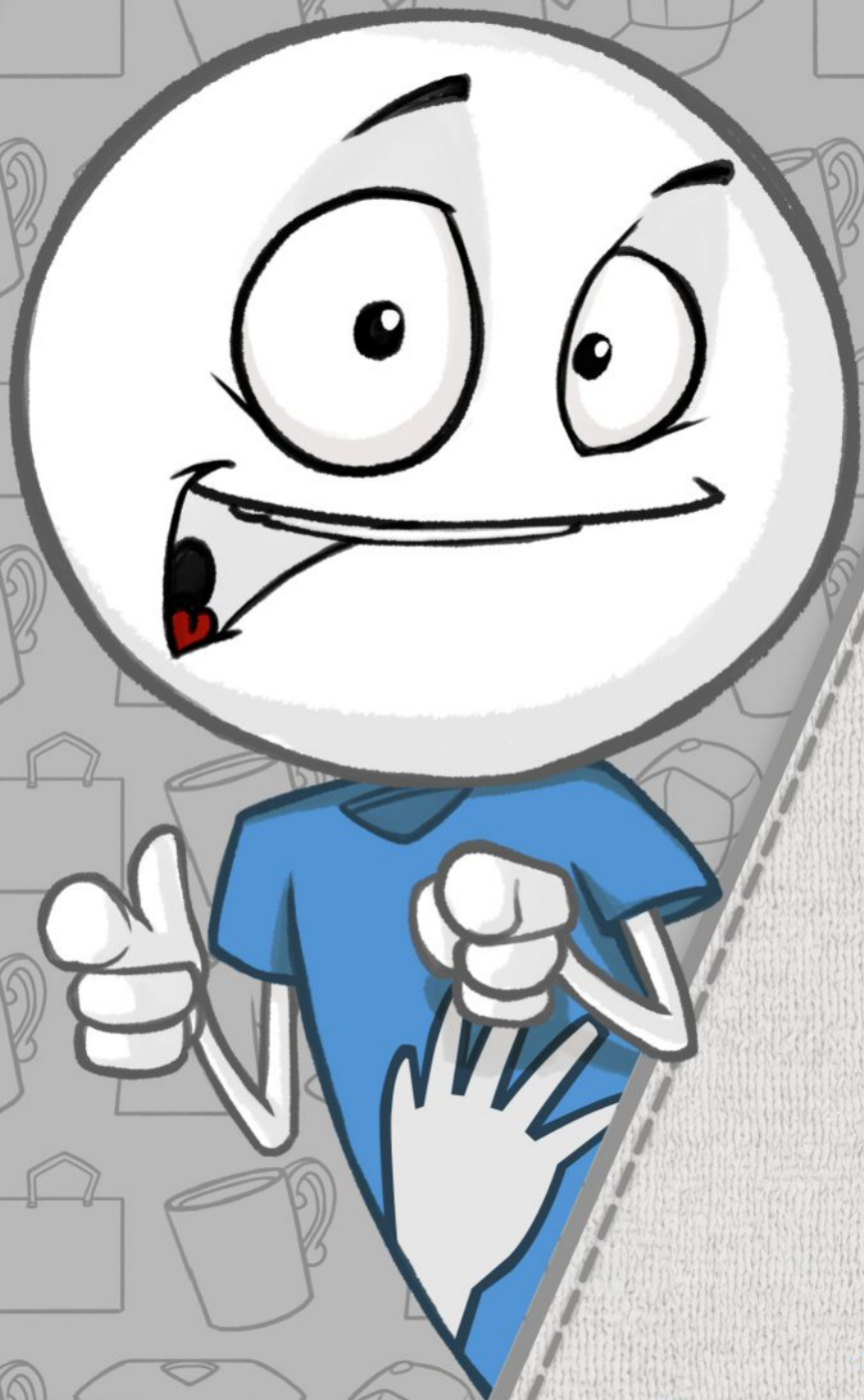


MARKETING



STRATEGIE

getshirts 
your merchandise



Hallo ! und was ist dieser „Strategy Guide“ eigentlich?

Deine Reise ist unsere Reise!

Hallo,

hier schreibt Thorsten von getshirts.

Ich habe getshirts bereits 2007 gegründet und leite diese immer noch mit viel Freude. Vieles hat sich im Laufe der Jahre geändert, es gab Erfolge, aber auch Mißerfolge - ich möchte mich und mein Team vorstellen und dich ein Stück weit mitnehmen und teilhaben lassen.

Werbung ist zumeist auch Werbung, und dient dem Zweck Dinge zu verkaufen. Hier möchte niemand etwas verkaufen, sondern unseren Leitfaden zu „getshirts“ vorstellen.

Persönlich, manchmal emotional und vor allem ehrlich. An Selbstkritik wird nicht gespart.

Vor dir liegt nun unsere Vision und unsere Mission - du kannst nachlesen, was wir unter gutem Merchandise verstehen. Wir nennen die Dinge beim Namen und zeigen dir auf, ob du zu uns passt. Nimm es nicht persönlich, wenn wir dich an einen Mitbewerber verweisen, das meinen wir völlig wertfrei. Unsere Meinungen sind keine allgemeingültigen Gesetze im Bezug auf Merchandise und nichts ist in Stein gemeißelt. Wir geben dir allerdings einen Hinweis darauf, ob getshirts der richtige Partner für dich sein kann.

In diesem Sinne möchten wir dich einladen, dich mit auf einen Rundgang durch unsere Firma zu nehmen und dir Einblicke in das Leben eines E-Commerce-Dienstleisters zu geben.

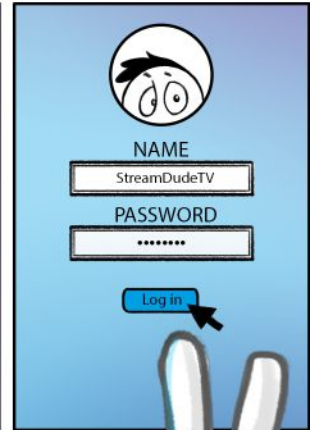
Viel Spass dabei!



Thorsten Mechnig
CEO getshirts.com



a long time ago in a
gaming room far far away...



getshirts damals...

Zu Zeiten, als das Internet echtes Neuland war (und nicht nur für unsere Bundeskanzlerin), fühlten sich Dinge leicht an und eine ganz neue Welt stand auf einmal offen.

Ein Blick zurück ins Jahr 1997 zeigt Webseiten, die zwar jeder vom Namen her kennt, die dennoch aus heutiger Sicht aussehen, als hätte ein Schüler diese mal schnell in der Mittagspause zusammengebaut. Die Einfachheit aller Websites wirkt heutzutage erstaunlich und doch lud sie ein, mal selbst Hand anzulegen und erste Gehversuche im Netz zu unternehmen.

Im Gegensatz zu heute interessierte man sich dafür, wie die Dinge funktionierten. Es gab weder nutzbare Plattformen à la Facebook, Instagram und Co., noch gab es fertige Systeme, die man als Laie mit wenigen Mouseclicks installieren konnte. Dafür gab es unsägliche Editoren, die vorgaukelten, man könne mit ihnen arbeiten oder gar gute Ergebnisse erzielen.

Es war schnell klar, dass man nicht darum herum kommen wird, genau zu verstehen was sich da im Hintergrund abspielt. In den folgenden Jahren konnte man erstaunliche Dinge erschaffen. Mit HTML, CSS und PHP für dynamische Komponenten ließen sich allerlei Interessante Spielereien abbilden und speichern. Gästebücher, Foren...und sogar Shopsyeme.

Parallel zu diesem neomodischen Internet galt es schon damals echte Early-Adopter-Rollen zu besetzen. Folienschriftzüge per Plotter, Drucksachen per Offsetdruck, Gravuren mit neomodischen Lasern in Zeiten, in denen weder ein iPhone in Steve Jobs Kopf schwirrte, noch Mark Zuckerberg über "social networking" nachdachte.

Textilien wurden auch zur Jahrtausendwende schon von uns bedruckt und der Fokus richtete sich Jahr für Jahr mehr auf das Internet und Weg vom rein regionalen Vertrieb vor Ort.

Irgendwann versuchten es die Anzeigenverkäufer der gelben Seiten schon gar nicht mehr und es war klar, wohin die Reise gehen wird. Erste Prototypen mit sehr starker Zielgruppenfokussierung gingen bereits 2001 und 2004 an den Start. Ersterer namens „PlanetAbi“ wohl deswegen, da die

Abitureindrücke noch recht neu waren und das Gefühl, ganze Schulklassen mit Textilien auszustatten und am Ende eine Einladung auf deren Abi-Party zu bekommen, wirklich ein ganz besonderes war.

Jener Prototyp war noch sehr rudimentär, aber unglaublich hilfreich, um sich tiefer mit der Materie zu beschäftigen und vor allem eines zu ermöglichen: lernen, lernen, lernen.

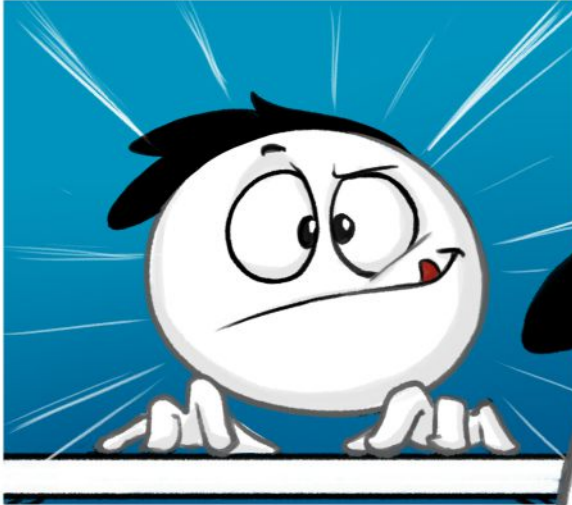
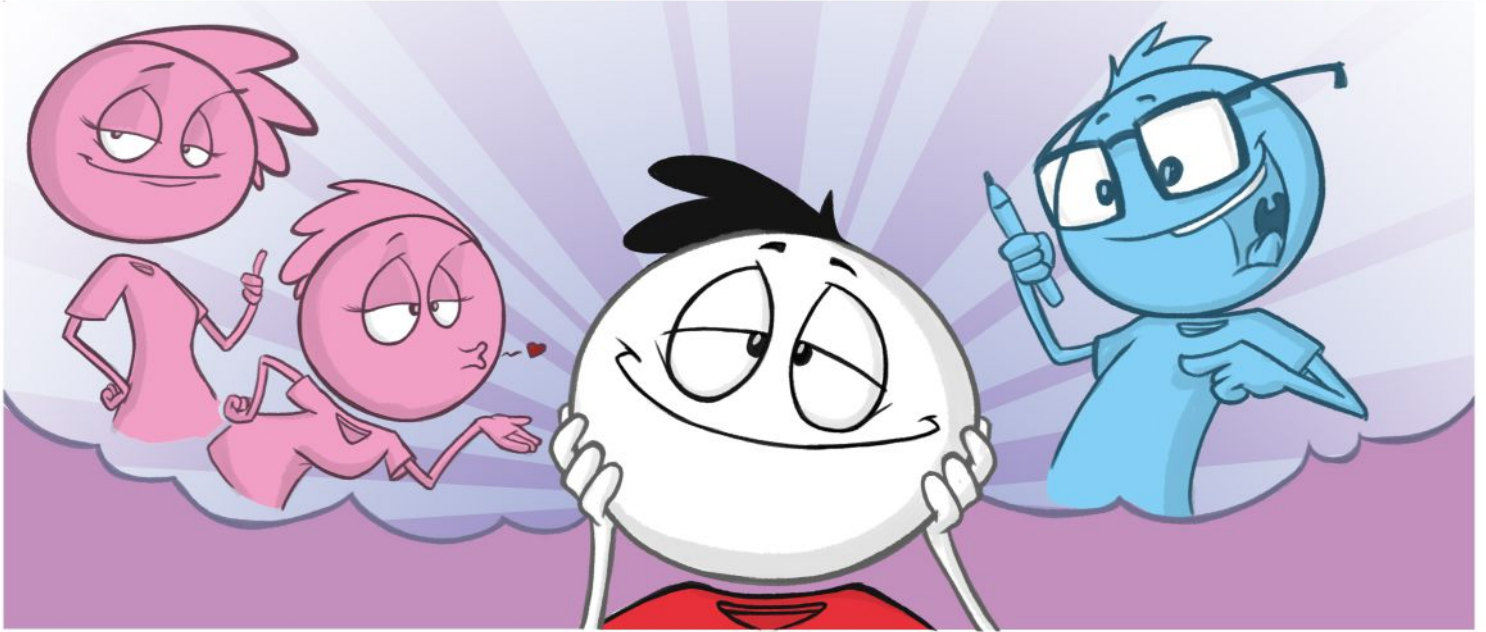
Man tut, was man gut kann. Getreu diesem Motto wechselte der Fokus hin zu einer anderen Zielgruppe: den Gamern, Lanpartys und Clans. Clanshirts4u war geboren und genoss die damalige Welle und Solidarität unter Gamern. Partner wurden zu echten Freunden und Textilien für eine Lanparty fuhr man noch persönlich hin und fühlte sich als VIP Gast das Wochenende über besonders geschätzt.

Eine Zeit, in der positive Werte eine echte Rolle spielten. Egal ob das Szenario RauteMusik oder der Gamerbarde Jan Hegenberg - Partnerschaften resultierten immer in persönlichen Freundschaften, welche es galt im echten Leben ebenso zu pflegen. Noch heute gibt es bei uns ordnerweise archivierte Unterlagen und Gigabytes an Daten der damaligen Clan- und Gildenwelt.

2009 dann endlich der Startschuss. Eine Plattform, sie alle zu knechten...nein zu vereinen! Etwas weg von dem Image der reinen Clan-Zielgruppe, hin zu allem gaming- und nerdrelevanten in einer technisch durchdachten Lösung von Gamern für Gamer. Auf die Usability musste noch nicht geachtet werden, denn jeder der die Seite aufrief, war auch per se in der Lage sie zu bedienen.

Ich habe schon damals stark an die Vision geglaubt, unseren Partnern ein möglichst perfektes Rundum-sorglos-Paket für deren Fans an die Hand zu geben, da Kreative eben Content generieren und keine E-Commerce-Spezialisten sind. Getreu dem Motto: „Du kümmerst dich um deine Sachen, wir uns um dein Merch“, kam ein Partner nach dem anderen und ließ sich von unserem Service überzeugen - bis heute annähernd 500!

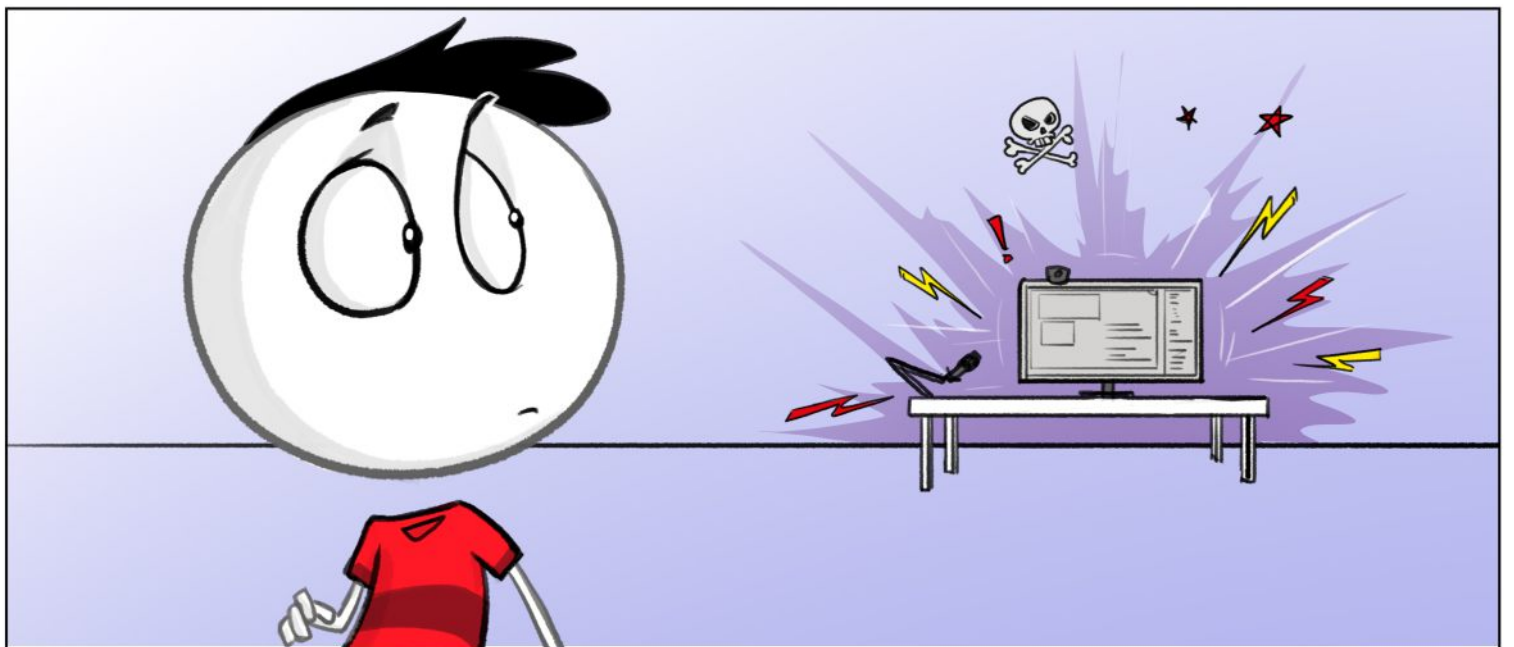
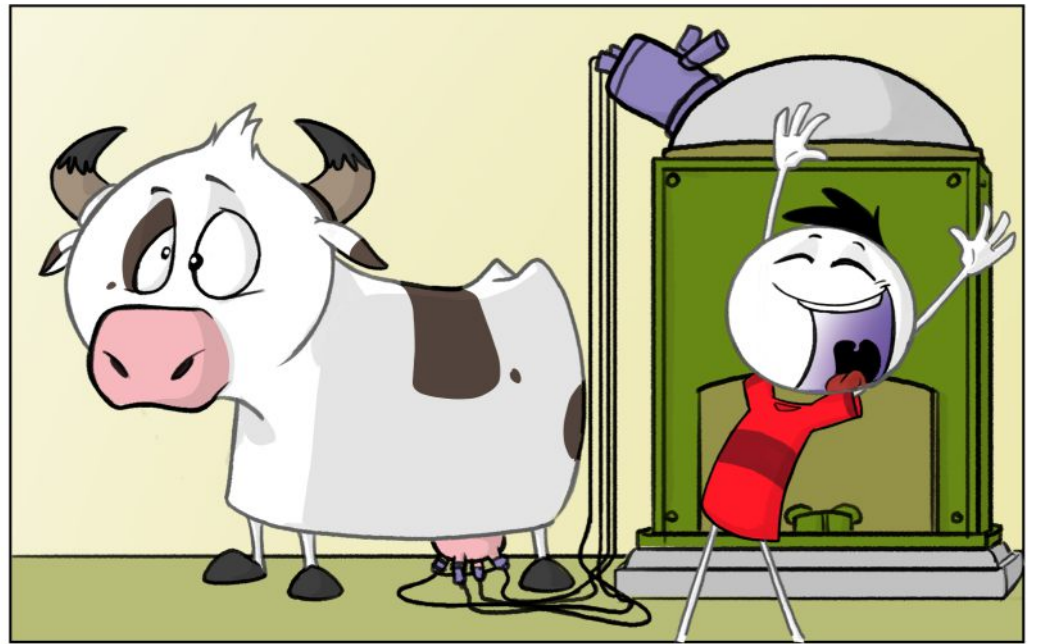
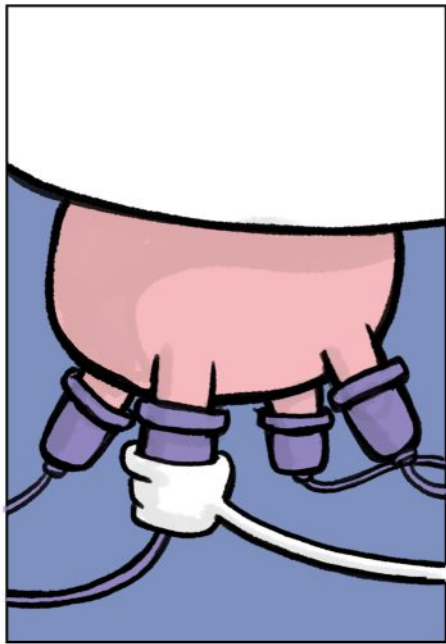
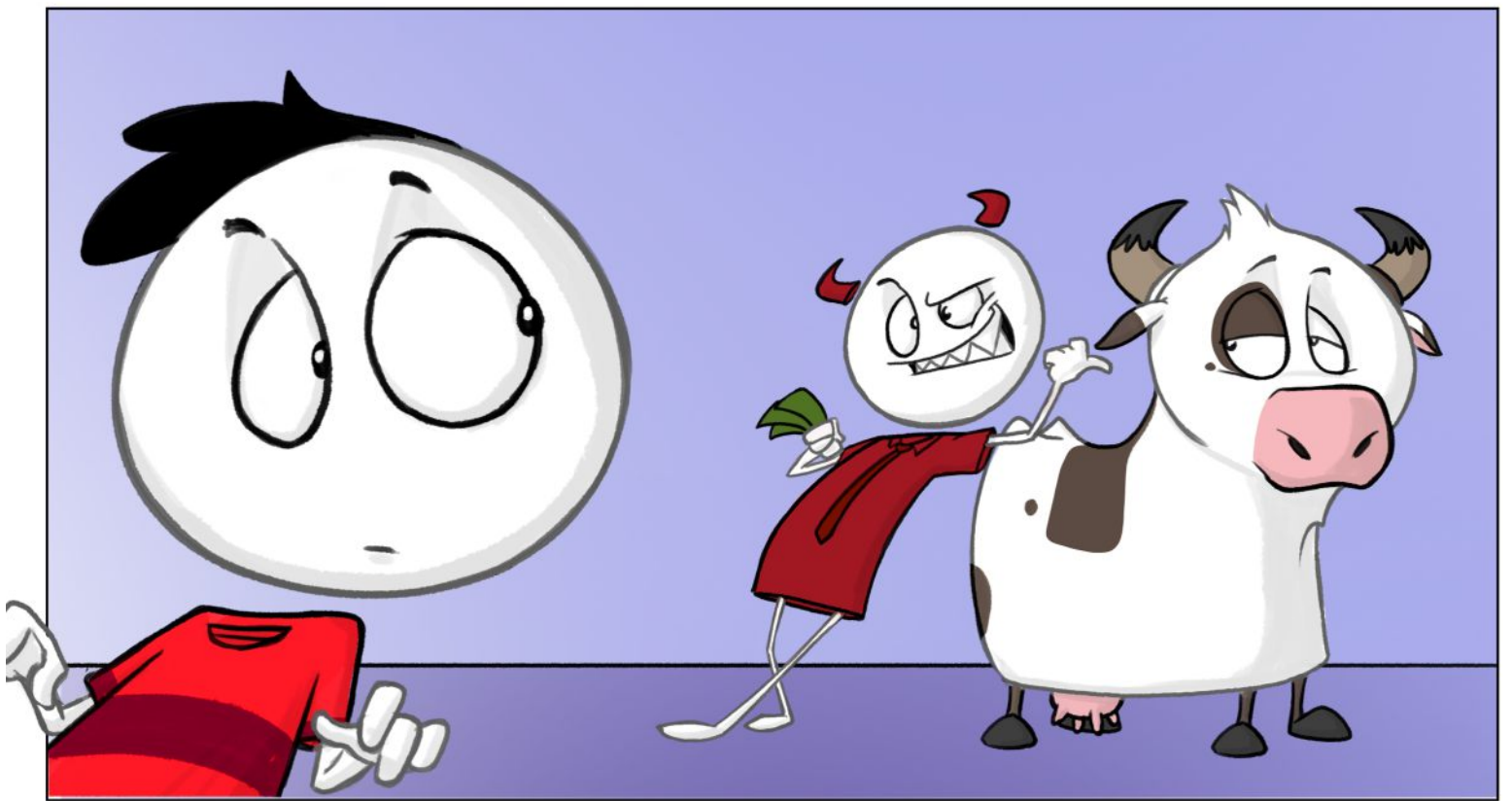




Die Herausforderung !

Finde deinen Partner:





Deine Quest ist unsere Quest!

Welche Gegner lauern auf dem Weg?



Poordog - Der kleine Merchladen von nebenan

Verbreitung: hoch

Level: niedrig

Eigenschaften: konzeptlos, hat sonst keine Freunde

Spezialattacke: Appelliert an deine Güte

Zitat: „Bitte, ich tue auch alles für dich!!!!1111“

Belohnung für's Besiegen: +5 XP, +200% Features, +5 Zufriedenheit

Copycat - Die Klonkriegerin des Merchandise

Verbreitung: hoch

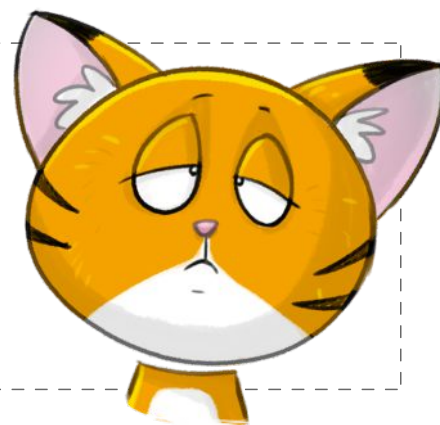
Level: mittel

Eigenschaften: keine

Spezialattacke: Verwirrt dich mit Inhaltslosigkeit

Zitat: „Ich bin anders als die Anderen!“

Belohnung für's Besiegen: +10 XP, +150% Features, +5 Ansehen



Cashcow - Die große Melkerin der Community

Verbreitung: mittel

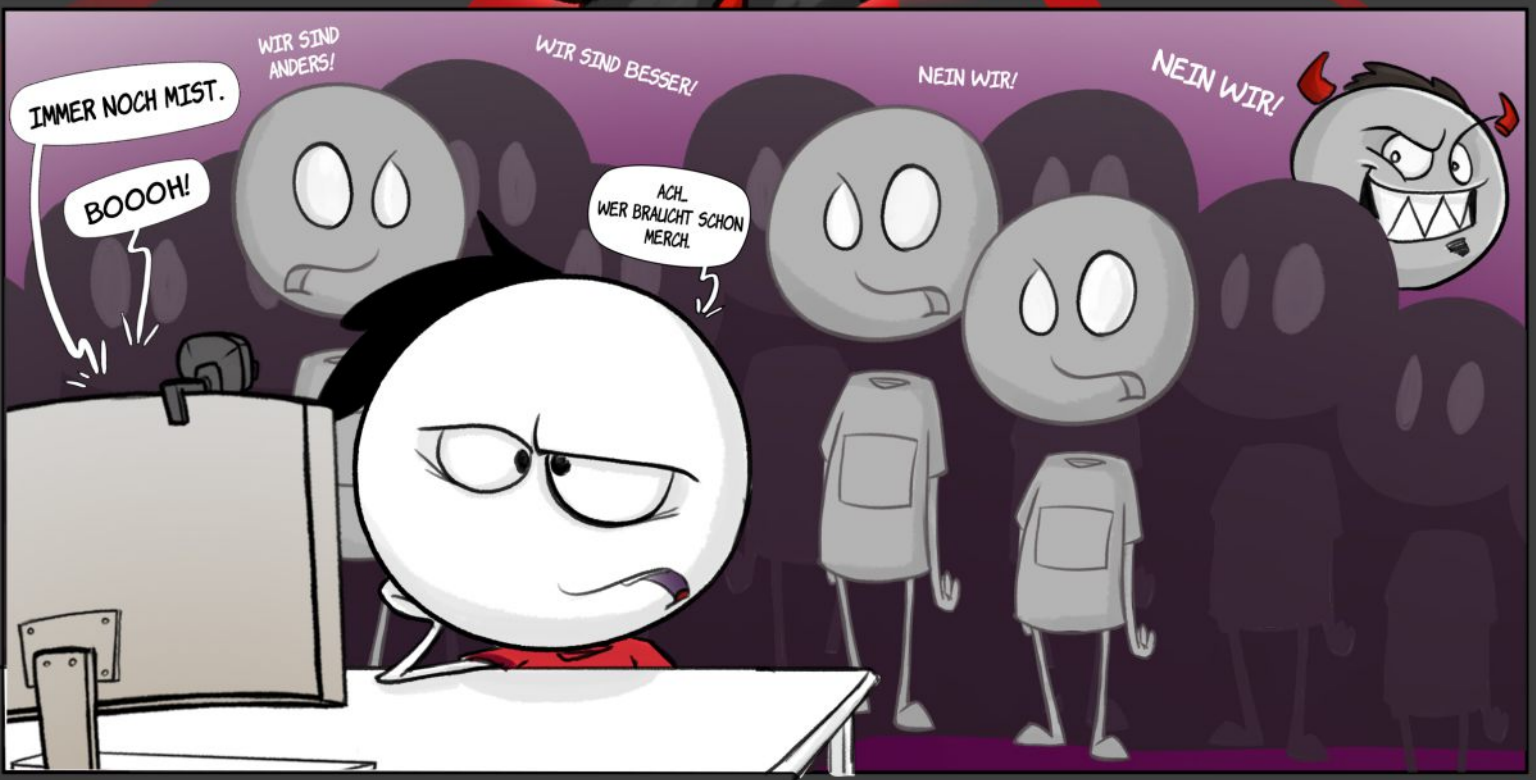
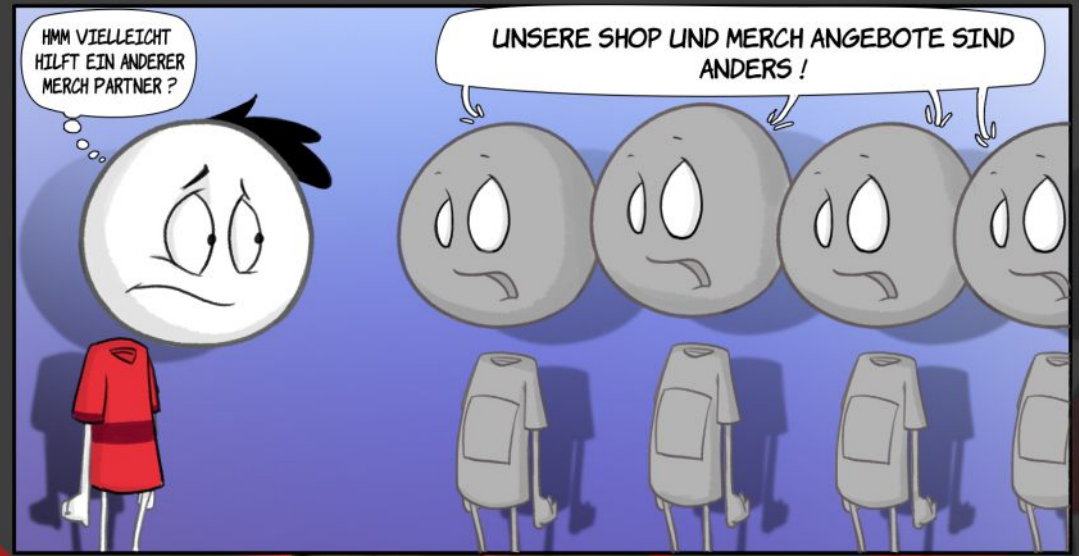
Level: hoch

Eigenschaften: gierig, verführerisch, beschönigend

Spezialattacke: Versprechen vom großen Geld

Zitat: „Ich führe dich zum Schotter!“

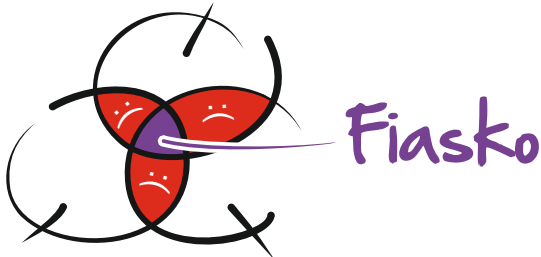
Belohnung für's Besiegen: +50 XP, +100% Features, +15 Weisheit



scheitern gehört dazu !

unser Scheitern

Fokus auf Wachstum
statt Innovation



Daily Business

Glaubenssätze
verlassen

Wir wachsen wenn wir scheitern? Ist das wirklich so, oder fühlt man sich doch meist schlecht, unverstanden und eben als Verlierer? Nein, man wächst tatsächlich daran, erst recht wenn man versteht, dass man es nicht jedem recht machen muss und dies auch nicht versuchen sollte.

Während dem Wachstum von getshirts änderten sich viele Prozesse. Man wird verleitet seine Grundsätze zu verlassen und sich dem Marktdruck zu beugen.

Scheitern resultiert nicht zwangsläufig in einem Bankrott, vielmehr in der eigenen Vorstellung, seine Richtung zu verlieren. Fühlt sich die Firma noch an wie damals? Wie glücklich ist dein Team

und wie glücklich sind die Partner? Erfolg resultiert in letzterem und scheitern resultiert in einer Rückbesinnung auf die definierten Werte und Visionen.

Manchmal muss man sich von Partnern trennen, um sich nicht zu verbiegen. Das dies überhaupt möglich ist, ist ein Geschenk, welchem wir uns alle bewusst sind. getshirts kommt ohne Fremdkapital aus, ist schuldenfrei und keinen Stakeholdern und Kapitalgebern verpflichtet.

Wir produzieren nach wie vor in Deutschland, zahlen faire Löhne, arbeiten motiviert an unseren Problemen und stellen uns den Herausforderungen des Marktes.

dein Scheitern

nicht an die eigenen
Fans gedacht



Desinteresse

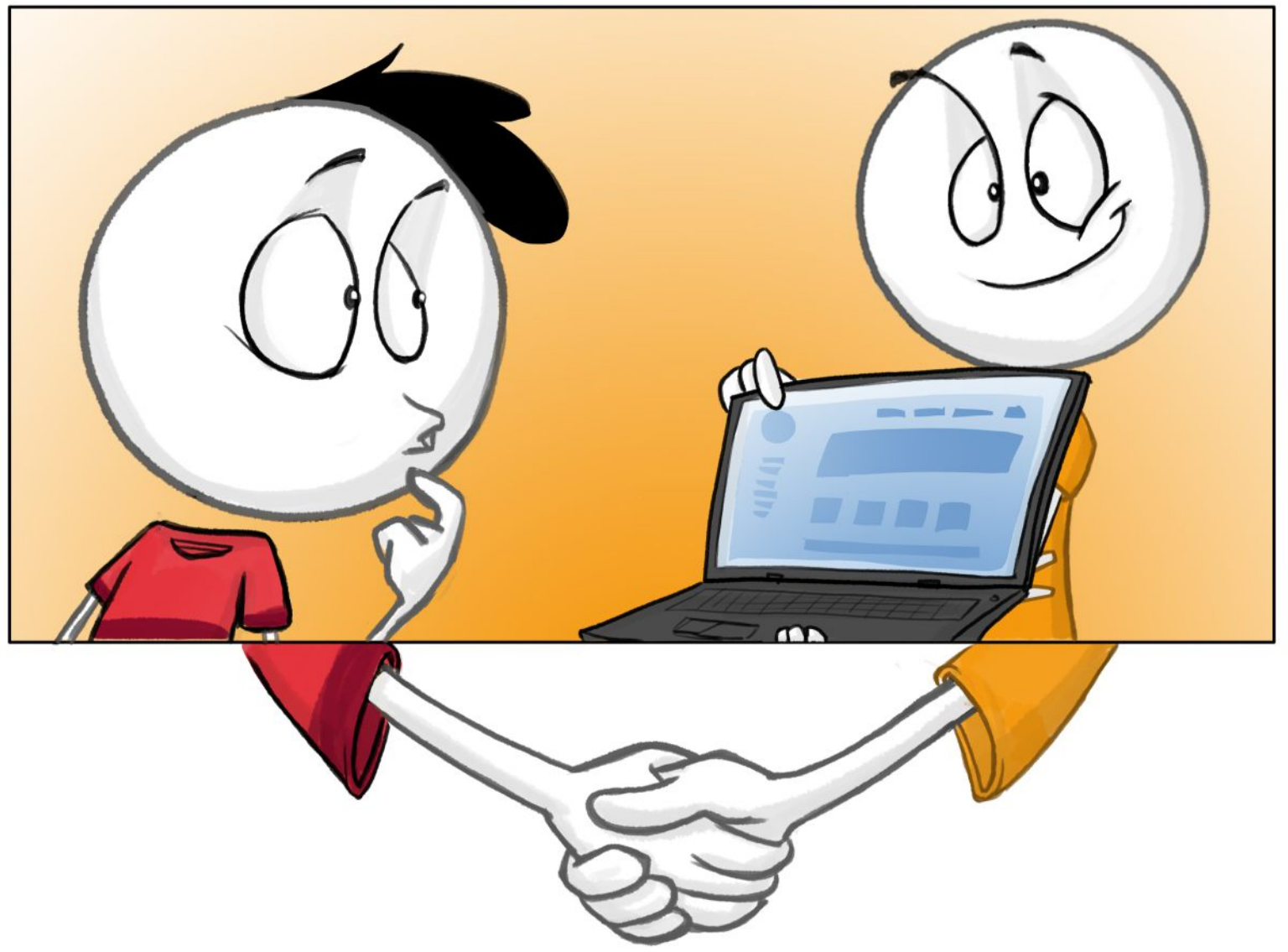
falscher
Partner

Was ist der Grund dafür, dass du tust was du tust? Was macht dich glücklich und wodurch verlierst du deine Begeisterung? Ist letztlich nicht deine Community der Indikator für deine Zufriedenheit?

Denn genau so sehen wir Merch: Es dient nicht dazu, dir deinen Geldbeutel zu füllen, es ist ein Service für deinen Fan!

Dein Merch sollte erschwinglich sein und dennoch qualitativ hochwertig. Deine Fans sollten sich als Teil von etwas fühlen und stolz darauf sein, sich mit deinen Artworks zu zeigen.

Es ist eine einfache Formel: Ist deine Community glücklich, bist du glücklich. Bist du glücklich, dann sind es auch wir!



Wer hilft dir dabei ?

Vier unserer Accountmanager stellen sich vor:



Moin, Tobias hier!

Thorsten (der Chef) und ich sind bereits seit der zehnten Klasse befreundet. Daher habe ich seine Projekte und sein Schaffen stets begleitet und auch in getshirts bin ich von Anfang an mehr oder weniger involviert. Nach Ausbildung und Studium habe ich nach vielen Jahren in einer Bank 2016 sprichwörtlich den Anzug gegen den Hoodie getauscht (steht mir ganz einfach auch viel besser) oder anders formuliert: Ich habe einen bürokratischen Job gegen einen mit viel Fantasie getauscht. Mehr noch als ein Gamer bin ich ein richtiger Pen&Paper-Rollenspiel-Nerd, daher war mein erstes Ziel, Ulisses mit „Das Schwarze Auge“ von getshirts zu überzeugen. Check!

Bestes PC-Game aller Zeiten ist für mich übrigens noch immer Anstoss 3.

-> **tobias@getshirts.de** <-



Hallo!

Ich bin der Sven und mische bei getshirts in allen möglichen und unmöglichen Bereichen mit. Egal ob Produktionsvorbereitung, Produktion, den Fingern auf der Tastatur oder dem Ohr am Hörer; ihr findet mich überall. Seit meinem Atari 2600 Ende der 80er bin ich auf den Pixeln hängen geblieben und interagiere mit diesen am liebsten in Form von RTS, 4X, Metroidvania, Adventures, Handelssimulationen und allem was rundenbasiert ist.

Freu mich schon auf ein 1on1 mit euch!

-> **sven@getshirts.de** <-



Michelle hier *winkt*

Ich bin schon seit 2009 an Bord und kümmere mich aktuell vermehrt um Social Media, schieße schöne Bilder für Instagram und schreibe auf Twitter und Facebook. Dennoch betreue ich einige Partner aus dem Lifestylebereich. Nette VLogs und interessante Youtuber-Bloggerinnen folge ich auch privat und schreibe gerne mit einigen. Da sich mein Gamingkonsum nach Worldofwarcraft bzw nach zwei Kids eher aufs zuschauen beschränkt passt das auch sehr gut ;)

Lieblingsgame: "Life is strange"

-> **michelle@getshirts.de** <-



Hallo alle zusammen!

Oliver mein Name und ich bin seit 2015 mit von der Partie. Nachdem ich meine Anfänge bei getshirts in der Produktion und Qualitätssicherung machte, unterstütze ich euch inzwischen täglich als Account Manager. Das Beste an meinem Beruf ist, dass ich regelmäßig Menschen kennenlernen und helfen kann, die mein Lieblingshobby teilen: Gaming! Von dem Nintendo 64 meiner Schwester angefixt bin ich seit fast 19 Jahren leidenschaftlicher Gamer und keinem Genre abgeneigt. Als großer eSports Freund spiele ich gerne Dota, doch mein Lieblingsgame wird immer Shadow of the Colossus bleiben.

-> **oliver@getshirts.de** <-

die Vision

„getshirts bietet kreativen Menschen Shoplösungen mit Substanz und Style!“

Thorsten
CEO



"Eine Vision erinnert jeden Unternehmer an seine Anfänge. Im Laufe der Zeit ändern sich Unternehmen zum positiven oder zum negativen. Umsatzdruck führt zu Kompromissen, Gehälter müssen gezahlt werden und man verlässt seine geplanten Wege. Die geschriebene Vision ist kein reiner Selbstzweck, sie ist Zeuge und auch Richter für die Mitarbeiter, die Partner und die Kunden. Ich realisiere Zufriedenheit bei mir und bei meinem Team, wenn wir ihr treu bleiben und Unmut wenn wir unseren Weg verlassen. In jedem Fall gilt es dies immer zu korrigieren."



und wie wir dies erreichen :

Thorsten
CEO



"Eine breite Akzeptanz der Plattform mit kontinuierlichem Fokus auf die Bedürfnisse der Partner!
Der Kunde soll Produkte zu einem fairen Preis erhalten, ohne Abstriche in Sachen Qualität machen zu müssen.
Herausforderungen werden auf mehrere Schultern verteilt und gemeistert von einem motivierten Team aus engagierten Kollegen, die es schaffen sich und alle anderen jeden Tag aufs neue zu begeistern!"



Wir sorgen für:

- ✓ ...kontinuierliche Entwicklung mit langfristigen Roadmaps.
- ✓ ...permanente Optimierung des Einkaufserlebnisses der Kunden
- ✓ ...stete Hinterfragung auch gut funktionierender Prozesse.
- ✓ ...analytisches Vorgehen durch intensive Teammeetings.

Herausforderungen:

01

Unsere Vision unabhängig äußerer Gegebenheiten wie des Marktdrucks hochzuhalten und zu leben.

02

Umsätze nicht höher gewichten als die Zufriedenheit des Teams, der Partner und der Kunden.

03

Teambuilding priorisieren, damit wir agil und schnell reagieren können. Alle motivieren und Spass an unserer Arbeit behalten.

04

Das Lösen allgemeiner Probleme steht stets über dem Tagesgeschäft.

05

Immer up-to-date bleiben und neue Techniken implementieren

06

Mitbewerber beobachten und diese nicht unterschätzen.

07

Aus Rückschlägen sowie Fehlern lernen und Chancen erkennen sich zu verbessern.

08

Feedback und Kritiken schneller einfordern und Schlüsse schneller umsetzen.

09

Frische Ideen implementieren, die zu Marktstandards werden.

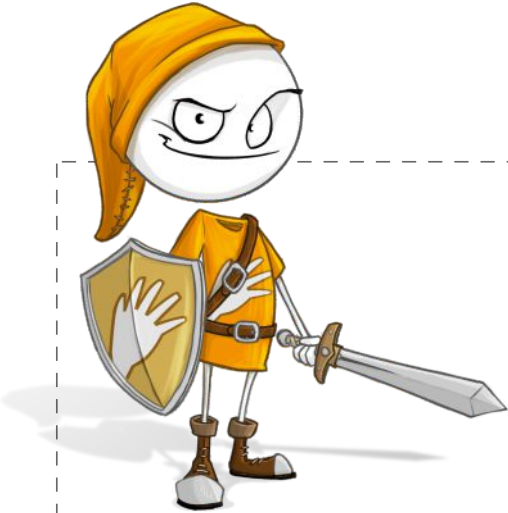
10

Zielgruppenführerschaft verteidigen !

**Schau' in
unseren Katalog mit
weiterführenden Infos
und detaillierten
Beschreibungen
unserer Features !**



Welcher Merch-Typ bist du?



Der Abenteurer

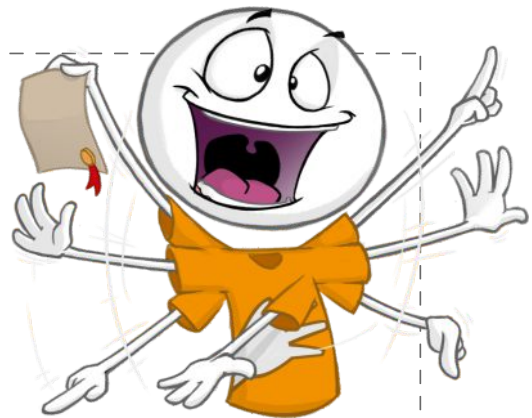
„Ich weiß genau was ich will - mich um meinen Kanal, meinen Content und meine Community kümmern.“

getshirts erledigt den Rest für dich !

Der Macher

„Ich kann alles. Neben meinem Kanal und meinem Content möchte ich mich auch um mein Merchandise kümmern.“

getshirts stellt für dich alle Tools bereit !



Der Coder

„Ich bin Teckie, lebe im Web und träume von REST-APIs - ich mache mein eigenes Ding im Netz.“

getshirts bietet dir eine API-Anbindung.



Der Abenteurer

Wir kümmern uns um deinen Shop.

Außer uns ein paar notwendige Daten und Dateien zuzusenden, musst du dich um nichts kümmern. Wir bieten Full-Service kostenlos, du kannst dich zurücklehnen und genießen. Solltest du doch mal etwas selbst einstellen wollen, kein Problem. Du hast Zugriff auf alle Tools, kannst aber zu jedem Zeitpunkt auf uns vertrauen und dich voll auf dein Projekt konzentrieren.



Der Macher

Du kümmerst dich um deinen Shop.

Hierfür erhältst du alle notwendigen Tools um ihn exakt so einzustellen, wie du ihn gerne möchtest. Keine Wartezeiten, stattdessen volle Kontrolle über Preise und Shopgrafiken. Lade selbst Motive hoch, nimm' Änderungen vor, erstelle dir Artikel und lösche sie wieder.

Wir erledigen die Umsetzung im Hintergrund.



Der Coder

Du hostest deinen Shop selbst.

Wir kümmern uns um Einkauf, Lagerung, Druck und Versand, dein Shop wird aber von dir selbst gehostet, gewartet und entwickelt. Du kümmerst dich um alle shop-relevanten Dinge, um Content sowie Bestellabwicklung und Kundensupportselbst. getshirts agiert nur im Hintergrund und bietet diverse Tools per API.



Die Unterschiede



Content



Abenteurer



Macher



Coder / API

Accounteinrichtung			
Shopeinrichtung und optische Präsentation			
Motive hochladen und benennen			
Produkte und Preise einstellen			
Produktauswahl anhand Qualitätsanspruch festlegen			
Automatische Artikelgenerierung			
Rotierende Banner einstellen			
Promoaktionen einstellen			

Bestellabwicklung



Abenteurer



Macher



Coder / API

Versand diverser Kunden-E-Mails			
Kundensupport per E-Mail und Telefon			
Prüfung Zahlungswege (Paypal, Überw., etc.)			
Mahnwesen und Zahlungserinnerungen			
Adresskorrekturen und Validierung			
Retourenmanagement und Reklamationen			
kostenloser Kulanztausch bei falsch bestellter Größe			
getshirts-Tradingcards für Endkunden			
Einkauf, Druck, Verpackung und Versand			
Controlling und Statistiken			
Detaillierte Monatsabrechnung mit exakten Schlüsseln			

Referenzen

Unsere Partner über uns



"getshirts ist der ideale Partner für uns. Wir haben diverse andere Partner ausprobiert und waren selten voll und ganz zufrieden. In Eigenregie Grossauflagen auf Lager zu legen hat genausowenig überzeugt wie White-Label-Shops, die nur Zwischenhändler sind. getshirts stellt die technische Basis, übernimmt aber auch die komplette Abwicklung, von der Produktion bis zum Versand. Kontakt und Reaktionszeit ist super, die Jungs sind motiviert und für alle Ideen offen. Ausserdem haben sie viele Tipps zur Optimierung und sind sehr zuverlässig. getshirts haben sich bislang als optimaler Partner erwiesen. Wir freuen uns auf die Zukunft mit getshirts!
Gruss eure Bohnen"

Etienne Gardé
Rocketbeans GmbH
<http://www.gameone.de>

" Das Unternehmen getshirts ergänzt crapwaer perfekt im Bereich Textil & Merchandise! Während unserer Suche nach einem zuverlässigen Kooperationspartner in diesem Bereich, hat sich getshirts aufgrund des sehr guten Services durchgesetzt. Wir sind begeistert von der Zusammenarbeit. Sämtliche Arbeitsläufe - vom Bestellprozess, der Produktion bis hin zum Versand - laufen sehr schnell und vor allem reibungslos. Der freundliche und kompetente Kundenservice ist immer erreichbar, sowohl telefonisch als auch per E-Mail. Individuelle Anfragen und Sonderlösungen werden bei getshirts wie selbstverständlich berücksichtigt. Das gibt uns die nötige Flexibilität, die wir in diesem hart umkämpften Markt benötigen."

Stephanie Engel
Crapwaer
<http://www.crapwaer.com>





„Auf der Suche nach einem unkomplizierten und flexiblen Partner in Sachen Merchandise bin ich bei getshirts gelandet und bin begeistert vom reibungslosen und schnellen Ablauf! Eigenes Merchandise war für mich bisher immer eher eine surreale Vorstellung, so dass ich mich über einen erfahrenen Partner an meiner Seite sehr freue. Mit getshirts habe ich einen zuverlässigen Partner gefunden, der gute Qualität anbietet und mir komplett den Rücken freihält. Vielen Dank!“

IveLP

"Wir bei Daedalic sind glücklich über unseren "Umzug" und der Entscheidung für getshirts. Der Grund ist ganz klar: Wir können unseren Fans viel mehr Artworks zu unseren Spielen bieten und sind nicht so limitiert wie zuvor. Egal ob aktuelle Motive zu Releases wie Valhalla Hills oder eben auch liebgewonnene Charaktere zu Deponia wie z.B. Rufus, Goal, Poki oder dem Schnabeltier haben ein neues Zuhause gefunden. Bisher haben wir keine Einschränkungen bei getshirts gesehen - Poster, Kuscheltiere, Soundtracks - die Jungs dort kriegen das alles problemlos hin. Ich denke die Arbeit mit dem Team von getshirts funktioniert auch deswegen so gut, weil sie selbst Gamer sind und dadurch wissen wie unsere Zielgruppe aufgestellt ist. Außerdem kümmern die sich echt schnell um unsere Anfragen - auch mal über Nacht - und bieten immer ein offenes Ohr bei Fragen und Anregungen. Wir fühlen uns gut aufgehoben und das gilt auch für unsere Fans."



Stephan Harms
Geschäftsführer Daedalic
<http://www.daedalic.de>

"Getshirts bietet uns flexible Lösungen – auch über standardisierte Möglichkeiten hinaus – und das zu fairen Preisen."



Philip Militz
SCOOPCOM GmbH / Olivia Jones GmbH
<http://www.olivia-jones.de>



"Nachdem wir auf der Suche nach einem neuen Partner waren, mussten wir leider feststellen, dass es gar nicht so einfach ist, jemanden zu finden, der Kundenfreundlichkeit und faire Preise mit guter Qualität verbindet. Getshirts schafft es jedoch, in allen Belangen zu überzeugen, und bietet nicht nur einen tollen und vor allem schnellen Produktionsprozess, sondern weiß eben auch im Service zu punkten – sowohl für uns als Nutzer ihres Dienstes als auch für unsere Kunden. Alles in allem sind wir sehr glücklich, dass wir mit getshirts zusammenarbeiten dürfen und freuen uns, weiterhin die BGV-Designs für unsere Community hier anbieten zu dürfen."

Michael Leder

<https://www.youtube.com/user/brogamerview>

Ich freue mich sehr über die Zusammenarbeit mit getshirts, denn jetzt kann ich euch endlich qualitativ hochwertig meine schrägen Character auf einer großen Auswahl an Klamotten anbieten, ohne über die Logistik verrückt zu werden. Das übernehmen die nämlich, geil! Also, ne echt coole Sache und die Leute sind auch super nett! "

Oliver Stephan

<https://www.youtube.com/user/Ossel>



" Gestern kam das Paket mit den zwei Mustershirts an. Ich bin wirklich begeistert – und das nicht nur von der guten Qualität der Shirts. Bei euch wird Service großgeschrieben und ihr achtet auf Qualität (das fängt bei dem super netten und flotten Kontakt an und geht über die stabile Verpackung, die Pflegehinweise inkl. MAOAM bis hin zur Druck- und Textilqualität). Das muss ich euch vermutlich zwar nicht sagen (da ihr das selbst wisst), aber ich finde, gute Leistung darf auch mal mit einem Danke honoriert werden. Vor allem, weil das nichts Selbstverständliches ist (insbesondere dann, wenn man den Direktvergleich zu [REDACTED] zieht)."

Nadine Jacobsen

<http://www.lexvandis.com/>





" Mit getshirts arbeiten wir bereits seit fast zehn Jahren erfolgreich zusammen. Die unkomplizierte und zugleich professionelle Kooperation erspart uns viel Aufwand beim Produzieren von Fanartikeln und bei der Bestellabwicklung und sorgt dafür, dass wir uns auf unsere eigenen Kompetenzen konzentrieren können, während getshirts unseren Kunden mit seinem hervorragenden Service zur Seite steht."

Timo Mauter
Geschäftsleitung RM.FM
<http://www.rautemusik.de>

"Ich habe GetShirts als schnellen und zuverlässigen Partner kennengelernt. Hier stimmt nicht nur die Logistik, sondern GetShirts bringt auf das technische Knowhow mit, das gerade meine Zielgruppe erwartet. "

Constantin Gillies
Autor Extraleben / Der Bug / Endboss
<http://www.gillies.de>

CONSTANTIN GILLIES
EXTRALEBEN



" Als Anbieter von diversen Web-Formaten hat man wenig Zeit, sich um das Merchandising selbst zu kümmern. Daher sind wir froh, einen Partner zu haben, der uns die Abwicklung auf diesem Gebiet komplett abnimmt - und dies zu fairen Bedingungen. Das Shopsystem bei getshirts ist sehr professionell und attraktiv gestaltet. Und es ist gut zu wissen, wenn man einen direkten Ansprechpartner für seine Anliegen hat. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit"

Holger Kreyemeier
Fernsehkritik.TV / Massengeschmack
<http://www.fernsehkritik.tv>

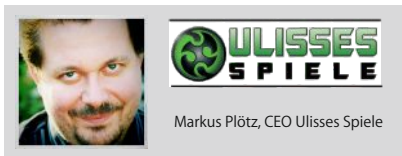


Success-Stories

Warum wir tun, was wir tun.



Ein Gespräch zwischen Thorsten, CEO getshirts (39) und Markus Plötz CEO Ulisses Spiele über die Fragen was einen antreibt und weitere spannende Dinge. Als Teil unserer Reihe "Success-Stories" spricht Thorsten mit ausgewählten Partnern über ihren Werdegang, über Chancen und Scheitern und über ihre Zukunftspläne.



Hallo Markus,

schön, dass du dir Zeit nimmst, ein wenig mit mir zu plaudern. Schon länger planen wir mit einigen ausgewählten Partnern sog. Success-Stories. Ich habe selbst in meiner Jugend DSA (das Schwarze Auge) gespielt und vielleicht haben wir auch als Geschäftsführer ähnliche Erfahrungen sammeln können.

Wir haben uns beide kurz, wirklich ganz kurz auf der RPC persönlich getroffen und seither arbeitet Nadine [Schäkel] sehr eng und vertraut mit unserem Tobias zusammen und beide betreuen und planen euren Shop bei uns. Da nicht nur ich eine DSA-Vergangenheit habe, sondern einige Kollegen hier auch eine DSA-Gegenwart, ist es, da übertreibe ich glaube ich nicht, für uns eine echte Herzensangelegenheit gewesen, Ulisses als Partner zu gewinnen. Und ich hoffe, dass nicht nur wir begeistert von der direkten, persönlichen und motivierenden Zusammenarbeit mit euch sind, sondern dass es euch ganz ähnlich ergeht.

So, genug der einleitenden Worte vor mir. Du hast Ulisses im Jahr 2000 übernommen. Ganz simple Frage zu Beginn: Warum das denn und wie kams dazu?

Hallo Thorsten,

vielen lieben Dank für deine Einladung hier

ein wenig über die Geschichte von Ulisses Spiele und dem Schwarzen Auge zu berichten!

Tatsächlich gibt es Ulisses Spiele schon seit 1993, damals als kleiner Wohnzimmerhändler, gegründet von Ulrich Roos in Hofheim. 1997 wurde dann die Firma in eine ausgewachsene GmbH umgewandelt, in der ich erst mitgearbeitet, dann als 50% Teilhaber eingestiegen und im Jahr 2000 schließlich übernommen habe. Das war im Rückblick tatsächlich eine ziemlich verrückte Entscheidung. Mein Vater war auch alles andere als begeistert und ich bin bis heute froh, dass er mich nicht enterbt hat. Damals war Ulisses nicht viel mehr als ein überschuldeter Fantasyladen in der Seitenstraße einer Nebenstraße in Wiesbaden und meine kompletten Ersparnisse dort zu investieren war... mutig. Aber es war schon immer mein Traum meine eigene Firma zu führen und auch die Branche hat mich nach meiner Lehre bei Welt der Spiele (damals ein Großhändler im Fantasybereich) nie wieder losgelassen. Und so hat es begonnen.

Vermutlich habe ich sogar um den Dreh (1993-1996), mit Freunden DSA gespielt. Hat ziemlich Spass gemacht, eigene Charakterbögen designed, nächtelang durchgezockt und sich gar zwischen der Zeit mit dem Regelwerk und dem damaligen Lexikon beschäftigt. Heutzutage ist der Spass an Pen&Paper nicht so leicht zu vermitteln, obwohl ja RPGs seit World of Warcraft bis The Witcher wirklich ein Massenphänomen geworden sind. Vermutlich sind z.B: die Rocketbeans mit ihren Pen & Paper Runden gute Werbung für das Genre. Sein Hobby zum Beruf zu machen und das gar mit einer eigenen Firma zu verbinden,

scheint die Königsklasse zu sein, da möchte jeder hin. Manchmal ist schnell gegründet und schnell wieder geschlossen. Wie ist das bei dir angelaufen? Man geht vermutlich nicht um 9 Uhr auf die Arbeit und um 17 Uhr heim. Waren die ersten Jahre bittere Lektion oder ein Selbstläufer? Gab es rückblickend einige Schlüsselereignisse, im positiven wie negativen?

Die 90er waren schon coole Zeiten, oder? Auch wenn es schwieriger geworden ist, junge Leute für das Pen&Paper Hobby zu begeistern, finde ich es um so erstaunlicher, dass diejenigen, die den Zugang dazu finden, genauso begeistert und gefesselt davon sind wie wir damals. Durchgespielte Wochenenden, endlose Stunden mit Büchern auf dem Sofa und höchstemotionale Gespräche über die letzte Kampagne, die jedem Ausstehenden wie wirre Fieberträume vorkommen. Alles noch da, 2017 genauso wie 1993. Aus dieser Faszination erwächst dann wohl auch der Wunsch, seinen Lebensunterhalt mit seinem liebsten Hobby bestreiten zu können. Für die meisten geht es aber eher um das Ausleben der eigenen Kreativität. Abenteuer schreiben, Regeln erfinden und ganze Welten ersinnen steht dabei ganz hoch im Kurs.



Die Zahl derer, die aus diesem Wunsch heraus eine eigene Firma gründen ist deutlich geringer und ja, jeder von ihnen geht dabei ein hohes persönliches Risiko ein. Ein eigenes Unternehmen ist teuer und zumindest in den Anfangsjahren wird man deutlich weniger verdienen als in einem Angestelltenverhältnis. Aber dafür hat man immerhin sehr viel mehr Arbeit, keine Freizeit, ständigen Stress und anhaltende Existenzängste. Was will man mehr :) Aber im Ernst, Unternehmer muss man sein wollen, das ist niemals ein Selbstläufer und unterm Strich benötigt man auch eine gewisse Portion Glück. Man opfert viel und kann sich niemals sicher sein, dass man etwas dafür zurück bekommt. Ich hatte dieses Glück und inzwischen ist Ulisses Spiele eine international angesehene Firma im Pen&Paper Bereich. Aber das hatte auch seinen Preis, beispielsweise konnte ich mir die ersten beiden Jahre nie mehr als 500€ pro Monat an Gehalt auszahlen, musste aber gleichzeitig teilweise 80 Stunden pro Woche arbeiten. So etwas wird dann schon irgendwann zu einer echten Prüfung der eigenen Überzeugung. 2004 habe ich die Firma dann auf Grund einer einzigen falschen Entscheidung fast in den Bankrott getrieben und war wirklich, wirklich versucht einfach aufzugeben. Im Gegenzug wurde für mich ein Kindheitstraum wahr, als wir 2007 „Das Schwarze Auge“ übernommen haben. Mein 11jähriges Ich ist aus dem Staunen gar nicht mehr rausgekommen und ich habe vor Freude mindestens zwei Nächte nicht mehr geschlafen. Du siehst, das Arbeiten in dieser Branche ist verrückt und wird nie langweilig und bei allen Entbehrungen würde ich es nie gegen etwas anderes eintauschen wollen!

Zumindest haben sich im Rückblick die 90er ziemlich unbeschwert angefühlt, in eigentlich jeder Beziehung. Ich denke, das liegt auch an der geringen Verantwortung die man Anfang 20 hat. Den Luxus, sich ganz auf seine frische Firma konzentrieren zu können und dabei eben nicht unbedingt nur auf das liebe Geld zu schauen, hat man später mit Familie und Angestellten nicht mehr. Damit, dass es nie ein Selbstläufer wird, hast du interessanterweise recht - obwohl man vermutlich mehr erreicht hat, als man rückblickend je dachte (oder hast du damals vermutet, irgendwann einmal in die USA zu expandieren?), fühlt sich das Unternehmer-Dasein trotz des Erfolgs oft schwerer an, als es sollte. Das ist auch bei mir ein beinahe täglicher Lernprozess. Man muss sich immer wieder neu motivieren,

sich selbst neu erfinden und aus Rückschlägen lernen. Dabei musste merken, dass das eigene Wohlbefinden nicht immer mit dem Umsatz verknüpft ist, sondern eher mit dem betrieblichen Umfeld und den immateriellen Werten innerhalb der Firma. Hast du einige für dich essentielle Werte, welche dich als Unternehmer glücklich machen? Und wie vermittelst du diese an deine Mitarbeiter?

Dem kann ich nur zustimmen! Und ja, ich habe mich vor einer Weile hingesetzt und die Werte unseres „Stamms“, wie wir uns selbst nennen, niedergeschrieben und anschließend zusammen mit meinen Mitarbeitern ausdefiniert:

Werte und Leitsätze des Ulisses-Stammes

Wir bei Ulisses sehen uns als Stamm. Mit diesem Selbstverständnis drücken wir unser Gemeinschaftsgefühl, die gute Zusammenarbeit und die flexiblen Strukturen aus. Wir sind mehr als eine bloße Firmengemeinschaft.

Der Stamm definiert sich und seine Ziele über die folgenden Werte, auf die wir uns geeinigt haben und die jedes Stammesmitglied voll mitträgt.

Spaß:
Spaß steht im Zentrum unserer Aufmerksamkeit. Unser Spaß auf und bei der Arbeit, im Umgang mit Menschen und der Spaß auf dem Weg zum Ziel. Der Spaß unserer Fans mit unseren Produkten ist für uns das Größte.

Leistung:
Wir erreichen unsere hochgesteckten Ziele und gehen, wenn es darauf ankommt, die Extrameile. Darum sind wir stolz auf unsere Produkte und unseren Stamm. Wir sind stolz auf das was wir erreicht haben, erreichen und erreichen werden.

Vertrauen:
Wir spielen mit offenen Karten. Wir treffen klare Aussagen zu denen wir stehen und an denen wir uns auch messen lassen. Wir wollen die Fans an unserem Schaffen teilhaben lassen und bieten ihnen größtmöglichen Einblick in unsere Arbeitsweise.

Verantwortung:
Wir übernehmen Verantwortung für uns selbst, füreinander, für unser Team und unseren Stamm. Jeder einzelne ist Repräsentant des Stammes.

Freiheit:

Es steht uns frei zu entscheiden. Wir wissen, dass wir für unsere Freiheit selbst verantwortlich sind und stehen für die Konsequenzen dieser Wahlfreiheit ein. Das bedeutet: Wir treffen unsere Entscheidungen selbst und selbstbewusst, wir machen niemand anderen für unsere Situation verantwortlich. Wir müssen nicht alles machen, aber alles was wir machen, wollen wir auch.

Verbesserung:

Wir streben nach Exzellenz in unserer Kommunikation, unseren Dienstleistungen und Produkten. Klare Prozesse sind unser Anspruch – Fehler in diesen Bereichen sind inakzeptabel. Bei dem Versuch, neue Ideen und Verbesserungen umzusetzen, begegnen wir Fehlern dagegen mit großer Toleranz.

Gesundheit

Eine gute Gesundheit ist uns auf allen Ebenen wichtig, als Individuum, als Team und als Stamm. Die Gesundheit unserer Firma wird gebildet von finanzieller Unabhängigkeit, Wachstum und langfristigem Unternehmenserfolg.

Zufriedenheit:

Wir freuen uns über die hohen Ansprüche unserer Fans, denn auch wir sind Fans und nur das Beste ist gut genug. Wir liefern Produkte die uns überzeugen und begeistern.

Spaß ist unser Ziel, Leistung unsere Leidenschaft, Vertrauen unsere Basis, Verantwortung unser Selbstverständnis, Freiheit unser Recht, Verbesserung unser Weg, Gesundheit unser Begehren und Zufriedenheit unsere Belohnung.

Wir sind Ulisses!

Wir treffen uns einmal im Monat um über die Situation der Firma zu sprechen, tauschen Erfahrungen aus, reden auch über Probleme und diskutieren Lösungen. Aber unter dem Strich liegt es an allen Beteiligten inwieweit diese Werte mit Leben gefüllt werden, auch wenn uns als Chefs natürlich eine besondere Vorbildfunktion zukommt.



Ich bin überrascht, so ausgearbeitete Werte sind nicht häufig anzutreffen. Vor allem, wenn diese auch gelebt und verinnerlicht sind. Ich bin jetzt natürlich neugierig, weswegen ihr euch als "Stamm" bezeichnet, wessen Idee das war und was genau dahinter steckt. Sind diese Werte eigentlich im Fluss, heißt unterliegen diese einem Änderungs- und Entwicklungsprozess oder sind sie quasi "in Stein gemeißelt"? Und wie vermittelst du diese an neue Mitarbeiter?

Bei den Werten und Leitsätzen ist ja einige Male von Zielen die Rede. Gutes Stichwort für einen kleinen Ausblick in die Zukunft: Wo siehst du dich und deine Firma in 10 Jahren?

Lässt du allem seinen Lauf und auch seine nötige Zeit oder bist du eher der ambitionierte Typ, der Optimierer, der sich nie ausruhen kann und seine Ziele lieber (zu) hoch setzt? Und, was mich besonders interessiert: Macht dich bereits der Weg zum Ziel glücklich oder erst dessen Erreichen?

Das klingt jetzt wahrscheinlich alles etwas größer als es am Ende ist. Aber wir bemühen uns jeden Tag aufs Neue, unseren eigenen Anforderungen gerecht zu werden. Die Idee haben mein Prokurist Carsten Moos und ich zusammen entwickelt, als wir festgestellt haben, dass wir nicht mehr längerer nur irgendeine Firma sein wollen. Dafür ist das Leben einfach zu kurz und wir verbringen zu viel Zeit davon auf der Arbeit. Da musste es mehr geben als „nur“ Geld verdienen, wir suchten nach einem tieferen Sinn für uns selbst und kamen in diesem Zuge zu der Erkenntnis, dass es diesen Sinn für die ganze Firma und alle Mitarbeiter bedurfte.

Die Sache mit dem Stamm soll zum Ausdruck bringen, dass wir mehr sind als lediglich Kollegen, wir kümmern uns umeinander und stehen für einander ein.

Das heißt aber nicht, dass wir eine Kuschelgruppe wären, eine solche Gemeinschaft stellt auch andere Anforderungen an seine Mitglieder als es bei vielen anderen Jobs der Fall wäre. Die Werte an sich befinden sich nicht im Fluss, sie bilden die Grundlage von allem, aber ihre genaue Interpretation und Auslegung ist sicherlich flexibel. Aber das drückt sich ja auch schon im Wert „Verbesserung“ aus, dazu gehört es auch, sich veränderten Umständen anzupassen ohne dabei seine eigenen Grundsätze aufzugeben.

Die Vermittlung stellt durchaus noch ein gewisses Problem dar, da wir alle eher dazu neigen diese Werte vorauszusetzen. Aber alle Bewerber bekommen im Vorfeld zu einem Treffen ein PDF von uns, das die Firmenkultur und damit auch unsere Werte und Leitsätze enthält und vermittelt. Jeder weiß also, worauf er sich bei uns einlässt. Mein Ziel für das Jahr 2028? Eine gute wie schwierige Frage. Um hier nicht in einen endlosen Monolog zu verfallen, in aller Kürze: Ulisses wird in 10 Jahren weltweit zu den TOP3 Firmen unserer Branche gehören und seine Produkte weltweit anbieten. Die Spiele werden in mindestens 10 verschiedenen Sprachen erhältlich sein und alle Medien (physisch wie elektronisch) umfassen. Aber das Wichtigste zum Schluss: Mehr Leute als jemals zuvor werden an „Das Schwarze Auge“, „HeXXen 1733“ und den anderen Welten aus unserem Hause Freude und Spaß haben! Denn wer Spaß im Leben hat, ist ein besserer Mensch!

Ich bin ein Marathonläufer und finde den

Gedanken vor der Ziellinie aufzugeben unerträglich. Das heißt nicht, dass ich nicht manchmal Rückschläge erlebe und 10 km zurück muss, weil ich mich in eine Sackgasse verlaufen habe, aber das gehört dazu. Ich setze meine Ziele immer hoch, aber ich würde nicht sagen, dass sie zu hoch wären, sonst wäre es zu einfach sich vor sich selbst rauszureden. Ich genieße den Weg, aber nichts ersetzt das Gefühl, das Ziel zu erreichen. Aber wie beim Marathon benötigt es die Strecke, die so lang, so hart und so anstrengend ist, dass die meisten sie scheuen, um am Ende die Zielerreichung wirklich werthaltig zu machen. Wenn etwas einfach ist, ist es nicht befriedigend. Für mich sind der Weg und die Zielerreichung untrennbar miteinander verbunden.

Besser hätte man sich das Schlusswort, garnicht ausdenken können. Es hat mir wirklich Freude bereitet, mich mit dir über diese Themen auszutauschen. Vielen Dank für deine Zeit und die wirklich interessanten Einblicke, welche du uns geben konntest. Ich bin froh euch als Partner zu wissen und freue mich auf kommendes. Wir bleiben in Kontakt und treffen uns hoffentlich bald mal wieder.

Danke für diese Gelegenheit!
Bei unserem nächsten Treffen möchte ich dann aber auch deine Geschichte hören. Schließlich ist GetShirts innerhalb kürzester Zeit zu einem unserer wichtigsten Partner geworden ;)

Erzähle uns deine Geschichte !

- wie hat sich dein Projekt entwickelt?
- welche Ziele hast du?
- wie motivierst du dich?

Schreibe an tm@getshirts.de und starte deine Success-Story.

Vielen Dank für Dein Interesse !

Wir freuen uns auf dich. Informiere dich auf getshirts.de
Melde dich unter: partner@getshirts.de oder per Telefon: **06325-98 00 51**

