

Von einem, der auszog, um Schnäppchen zu jagen



Der Deutsche David White war bereits selbständig, als er 2007 nach Amerika auswanderte. Dort stießen er und seine Frau (Foto) auf eine scheinbar simple Geschäftsidee, die sie kurzerhand verwirklicht haben: den Shoppingservice Dollarpig. Hier lesen Sie die Erfolgsstory.

Autorin: Nicole Lahr-Kuznik

Während sich hierzulande der Arbeitstag so gegen 18 Uhr langsam dem Ende neigt, steht zeitgleich eine junge Frau mit einem heißen Kaffee in der Hand im US-amerikanischen Einkaufstempel Westfield Southcenter bei Seattle, richtet ihr wachsames Auge auf das üppige Angebot der Stores und macht sich Notizen. Es ist Katja White (Foto links), von Beruf Shoppingassistentin, – ihre Berufung: Einkaufen. Katja White ist Angestellte der Firma Dollarpig, einem Unternehmen, das deutschen Kunden spezielle Einkaufswünsche aus Übersee erfüllt, und sie ist zugleich auch die Ehefrau des 30-jährigen deutschen Auswanderers David White, dem abenteuerlustigen Inhaber von Dollarpig.

Und in seinem Auftrag ist Katja White auf der gezielten Suche nach

bestimmten Produkten. Produkte, die auf der Wunschliste der Dollarpig-Kunden ganz oben stehen: Kleidung, Elektroartikel, Hobbybedarf, aber auch Außergewöhnliches wie Möbelstücke oder Kotflügel für den Cadillac – es gibt nichts, was es nicht gibt. „Ich gehöre zu den glücklichen Frauen, die ihr Hobby zum Beruf machen konnten“, so die 31-Jährige. „Ich gehe jeden Tag auf Shoppingtour und freue mich, wenn ich wieder ein Schnäppchen für einen Kunden ergattern kann. Unsere Kunden zeigen sich oft sehr dankbar für unsere Bemühungen und diese Wertschätzung genieße ich sehr.“

Schatz, wir wandern aus!

Schon während des Studiums war David White klar, dass er irgend-

wann einmal beruflich auf eigenen Füßen stehen würde. Nachdem er sein Diplom für Wirtschaftsinformatik erfolgreich absolviert hatte, wagte er als IT-Consultant gleich den Sprung in die Selbständigkeit. Und schon damals steckte sein Faible für die USA tief in ihm: Denn er wuchs zwar in Deutschland auf, hat aber amerikanische Wurzeln und die doppelte Staatsbürgerschaft. Und somit traf er 2007 die lebensverändernde Entscheidung: „Träume nicht dein Leben, sondern lebe deinen Traum – Schatz, wir wandern aus!“ Noch im gleichen Jahr verwirklichte er seinen „American Dream“ und zog mit seiner Familie von Bornheim nach Seattle. Als branchenspezifischer Fachmann hatte er beste Chancen, sein Unternehmen auch in Amerika weiterzuführen, doch das allein reichte ihm nicht.

Die Idee kam wie von allein

Er suchte nach einer neuen Herausforderung, und zwar nach einer mit der Chance, auch global tätig werden zu können. Doch er suchte nicht die alles entscheidende Idee, sondern die Idee fand ihn. Die Geschäftsidee zu Dollarpig entstand in Gesprächen unter Gleichgesinnten – den deutschen Auswanderern in Amerika. Immer wieder waren deutsche Artikel wie Schokolade, Porzellan und bestimmte Marken das Gesprächsthema und irgendwann stand fest: Typisch deutsche Artikel gibt es nicht oder nur sehr rar in Amerika und sie müssen teuer importiert werden. Im Umkehrschluss gibt es aber auch Produkte aus den USA, die Menschen in Deutschland kaum oder oftmals gar nicht bekommen. Und hier hat es bei White „klick“ gemacht: „Wieso gibt es eigentlich niemanden, der sich dieser besonderen Wünsche einzelner Personen aus Deutschland annimmt?“

Vom Wirtschaftsinformatiker zum US-Geschäftsmann

Die Geschäftsidee war geboren, und White war direkt Feuer und Flamme. Eine objektive Marktanalyse bestätigte ihm die durchaus guten Chancen für



sein Vorhaben, aber dennoch ließ er beim Planen seines Vorhabens eine gesunde Portion Skepsis walten. „Ich wollte nicht zu viel Geld oder Zeit investieren – die Angst vor einem möglichen Scheitern war zu groß“, so der 30-Jährige.

Jetzt galt es, zunächst Struktur in den Plan zu bringen und grundsätzliche Fragen zu Rechtsform, Steuern, Einfuhr, Ausfuhr und anderes Wissenswertes zu klären. „Hier in den USA ist es wesentlich einfacher, Formalitäten zu erledigen, als den Gang zu einem deutschen Gewerbeamt zu meistern“, erklärt White mit einem erleichterten Lächeln. „Die Unternehmensgründung war erstaunlich schnell vollzogen und auch die Beratung über die Rechtsform klang vielversprechend und einleuchtend. Dennoch habe ich mich mit einem erfahrenen Anwalt ausgetauscht und war erstaunt, wie informationssicher die Mitarbeiter eines amerikanischen Gewerbeamtes doch waren.“

Mit der (Kapital-)Rechtsform der Limited Liability Company (LLC) war David White nun ganz offiziell ein deutscher Unternehmer auf amerikanischen Grund und konnte seine Idee nun endlich in die Tat umsetzen. Das World Wide Web bot sich hierfür naturgemäß als ideale Start- und Werbepattform an. White erstellte in Eigeninitiative eine professionelle Webseite, bot den außergewöhnlichen Einkaufsservice Dollarpig an und nahm entsprechende Dienste von Google & Co. als Werbemaßnahme in Anspruch. Die ersten Resonanzen waren nahezu unglaublich. „Innerhalb von einem

Mehr als nur ein Online-Shop: Sie haben ein Wunschobjekt in den USA gefunden? Dann können Sie sich über www.dollarpig.de einen detaillierten Kostenvoranschlag erstellen lassen. Passt der Preis, wird die Ware besorgt und nach Deutschland geliefert

Monat konnten wir 1500 Besucher auf die Seite locken. Es gab eine Menge positives Feedback, und tatsächlich gingen auch die ersten Bestellungen ein.“

Mittlerweile arbeiten bereits sechs Mitarbeiter für Dollarpig, und ein Ende des Erfolgskurses ist noch nicht in Sicht. „Natürlich sind die Erstkunden immer zunächst einmal skeptisch und stellen sich die Frage, ob bei Dollarpig auch alles mit rechten Dingen zugeht“, konstatiert White. „Geht es!“, verspricht er. Und was die Sache außerdem noch um ein Quäntchen interessanter macht: Einfuhrgebühren, Zoll, Porto und Verpackung sind bei vielen Einzelteilen erheblich günstiger und ergeben am Ende ein schönes Gesamtpaket mit einem attraktiven Endpreis. „Eine wahre Freude für Deutschlands Familien, Jäger, Sammler und Liebhaber“, da ist sich der Schnäppchenjäger sicher.

Dollarpig goes global

Mit Dollarpig hat White ein ungewöhnliches Geschäftsmodell ins Leben gerufen, das bereits im Anfangsstadium alle Erwartungen übertroffen hat. „Jetzt streben wir eine Globalisierung von Dollarpig an – Shoppingassistenten weltweit, das ist unser Ziel“, so der Unternehmer. „Wir denken darüber nach, in andere Länder als Franchise-Modell zu gehen. Die Franchise-Nehmer profitieren von unserem Know-how und vom Nutzungsrecht unserer eigenen Software. Wir hingegen profitieren von solchen Partnerschaften, indem wir uns dann mehr mit der Warenbeschaffung – also mit der uns ureigenen Freude am Einkaufen – befassen können.“