

# Knister – die Gründungsstory: Alleine als Frau in der Männer- domäne „Grillen“ durchstarten

Die Hintergründe und Motivation der Gründerin Carolin Kunert

Stellen Sie sich und Ihr Unternehmen kurz vor.

Angefangen hat alles vor 2,5 Jahren, als ich die Idee hatte, einen transportablen Grill für das Fahrrad zu entwickeln. Als Großstadtkind war Grillen schon immer komplizierte Angelegenheit. Meine Freunde und ich waren genervt von dem riesen Aufwand, der damit verbunden ist, in der Stadt grillen zu gehen. Das Problem war eigentlich immer der Transport aller Utensilien wie Grill, Kohle, Besteck, Essen etc. – und mit dem Fahrrad oder Öffentlichen Verkehrsmitteln geht das umso schlechter. Andere Klappgrills waren stets unstabil, nach einem Jahr durchgerostet, verbogen oder hatten eine zu kleine Grillfläche. Und auf Einweggrills will ich gar nicht erst anfangen zu grillen.

Wie funktioniert der Knister Grill? Wo liegen die Vorteile?

Knister Grill ist ein Holzkohlegrill, dem man in Sekundenschnelle, ohne Werkzeug an die Lenkerstange seines Fahrrads hängen kann. Knister passt an 95% aller Lenker und wird dort natürlich nicht permanent befestigt. Während des Transports kann Kohle und Equipment im Grill verstaut werden.



Am Grill Ort angekommen, wird der Knister Grill heruntergenommen und auf die doppelte Größe auseinandergezogen. Nach dem Grillvergnügen kann der Grill in der Spülmaschine gereinigt werden. Der Rost hat zwei Zonen für Fleisch und Gemüse, damit nie wieder etwas durch den Rost rutscht.

### **Warum haben Sie sich entschieden ein Unternehmen zu gründen?**

Mein Ziel als Unternehmerin und Industriedesignerin ist es, Produkte und Lösungen zu entwickeln, die das Leben der Menschen erleichtern und ihnen Freude schenken. Ich entwickle Produkte, die nachhaltig produziert werden, eine hohe Lebensdauer haben und recyclebar sind. Der Nutzer soll eine Bindung mit Produkt eingehen, es wertschätzen und sehr lange nutzen. Es ist die Verantwortung eines jeden Unternehmers des 21. Jahrhunderts, den gesamten Produktlebenszyklus zu betrachten, einen wahren Mehrwert zu liefern und alle Aspekte sozialer und ökologischer Nachhaltigkeit zu beachten! Das klingt sehr idealistisch, aber wenn wir es nicht machen, wer dann? Als Jungunternehmer kannst du die Strukturen noch sinnvoll aufbauen. Die Knister Grills werden komplett in Deutschland hergestellt. Zusätzlich arbeiten wir auch mit einer Förderstätte aus München zusammen.

### **Von der Idee bis zum Start was waren bis jetzt die größten Herausforderungen?**

Das größte Problem war zu Beginn, dass ich in den ersten 14 Monaten alles komplett alleine hochgezogen habe. Die richtigen Co-Founder und Mitarbeiter zu finden ist wahrscheinlich schwerer als die erste Millionen zu. Glücklicherweise hatte ich viel Unterstützung von Freunden und Familie, ohne die Knister heute nicht da stehen würde wo es steht. Ein Produkt in kürzester Zeit serienreif zu entwickeln, eine Produktion zu finanzieren, zu verkaufen und zu verschicken ist ziemlich herausfordernd – und ich habe das alles alleine in 5 Monaten gemacht. Der Start war dann die erfolgreiche Kickstarter Kampagne im Mai 2018.

Das Phänomen „Startup“ wird oft als hippen Lifestyle vermarktet – es ist zwar cool und aufregend und man erhält viel Zuspruch und manchmal sogar Bewunderung. Aber es ist in Wirklichkeit knüppelharte Arbeit und die Belohnung erfolgt, wenn überhaupt, erst nach Jahren. Das ist die Größte Herausforderung: Durchhalten!

Mittlerweile stehen wir vor ganz anderen Aufgaben: Die Aufregende, wilde Startup-Zeit ist so langsam vorbei. Wir versuchen nun Knister als dauerhaften Marktteilnehmer zu etablieren, die Firma nachhaltig aufzubauen und Prozesse zu etablieren. Wir müssen uns wie jedes normale Unternehmen auch, komplett aus Umsätzen tragen und wachsen.

### **Als erste Frau überhaupt im Männergeschäft „Grillen“ durchstarten? Mit was haben Sie zu kämpfen?**

Stimmt, unser Marktumfeld ist schon sehr stark von männlichen Kollegen geprägt. Dabei spielt die Grillindustrie nur eine Rolle. Eine mindestens genau so große Außerirdische bin ich in der Metallbau-Industrie. Zu Beginn von Knister Grill habe ich zwischenzeitlich Fotos von meinen (männlichen) Freunden auf die Team-Website gestellt, damit es nicht so aussieht, als würde ein junges blondes Mädchen alleine einen Grill auf den Markt bringen. Mittlerweile haben wir uns aber den Respekt aber auch ehrlich verdient.

Die Vorurteile in unserer Branche sind immer noch recht groß. Wir arbeiten mit ländlichen, mittelständischen Betrieben zusammen, die oft über die Generationen hinweg von Männern geführt wurden. Frauen findet man nur selten und dann eigentlich nicht in der Fertigung, Konstruktion oder als Geschäftsführer. Anfangs war das tatsächlich ein großes Problem „ernst genommen zu werden“. Bei den anfänglich kleinen Stückzahlen wurde Knister dann nicht so richtig priorisiert und Liefertermine wurden andauernd verschoben.

Genau so amüsant ist es auf Fachhandelsmessen. In unseren Messehallen wimmelt es nur von großen, bärtigen Männern – und alle duellieren sich wer denn jetzt den größten Grill mit den meisten Brennern hat. Da denkt das Publikum in der Regel erstmal, dass ich die Messe-Hostess bin und unser 50-jähriger Vertriebler der Chef. Mittlerweile nehme ich das mit Humor. Wie man auftritt spielt dann eine sehr große Rolle.

### **Welche Tipps würden Sie Gründern geben?**

1. Loslegen! Ihr könnt wirklich nichts verlieren. Das schlimmste was einem passieren kann, ist dass man sich wieder einen Job suchen muss.
2. Testet eure Geschäftsidee sofort auf dem Markt und redet mit so vielen Menschen wie möglich drüber.
3. Versucht von Minute Eins Umsätze von Pilotkunden zu generieren. Das ist die beste Bestätigung und enorme Motivation.
4. Stellt euch ein Team zusammen. Welche Skills die Personen haben ist zweitrangig. Das Wichtigste ist die gemeinsame Motivation.