

Pressemitteilung

**„Mich hat es gereizt, wieder auf Tuchfühlung mit der Natur zu gehen und dabei meinen eigenen Ausdruck zu finden“
Die 53-jährige Gabriele Stoll bringt Tee-Genießer auf den Geschmack der zitronigen Verveine – „GOURVEINE“ will vom Südschwarzwald aus die gehobene Gastronomie und Gourmets in ganz Deutschland mit einer Vielfalt von Verveine-Produkten beliefern**

STUTT GART, November 2006. Die Liebe zu duftigen Kräutern ist für die promovierte Agrarwissenschaftlerin Gabriele Stoll Beruf und Berufung zugleich. Über ihr wissenschaftliches Schwerpunktthema, den nicht-chemischen Pflanzenschutz, stieß sie auf die unter Feinschmeckern geschätzte, zitronig duftende Verveine, (hierzulande auch als Zitronenverbene bekannt). „Die Verveine hat mich spontan emotional angesprochen. Sie ist eine Pflanze mit einer ganz besonderen Ausstrahlung, aus der sich ein sehr wohltuender Tee zubereiten lässt“, erzählt die Gründerin.

In Frankreich und der Schweiz wird dieser Kräutertee schon seit langem aufgrund seiner verdauungsfördernden Wirkung nach dem Essen getrunken. Die Idee, das duftige Kraut in größerem Stil auch in Deutschland zu vermarkten, reifte über vier Jahre, in denen Gabriele Stoll zunächst einen Kräuter- und Skulpturen-Schaugarten in ihrem Heimatort Hohberg-Hofweier in der Nähe von Offenburg in der Ortenau anlegte und parallel dazu Verveine-Tee in ihrem eigenen kleinen Teegarten kultivierte. Als die badische Kundschaft sich von dem fruchtig-frischen Tee nachhaltig begeistert zeigte, startete Gabriele Stoll mit „GOURVEINE“ Anfang 2005 voll durch. Inzwischen bietet sie über ihren Online-Shop Verveine nicht nur für Teeliebhaber an. Unter der beim

Europäischen Patentamt angemeldeten Marke GOURVEINE sind auch Likör, Sirup, ein sektartiges Getränk, feinste Essige, Zucker und Gewürzsalz für die Liebhaber der besonderen Geschmacksnote erhältlich. Zu den Abnehmern der Genießerprodukte gehören längst auch 120 Feinkost- und Einzelhandelsläden, ein überregional bekanntes Hotel und mehrere Restaurants. Mehrere Anfragen von Teegroßhändlern gingen bereits ein. Diese können noch nicht bedient werden, weil es keinen hochwertigen Verveine Tee auf dem freien Markt gibt. Vor zwei Jahren wurde damit begonnen, Kooperationen mit Produzenten im Mittelmeerraum und in Südamerika zu entwickeln. Es ist damit zu rechnen, dass diese Kooperationen im Verlaufe des Jahres 2008 zur Lieferung kommen.

Von der Angestellten zur Freiberuflerin zur Unternehmerin: Das Geschäftskonzept erst nachhaltig erprobt

Gabriele Stoll hat sich an die Unternehmensgründung in einer mehrjährigen Versuchsphase systematisch angenähert. 2001 kündigte sie im Alter von 48 Jahren ihre Festanstellung als Fachreferentin für ländliche Entwicklung und arbeitete fortan als freiberufliche Beraterin in ihrem Fachgebiet, weil sie sich nach mehr beruflicher Freiheit sehnte.

„Als Ausgleich zu dieser Tätigkeit, die überwiegend am Schreibtisch stattfand, habe ich nach einer eher praxisorientierten Komponente gesucht, die mich wieder mehr auf Tuchfühlung mit der lebendigen, sinnlichen Natur bringt“, erzählt die Geschäftsfrau. So legte sie auf einem Grundstück der Eltern einen Kräuter- und Skulpturenschaugarten an. Zunächst verkaufte sie parallel zu ihrer Consulting-Tätigkeit kulinarische Kräuter aus eigener Zucht und von heimischen Produzenten auf dem lokalen Markt. „Im Zuge der Gartengestaltung bin ich schließlich auf die Verveine gestoßen und war sofort begeistert“, erzählt Gabriele Stoll. So entstand ein zusätzlicher Teegarten.

Nach vier Jahren des Experimentierens, der Anregung durch Kundenrückmeldungen und einer umfassenden Marktsondierung reifte schließlich der Entschluss, sich beruflich künftig überwiegend auf den

Anbau, den Import, die Verarbeitung und den Vertrieb von qualitativ hochwertigem Verveine-Tee und Produkten aus Verveine-Blättern zu konzentrieren. „Bei meiner freiberuflichen Tätigkeit, die meist einen Bezug zur Entwicklungshilfe hat, zeichnete sich ein Strukturwandel ab, der mir zeigte, dass es schwierig werden würde, bis zum Ende meines Berufslebens in diesem Sektor sowohl zufrieden als auch ausreichend beschäftigt zu sein“, so das Ergebnis von Gabriele Stolls nüchternen Betrachtung. Und so machte sie Anfang 2005 die Verveine zu ihrem neuen Kerngeschäft.

„Für Frauen in der Lebensmitte kann eine berufliche Neuorientierung und der Sprung in die unternehmerische Selbstständigkeit ein sehr sinnvoller Karriereschritt sein, wenn sie in ihrer bisherigen Berufstätigkeit kein Zukunftspotenzial mehr sehen. Wie im Fall von Gabriele Stoll ist es sehr hilfreich, dabei auf der bisherigen Qualifikation aufzubauen und diese gegebenenfalls weiterzuentwickeln. Die bundesweite gründerinnenagentur bietet hier mit ihrem in allen Bundesländern vertretenen Beratungs- und ExpertInnen-Netzwerk umfassende Hilfestellungen an“, so Iris Kronenbitter, Projektleiterin der bundesweiten gründerinnenagentur (bga).

Sanfter Übergang: Finanzierung ohne Fremdmittel und mit professioneller Beratung

Den Aufbau ihres Geschäfts finanzierte Gabriele Stoll durch eigene Ersparnisse und eine Querfinanzierung aus ihrer freiberuflichen Tätigkeit. Bei der Infrastruktur beschränkte sie sich auf das notwendigste: ein Büro und einen Lagerraum. „Mir war von Anfang an meine finanzielle Unabhängigkeit wichtig, weshalb ich auf Kredite verzichtet habe. Ich rechne damit, 2007 die Gewinnzone zu erreichen“, so die Unternehmerin. Durch ihr eigenes Haus und eine private Versicherung zur Altersvorsorge fühlt sie sich ausreichend abgesichert. Angst vor einer ungewissen Zukunft hat die 53-Jährige nicht: „Ich konzentriere mich voll und ganz darauf, mein Unternehmen erfolgreich zu machen.“

Starthilfe holte sich Gabriele Stoll durch informelle Beratungen bei einem

Frauen-Unternehmens-Netzwerk. Spezifische Fragestellungen klärte sie im Rahmen des Programms „Graue coachen“ des Seniorenbüros Offenburg, das ihr viele nützliche Tipps für den Aufbau ihres beruflichen Netzwerkes gab. Außerdem sucht sie bis heute immer wieder den Rat befreundeter Unternehmer. „Diese Ratschläge und Tipps haben mir sehr dabei geholfen, meinen Blick für unternehmerische Anforderungen zu schärfen. Dies war für mich besonders wichtig, da ich als ältere Jungunternehmerin hauptsächlich die Angestelltenperspektive kannte und nun eine neue Denkweise, Rechnungsweise und Abwicklung erlernen musste“, erzählt Gabriele Stoll.

Ihr Alter war für die Kräuterliebhaberin dagegen bei der Gründung eher ein untergeordnetes Thema. „Meiner Meinung nach spielt das Alter eine sekundäre Rolle. Mir selbst war nur wichtig, dass ich, als ich meine Festanstellung gekündigt habe, noch nicht die 50 überschritten hatte“, so Stoll. Für die heute 53-Jährige ist dagegen der Faktor Lebensqualität entscheidend: „Trotz des erheblichen Arbeitsaufwands fühle ich mich befreiter, kreativer und wirkungsvoller. Diese Qualitäten brauche ich für ein glückliches Leben.“

„Der Finanzierung von Unternehmensgründungen in der Lebensmitte kommt eine besondere Bedeutung zu, da die Unternehmerinnen einerseits Kapital für die Entwicklung ihrer Geschäftsidee benötigen und andererseits auch die künftige Altersvorsorge verstärkt bedacht werden sollte. Die bundesweite gründerinnenagentur ist auf den besonderen Beratungsbedarf dieser Zielgruppe eingestellt. Gleichzeitig zielen unsere Öffentlichkeitsaktivitäten auch darauf ab, die Akzeptanz von älteren Gründerinnen am Markt zu stärken und über die Förderung von Netzwerken, in die auch mögliche Finanzpartner integriert sind, neue Möglichkeiten für die Finanzierung von Gründungen zu eröffnen“, so bga-Projektleiterin Iris Kronenbitter.

Beim Aufbau des Vertriebs waren Kooperationen und ein Netzwerk in der Region hilfreich

Obwohl die Agrarwissenschaftlerin schon einige Jahre als Selbstständige

gearbeitet hatte, stellte sie das Unternehmerinnendasein vor ganz neue Herausforderungen. Die Komplexität der Aufgabe, eine komplette Produktkette zu entwickeln, machte für sie ein Umdenken notwendig. Um Arbeitszeitengpässe zu überwinden, schaffte die Gründerin zwischenzeitig drei Minijobs für Telefonmarketing, Verpackung von Tee und in der Verveine-Verarbeitung. Für 2008 geht eine neue Kooperation mit drei gut positionierten Vertriebsnetzwerken an den Start in Erweiterung der bisherigen eher kleinräumigen Vertriebskooperationen. und band das Vertriebsnetzwerk anderer Unternehmen ein. Auch schloss sie einen Vertrag mit einer Handelsvertreterin, um künftig verstärkt Großkunden zu akquirieren. Auf diese Weise wird Zeit für strategische Aufgaben frei. „An Ideen mangelt es nicht – diese wollen jedoch qualifiziert umgesetzt werden“ so Gabriele Stoll. In dieser Wachstumsphase bleibt Zeitmangel eine Herausforderung. Durch weitere Umsatzsteigerungen will die Unternehmerin im nächsten Jahr zusätzlich eine administrative Hilfe finanzieren.

2007 war ein Jahr der Anerkennung für den Qualitätsansatz von GOURVEINE.

1. Die Firma wurde im März in Hamburg mit dem renommierten Gastro Vision Förderpreis für das Verveine Konzept ausgezeichnet.
2. Die Firmeninhaberin war zu Gast bei dem bekannten Stuttgarter Fernsehkoch Vincent Klink in seiner Sendung Kochkunst, in der er ein Verveine Menü kreiert hat.
3. Seit September ist GOURVEINE offizieller Lieferant der Eurotoques, das ist sowas wie königlich-kaiserlicher Hoflieferant.

In den letzten eineinhalb Jahren baute die Gründerin bereits ein umfassendes Vertriebsnetz in ihrer Heimatregion auf. Über ein Lifestyle-Netzwerk in Baden-Baden knüpfte sie Kontakte zu Genussmittel-Anbietern, mit denen sich bereits die ersten Kooperationen entwickeln. So ist die Unternehmerin inzwischen in Verhandlungen mit einer ökologischen Supermarktkette, mit einem großen Feinkostgeschäft in Baden-Baden und einem größeren Versand für Gesundheitsprodukte. „Entsprechend dem Motto meiner Firma „GOURVEINE“ werden neben

hochwertigem Verveine-Ganzblatt-Tee weitere Produkte für die feine Küche wie beispielsweise Verveine-Essigessenz oder Verveine-Trüffel und für das Segment Home Spa, hier zum Beispiel Verveine-Badesalz und handgemachte Verveine-Seife, zu entwickeln und diese Prototypen dann von Dienstleistern fertigen zu lassen“, so Gabriele Stoll. Allein im Teeverkauf will sie den Umsatz in den kommenden zwei Jahren auf bis zu 2.000 Kilogramm steigern.

Was plant GOURVEINE im Jahr 2008?

1. Für 2008 ist ein Portrait in Brigitte Women geplant.
2. Des weiteren wird das seit zwei Jahren geplante Buchprojekt realisiert.
3. Eine Vielzahl an Verveine Menüs wird mit renommierten Köchen nach dem Motto "Verveine von A bis D - vom Aperitif bis Digestif" entwickelt für die Verwendung im Buch.
4. Stabilisierung der Zusammenarbeit mit den Produzenten für die Realisierung des Vertriebs an Großhändler. Diese Schiene ist durch Nachfrage entstanden.
5. Der Umsatz soll mindestens verdoppelt werden.

Der Schau- und Teegarten als Werbe- und Sympathieträger sowie der Topfkräuterverkauf spielen nach wie vor für die regionale Präsenz von „GOURVEINE“ eine wichtige Rolle. „Seit 2005 habe ich eine Marktassistentin, die mich in Zukunft noch stärker entlasten soll. Der Marktstand ist für mich ein wichtiger Faktor für den Kundenkontakt und ein Ort des Experimentierens“, so Stoll. Ihr entscheidendes Ziel für das kommende Geschäftsjahr ist es, „GOURVEINE“ als das Kompetenzzentrum für qualitativ hochwertigen Verveine-Tee und andere Verveine-Produkte in Deutschland bekannt zu machen.

Über die bundesweite gründerinnenagentur (bga)

Die bundesweite gründerinnenagentur (bga) ist das erste und einzige deutschlandweite Kompetenz- und Servicezentrum zur unternehmerischen Selbstständigkeit von Frauen über alle Branchen und Phasen der Existenzgründung, Festigung und Unternehmensnachfolge. Inhaltliche Schwerpunkte sind technologieorientierte Gründungen sowie die Unternehmensnachfolge durch Frauen. Die bga ist Ansprechpartner für Wirtschaft, Wissenschaft, Politik, Gründerinnen und Übernehmerinnen und bündelt unter www.gruenderinnenagentur.de Kontakte und Informationen zu Experten und Expertinnen, Studien, Beratungseinrichtungen und Netzwerken in ganz Deutschland. Eine Telefon-Hotline bietet persönliche Beratung für Gründerinnen und Unternehmerinnen: Telefon 01805 / 22 90 22. Die bga wird gefördert vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF), dem Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ), dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) und dem Europäischen Sozialfonds (ESF).

Kontakt

bundesweite gründerinnenagentur (bga)

Katja Gieseler
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Haus der Wirtschaft
Willi-Bleicher-Str. 19
70174 Stuttgart

Telefon: 0711-123-2532
Fax: 0711-123-2556

E-Mail: katja.gieseler@gruenderinnenagentur.de
Internet: www.gruenderinnenagentur.de