

Sie setzte mit Tee auf den richtigen Trend, fand eine Nische im deutschen Markt und ergriff selbstbewusst ihre Chance: Maru Winnacker

„Hab Mut zu springen!“

UM IHREN TRAUM VON DER SELBSTSTÄNDIGKEIT ZU REALISIEREN, KÜNDIGTE **MARU WINNACKER** EINE SPITZENPOSITION UND GRÜNDETE EINE FIRMA FÜR EXKLUSIVE TEE-RARITÄTEN

**E**ine derart steile Karriere einfach aufgeben? Kollegen und Freunde hielten Maru Winnacker vor zwei Jahren für wahnsinnig. Als Regional Key Account Manager bei einem internationalen Spirituosen-Konzern schloss sie Millionen-Deals ab und verdiente ein Gehalt, von dem andere in ihrem Alter nur träumen. Aber die heute 28-Jährige verabschiedete sich, um ein eigenes Unternehmen aufzubauen. Die Idee kam auf, als ein Freund nach einer Asienreise von der dortigen Teequalität schwärmte, die es in Deutschland nicht gäbe. Beide waren sich einig, dass dies eine Marktlücke war. Christian Fritsch, damals im Sabbatical, richtete

# Mit Power und Kompetenz neue Ideen durchsetzen



Maru Winnacker bei einer Verkostung im Berliner „KaDeWe“ (oben links). Sie selbst lernte von Profis bei unzähligen Proben, ihren Gaumen für Qualität zu sensibilisieren. Um Einblick in den Anbau zu bekommen, reiste die Unternehmerin einige Male nach Asien und besichtigte dort Teeplantagen (oben rechts)

te einen Online-Shop ein. Als er jedoch in den Beruf zurückkehrte, war „Seasons Tea“ kaum mehr als eine gelegentlich besuchte Internetseite. „So ist es leider oft“, sagt Maru Winnacker. „Es gibt viele gute Ideen, aber es braucht immer jemanden, der sie umsetzt und voranbringt.“ In diesem Fall war sie selbst diese Person. Sie stieg aus ihrem Spitzenjob aus und gründete mit Christian Fritsch als stillem Teilhaber die „Seasons Tea GmbH“ mit Sitz in Berlin, investierte ihr Geld in die Firma und baute diese von den Vertriebsstrukturen bis zum Marketing allein auf.

Nur exklusiven Feinkosthändlern bietet die Jungunternehmerin ihre Produkte an. Einige Einkäufer reagierten zunächst zurückhaltend, bedeutet doch bei vielen „jung“ automatisch „unerfahren“. Der Skepsis der potenziellen Kunden begegnete die BWL-Absolventin jedoch mit Charme, Power und Kompetenz. Durchsetzungskraft hatte sie schon an der Kaderschmiede für Wirtschaftsnachwuchs, der „European Business School“ in Oestrich-Winkel, sowie bei ihren Auslandsaufenthalten in

San Diego, Budapest und Buenos Aires gelernt. Und: „Mein Vater sagt immer, ich sei eine Kämpferin.“ Entmutigen ließ sich Maru Winnacker deshalb auch nicht durch schwierige Bankverhandlungen. Die gebürtige Koreanerin, die im Alter von drei Jahren von Deutschen adoptiert wurde, war überzeugt vom Produkt, denn sie hatte die Weltmärkte beobachtet: „In den USA ging der Kaffeekonsum zurück,

dafür tranken immer mehr Menschen Tee, und US-Tendenzen sind stets starke Signale für Europa. Außerdem wächst das Gesundheitsbewusstsein. Ein hochwertiges, biologisch einwandfreies Getränk konnte also Erfolg haben.“ Darauf richtete sie ihr Konzept aus: nur puren Tee, keine Mischungen, das Beste einer Pflückung. „Es war eine Herausforderung, als Quereinsteigerin in die traditionellen Strukturen der Branche zu kommen und eine Luxusmarke zu etablieren“, sagt sie. Doch der Plan ging auf, schon bald zählten First-class-Adressen wie das KaDeWe in Berlin und Käfer in München zu ihren Abnehmern. Dass sie Asiatin ist, scheint ein hilfreiches Detail zu sein: „Kunden können sich mein Gesicht leicht merken. Außerdem verbinden die meisten mit Asien Attribute wie Fleiß, Höflichkeit und Ausdauer.“

Diese zeigte die Geschäftsfrau, als sie anfangs mit ihrem bis unters Dach mit Teedosen beladenen Auto zu Verkostungen durch die Republik reiste. Manchmal blieb nur ein Tag für Buchhaltung, Bestellungen und Etikettierung: „Ich war mein eigener Lagerarbeiter, Postbote und Promotion-Verantwortliche.“ Inzwischen gibt es ein richtiges Lager, ein Büro ist eingerichtet, und freie Mitarbeiter helfen. Das Sortiment wurde erweitert, wobei es bewusst übersichtlich bleiben soll. Im Frühjahr kommt ein Smoothie mit dem teuersten Tee Japans, dem Matcha, auf den Markt. Maru Winnacker setzt auf stetes Wachsen ihrer Firma, in diesem Jahr plant sie die Expansion nach England und Russland. Diejenigen, die sie seinerzeit für wahnsinnig hielten, sind übrigens recht still geworden. *Alexandra Bülow*

In schlichten Dosen mit schönen Etiketten werden die Sorten von Seasons Tea verpackt. Das kleine Sortiment wird nur durch Besonderheiten erweitert



## DIE JOB-GEBOTE VON MARU WINNACKER:

1. Spring nicht auf den Zug auf – sei selbst die Lokomotive!
2. Bleibe dir stets treu – egal für wie verrückt dich die anderen halten.
3. Leave always an impression! Somit wirst du immer wiedererkannt.
4. Neid ist etwas Positives, denn er zeigt, dass du etwas richtig gemacht hast, was andere gern erreicht hätten.