



Anemone Zeim (links) und Madita van Hülsen möchten gemeinsam Erlebtes in eine unverwechselbare Form bringen

Gegen das Vergessen

Madita van Hülsen und Anemone Zeim leisten mit ihrer Agentur „Vergiss Mein Nie“ Erinnerungsarbeit



Ideensammlung für Erinnerungen: das Erinnerungsgeschenk „Silbermond Plus“



Von Trauer keine Spur. In einem kleinen Laden-Geschäft in Hamburg-Eimbüttel sitzen zwei junge, spritzige Frauen an einem mit türkisfarbener Patina überzogenen Tisch, der sich bei genauerem Hinsehen als alte Tür entpuppt, fixiert auf vier Füßen. Eine Kanne Tee dampft. An der Wand hängt eine kleine Bilder-Galerie: lose Momentaufnahmen zu einem einheitlichen Ganzen zusammengefügt, rechts davon grup-

pieren sich dicht gedrängt auf einem kleinen Regalbrett bunte Playmobil-Männchen und neben dem ausladenden Schaufenster guckt ein drolliger „Mapapu“ in den Raum: eine Mama-Papa-Puppe für ein trauerndes Kind aus dem T-Shirt seines verstorbenen Bruders. Und da kommt er dann zum ersten Mal ins Spiel: der Tod.

Madita van Hülsen, 35, stöhnt kurz auf, als sie das Schwierigste an ihrem Geschäftskonzept erklärt: „Das Thema! Keiner wusste so recht, was wir machen, konnte sich

unter Erinnerungswerkstatt nicht richtig etwas vorstellen. Man hat uns eher in die Bestatter-Ecke gestellt. Aus dieser dunklen Ecke mussten wir uns erst einmal heraus manövrieren.“ Mit einer ungewöhnlichen Geschäftsidee haben Madita van Hülsen und Anemone Zeim „Vergiss Mein Nie“ gegründet: eine Agentur für Trauerkommunikation und Erinnerungen. Ob ein Buch für die Kinder des Verstorbenen, in dem alte Schulfreunde erzählen wie die Mutter oder der Vater eigentlich selbst so waren als Kind. Ein Film, zusammengebastelt aus alten Super-8-Schnipseln und neu vertont. Oder ein Schal, gestrickt aus der Wolle des Lieblingspull-overs der Oma – „Wir möchten gemeinsam Erlebtes in eine unverwechselbare Form bringen“, sagt Anemone Zeim, 35. Auf diese Weise haben die Hamburgerinnen bereits einige Geschichten in kleine Unikate verwandelt.

Eine Trauerbegleitung wie es Madita van Hülsen und Anemone Zeim bieten, ist in Deutschland bislang einzigartig. Denn wenn der Bestatter längst gegangen ist, geben sie Trauernden Halt durch Erinnerungsstücke. „Erinnerungen an einen geliebten Menschen sind ein wertvoller Schatz“, sagt Anemone. „Den möchte niemand gerne wieder hergeben. Doch Erinnerungen verblassen mit der Zeit. Dagegen wollten wir etwas tun.“ Außerdem: „Das, was man beim klassischen Bestatter meist angeboten bekommt, ist nicht zeitgemäß für unsere Generation. Eine Karte mit einer Trauerweide oder einer verwelkten Rose als Motiv entspricht einfach nicht mehr unseren Vorstellungen. Das können wir individueller und persönlicher gestalten“, ist Madita überzeugt.

Das nötige Handwerkszeug dazu haben sie. Beide kommen aus kreativen Berufen und wissen, wie man aus wenigen Informationen eine individuelle Idee entwickelt. Anemone studierte Kommunikationsdesign und bildete sich im künstlerischen Bereich weiter. Madita ist studierte Kommunikationswirtin. Zudem haben sich beide zur Trauerbegleiterin ausbilden lassen: eine zweijährige Ausbildung im Blockunterricht, die dazu befähigen soll, den Menschen in seiner Einzigartigkeit wahrzunehmen, ihn in seinem Trauerprozess zu begleiten und sich aufmerksam auch mit kreativen Techniken als Gegenüber zur Verfügung zu stellen – sei es mit Zuhören, Nachfragen, Schreiben, Malen Musik, Büchern, Texten, Ritualen oder Gedichten.

„Alle fragen: Warum macht ihr das? Ihr seid doch ganz fröhliche Typen!“, erzählt Madita. Wie sie einst auf das Thema kamen, wussten beide nicht mehr so genau. Eigentlich wollte Anemone ja etwas für Maditas damaliges Magazin schreiben. Doch als sie sich trafen, sprachen sie nicht wie geplant über das Magazin, sondern wie Wasserfälle über das Thema Tod. „Wir wollten auf diesem Gebiet unbedingt etwas verändern und einen Weg suchen, Trauer angstbefreier und lebensbejahender anzugehen, sie aus dem Tabu-Bereich zu holen“, sagt sie und schiebt begeistert nach: „Bei diesem Treffen ist etwas Magisches passiert. Wir wussten sofort, dass das genau unserer Persönlichkeit entspricht und wir beide uns brauchen, damit wir uns trauen diese Idee umzusetzen.“

Ab diesem Zeitpunkt stand Madita jeden Montag vor ihrer Tür, um gemeinsam ein Geschäftskonzept zu entwickeln. Zwei Frauen mit gleichem Gedankengut, aber unterschiedlichen Fähigkeiten hatten sich gefunden. „Madita kann Tempo machen. Sie ist eine Realisatorin und hat ein großes Organisationstalent, während ich eher Gedanken ▶



Eine Hochzeitsreise mit kleinem Unfall – konserviert in einem Einmachglas

Gesellschaftsvertrag

Vertrag, in dem die Gesellschafter bei der Gründung einer Gesellschaft deren Rechtsgrundlagen festlegen und regeln wie jeder der Gesellschafter an der Erreichung eines gemeinsamen Zwecks mitzuwirken hat.

konzept fertig, eine Website am Start und die Erinnerungskonserviererinnen waren bereits auf Messen unterwegs. Auch einen Business-Plan, in dem sie ihre Idee auf eine erfolgreiche Umsetzung abklopfen, brachten sie zu Papier – obwohl sie keinen Kapitalgeber von ihrem Geschäftsmodell überzeugen mussten, das Gründungskapital von jeweils etwa 15.000 Euro aus privaten Mitteln auftreiben konnten.

Doch: „Das ist ja hier kein Hobby oder eine Bastelstube“, betont Anemone. „Was wir hier machen, ist ein ernstzunehmendes Business. Und dazu braucht man Fakten.“ Ebenso wie es den Gründerinnen wichtig war, ihre Agentur in einen Gesellschaftsvertrag zu gießen: ein Schriftstück, das stets im Wandel sei, sich immer mehr mit Leben fülle und den Konsequenzen aus den Krisen, die durchlaufen werden.

Anfang 2015 mietete Vergiss Mein Nie das Büro an. Fünf bis acht Stunden täglich und nahezu sieben Tage die Woche wird dort in die Agentur investiert. Die restlichen fünf bis acht werden Brotjobs gemacht, um momentan noch den Lebensunterhalt und die Fixkosten abzudecken. Anemone ar-

und Ideen entwickle. Das passt ganz gut zusammen“, findet Anemone.

Nach dem ersten Treffen ging dann alles ziemlich schnell. 2014, ein Jahr später, war das Geschäfts-

betriebsmodell fertig, eine Website am Start und die Erinnerungskonserviererinnen waren bereits auf Messen unterwegs. Auch einen Business-Plan, in dem sie ihre Idee auf eine erfolgreiche Umsetzung abklopfen, brachten sie zu Papier – obwohl sie keinen Kapitalgeber von ihrem Geschäftsmodell überzeugen mussten, das Gründungskapital von jeweils etwa 15.000 Euro aus privaten Mitteln auftreiben konnten.

Fixkosten

Je nach Branche variierende Kosten und Ausgaben, die Gründer monatlich aufbringen müssen, etwa Sozialversicherung, Büroausstattung, -bedarf und -miete, Internetkosten, Kredite und Lebenshaltungskosten.

betriebsmodell fertig, eine Website am Start und die Erinnerungskonserviererinnen waren bereits auf Messen unterwegs. Auch einen Business-Plan, in dem sie ihre Idee auf eine erfolgreiche Umsetzung abklopfen, brachten sie zu Papier – obwohl sie keinen Kapitalgeber von ihrem Geschäftsmodell überzeugen mussten, das Gründungskapital von jeweils etwa 15.000 Euro aus privaten Mitteln auftreiben konnten.

betriebsmodell fertig, eine Website am Start und die Erinnerungskonserviererinnen waren bereits auf Messen unterwegs. Auch einen Business-Plan, in dem sie ihre Idee auf eine erfolgreiche Umsetzung abklopfen, brachten sie zu Papier – obwohl sie keinen Kapitalgeber von ihrem Geschäftsmodell überzeugen mussten, das Gründungskapital von jeweils etwa 15.000 Euro aus privaten Mitteln auftreiben konnten.

betriebsmodell fertig, eine Website am Start und die Erinnerungskonserviererinnen waren bereits auf Messen unterwegs. Auch einen Business-Plan, in dem sie ihre Idee auf eine erfolgreiche Umsetzung abklopfen, brachten sie zu Papier – obwohl sie keinen Kapitalgeber von ihrem Geschäftsmodell überzeugen mussten, das Gründungskapital von jeweils etwa 15.000 Euro aus privaten Mitteln auftreiben konnten.

betriebsmodell fertig, eine Website am Start und die Erinnerungskonserviererinnen waren bereits auf Messen unterwegs. Auch einen Business-Plan, in dem sie ihre Idee auf eine erfolgreiche Umsetzung abklopfen, brachten sie zu Papier – obwohl sie keinen Kapitalgeber von ihrem Geschäftsmodell überzeugen mussten, das Gründungskapital von jeweils etwa 15.000 Euro aus privaten Mitteln auftreiben konnten.

betriebsmodell fertig, eine Website am Start und die Erinnerungskonserviererinnen waren bereits auf Messen unterwegs. Auch einen Business-Plan, in dem sie ihre Idee auf eine erfolgreiche Umsetzung abklopfen, brachten sie zu Papier – obwohl sie keinen Kapitalgeber von ihrem Geschäftsmodell überzeugen mussten, das Gründungskapital von jeweils etwa 15.000 Euro aus privaten Mitteln auftreiben konnten.

betriebsmodell fertig, eine Website am Start und die Erinnerungskonserviererinnen waren bereits auf Messen unterwegs. Auch einen Business-Plan, in dem sie ihre Idee auf eine erfolgreiche Umsetzung abklopfen, brachten sie zu Papier – obwohl sie keinen Kapitalgeber von ihrem Geschäftsmodell überzeugen mussten, das Gründungskapital von jeweils etwa 15.000 Euro aus privaten Mitteln auftreiben konnten.

wenig Geld ginge: Fernsehen, Hörfunk, Blogs, Magazine, Netzwerke, Flyer, Veranstaltungen, Empfehlungen, ein Buch. Etwa 20 Anfragen pro Monat und 20 Aufträge seien 2015 dabei rumgekommen. „Unsere Zahlen bewegen sich nicht in einer so steilen Kurve wie etwa bei einem

Break-Even

Punkt, an dem Erlös und Kosten einer Produktion (oder eines Produktes) gleich hoch sind und somit weder Verlust noch Gewinn erwirtschaftet wird.

T-Shirt-Laden“, gesteht Anemone. „Doch es bewegt sich was.“ Sie hätten es aber auch nicht eilig. „Weil wir die Dinge mit dem Herzen machen. Da geht es nicht in erster Linie darum, möglichst schnell den Break-Even zu erreichen, sondern darum, dass sich alles gut entwickelt, wir aber natürlich auch davon irgendwann leben können.“

Madita van Hülsen und Anemone Zeim seien auf einem langen Weg, würden immer noch hinzu lernen, sich in einem ständigen Entwicklungsprozess befinden. Doch es gibt ein Ziel: Vergiss Mein Nie in jeder größeren deutschen Stadt zu etablieren, das Angebot auch durch skype auszubauen, irgendwann einmal potenzielle Mitarbeiter auszubilden. Dass jemand anderes ihre Idee adaptiere, könnten sie leider nicht verhindern, aber zumindest den Agenturnamen konnten sie sich markenrechtlich schützen lassen.

Dieser zieht zunehmend mehr Menschen an, vor allem Freunde von Verstorbenen, die nachhaltig etwas für die Hinterbliebenen tun wollen, aber nicht so recht wissen wie. „Die jüngere Generation freut sich, dass endlich mal jemand da ist, wo man hingehen und Fragen stellen kann. Wir lösen jetzt eine Generation ab“, ist Madita über-

Markenschutz

Ein Firmenname kann als Wortmarke geschützt werden, Logos als Bildmarken. Da Wortmarken aus mehreren Wörtern bestehen, kann man sich auch einen Werbeslogan schützen lassen.

Die richtige Rechtsform

Gründen ist wie heiraten. Es braucht dafür den passenden rechtlichen Rahmen.



WELCHER GESELLSCHAFTSTYP SOLL ES WERDEN?

Bei einer Personengesellschaft haftet jeder Gesellschafter für die Forderungen der Gesellschaft „unbeschränkt“, das heißt mit seinem gesamten Privatvermögen. Typische Personengesellschaften sind die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), die offene Handelsgesellschaft (OHG) und die Kommanditgesellschaft (KG).

Bei einer Kapitalgesellschaft haften die Gesellschafter „beschränkt“. Im Gegenzug muss bei der Gründung ein Stammkapital aufgebracht werden. Die in Deutschland wichtigsten Kapitalgesellschaften sind die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), die haftungsbeschränkte Unternehmergesellschaft (UG) oder die Aktiengesellschaft (AG). Daneben gibt es Mischformen wie die GmbH & Co. KG.

Eine Sonderstellung unter den Gesellschaften nimmt die eingetragene Genossenschaft, kurz eG, ein. Als förderwirtschaftlicher Sonderverein gelten auch für sie die rechtlichen Bestimmungen des BGB über eingetragene Vereine. Der entscheidende Unterschied zu Kapitalgesellschaften ist, dass eine eG personenbezogen ist. Das heißt, dass sie auf Mitgliedschaften und nicht auf Kapitaleinlagen aufbaut. Dementsprechend ist die Mitgliederzahl auch nicht auf Kapitalanteile beschränkt. Die Mitgliedschaft ist jederzeit kündbar und muss nicht „verkauft“ werden.

GESELLSCHAFT BÜRGERLICHEN RECHTS (GBR)

Die GbR kann von Gewerbetreibenden und Freiberuflern genutzt werden, denn für ihre Gründung sind nur zwei Personen notwendig, die eine gemeinsame Geschäftsidee haben und mit deren Umsetzung beginnen. Eine Mindesteinlage braucht es nicht. Eine GbR kann auch ohne Stammkapital gegründet werden. Außerdem ist kein ausdrücklicher oder schriftlicher Gründungsakt vorgeschrieben – womit die Kosten für einen Notar entfallen. Alle Gesellschafter einer GbR haften gleichermaßen für die Schulden des Unternehmens – und das mit ihrem gesamten Privatvermögen.

👍 Die GbR kann Rechte erwerben (z. B. an einer Marke, Domain oder urheberrechtlichen Nutzungsrechten). Faktisch stehen diese aber nicht im Eigentum der GbR, sondern im gemeinsamen Eigentum der Gesellschafter. Das kann – besonders nach einem Streit – zu komplizierten Verhandlungen

Für die Wahl der passenden Rechtsform, sollte man sich vor und während der Gründung beraten lassen. Die Beratung durch einen Rechtsanwalt ist empfehlenswert, um die Wahl der richtigen Rechtsform zu erleichtern und für den Umgang mit Behörden und Banken Unterstützung zu erhalten. Die Wahl der Rechtsform ist ein wichtiger Schritt bei der Realisierung der Unternehmensvorhaben.

im Falle des Ausscheidens eines Gesellschafters führen und macht das Unternehmen für Investoren und Venture Capital-Geber unattraktiv.

Vorteile: einfache und schnelle Gründung, niedrige Gründungskosten, kein Formzwang für den Gesellschaftervertrag, keine Form- und Buchführungsvorschriften, kein Stammkapital erforderlich, überschaubare Steuererklärung

Nachteile: unbegrenzte und persönlichen Haftung, unattraktiv für Investoren und Venture-Capital-Geber

GESELLSCHAFT MIT BESCHRÄNKTER HAFTUNG (GMBH)

👍 Eine GmbH braucht ein Stammkapital von 25.000 Euro, wobei bei der Gründung mindestens die Hälfte einbezahlt werden muss. Darüber hinaus muss sie notariell beurkundet und ins Handelsregister eingetragen werden. Zu den Notarkosten kommen gegebenenfalls noch die Kosten für die Erstellung eines maßgeschneiderten Gesellschaftsvertrages hinzu, bei dem aber auch auf Standard- oder Musterverträge zurückgegriffen werden kann.

Vorteile: keine Haftung mit dem Privatvermögen, Erwerb von geistigem und sonstigem Eigentum, gute Beteiligungs- und Exit-Möglichkeiten

Nachteile: Buchführungs- und Gewerbesteuerpflicht, gesetzlich vorgeschriebene funktionale Organisation, Stammkapital von mindestens 12.500 Euro, notarielle Beurkundung notwendig

UNTERNEHMERGESELLSCHAFT (HAFTUNGSBESCHRÄNKT) – UG

Eine neuere Variante der GmbH und ein deutsches Pendant zur britischen Limited ist die UG. Sie soll den Schritt zur GmbH erleichtern und ist als eine Art „Zwischenschritt“ gedacht. Die Gründung verläuft ähnlich wie bei einer GmbH, insbesondere bedarf es eines schriftlichen und notariell beurkundeten Gesellschaftsvertrags. Wie bei der GmbH ist auch die UG eine eigene Rechtsperson. Sie kann also eigenes Eigentum erwerben, und die persönliche Haftung der Gesellschafter ist ausgeschlossen. Der wesentliche Unterschied zur GmbH liegt darin, dass man hier bereits mit einem Kapital von lediglich einem Euro gründen kann.

👍 Die UG ist kein Dauerzustand, denn es darf nicht der komplette Jahresgewinn an die Gesellschafter ausgeschüttet werden. Stattdessen muss ein Viertel des Jahresüberschusses zurückgelegt werden. Sobald auf diese Weise 25.000 Euro zusammengekommen sind, kann dann aus dieser Rücklage das Stammkapital für die GmbH gebildet werden. Dies erleichtert die Umwandlung in eine GmbH.

Nachteile: unter Umständen unseriöse Wirkung durch die sperrige Firmierung und den nach außen sichtbaren begrenzten Kapitaleinsatz, Pflicht zur Rücklagenbildung