

Diesen Artikel finden Sie unter:

<http://www.noz.de/lokales/osnabrueck/artikel/443740/hochschulabsolvent-vermarktet-badewannentur>

Ausgabe: Neue Osnabrücker Zeitung

Veröffentlicht am: 17.01.2014

Erfolgreicher Jungunternehmer

Hochschulabsolvent vermarktet Badewannentür

von Stefanie Witte



Osnabrück/Melle. „Die meisten Handwerker glauben nicht, dass es funktioniert“, sagt Marcel Gieske. Der Jungunternehmer glaubt dafür umso mehr an sein Produkt und hat im vergangenen Jahr so viel Überzeugungsarbeit geleistet, dass sie heute in rund 300 Haushalten in Deutschland zu finden ist: die Tür in der Badewanne.

27 Jahre ist Marcel Gieske alt. Trotzdem beschäftigt er schon einen Anwalt und einen Steuerberater. Um seine Termine kümmert sich eine Münsteraner Telefonagentur. Gieske ist „Generalvertreter“ der österreichischen Firma „Magic Bad“ in Deutschland. Die Geschäftsidee: eine Tür in der Badewanne, die den Einstieg erleichtert. Zur Zielgruppe gehören Senioren, Familien mit Kindern, Menschen mit Behinderung und Hundebesitzer. Dafür hat Gieske das alleinige Vermarktungsrecht in Deutschland erworben. Für seine überzeugende Geschäftsidee wurde er nun beim Wettbewerb „Gründer-Campus Niedersachsen“ ausgezeichnet.

Der Kontakt zum österreichischen Erfinder kam zufällig zustande: Ein Freund der Familie hatte von dem Projekt berichtet. Gieske, dessen Marketing-Studium an der Hochschule Osnabrück zu Ende ging, ergriff die Chance und schrieb seine Abschlussarbeit über die Vermarktung der Badewannentür. Mit einem

Unternehmensberater feilte er an Finanzierung und Vermarktungsstrategie. Die Anschub-Finanzierung kam von der KfW-Bank.

Rund 70000 Kilometer hat der Jungunternehmer im vergangenen Jahr zurückgelegt. Nach intensiver Vorarbeit hat er 2013 mit seiner neu gegründeten Firma „Gieske Marketing&Management“ zu Beginn viel Überzeugungsarbeit bei den zukünftigen Partnerbetrieben leisten müssen, die die Türen vor Ort einbauen.

„Die Anlaufzeit hat am meisten gekostet, denn die Mentalität ist hier eine deutlich andere als in Österreich.“ Die hiesigen Handwerker waren zunächst skeptisch und bezweifelten, dass die Tür dicht sei. „Seit neun Jahren bauen wir sie ein und haben nicht eine undichte Badewanne“, sagt Marcel Gieske, wie er es im vergangenen Jahr wohl unzählige Male erklärt hat. Mit Anschauungsmaterial und Montage-Video ließen sich bisher 25 Fachbetriebe überzeugen. Denn: „Die große Kunst ist nicht die Tür selbst, sondern diese einzubauen in die Badewanne.“ Die Fachbetriebe haben zum Teil bereits zusätzliches Personal für das Projekt eingestellt.

Auch Marcel Gieske will auf Dauer mit mehr Personal arbeiten. Momentan arbeitet er im heimischen Büro bei Melle. Wenn er nicht gerade unterwegs ist: „Vor einem Jahr hatte ich nur Neukunden. Jetzt muss ich auch Bestandskunden betreuen.“ Das kostet zusätzlich Zeit. Aber seine Familie unterstützt ihn dabei.

Ein Vorteil der Selbstständigkeit: „Ich kann auch mal nachmittags um drei mit dem Hund rausgehen. Dafür kann es sein, dass ich abends um neun noch wichtige E-Mails weiterleiten muss.“ Und wenn er die Zeit noch einmal zurückdrehen könnte? „Dann würde ich definitiv wieder mit einsteigen!“

Copyright by Neue Osnabrücker Zeitung GmbH & Co. KG, Breiter Gang 10-16 49074 Osnabrück

Alle Rechte vorbehalten.

Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung.