

## **Menschlich**

### **Meine größte Herausforderung**

**Mit seiner 2008 gegründeten marketbrands GmbH war Christoph Gola (46) sehr erfolgreich, stand aufgrund einer Fehlentscheidung aber eine Zeit lang vor dem Aus. Heute ist die Krise überwunden – auch mithilfe der Handelskammer. Aufgezeichnet von Frank Schlatermund**

Zunächst lief alles fantastisch. Mit der Gründung meines eigenen Unternehmens marketbrands im Jahr 2008 begann ein neuer Lebensabschnitt. Das Geschäft mit dem Vertrieb von Haushaltsgeräten der österreichischen Marke „Bob Home“ florierte, und ich gründete sogar noch eine zweite Firma: Die Nordica Coffee GmbH sollte den Kaffee zu den von mir verkauften Kaffeemaschinen liefern.

2010 bot mir ein niederländischer Hersteller auch noch den Deutschland-Vertrieb eines Milchaufschäumers der Marke „Lattemento“ an. Innerhalb kürzester Zeit wurden wir Marktführer in diesem Segment. Die Nachfrage war sensationell, daher fokussierte ich mich zunehmend auf den Verkauf dieses Gerätes. Doch ich hatte die Verträge nicht juristisch prüfen lassen – ein fataler Fehler. Ich ging davon aus, die exklusiven Verkaufsrechte zu besitzen. Als ich feststellte, dass diese nur für den Handel unter der Marke „Lattemento“ galten, war es zu spät: Parallel boten die Niederländer das Produkt auch meinen Mitbewerbern unter anderen Markennamen an.

Dies führte schnell zu einem Überangebot und folglich zu Preisschlachten. Die Umsatzeinbußen hätte ich wohl verkraftet. Irgendwann jedoch begannen die Geräte zu rosten, die Reklamationsrate schnellte in die Höhe. Aus großen Bestellungen wurden unzählige Reklamationen. Eigentlich hätte ich den Hersteller in Regress nehmen können: Bei einer Retourenquote von mehr als drei Prozent stand mir Austauschware oder eine Gelderstattung zu. Doch die Niederländer waren inzwischen pleite.

Zuerst steckte ich noch die Gewinne, die über Nordica Coffee hereinkamen, ins Unternehmen. Ich pumpte all meine privaten Rücklagen hinein. Am Ende aber waren die Belastungen einfach zu groß – ich hatte auch noch einen Gründungskredit von 150 000 Euro zurückzuzahlen. Ich hatte mich zwar auf ein absolutes Minimum herunterreduziert, doch die angestrebte Erholung

war nicht in Sicht. Schließlich unterstützte mich das Krisenmanagement der Handelskammer: Ich bekam eine Unternehmensberatung bewilligt. Mit der KapitalDock GmbH & Co. KG habe ich dann einen Sanierungsplan erarbeitet und mit allen Gläubigern einen Vergleich umgesetzt. Dieser sollte das Fortbestehen von marketbrands sicherstellen.

Der Schritt erwies sich als richtig. Inzwischen sind wir wieder auf Erfolgskurs. Dank neuer Partnerschaften und einer soliden Finanzierung starten wir erneut durch. Die Marke „Bob Home“, mit deren Deutschlandvertrieb im Jahr 2008 alles begann, gehört inzwischen uns. Auch Nordica Coffee entwickelt sich fantastisch. Unsere Kunden sind uns treu geblieben, und wir erfreuen uns am guten gemeinsamen Geschäft. Eine positive Grundhaltung, Mut zu unbequemen Schritten und die richtigen Berater waren der notwendige Mix für einen erfolgreichen Neubeginn.