

Von der ersten Ich-AG zur ersten Keksbank

Mit innovativen Geschäftskonzepten zum unternehmerischen Erfolg

Was haben die Zutaten Mehl, Backpulver und Zucker mit einer Bank zu tun? Man braucht sie, um Kekse zu backen. Beate Westphal nutzt die Vorliebe der Deutschen, zum Kaffee und Tee gerne Kekse zu essen und hat die Deutsche Keksbank Berlin gegründet. Jedoch verkauft die Berlinerin nicht nur Kekse, sondern hilft gleichzeitig jungen Menschen, den Traumjob zu finden.



Beate Westphal

Am Anfang war die Geldnot!

Am 1. März 1995 änderte Beate Westphal drastisch ihr Leben. Sie beschloß, ihr Doppelstudium der Wirtschaftswissenschaften und des Kultur- und Medienmanagements innerhalb von 1.000 Tagen zu beenden. Einziger Haken an diesem ambitionierten Ziel war die Finanzierung, da sie kein BAföG erhielt und ihr komplettes Studium selbst finanzierte. Heute sagt Westphal über die damalige Entscheidung: „Ich habe überlegt, was ein Unternehmen in der gleichen Situation tun würde, wenn es ein erstrebenswertes Ziel vor Augen hat, aber die liquiden Mittel fehlen: Es würde Aktien ausgeben!“ Dies war die Geburtsstunde der Bea Aktiengesellschaft – Butterfly Company, der ersten „Ich-AG“ – lange bevor der Begriff in aller Munde war und von der Bundesagentur für Arbeit zweckentfremdet wurde.

Bea AG als Testlauf der Deutschen Keksbank Berlin

In den Statuten der Bea AG wurde der 1.000-Tage-Plan zur Studiumsbeendigung als Zeitrahmen fixiert sowie eine Regelung, wie das eingeworbene Kapital der Aktionäre verwendet und zurückgezahlt wird. Die Interessenten waren zuerst Freunde und Bekannte und später immer mehr Menschen, die von der Idee gehört hatten und sich daran beteiligen wollten. Am Ende zeichneten insgesamt 40 Investoren Aktien, die in Stückelungen von 50, 250 und 500 DM ausgegeben wurden. Das eingeworbene Kapital belief sich auf 50.000 DM. Nachdem das Studium damit innerhalb der Frist beendet wurde, begann Westphal,



ihre Anteilseigner auszuzahlen. Die Rückzahlung verlief sehr unterschiedlich, wie Westphal berichtet: „Meine Investoren erhielten das Geld entweder etappenweise, oder ich habe es abgearbeitet oder aber andere Lösungen gefunden.“ Diese Erfahrungen und 30 DM waren 2001 das Startkapital für die Deutsche Keksbank Berlin.

Finanzierung von Traumjobs

Für die Gründung und die erfolgreiche Umsetzung konzipierte die innovative Unternehmerin wieder einen 1.000-Tage-Plan plus eine 100-Tage-Testphase. Sollten dieser erfolgreich sein, würde das eigentliche Ziel – eine moderne Berufsberatungsstelle einzurichten, um Menschen bei ihrer Traumjobfindung zu helfen – in Angriff genommen. Die Berufsberatung sollte finanziell durch die erwirtschafteten Gewinne der Keksbank getragen werden. Die ersten 100 Tage waren als Testphase veranschlagt, um die Wirkung der Kekse zu testen. Zielgruppe waren Berliner Unternehmer, die das Backwerk für Meetings und Events kaufen sollten. Das Startkapital reichte, um die Backutensilien zu kaufen und die ersten Kekse am heimischen Herd zu backen. Das Keksrezept stammte von einer Freundin. Die Tagesproduktion waren 1.000 Kekse, jeweils 25 Backbleche mit 40 Keksen. Schon bald jedoch erkannte Beate Westphal, daß die Kekse sich zunehmender Beliebtheit erfreuten und sprichwörtlich in aller Munde waren. Um die Produktion aufrechtzuerhalten und effizienter arbeiten zu können, lagerte die Unterneh-

merin ihre Bäckerei aus und nutzte Öfen von befreundeten Restaurantbesitzern. Während der ersten drei Jahre konnte die fleißige Bäckerin ihre Produktion jährlich verdoppeln. Nach der Hälfte der Zeit fand der Keks ein neues Zuhause: Der Besitzer des Berliner Kunsthofes verliebte sich derart in den Geschmack des Mürbegebäcks, daß er Westphal die Möglichkeit gab, sich im hausinternen Restaurant anzusiedeln. Pünktlich zum 1.000sten Tag bezog die Unternehmerin dann sogar ihr eigenes Geschäft im Kunsthof und wurde stolze Besitzerin einer 60 Quadratmeter großen Bäckerei.

Mit Micro-Krediten zum persönlichen Erfolg

Während des letzten Drittels des 1.000-Tage-Plans begann die Unternehmerin, ihr Wunschziel genauer ins Auge zu fassen: das Errichten einer modernen Berufsberatungsstelle. Die Beratungsstelle „Berliner Traumjobs“ nahm Anfang 2004 konkrete Form an. Die Berliner Traumjobs bieten ihren Klienten Berufstrainings und Micro-Kredite an. Diese dienen der Findung des individuellen Traumjobs. Das Kapital für die Micro-Kredite entstammt den Gewinnen der Keksbank. Da viele der Klienten in einer vergleichbaren Situation sind wie die Keksbankinhaberin 1995, bietet die Unternehmerin eine exklusive Art der Finanzierung ihrer Berufsfindungsangebote. Die Kunden erhalten auf Wunsch eine Finanzierung für die Kursgebühren sowie individuelle Darlehen. Die Rückzahlung kann entweder traditionell abbezahlt werden oder aber mit Keksen „abgebacken“ werden. „Manchmal dient das Darlehen auch als Zwischenfinanzierung, wenn der richtige Job schon gefunden ist – aber der Antritt noch einige Monate dauert“, erklärt Westphal. Insgesamt 20 Menschen hat sie 2004 auf ihrem Weg zum Traumjob begleitet.

Perspektiven

Die erste Million ist fast zusammen – leider nur in Keksform. Über ihre weiteren Ziele sagt die Berliner Unternehmerin: „Ich möchte gerne ein Buch verfassen mit dem Titel Tausendundein Traumjob-Rezept, in dem 1.000 Erfolgsgeschichten von Kunden sowie natürlich meine eigene zusammengefaßt sind.“ Nachdem der Proof of Concept der Keksbank erfolgreich war und die Nachfrage ständig steigt, ist auch schon ein weiterer 1.000-Tage-Plan ausgeheckt, in dem mindestens 100 Berliner ihren Traumjob finden sollen.

Anselm Müller