

Er bringt den Einzelhandel ins Internet

Nach 17 Jahren in den USA baut sich der Deggendorfer Christoph Brem in Berlin ein eigenes Unternehmen auf

Von Sabine Süß

Deggendorf. Von klein auf war Christoph Brem oft im Modegeschäft seiner Mutter und sammelte so Erfahrungen mit dem Einzelhandel. Die kommen ihm jetzt zugute: In Berlin hat er zusammen mit einem Partner ein Unternehmen gegründet, das Einzelhändler dabei unterstützt, sich gegen große Onlineanbieter zu behaupten.

Der Name „Brem“ ist vielen Deggendorfern ein Begriff: Christoph Brems Mutter Hannelore führte fast 30 Jahre ihr Modegeschäft „Der Kaufladen“ in der Bahnhofstraße. „Ich bin nach der Schule immer mit im Laden gesessen und habe so einen Eindruck davon bekommen, wie der Einzelhandel funktioniert“, erzählt der heute 44-Jährige. In Deggendorf aufgewachsen, spielte er zunächst Eishockey beim DEC, in der Oberliga. Als er zur Bundeswehr nach Sonthofen musste, spielte er mit der Sonthofener Eishockey-Mannschaft in der zweiten Bundesliga, wechselte dann nach Hamburg, wo er Flugzeugbau studierte. „Ich habe auch zunächst im Bereich Flugzeugbau gearbeitet, aber dann gemerkt, dass ich mehr will“, erzählt der 44-Jährige. Also bewarb er sich um ein Stipendium beim Deutsch-Akademischen Auslandsdienst. 1996 kam er so nach Seattle, wo er studierte und seinen MBA machte. „Ich wollte eigentlich nie in den USA bleiben, aber das hat sich dann anders ergeben“, erzählt er und lacht: Er bekam ein Jobangebot von Ernst & Young, lernte im selben Jahr seine spätere Frau Lisa kennen – beim Snowboarden in Vancouver.

Dann kam ein Angebot aus dem Silicon Valley: Er sollte bei einem start-up mitwirken. Eine Riesenchance für den damals 31-Jährigen, die dieser sofort ergriff: Zusammen mit seiner Freundin Lisa zog er nach San Francisco. „Alle Geschichten, die man hierzulande über die verrückten start-ups im Silicon Valley hört, sind tatsächlich wahr“, sagt er: Innerhalb von zwei Jahren habe die Firma 30 Millionen Dollar ausgegeben,

im Luxus geschwelgt mit dekadenten Weihnachtspartys, eigenem Wein und vielem mehr.

Die Arbeit für das Unternehmen machte dem 31-Jährigen Spaß: „Wir haben damals schon Webseiten für Handys erstellt. Aber in den USA gab es halt nur Schwarz-Weiß-Handys, auf denen nur Textnachrichten möglich waren.“ Auf Dauer war ihm das zu langweilig und so ging er 2001 für acht Monate nach Asien. Singapur, Taiwan, Korea, Hongkong – „dort gab es schon Handys mit Farbdisplays, auf denen auch Filme abgespielt werden konnten“, erzählt er mit deutlicher Begeisterung.

New York: Mit Kindern zu anstrengend

Genau das richtige Betätigungsfeld für den Deggendorfer, der gerade so richtig Gefallen am Programmieren und Ausprobieren gefunden hatte. Allzu lang sollte dieser glückliche Zustand allerdings nicht dauern. „Mit dem 11. September 2001 wurden sämtliche Finanzströme eingestellt. Wir waren gerade in der Realisierungsphase, als uns das Geld ausging“, bedauert er. Ende des Asien-Experiments – Christoph Brem kehrte in die USA zurück, machte sich 2002 in San Francisco mit einer Entwicklungsfirma selbstständig. Lange blieb er nicht dabei. „Ich bekam das Angebot, einen Freund dabei zu unterstützen, eine Niederlassung seines Unternehmens an der Ostküste aufzubauen.“ Weil seine Freundin Lisa mittlerweile in der Politik recht aktiv war und viel in Washington D.C. zu tun hatte, kam dieses Angebot gerade recht und so zogen die beiden 2003 nach New York. Sieben Jahre blieben sie dort, 2006 heirateten sie – in München, wo seine Mutter aufgewachsen ist. Inzwischen haben sie Nachwuchs bekommen: Vier und sechs Jahre alt sind ihre beiden Söhne.

Im vergangenen Jahr kam der Abschied von New York. „Mit den Kindern wurde es immer anstrengender, in New York zu leben. Lisa und ich haben über-



Um alteingesessenen Geschäftsleuten zu helfen, sich im Onlinehandel zu behaupten, hat Christoph Brem eine neue Geschäftsidee entwickelt. Der Deggendorfer ist nach 17 Jahren in den USA nach Deutschland zurückgekehrt und lebt jetzt in Berlin. – F.: Brem

legt, ob wir woanders hingehen sollen. Wir hätten auch nach Seattle gehen können, wo Lisas Eltern wohnen. Aber wir haben uns für Berlin entschieden – unsere Kinder sollten auch an der Schule Deutsch lernen.“ Und warum Berlin? „Um den Kulturschock so gering wie möglich zu halten“, scherzt Brem – auch wenn ein bisschen Ernst dahintersteckt: Denn seine Familie liebt die Großstadt und mit New York könne sich nunmal Berlin als einzige vergleichen lassen. „Berlin ist die einzig internationale Stadt in Deutschland.“

In der deutschen Bundeshauptstadt verwirklichte er auch eine weitere Geschäftsidee: Zusammen mit Michael Brehm, dem früheren Geschäftsführer von StudiVZ, rief er im vergangenen Jahr „Inventorum“ ins Le-

ben. Die Idee dahinter: „Der Einzelhandel muss sich auch online behaupten, um mit Amazon und anderen Anbietern mithalten zu können“, sagt Christoph Brem. Denn zwei Drittel aller Einkäufe würden über das Internet vorbereitet. Doch neben dem Geschäftsalltag einen Onlineshop auf die Beine zu stellen, der stets auf dem aktuellen Stand ist, sei für viele Geschäftsführer kaum möglich. Und selbst der Verkauf über ebay sei nicht unkompliziert. „Wenn ein Händler ein Produkt bei ebay einstellt, dieses Produkt dann aber im Laden verkauft und vergisst, den Bestand bei ebay zu aktualisieren, ist das ein Problem.“ Dem will sein Unternehmen abhelfen. „Ich weiß aus Gesprächen mit Einzelhändlern, dass die sich ein System wün-

schen, in dem Kassenabwicklung und Warenverwaltung genauso möglich sind wie die Verwaltung des Onlineshops. Genau das macht Inventorum.“

In den vergangenen acht Monaten arbeitete Inventorum mit 30 Einzelhändlern zusammen, entwickelte anhand deren Rückmeldungen die Software weiter. Inventorum bietet über ein Abosystem den Einzelhändlern Lizenzen an, die Software gibt es im App-Store und sie läuft auf dem iPad. „Die Einzelhändler brauchen also keine große Ausstattung, keinen eigenen PC für das System, sie können die Kamera vom iPad als Scanner benutzen und so ihre Warenwirtschaft vereinfachen“, wirbt Brem für seine Software, die von den bisherigen Nutzern sehr gut angenommen werde. Auch der Verband des Deutschen Einzelhandels habe bereits Interesse bekundet. Mittlerweile hat die Firma sich auch eine Finanzierung des renommierten High-Tech-Gründerfonds, des Klingel-Versands und Vogel Media gesichert. Das erzählt Brem nicht ohne Stolz.

Zwölf Mitarbeiter und viele weitere Pläne

Zwölf Mitarbeiter stehen derzeit hinter Inventorum – und es sollen noch einige mehr werden, denn Christoph Brem hat große Pläne. „Das Angebot soll noch viel umfassender werden. Viele Menschen würden gern im Laden kaufen, übers Internet eine Rückgabe organisieren. Oder übers Internet kaufen und im Laden abholen oder im Geschäft mit PayPal bezahlen... Da gibt es noch so viel mehr, was man machen kann.“ Denn nur über e-commerce zu schimpfen und die Konkurrenz zu beklagen, bringe den Einzelhandel nicht weiter. „Wenn sich die Geschäftsleute aber selbst im Internet positionieren, dann haben sie Amazon und Co. gegenüber einen deutlichen Vorteil“, sagt Brem: „Die gute Beratung und spezielle Produkte, die es eben nur beim kleinen Einzelhändler gibt.“