übernehmen können. Gang: „Da müssten wir ja täglich in der Küche stehen und andauernd Marmeladen kochen und abfüllen.“ Ständig neue Kreationen auszuprobieren sei schon aufwendig genug, meint der Existenzgründer. Die Lösung lag ganz nahe: Ein Feinkosthersteller, den Gang schon seit Langem gut kennt, hat die Produktion der hochwertigen Marmeladen und Fruchtaufstriche übernommen. Gang hat jederzeit Einblick in die Produktion und überwacht die Qualität der Waren. Die Online-Abwicklung und der Vertrieb laufen direkt über den Jungunternehmer. Die Margen- und Absatzziele hat Gang zunächst bewusst niedrig kalkuliert. Mit dem Erreichen des Break-



Even Point, also der Gewinnschwelle, rechnet Gang zu Beginn des kommenden Jahres. „Schließlich“, so der Jungunternehmer, „betreibe ich hier kein Hobby, sondern will längerfristig gesehen davon leben.“