

Marina Billinger, Gründerin & Geschäftsführerin von Leroma, im Interview

Wie geht es Start-ups in der Corona-Krise? Das wollen wir herausfinden und sprechen mit Gründern aus Düsseldorf und dem Rheinland über Chancen und Herausforderungen.

Marina Billinger betreibt mit ihrem Düsseldorfer Start-up Leroma eine Online-Plattform für einen unkomplizierten und gleichzeitig nachhaltigen Handel mit Lebensmittelrohstoffen.

Wie und in welcher Form spürt ihr die Auswirkungen der Corona-Krise?

Wir sind in der Lebensmittelindustrie unterwegs und bieten eine B2B-Plattform für die bessere Vernetzung von Rohstoffanbietern und Lebensmittelproduzenten an. Während der Corona Krise erreicht man im Moment sehr eingeschränkt die Vertriebs- und Marketingabteilungen. Alle stellen sich auf die Arbeit Remote um und dies dauert etwas. Deshalb haben wir unseren Akquise Prozess, vor allem den Kaltakquise-Prozess stark reduziert.

Wie seid ihr zunächst mit den ersten Anzeichen der Krise umgegangen?

Wir haben die Arbeit auf Remote umgestellt und unseren

Plan für die Tätigkeiten der nächsten Monate verändert.

Was ist eure größte Herausforderung aktuell?

Remote zu arbeiten und Mitarbeiter aus der Ferne in dieser Zeit zu steuern und zu motivieren. Darauf war ich in der Anfangszeit unserer Gründungsrouten nicht vorbereitet. Viele Mitarbeiter sind neu und nach einem kurzen Kennenlernen sind jetzt alle im Home Office.

Wie kommen eure Mitarbeiter mit der Situation zurecht?

Da die Mitarbeiter jung und das Arbeiten von zu Hause aus gewohnt sind, gibt es kaum Einschränkungen. Es ist eher die Ungewissheit, wie es insgesamt weiter geht.

Wie führt ihr eure Mitarbeiter aus der Ferne? Habt ihr bestimmte Rituale mit euren Mitarbeitern in Zeiten der Corona Krise?

Jeden Tag gibt es morgens ein ZOOM-Meeting und wir besprechen alles Notwendige und die To Do's. Danach kommunizieren wir bei Bedarf über alle möglichen Kanäle.

Habt ihr die Soforthilfe des Bundes/Land NRW in Anspruch genommen?

Ja.

Wie habt ihr das Antragsverfahren wahrgenommen?

Sehr schnell, übersichtlich und die Bewilligung kam in 5 Minuten von der Bezirksregierung Düsseldorf. Ein Tipp von mir: Auf jeden Fall diese Monate dokumentieren, falls später ein Nachweis gefordert wird, wie und warum diese

Krise euch auch getroffen hat. Das Dokument einfach abspeichern und bei Anfrage zur Verfügung stellen. In unserem Fall ist z. B. sehr stark spürbar, dass unsere Akquise-Bemühungen, welche wir seit Monaten verfolgt haben, auf einmal stark einbrechen, weil die Kunden jetzt andere Herausforderungen zu bewältigen haben.

Welche langfristigen Auswirkungen erwartet ihr für euer Start-up und wie bereitet ihr euch auf die Zeit nach der Corona-Pandemie vor?

Wir erwarten in den nächsten Monaten eine ruhigere Phase, wo wir an unserem Produkt und der strategischen Ausrichtung arbeiten. Die Ruhe vor dem Sturm. Die Kundenakquise fahren wir stark zurück.

Für uns als B2B-Plattform ergibt sich allerdings auch eine große Chance. Wenn wir diese Krise abwarten und uns in dieser Zeit gut vorbereiten, werden wir später große Möglichkeiten haben, da die Welt offener gegenüber digitalen Marketing-, Vertriebs- und Einkaufslösungen sein wird.

Welchen Tipp könnt ihr anderen Gründern/Start-ups geben?

Wir befinden uns in einer historischen Situation. Macht die Main Stream Medien aus und konzentriert euch auf eure Idee/euer Start-up und überlegt, wie man euer Geschäftsmodell in einer anderen Welt erfolgreich umsetzen, verändern oder intensivieren kann.

Danke für deine Antworten und hilfreichen Tipps, liebe Marina!