

Gründen

Gründer im Gespräch: Sebastian Stahl

Manche Gründer können sofort in die Vollen gehen. Andere brauchen einen langen Atem, bis es so weit ist. Zum Beispiel Sebastian Stahl. Vor 5 Jahren hatte er die Idee für seine „binkybox“. Aber erst jetzt kann er sich auf den Verkauf des Schnullerspenders konzentrieren, der Babys und Eltern eine ruhige Nacht beschern soll. Im Interview erklärt der Unternehmer, warum es sich lohnt, an seine Idee zu glauben und ausdauernd zu sein.

Herr Stahl, warum braucht die Welt eine binkybox?

Weil an Schlaf nicht mehr zu denken ist, wenn Babys und Kleinkinder nachts ihren Schnuller verlieren. Und weil es bislang keine Lösung für dieses Problem gab, das ja vor allem für Eltern anstrengend ist. Manche Eltern verteilen bis zu 30 Schnuller im Babybett oder kaufen Kuschtiere mit Schnulleranhängern. Aber wenn sich die Kleinen im Schlaf freistrampeln, liegt nichts mehr an Ort und Stelle. Das Baby muss suchen und wird wach.

In die binkybox passen fünf handelsübliche Schnuller. Sie wird, ohne zu bohren, direkt im oder am Babybett angebracht, hat um den Entnahmebereich einen nachleuchtenden Rahmen und ist für das Baby immer in greifbarer Nähe. Verliert es den Schnuller, nimmt es sich aus dem Schnullerspender einfach einen anderen. Das geht schon nach kurzer Zeit ganz automatisch im Halbschlaf, und die Eltern müssen nicht mehr jede Stunde aufstehen.

Genau genommen löst die binkybox damit eines der großen Weltprobleme unserer Zeit (lacht).

Wie kamen Sie auf Ihre Idee?

Meine Frau und ich sind ja selbst leidgeprüfte Eltern. Beim Spielen mit unserer Tochter habe ich zum Spaß ihren Schnuller in der Pappe einer Küchenrolle versteckt und gesehen, dass er problemlos hineinpasst. Das war vor fünf Jahren, und da ist mir erstmals die Idee mit dem Schnullerspender gekommen. Kurz darauf habe ich mich im Bekanntenkreis umgehört. Alle hatten das gleiche Problem, aber keiner hatte eine gute Lösung. Also begann ich, zu tüfteln und erste Skizzen zu zeichnen.

Wann wurde Ihnen klar, dass Sie Ihr eigenes Unternehmen gründen würden?

Ein paar Monate später. Ich arbeitete damals als Eventmanager und wollte meine Idee vorantreiben. Deshalb entschied ich mich zunächst für eine Gründung im Nebenerwerb.

Als die binkybox dann vier Jahre später marktreif war und ich im Bekanntenkreis viel Zuspruch bekommen hatte, kündigte ich 2017, nach einem Gespräch mit meiner Frau, die Festanstellung. Seitdem bin ich komplett selbstständig.

Haben Sie vor diesem Schritt eine Markt- und Potenzialanalyse durchgeführt?

Ja, natürlich. Ich habe mir die Geburtenraten angeschaut und herausgefunden, dass in meinen Primärmärkten Europa und Nordamerika knapp 11,3 Millionen Babys pro Jahr geboren werden. 76 Prozent der Erstgeborenen und 82 Prozent der Zweitgeborenen bekommen einen Schnuller. Ich habe also eine potenzielle Zielgruppe von jährlich 8 Millionen Babys.

Wie sind Sie bei der Entwicklung bis zur Serienproduktion vorgegangen?

Bei der zum Patent angemeldeten binkybox war für mich von Anfang an klar, dass ich bei der Produktqualität keine Kompromisse eingehe. Ich wollte „made in Germany“, brauchte aber natürlich erst einmal einen Ingenieur mit Erfahrung im Prototypenbau, um eine einfache, gut funktionierende Lösung entwickeln zu können. Da hat sich dann schnell gezeigt, dass einige Ingenieure zu kompliziert denken, was zu einer Explosion der Produktionskosten geführt hätte.

Und was haben Sie dagegen unternommen?

Mir wurde klar, wie wichtig es in meinem Fall ist, sehr gut über Technik und Fertigung Bescheid zu wissen. Erst dann weiß man, welche Einsparpotenziale es gibt. Also habe ich mich gründlich in alle Bereiche eingearbeitet und dann zusammen mit dem Ingenieur und dem Designer eine Lösung gefunden.

Wie sind Sie die Serienfertigung des Schnullerspenders angegangen?

Mit dem Prototyp aus dem 3-D-Drucker ging ich zu einem Spritzgießer im nahe gelegenen Künzelsau. Der hat mich bei der Auswahl eines geeigneten Kunststoffes unterstützt. Und weil er sofort von der binkybox überzeugt war, ist er sogar in Vorleistung gegangen. Dadurch fielen für mich weniger Kosten für die Spritzgusswerkzeuge an, die ja für jede neue Produktfertigung erst gebaut werden müssen.

Dann habe ich die binkybox, die Materialchemie und die Fertigung von der DEKRA untersuchen lassen und das Prüfsiegel für Produktsicherheit bekommen.

Wie haben Sie Ihr Vorhaben finanziert?

Bis zur Marktreife vollständig aus Eigenmitteln. Anschließend hatte ich das Glück, dass mein Bankberater die Idee gut fand und mir einen KfW-Kredit vermittelt hat.

Was waren die größten Schwierigkeiten auf Ihrem Gründungsweg?

Das klingt jetzt vielleicht etwas kurios, aber mein größtes Problem war, dass ich ein Mann bin. Bei fast allen Terminen saß mir ein Mann gegenüber. Den meisten davon war überhaupt nicht klar, welches Problem die binkybox löst, weil sie ihre Frauen vorschicken, wenn das Baby schreit.

Beim Innovationsgutschein war es ähnlich. Als die dort verantwortlichen Männer meinen Antrag bekamen, hielten sie ihn erst für eine Spaßanfrage. Am Ende habe ich zwar beide Gutscheine bekommen, aber erst, nachdem ich dort angerufen und die Idee hinter der binkybox erklärt hatte. Ich bin ja hartnäckig, sonst wäre ich gar nicht so weit gekommen.

Würden Sie mit den gemachten Erfahrungen heute anders gründen?

Weil ich alles alleine mache, kenne ich mich heute in allem gut aus, und das ist wirklich sehr hilfreich. Aber ich fluche mittlerweile regelmäßig, weil mir niemand etwas abnimmt. Deshalb denke ich oft, dass es besser gewesen wäre, wenn ich frühzeitig einen Partner mit an Bord genommen hätte.

Was sind derzeit Ihre Aufgaben und Ziele?

Jetzt geht es darum, die binkybox bekannt zu machen. Seit einem Monat läuft der Verkauf des Schnullerspenders über Amazon und meine Website. Durch viele Gespräche auf Messen habe ich gute Kontakte zu einigen Shops beziehungsweise Resellern im In- und Ausland. Hier verhandle ich gerade über die nächsten Schritte. Dann habe ich in den USA den Family Choice Award gewonnen, der dort eine wichtige Kaufentscheidung ist. Zwar verkaufe ich dort noch nicht, der Preis genießt aber auch in anderen Märkten einen guten Ruf, hilft mir also auch in Deutschland.

Und zum Glück interessiert sich auch die Presse für mich. Wenn alles läuft, wie geplant, bin ich mit der binkybox in der einen oder anderen TV-Sendung zu sehen. Aber natürlich weiß ich, dass es Zeit braucht, die eigene Bekanntheit zu erhöhen, eine Marke aufzubauen und geeignete Vertriebspartner zu finden. Das wird mich also nicht nur jetzt, sondern auch die nächsten Jahre beschäftigen.

Wo sehen Sie sich und die binkybox in fünf Jahren?

Bis dahin möchte ich etwas mehr als 1 Prozent Käufer innerhalb meiner Zielgruppe in den wichtigen Märkten haben. Die binkybox wird es in weiteren Designs und noch mehr Farben geben. Dann möchte ich, dass die Eltern ihre binkybox auf meiner Website mitgestalten können, indem sie zum Beispiel den Namen ihres Babys und ein schönes Bild hinzufügen.

Ein paar technische Ideen zur Weiterentwicklung habe ich auch schon, etwa ein integriertes Babyfon oder den automatischen Start der Einschlafmusik, sobald das Baby einen neuen Schnuller entnimmt. Vielleicht kommen ja auch noch ein paar gute Ideen von Kunden hinzu, wenn nach und nach immer mehr Eltern Erfahrungen mit der binkybox sammeln. Eines ist auf jeden Fall sicher: Die nächsten fünf Jahre werden spannend.

Herr Stahl, vielen Dank für das Gespräch.

Businessportal MONEYBAZE

Commerzbank Aktiengesellschaft

Geschäftsräume: Kaiserplatz, 60311 Frankfurt am Main

E-Mail: team-moneybaze@finanzportal.commerzbank.de
www.moneybaze.commerzbank.de