

So wird dein Business zum nächsten Scale-up: Insights von e-Commerce- Champions



FREIGEIST

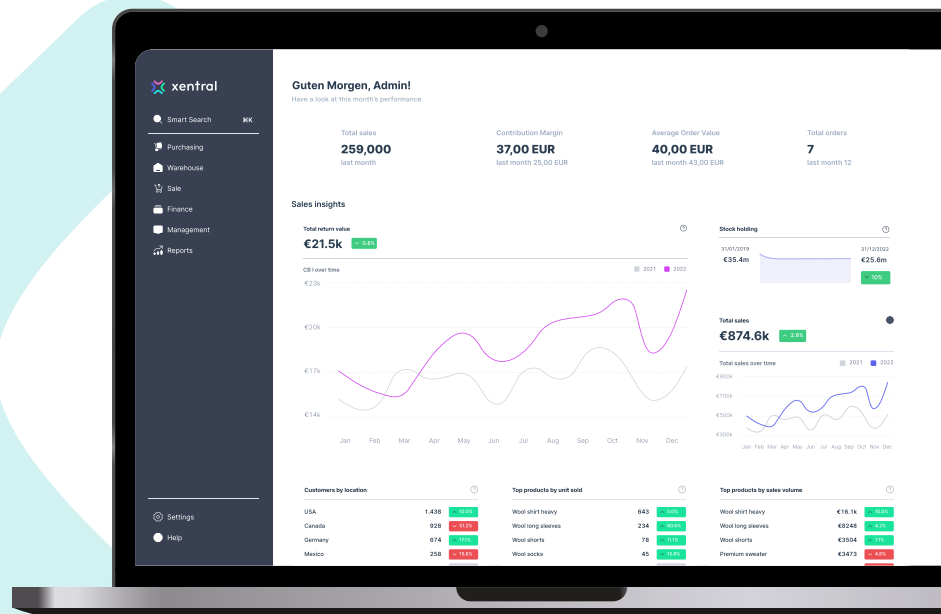
mollie



+7
Learnings
von KoRo

Inhaltsverzeichnis.

So wird dein Business zum nächsten Scale-up: Insights von e-Commerce-Champions	3
7 Learnings: Starte durch wie KoRo	4
Pirans Tool-Tipp	6
Xentral Founder-FAQ: 5 Fragen & Antworten für die Auswahl deiner Tools	7
Besteht dein Business den Thelen-Test?	9
Mollie Checkliste: Welche Features müssen Tools für Start-ups bieten?	10
Was ist das Geheimrezept, um zum Scale-up im e-Commerce zu werden?	11
Lust auf noch mehr Insights? Jetzt OMR Masterclass anschauen	12



So wird dein Business zum nächsten Scale-up: Insights von e-Commerce-Champions

Der e-Commerce wächst – doch wenn du im Onlinehandel erfolgreich sein willst, darfst du trotz verlockender Skalierungschancen deine Prozesse nie aus den Augen verlieren. Zum Glück gibt es unzählige Tools, die dir dabei helfen – wenn du die richtigen Tools zur richtigen Zeit nutzt.

Du willst wissen wie Start-ups mit digitalen Lösungen den Schritt zum e-Commerce Scale-up schaffen? Dieses Factsheet fasst für dich die Insights von vier e-Commerce-Profis zusammen, die selbst gegründet haben oder Gründer:innen auf ihrem Weg zu mehr Wachstum begleiten.



› 7 Learnings:

Starte durch wie KoRo

Rückschläge gehören zum Start-up-Business dazu – doch du musst nicht jeden Fehler selbst machen, um daran zu wachsen. Die Learnings von KoRo-CEO Piran helfen dir, entspannter ins Wachstum zu starten:

1 Prozesse früh automatisieren

Auch wenn deine Bestellmengen noch überschaubar sind, darf es keinen Overhead geben. Du musst Versandlabels noch händisch zurechtschneiden? Dafür gibt es automatisierte Workflows!

2 Ware möglichst wenig anfassen

Jeder Schritt vom Bestelleingang bis zum Verlassen des Lagers muss so effizient wie möglich sein.

3 Tools strategisch auswählen

Tausche dich mit Gründer:innen über ihre Erfahrungen aus. Wichtig: Du musst erkennen, worin sich dein Business unterscheidet. MHD-Rückverfolgbarkeit ist beispielsweise ein Feature, das einige Companies nicht benötigen – für KoRo ist es dagegen ein Must-have.

„Die richtige Software auszuwählen ist einer der wichtigsten Skills, die man in der Skalierungsphase haben muss.“

Piran, CEO bei KoRo

4 Trade-Offs in Kauf nehmen

Keine Software passt 100%ig zu deinem Business. Lass dich davon nicht frustrieren. Suche nicht nach der perfekten Lösung, sondern finde das Tool, das am besten zu deinen Anforderungen passt. Wie du das herausfindest? Testen, testen, testen!



5 Offenheit bewahren

Manchmal sind die Prozesse, die eine Software vorgibt, besser als die Prozesse, die in einem Business gewachsen sind. Lass dich darauf ein – oft helfen dir Impulse von außen, ungeahnte Effizienzpotenziale zu heben.

6 Puffer einplanen

Viele Menschen gründen, weil sie Neues ausprobieren und eigene Entscheidungen treffen wollen. Fehlentscheidungen passieren dabei häufiger als man denkt. Lege dir deshalb einen finanziellen Puffer an, wenn du keine Lust auf schlaflose Nächte hast.

7 Think big

Nimm dir Zeit, deine operativen Prozesse kennenzulernen und denke dann immer größer. So fällt es dir leichter, Fundings einzusammeln und Expert:innen an Bord zu holen.

Bonus-Tipps von den KoRo-Gründern

Im Xentral Blog findest du weitere Tipps, die dich deinen Wachstumszielen näher bringen:



KoRo



› Pirans Tool-Tipp

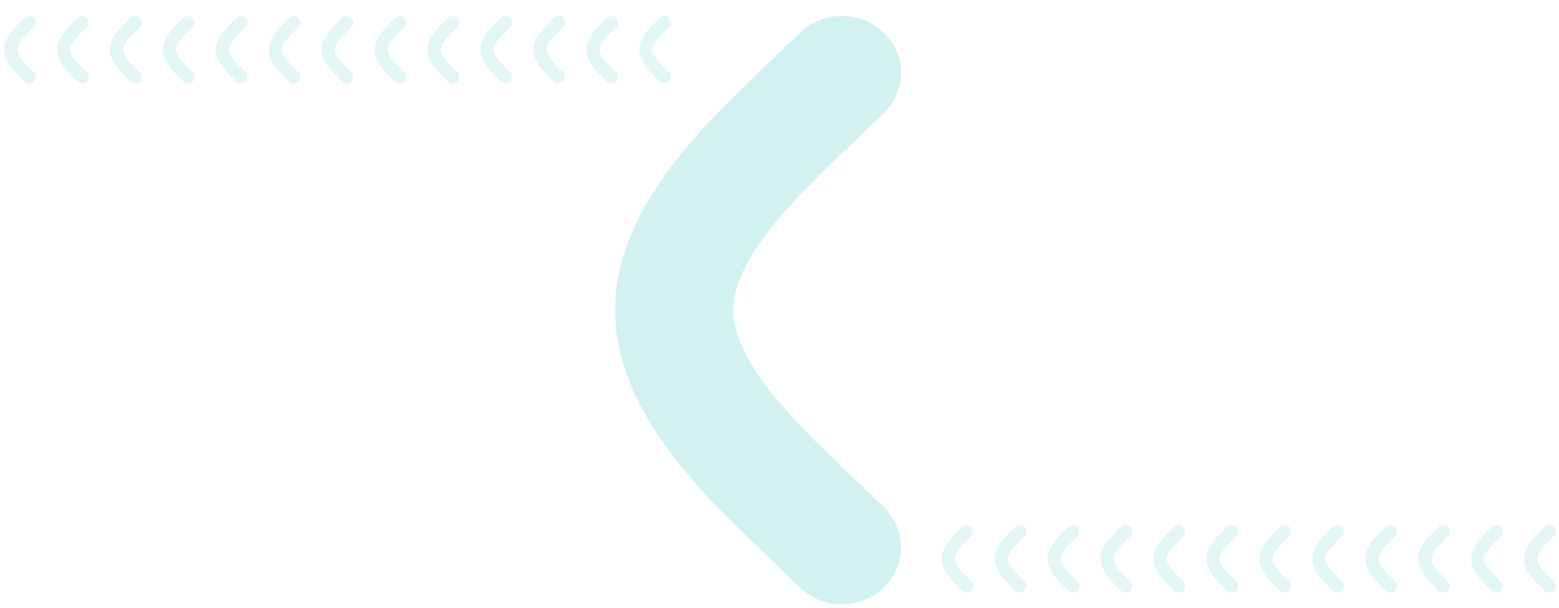
Ein wichtiges Tool für das KoRo beim Wachstum unterstützt hat, ist Xentral. Die Gründer setzen auf zukunftsorientierte, skalierbare Lösungen und Prozesse und fanden deshalb: It's a match! Außerdem schwärmt Piran von **Streak**: Die Chrome-Extension verbindet sich mit Gmail und hilft dir, Leads und Deals im Blick zu behalten.

Willst du mehr über KoRos Tech-Stack und den Einsatz von Xentral im Daily Business erfahren?



Piran Asci, CEO, KoRo

Der Berliner ist Unternehmer und Mathematiker und stieg 2015 als Werkstudent bei KoRo ein. 2016 erwarb er die Unternehmensanteile des damaligen Gründers und wurde Geschäftsführer.



› Xentral Founder-FAQ: 5 Fragen & Antworten für die Auswahl deiner Tools

Q: Warum brauche ich e-Commerce-Software – Excel reicht doch?

A: Ein modernes Backend ist die treibende Kraft für dein Business: Damit organisierst du dein Tagesgeschäft effizienter und hakst unangenehme Jobs im Geschäftsalltag schneller ab. Anfangs mag Excel ausreichen – aber warum irgendwann umsteigen, wenn du Prozesse sofort sauber in einem Tool aufsetzen kannst?

Q: Muss ich mein gesamtes Business von Anfang an in einem Tool abbilden?

A: Dein Ziel sollte sein, so viele Schritte wie möglich „from order to cash“ zu automatisieren und deinen Kunden an jedem Touchpoint smooth Prozesse anzubieten. Das funktioniert nicht auf einen Schlag, aber mit kleinen smarten Tools verbesserst du die Journey Schritt für Schritt.

„Es gibt mittlerweile viele Stellen im Unternehmen, an denen man Software smart einsetzen kann. Die Chance muss man unbedingt nutzen.“

Benedikt, CEO bei Xentral

Q: Wann ist der beste Zeitpunkt für Tools und Technologien?

A: Bevor du einen Jahresumsatz von etwa 500.000 Euro erreichst, solltest du die wichtigsten Tools implementiert haben und erst dann zum Skalieren übergehen.

Q: Auf welche Funktionen sollte ich bei einem ERP Wert legen?

A: Das hängt von deinem Businessmodell und deinen Anforderungen ab. Weil Ansprüche sich ändern können, setze auf modulare, flexible SaaS-Lösungen (Software as a Service) in der Cloud.



Was ist ein ERP?

ERP – drei Buchstaben, die für Effizienz in deinen Prozessen stehen. Und für Enterprise Resource Planning. Ein ERP-System ist eine Software, mit der du deine Geschäftsprozesse steuern und optimieren kannst. Alle Daten und Workflows, die vom Auftrag bis zur Retoure anfallen, laufen in dem System zentral zusammen, damit du nie mehr den Überblick verlierst.

Q: Worauf muss ich bei der Auswahl meiner Tools achten, wenn ich langfristig wachsen will?

A: Finde heraus, welche deiner Prozesse du mit neuen Tools und Technologien skalieren kannst. Das funktioniert natürlich nur, wenn deine Software die nötigen Schnittstellen bietet.

› Du willst noch mehr Insights von Benedikt?

Im Webinar spricht Benedikt mit Torben Rabe, Country Director Germany bei Qonto, über die größten Fehler, die Start-ups im Wachstum begehen – und wie du sie vermeidest:



Benedikt Sauter – Founder & CEO, Xentral

Nach seinem Informatik-Studium starteten Benedikt und seine Frau Claudia einen Onlinehandel für Microcontroller-Platinen. Eine frustrierende ERP-Suche führte dazu, dass Benedikt einfach selbst ein System entwickelte. Er führt heute das erfolgreiche ERP-Scale-up Xentral und weiß, wie wichtig flexible Tools sind.



› Besteht dein Business den Thelen-Test?

Gründer:innen haben große Träume – doch viele zerplatzen früher oder später. Auch Frank Thelen weiß: Das Start-up-Business ist hart. Hier sind seine Learnings aus Investorensicht:

- › Du musst für dein Business brennen, hart arbeiten und den Erfolg wirklich wollen.
- › Du musst bereit sein, auch durch die richtig harten Phasen zu gehen. „Smooth ride“ funktioniert nur in den seltensten Fällen.
- › Spätestens, wenn du deinen Product-Market-Fit erreicht hast, ist es enorm wichtig, direkt die richtigen Tools einzusetzen, um erfolgreich skalieren zu können.

„Der einzige Weg, um ein wirklich erfolgreiches Start-up zu bauen, ist, indem man scheiße hart arbeitet.“

Frank Thelen, Tech-Investor

- › Wenn du bei deinen Tools auf SaaS setzt, macht das beim Skalieren einen riesigen Unterschied und gibt dir wichtige Flexibilität.
- › Um Investor:innen zu überzeugen, brauchst du eine wirklich gute Lösung. Im Idealfall hast du schon ein Produkt oder einen Prototypen, um zu zeigen, dass du es ernst meinst. Investor:innen wie Frank machen ihren Job aus Leidenschaft – da hilft es, wenn du selbst Passion an den Tag legst.



› Mollie Checkliste:

Welche Features müssen Tools für Start-ups bieten?

Egal wie groß ein Business ist, die Suche nach passenden Tools ist immer eine Herausforderung. Am Beispiel von Payment-Prozessen zeigt Annett von Mollie, worauf es für Start-ups ankommt.

- › **Einfache Integration:** Neue Tools sollen dir Arbeit abnehmen, deshalb muss ihre Implementierung ohne Stress funktionieren.
- › **Flexibilität:** SaaS-Lösungen mit flexiblen oder gar keinen Verträgen geben dir die Freiheit, die du beim Wachsen benötigst. Du nimmst nur das, was du brauchst.
- › **Support:** Es kann immer etwas schiefgehen. Doch jeder Stillstand ist kritisch. Wenn es darauf ankommt, brauchst du schnelle Hilfe, persönliche Ansprechpartner:innen und Support, der über eine statische Hilfeseite hinausgeht.
- › **Transparente Kosten:** SaaS-Lösungen mit flexiblen oder gar keinen Verträgen geben dir die Freiheit, die du beim Wachsen benötigst. Du nimmst nur das, was du brauchst.

„Payment ist nicht nur rational, sondern höchst emotional.
Da darf nichts schief gehen.“

Annett, Managing Director DACH bei Mollie



Annett Polaszewski-Plath – Managing Director DACH, Mollie

Die Digitalexpertin treibt das Wachstum von Mollie in Deutschland, Österreich und der Schweiz voran. Zuvor war sie CEO bei Interprefy und Managing Director DACH bei Eventbrite.



› Was ist das Geheimrezept, um zum Scale-up im e-Commerce zu werden?

Erfolg lässt sich nicht auf eine einfache Formel herunterbrechen. Trotzdem haben die vier Profis noch 6 Tipps für dich:

- 1 Erfolgreiche Gründer:innen brauchen **Resilienz, Mut und Ausdauer**.
- 2 Setze deinen **Nordstern** und vergiss niemals, warum du dein Business gegründet hast.
- 3 Founder müssen Stärke beweisen: Sie müssen beiseite treten können und sich, wenn es sein muss, von Leuten trennen. Gerade solche **harten Entscheidungen** zeichnen exzellente Gründer:innen aus.
- 4 Reiß das Pflaster einfach ab: Wenn Probleme auftauchen, suche direkt nach dem Kern und **gehe die Herausforderung schnell an**, auch wenn es weh tut.
- 5 Sprich mit Gründer:innen aus deiner und aus anderen Branchen und finde heraus, was alles möglich ist – das hilft dir, **größer zu denken**.
- 6 Finde deine Nische – aber mach dich nicht klein, sondern **aim high!**



› Lust auf noch mehr Insights?

Die vier e-Commerce-Expert:innen haben ihr Wissen auch auf der OMR 2022 geteilt. Weitere Insights für dein Business und ein FAQ mit dem Publikum kannst du dir in der Aufzeichnung der Masterclass in Ruhe ansehen.



Business Software für Startups und KMU

Manage deine Prozesse Tag für Tag einfacher und effizienter

- ✓ Verbinde jeden Bereich deines Unternehmens
- ✓ Behalte die Kontrolle über Bestellungen, Lagerbestände, Zahlungen und Lieferungen
- ✓ Gewinne mehr zufriedene Kundinnen und Kunden

KOSTENLOS TESTEN >

DEMO VEREINBAREN >

Ohne Installation. Ohne Kreditkarte.

