

Fachbereich Wirtschaftswissenschaften

Studienfach BWL

Praktikumsgeber: Stickvogel GmbH

# Bericht über meine Tätigkeiten als Werkstudentin bei dem Unternehmen Stickvogel GmbH

## Unternehmen

Die Stickvogel GmbH ist ein junges Start-Up, welches seit 2009 in Berlin und seit geraumer Weile in der Skalitzer Straße 100 ansässig ist. Unter den etwa 15 Mitarbeitern befinden sich sowohl Festangestellte, Werkstudenten, Praktikanten als auch Freelancer. Alle Geschäftsbereiche, bis auf die Produktion, befinden sich in dem Berliner Büro. Dazu zählen die Geschäftsführung, das Controlling, die Buchführung, das Projektmanagement, die IT, das Marketing und das Shop Management. Jeder Bereich ist nur mit wenigen Mitarbeitern besetzt, weil das Unternehmen noch eine überschaubare Größe hat. Die Aufgaben der verschiedenen Mitarbeiter und die unterschiedlichen Bereiche können sich leicht und häufig überschneiden.

Seit einer guten Kooperation und einer darauf folgenden engen Zusammenarbeit mit Butlers, einem Einrichtungsgeschäft, hat sich die Produktion von Stickvogel im Gebäude der Hauptzentrale von Butlers in Neuss angesiedelt.

Der Stickvogel-Slogan war bis vor kurzen „Wir besticken alles“ und nach diesem Motto wurde auch gearbeitet. Mittlerweile hat sich Stickvogel jedoch weiter entwickelt und es entstand ein neuer Slogan: „We personalize your products“. Das Motto wurde hiermit internationaler und ist wesentlich weniger auf das Sticken alleine, als mehr auf den Veredelungsprozess des Produktes des Kunden gerichtet.

Das Dienstleistungsunternehmen konzentriert sich im Kerngeschäft auf Komplettlösungen im Individualisierungsmarkt, im Bereich „mass customization“. Mittlerweile ist das Hauptprodukt ein Konfigurator mit einer White-Label-Lösung, welchen die Geschäftskunden in ihre Internetseite einbauen können und über den dann sowohl Sticke, als auch Gravuren und Leinwanddrucke bezogen werden können. Das Stickvogel-Team übernimmt, je nach Kundenwunsch auch die Produktion der Bestellungen. Weitere Geschäftsbereiche stellen die Live-Stickaktionen, sowie der eigene Online-Shop „Silberäffchen.de“ dar.

Die Live-Stickaktionen haben in Ikea-Filialen begonnen. Über einen bestimmten Zeitraum konnten sich Ikea Kunden ihre Textilien vor Ort besticken lassen. Daraus entwickelte sich

eine Kooperation mit Buttlers. Unter anderem gibt es immer in der Weihnachtszeit Live-Stickaktionen in verschiedenen Butlers Filialen. Des Weiteren hat das Unternehmen seit etwa eineinhalb Jahren einen eigenen Onlineshop. In diesem werden individualisierte Silberartikel verkauft. Über den Konfigurator können sich die Kunden eine eigene Gravur für ihre Silberware überlegen. Die Bestellung wird dann in der Produktion in Neuss graviert und zum Kunden geschickt. Dieser Onlineshop richtet sich im Gegensatz zum Kerngeschäft eher an den Endkonsumenten als an Geschäftskunden.

Der Wettbewerb in dieser Branche ist noch nicht allzu groß. Da Stickvogel das erste Unternehmen war, welches eine solche Komplettlösung für Geschäftskunden angeboten hat, besitzt es einen Vorsprung zu potenziellen Wettbewerbern. Der Online-Shop sieht sich hingegen anderen Wettbewerbern gegenüber gestellt. Hier können Onlineshops wie Geschenke.de oder Geschenkidee.de genannt werden. Ein Unterschied ergibt sich aus der Tatsache, dass Silberäffchen.de nur hochwertige Silberwaren graviert und vertreibt und keine weiteren Geschenkartikel anbietet. Auch kann man den Onlineshop von anderen Onlineshops abgrenzen, die Schmuck verkaufen, da der Fokus bei Silberäffchen nicht alleine auf Schmuck liegt. Es kann festgehalten werden, dass es sich bei diesem Onlineshop um einen Nischenmarkt handelt.

Ich war während meiner Zeit als Werkstudentin bei Stickvogel im Bereich Marketing und Shop Management tätig. Meine Kollegen und ich haben das Marketing sowohl für Stickvogel als auch den Onlineshop Silberäffchen.de gemacht. Des Weiteren haben wir alle Tätigkeiten, die mit dem Onlineshop in Verbindung standen, erledigt.

## Tätigkeiten

Wie zuvor erläutert, war ich während meiner Zeit bei Stickvogel im Marketing und Shop Management tätig. Während dieser Zeit durfte ich unterschiedliche Aufgaben erledigen.

Im Marketing habe ich in erster Linie für den Onlineshop Silberäffchen mitgewirkt. Dieses bestand vor allem aus Online-Marketing Maßnahmen. Dazu gehörte es, sich verschiedenste Aktionen für die Facebook-Seite auszudenken, zu recherchieren und auszuführen. Unter anderem gab es einen Adventskalender, in dem potenzielle Kunden jeden Tag in der

Adventszeit mit einer neuen Aktion überrascht wurden. Doch auch andere Social-Media Kanäle, wie Twitter, Pinterest oder YouTube wurden angesprochen und Marketing Maßnahmen wurden eingeleitet. Vor Beginn meiner Tätigkeiten bei Stickvogel, kannte ich privat einige soziale Netzwerke, doch durch meine Tätigkeiten habe ich von weiteren Netzwerken erfahren und vor allem die wirtschaftlichen Möglichkeiten kennen gelernt. Zusätzlich zu den Social-Media Maßnahmen habe ich in der Search-Engine-Optimization (SEO) mitgewirkt. Nachdem ich einiges von meinen Kollegen mitbekommen hatte und wir uns auch gemeinsam mit dem Thema beschäftigt hatten, haben wir begonnen, bestimmte Wörter in unsere Produktbeschreibungen einzufügen, damit Google schneller auf unsere Seite aufmerksam wird.

Als Co-Marketing-Maßnahmen konzipiert, organisiert und eingeleitet wurden mussten sie auch ausgewertet werden. Auch dies war eine meiner Aufgaben. Die Ergebnisse wurden dann in kleinen Besprechungen analysiert und wir haben Schlüsse für zukünftige Aktionen aus ihnen gezogen.

Ein weiterer Schwerpunkt meiner Arbeit lag in der Recherche, Akquise und Betreuung von Kooperationspartnern für Marketing-Maßnahmen. Zu diesem Zweck recherchierte ich beispielsweise YouTuber und schrieb sie an oder schickte ihnen eine Postkarte um gegebenenfalls mit ihnen eine Kooperation eingehen zu können. Doch die Kooperationen beschränkten sich nicht alleine auf Marketing-Maßnahmen. Für unseren Onlineshop recherchierte ich auch beispielsweise Hochzeitsagenturen, um sie als potenzielle Kunden zu gewinnen bzw. als Vertriebspartner zu nutzen.

Neben den Marketing-Maßnahmen habe ich jedoch auch viel für den Onlineshop Silberäffchen.de gearbeitet. Wir haben während meiner Zeit das Produktsortiment stark erweitert. Hierfür wurden sowohl Lieferanten als auch Produkte recherchiert und ausgewählt. Ich habe neue Produkte in den Onlineshop eingebunden und Produktkonfigurationen erstellt. Dazu gehörte es unter anderem Produkttexte und Testgravuren für die Silberwaren zu entwerfen. Neben den neuen Produkten wurden alte Produkte aktualisiert, ich habe Bestellungen an die Produktion weiter gegeben und im Kundenservice mitgewirkt.

Neben meinen Tätigkeiten im Marketing und Shop Management habe ich außerdem bei der Vorbereitung und Durchführung von Events geholfen. Dazu gehörten zum Beispiel die Live-

Stickaktionen, sowie Messen. Hier durfte ich auch selber Hand anlegen und als Stickerin mitwirken.

## Reflexion

Ich hatte mich im Frühling 2013 bei verschiedenen Unternehmen für ein Praktikum in den Sommersemesterferien beworben. Unter anderem wurde ich zu einem Gespräch bei Stickvogel eingeladen. Da ich ein weiteres Praktikum in Essen, wo meine Eltern wohnen, in Aussicht hatte, war es notwendig wegen zeitlichen Überschneidungen relativ kurzfristig erfahren, ob ich eine Stelle bei Stickvogel bekommen hatte. Doch die Rechnung ging leider nicht auf.

Am Ende konnte ich kein Praktikum bei Stickvogel antreten. Doch die Personalchefin [REDACTED] hatte mir zugesichert meine Bewerbung zur Seite zu legen und sich bei Bedarf bei mir zu melden. Ich hatte nicht damit gerechnet, doch im Oktober meldete sie sich tatsächlich bei mir, da Stickvogel dringend eine Werkstudentin suchte. Nach einem weiteren kurzen Gespräch wurde ich als Werkstudentin im Marketing und Shop Management eingestellt.

Ich habe mich sehr auf die Arbeit gefreut. Da ich selber in meiner Freizeit viel nähe und mich mit Textilien beschäftige, reizte es mich in einem Unternehmen zu arbeiten, welches sich im Prinzip ebenfalls auf die Arbeit mit Textilien konzentrierte. Ich freute mich außerdem darauf gerade ins Marketing eines Start-Ups hereinschnuppern zu dürfen. In der Universität hatte mir Marketing viel Spaß gemacht und ich fand es spannend Praxiserfahrungen in diesem Bereich zu sammeln. Rückwirkend kann ich sagen, dass mich die Arbeit für den Onlineshop mehr begeistert hat. Ich habe festgestellt, dass das Marketing mir in diesem Fall zu sehr auf den Online-Bereich konzentriert war. Diese Tatsache ist sicherlich der kleinen Größe des Unternehmens zu verdanken, dennoch lässt mich diese Tatsache daran zweifeln, ob ein Job im Marketing wirklich das Richtige für mich wäre. Auf der anderen Seite habe ich bemerkt, dass mir die organisatorische Arbeit deutlich mehr Spaß macht.

Mein Betreuer und Kollege [REDACTED], der Leiter des Bereichs Marketing und Shop Management ist, hat mir stets zur Seite gestanden, egal ob bei Fragen, Problemen oder Anmerkungen meinerseits. Ich habe mich sehr gut betreut gefühlt. Dies war vor allem wichtig, da ich in diesen Bereichen noch nie zuvor praktische Erfahrungen gesammelt hatte und mir viele Dinge erst neu aneignen musste. Zu Anfang hat er mir Aufgaben gegeben, die

ich erledigt habe. Meine Arbeit wurde aber immer selbstständiger. Ich konnte bestimmte Dinge eigenständig übernehmen. Und wenn ich dann doch mal nichts zu tun hatte, haben wir gemeinsam eine neue Aufgabe gefunden.

Aus meinem Studium konnte ich ein paar nützliche Dinge einfließen lassen. Dazu zählte vor allem ein Computerkurs der Zedat, in dem ich lernte mit Excel gut und effizient zu arbeiten. Dieses Wissen hat mir in vielen Situationen und auch bei verschiedensten Aufgaben enorm geholfen effizient zu arbeiten und Ergebnisse übersichtlich festzuhalten. Das Wissen aus meinem BWL-Studium half mir dabei geholfen allgemeine Vorgänge zu verstehen und nachvollziehen zu können. Hier konnte ich jedoch deutlich weniger konkretes Wissen anwenden. Ich habe festgestellt, dass es in einem Unternehmen sehr wichtig ist, richtig mit den entsprechenden Programmen umzugehen, die das Unternehmen verwendet. Eine gewisse Erfahrung mit Programmen und Software ist also nicht unbedingt nötig, jedoch sehr hilfreich. Neben dem Umgang mit diesen unternehmensspezifischen Programmen habe ich aber auch viel über das Online-Marketing gelernt. Gerade über SEO-Maßnahmen, konnte ich mein Wissen enorm vergrößern. Aber ich habe auch viel über andere Online-Marketing-Maßnahmen gelernt. Hierzu zählt zum Beispiel das Entwerfen von Anzeigen auf Facebook. Was mir etwas schwerer fiel, war Texte zu formulieren. Da ich noch nie so gerne geschrieben habe, war es für mich eine Herausforderung Produkttexte oder ähnliches zu schreiben. Ich konnte jedoch feststellen, dass ich mich auch daran sehr schnell gewöhnt habe und immer sicherer geworden bin.

Der Arbeitsalltag in einem kleinen, jungen Unternehmen in Berlin ist sehr entspannt. Stickvogel hat sein Büro im Hinterhaus eines alten Lagerhauses in Kreuzberg. Es ist ein komplett offenes Büro, in dem alle Mitarbeiter offen kommunizieren. In einer Ecke des Raumes ist eine kleine Produktionsstätte eingerichtet, in der Probestücke und kleinere Aufträge erledigt werden können. Die Arbeitszeiten sind sehr flexibel. Kaum einer ist vor 9 Uhr im Büro. Was zählt ist, dass die Arbeit zügig und gründlich erledigt wird. Abends ist man auch schon mal länger geblieben, hat noch etwas erledigt oder auch gemeinsam etwas getrunken oder gemeinsam etwas gegessen. Dies hat die Atmosphäre im Büro insgesamt sehr locker gemacht. Die Arbeit war somit nicht nur eine Verpflichtung, sondern man bleibt dann auch mal gerne etwas länger im Büro als unbedingt nötig. Bei Problemen konnte ich meine Kollegen jederzeit befragen und die Arbeit zwischen den Abteilungen läuft durch den

offenen Raum und auch durch den offenen Umgang ziemlich reibungslos. Ich habe diese Tatsache als sehr angenehm empfunden. Problematisch ist diese Struktur in Hinsicht auf die Lautstärke und die Konzentrationsmöglichkeiten. Auch wenn es zusätzlich zu dem großen Raum einen Besprechungsraum gab, der teilweise abgetrennt ist und für Meetings genutzt wird, ist durch den großen Raum und die offenen Besprechungen eine sehr konzentrierte, stille Arbeit nur selten möglich. Ich sehe in dieser Arbeitsform also sowohl Vor- als auch Nachteile.

Abschließend kann ich sagen, dass mir die Zeit bei Stickvogel sehr gut gefallen hat. Ich bin sehr gerne zur Arbeit gegangen und es hat mir Spaß gemacht mit den Mitarbeitern dort zusammen zu arbeiten. Ich fand es gut, in einem kleinen Unternehmen zu arbeiten, in dem ich schnell viele Einblicke in die unterschiedlichen Geschäftsbereiche bekommen habe. Ich habe viele Dinge in dem Unternehmen erkennen können, die ich in meinem BWL-Studium gelernt habe, auch wenn ich weniger konkrete Dinge tatsächlich anwenden konnte. Ich würde jedem Studierenden empfehlen, ein Praktikum in einem kleinen Unternehmen zu machen. Ich glaube, dass es einfacher ist einen Überblick über das Unternehmen zu bekommen und in verschiedene Bereiche hineinzuschauen, gerade wenn man noch nicht ganz sicher ist, wo genau der berufliche Weg wirklich hinführen soll. Mir hat es zum Beispiel gezeigt, dass das Marketing eventuell doch nicht der richtige Bereich für mich ist, auch wenn ich die Theorie in der Universität sehr interessant fand. Einen weiteren Punkt, den ich als sehr erfrischend empfunden habe, ist die Tatsache, dass Stickvogel ein Start-Up ist. Die Mitarbeiter sind alle noch sehr jung und das Unternehmen steht hoffentlich erst am Anfang. Es ist spannend diesen Aufbau mitzuerleben und mit daran arbeiten zu dürfen.