

Man wächst mit
neuen Aufgaben.
Das gilt für die
Erfinder von
„Kumja“ und auch
für ihr Produkt:
Die Jackenerweite-
rung passt sich
wachsenden Baby-
bäuchen an



Kumja

Viele träumen von dem einen guten Einfall, der das Leben in eine neue, selbstbestimmte Richtung treibt. Kerstin Ursinus und Ronald Rimpo hatten diesen Einfall: ein Stückchen Stoff, die Jackenerweiterung „Kumja“

von
GERD SCHILD

Fotos
MORITZ KÜSTNER

Die tragende Idee

Es ist Herbst in Hannover, es ist kalt. Kerstin Ursinus' neugeborene Tochter Laura schreit, sobald sie abgelegt wird. Also geht Kerstin stundenlang durch die Straßen, Laura vor dem Bauch, denn nur so kann die Kleine schlafen. Das Problem: Mit dem Kind in der Babytrage geht die Daunenjacke nicht mehr zu. Als Kerstin an einem Novembertag 2008 durchgefroren nach Hause kommt, kramt sie ein kleines, schwarzes Stück Stoff aus dem Schrank.

D

Das Stück Stoff kann sie mit einem Reißverschluss in ihre Jacke einhaken, es hält Mutter und Kind warm. Kerstin hat es in den letzten Wochen der Schwangerschaft genäht, als der Bauch so groß war, dass die Jacke nicht mehr passte. Bei fast jedem Spaziergang wird sie nun auf das Einzelstück angesprochen. Und näht es bald für andere Eltern. Ihre Idee nennt sie „Kumja“: Komm unter meine Jacke. Dass daraus mehr werden könnte als ein Hobby während der Elternzeit, daran denkt Kerstin damals nicht.

Inzwischen ist aus der Idee ein Unternehmen geworden. MamaMotion verkauft heute online und über die Geschäfte in Hannover und Hamburg Jackenerweiterungen, Babytragen und Zubehör für Schwangere und Eltern, liefert weltweit. 30 Mitarbeiter beschäftigen Kerstin Ursinus und ihr Lebensgefährte Ronald Rimpo in Deutschland und 40 im eigenen Produktionsbetrieb in Vietnam. Zuletzt machten sie 1,5 Millionen Euro Jahresumsatz. Kerstin, 39, kümmert sich um den kreativen Teil. Ronald, 49, macht das Management.

Wenn die beiden erklären sollen, warum das alles so gekommen ist, erzählen sie von Lauras Geburt: Gegen alle Zweifel aus dem Umfeld bringt Kerstin ihr erstes Kind zu Hause zur Welt – ein Erlebnis, so aufwühlend und beflügelnd, dass es die Eltern bestärkt hat, von nun an ihrem Gefühl zu vertrauen und im Leben ihr eigenes Ding zu machen. „Wir wollten nicht mehr blind den ausgetretenen Pfaden folgen“, sagt Ronald. Kerstin hatte vor ihrer Elternzeit als Ingenieurin in einem Unternehmen gearbeitet, das Röntgengeräte herstellt. Ronald hatte seinen bisherigen Lebenslauf schon einmal



Die machen jetzt ihr eigenes Ding: Kerstin Ursinus und Ronald Rimpo in ihrem Firmensitz in einer früheren Kneipe in Hannover

über den Haufen geworfen. Er arbeitete in der Erdölbranche, verdiente „richtig Kohle“. Nach einem Einsatz sah der Ingenieur einen Fernsehbericht aus Nigeria, wo die Menschen unter Lebensgefahr Öl aus einer Pipeline zapften. „Ich dachte: Diese armen Schweine – und ich bin Teil des Systems.“ Er stieg aus.

Und ging für den Deutschen Entwicklungsdienst (DED) nach Vietnam, betreute dort Projekte zur Ausbildungsförderung und beriet Unternehmen in technischen Fragen. Kerstin ist während dieser Zeit allein mit dem Baby in Deutschland. Erst nach sechs Monaten kommt die Familie endlich in Vietnam zusammen, leicht ist es dennoch nicht. Kerstin findet nur schwer Anschluss, Ronalds Arbeitstage sind lang. Also setzt sie sich wieder an die Nähmaschine. Schon als Schülerin hatte sie Fantasykleider für Fans aus der Rollenspielszene gemacht. In Vietnam näht Kerstin zuerst einige Jackenerweiterungen selbst. Dann finden sie und Ronald eine kleine Näherei, die für 500 Euro 30 Jackenerweiterungen produziert. Es ist ein kleines Abenteuer, mehr nicht.

Im Sommer 2011 kehrt die Familie nach Hannover zurück. Die zweite Tochter Lena ist mittlerweile auf der Welt, Kerstin ist mit Erik schwanger. „Wir hatten beide keine Lust, in die Arbeitsmühle zurückzugehen“,

sagt Kerstin. Keine ausgetretenen Pfade mehr. Also folgen sie ihrer Idee. Durch Freunde landen sie bei einer Textilfabrik, für die 100 000 Hemden ein kleiner Auftrag sind. Nach langem Verhandeln einigt man sich auf 2000 Stück, zehnmal so viel, wie Ronald und Kerstin wollten. Rund 15 000 Euro Ersparnis gehen dafür drauf. Es ist das Startkapital für MamaMotion.

E

Ein großer Kredit musste her. „Da kommt also Mama Kerstin mit drei Kindern und einer tollen Idee, wie Babys warm gehalten werden“, sagt Kerstin und lacht. Es dauert, bis sie einen Bankberater finden, der der Idee vertraut. Die Sparkasse Hannover gewährt schließlich einen Kredit, dabei helfen eine Bürgschaft der Niedersächsischen Bürgschaftsbank und eine Beteiligung der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft. Zusammen mit einer Anleihe aus der Familie kommen rund 100 000 Euro zusammen.

Das Unternehmen zieht in eine alte Eckkneipe im hannoverschen Stadtteil Linden. Das letzte Bier wurde hier schon vor Jahren gezapft, das große Holzfass aus dem Inventar dient als Unterbau für einen Tisch, auf dem die Ware verpackt wird. Jetzt im Winter gehen hier manchmal täglich 1000 Pakete über den Versandtisch. Für Kerstin und Ronald ist MamaMotion ihr viertes Kind.

A

Auch das Unternehmen wollen sie wie eine Familie führen, sagen sie. Im Alltag heiße das: viel reden – und auch viel streiten mit den Kindern oder den Mitarbeitern. Die Bedürfnisse aller sollen ernst genommen werden. Ein Beispiel: „Wir haben uns gefragt, wie wir eigentlich dem Paketboten begegnen wollen“, sagt Ronald. Er muss überlegen, wie er beschreiben soll, was für ihn selbstverständlich ist. „Der Typ ist uns einfach nicht egal“, sagt Ronald dann. Das sei ein Mensch, nicht bloß ein Dienstleister. Sie wissen, wie er heißt, wissen, dass er durch Outsourcing nun weniger verdient als vorher. Sie wollen, dass er nicht nur pünktlich durch die alte Kneiptür kommt, sondern auch gern. Die Kunden im MamaMotion-Geschäft können nur dann zufrieden sein, wenn es auch die Mitarbeiter sind. An Workshopwochenenden lernen diese, wie

man selbst mit einem Dutzend Eltern im engen Laden noch für alle da sein kann. Die Arbeitsverträge sind nur eine Seite lang, keine förmlichen Begriffe, es wird geduzt. Das Essen, das eine Köchin mittags zubereitet, ist kostenlos. Weil sich manche vegan ernähren, essen alle vegan.

Dennoch ist MamaMotion kein klassisches Start-up. Es gab keine klare Geschäftsidee, kein erklärtes Ziel, keine Investoren. Offiziell heißt MamaMotion bis heute Einzelunternehmen Kerstin Ursinus, eine Unternehmensform, die man sonst bei Kleingewerben antrifft. Anders als bei einem Start-up wollen die Unternehmer ihre Idee auch nicht verkaufen. Die Familie lebt in einer Mietwohnung, ein Auto besitzt sie nicht. Vom Jahresgewinn nimmt sie rund 50 000 Euro für das Privatleben raus, der Rest wird wieder investiert. „Uns geht es darum, Sinn zu schaffen, nicht, die Rendite zu erhöhen“, sagt Kerstin.

Oft bearbeiten Ronald und Kerstin noch spät Retouren, und die Kinder – Laura ist inzwischen neun, Lena sieben und Erik sechs Jahre alt – drängeln. Dann erklären die Eltern, dass es nicht in Ordnung ist, wenn ihnen jemand etwas zurückschickt und lange auf sein Geld warten muss. Manchmal helfen die Kinder dann mit. Die Arbeit ist auch zu Hause ein Thema. Im Winter bleibt für die Familie wenig Zeit. Im Sommer hingegen, wenn sich nur wenige Kunden für die Jackenerweiterung interessieren, genießen Ronald und Kerstin den Freiraum der Saisonpause. Dann sind es eher die Kinder, die wenig Zeit für ihre Eltern haben.

Um weniger saisonabhängig zu sein, haben die beiden Tüftler zusätzlich eine Babytrage entwickelt. Und sie haben noch eine

Idee in der Schublade: den Universaladapter „unizip“, der auf alle Reißverschlüsse passen soll. Am Reißbrett ist das Realität, das Patent ist angemeldet. Weil sie aber keinen Investor fanden für die benötigten 1,3 Millionen Euro, setzen sie nun auf Plan B: den Aufbau eines Filialnetzes, langsames, stetiges Wachstum. Seit dem Frühjahr 2017 gibt es ein Geschäft in Hamburg. Im Mai soll ein Laden in Berlin eröffnen.

MamaMotion produziert von Anfang an in Vietnam, wofür sich Kerstin und Ronald oft rechtfertigen müssen. Viele denken an Katastrophen in Textilfabriken wie 2012 in Bangladesch. Die Situation in Vietnam wird von Organisationen wie Oxfam zwar als nicht ideal eingestuft, der Mindestlohn ist aber etwas höher als in Bangladesch. Für Ronald und Kerstin kommt ohnehin nur dieser Standort infrage, auch wenn es woanders günstiger wäre. „Wir fertigen zu Hause“, sagt Ronald. Die Stadt Nha Trang ist für die Familie immer noch ein Stück Heimat, die Näherei dort ist ihr eigener Betrieb, sie kennen alle Arbeiter, sind mit manchen befreundet.

S

Seit Kurzem legen die Näherinnen und Näher in Nha Trang kleine Karten zu den Produkten. Die Kunden können darauf lesen, dass ihre Kumja etwa von der Näherin Ho Thin Tuyet gefertigt wurde, dazu ein Foto von ihr und der Aufruf, per Whatsapp ein Bild von Mutter, Kind und der Jackenerweiterung zurückzuschicken. Das ist gutes Marketing, stimmt's? Ronald seufzt, er sah die Frage kommen. „Mag sein. Aber das ist nicht unser Ziel – das kann man uns glauben oder nicht.“ Kerstin und Ronald wollen die Menschen, die Welten zusammenbringen, das ist die Idee. Die Kunden sollen sehen, dass die Produkte nicht von Maschinen genäht werden. Und die Näherinnen erleben, dass ihre Arbeit von Bedeutung ist im fernen, kalten Deutschland.

„Da kommt also Mama Kerstin mit drei Kindern und einer tollen Idee, wie Babys warm gehalten werden“



GERD SCHILD, 37, ist froh, dass er als freier Journalist kein Material für eine halbe Million Euro finanzieren muss. Seit der Recherche achtet er auf Reißverschlüsse, diese unterschätzte Ingenieursleistung