

3 Jahre ADCADA – vom Start-up zum etablierten Unternehmen

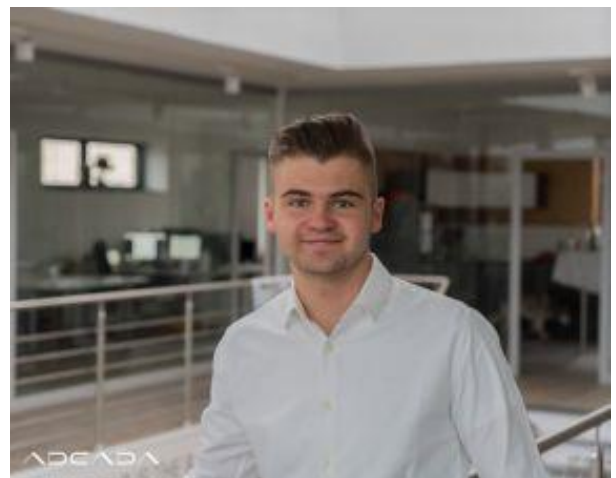
Die adcada GmbH feiert Geburtstag - wir sind drei Jahre jung, vom Start-up zum etablierten Unternehmen: von drei Mitarbeitern auf aktuell 25 Vollzeitbeschäftigte - 2018 werden es weit über 50 sein.

Von 400m² auf 2.400m² Büro- und Lagerfläche im Ende 2016 fertig gestellten **ADCADA Park**, von kleinen Umsätzen auf zuletzt rund drei Millionen Euro Jahresumsatz - 2018 rechnen wir bereits mit zweistelligen Millionen Beträgen, jedes ADCADA Geschäftsjahr wurde stets mit Gewinnen abgeschlossen. Ich könnte Ihnen noch viel mehr Positives berichten, doch zum Jubiläum wird es nun einmal kurz Zeit auf das bisher Erreichte zurück zu blicken. Wie hat alles begonnen? Wie konnte ADCADA all dieses Wachstum verwirklichen? Und vor allem: Wie wird es weitergehen?



Ich, Benjamin Kühn,

der Initiator von ADCADA, bin 1996 in der Hansestadt Rostock geboren. Auch, wenn meine Eltern mit mir kurz nach meiner Geburt ins Ausland ausgewandert sind, so bin ich im Herzen ein „norddeutscher Jung“ geblieben. Vor allem durch die Arbeiten meiner Eltern wurde ich bereits früh mit dem Internet, im Speziellen mit dem E-Commerce-Bereich, vertraut. Und als in mir eine Idee - die ADCADA Idee – reifte, war ich noch nicht einmal 15 Jahre alt.



Aber nun erst einmal alles der Reihe nach - hier meine ADCADA Story:

Vorweg möchte ich mich noch gerne bei den wichtigsten Wegbereitern und -begleitern bedanken: Seien es meine **Mitarbeiter**, die sich täglich mit ADCADA in puncto Einsatz und Leistung überdurchschnittlich identifizieren oder seien es die Partner und Investoren, die uns mit großem Wohlwollen bei unserer Entwicklung unterstützt haben.

Natürlich dürfen an dieser Stelle die wohl zwei wichtigsten Helfer - und zugleich auch Kritiker - nicht fehlen: meine Eltern! Mit ihrer Hilfe und finanzieller Unterstützung konnte ich stets rechnen, sie hatten in dieser aufregenden Zeit allzeit „ein offenes Ohr“ für mich und meine Gedanken. Doch vor allem waren es ihre Ratschläge, die sie mir gerne mit an die Seite gaben und mit deren Hilfe die „ADCADA Erfolgsstory“ überhaupt erst möglich war.

Rundum: Es erfüllt mich voller Stolz, dass sie mir alle ihr Vertrauen geschenkt haben. Zusammen werden wir noch viel erreichen.

2012 - Die ADCADA Idee

Schon im Teenager-Alter hatte mich die Welt des Online-Handels mit all seinen „Giganten“ fasziniert. So entstand aus dieser digitalen Affinität bereits 2012 die erste Vorstellung eines vernetzten Marktplatzes, der die Vorzüge des Onlinegeschäfts mit dem eines stationären Ladens verbindet und dem Trend der aussterbenden Einkaufsstraßen als auch dem Trend zum „es muss immer alles billiger werden“ entgegenwirkt.

Doch zunächst hieß es drei Jahre warten und lernen: meine kaufmännische Ausbildung wurde erfolgreich beendet, ein Master in Englisch und Französisch absolviert, Eltern und Freunde mit der ADCADA Idee genervt, ebendiese natürlich stetig verfeinert und anschließend ein strukturierter ADCADA Businessplan erstellt.

Konzept kurz & knapp: Wir kaufen Ware von Herstellern ein, verkaufen diese über unseren eigenen Onlineshop und bieten sie zeitgleich auch Einzelhändlern aus einer Hand an - die Einzelhändler können wiederum ihre eigene Ware über uns und alle anderen angeschlossenen Partner verkaufen. Ein gegenseitiger Warenfluss.



2015 - Die Gründung der adcada GmbH

Nach drei Jahren voller Planung, vielen schlaflosen Nächten und unzähligen Stunden Arbeit gründete ich am 24. März 2015 zusammen mit einem erfahrenen Kollegen und Freund der Familie, Herrn Detlef Flüß, als 2. Geschäftsführer und einem ersten Angestellten die adcada GmbH - mein Traum wurde endlich wahr.

An dieser Stelle möchte ich gerne auf einen Punkt, der mir besonders am Herzen liegt, etwas näher eingehen: **Die Familie an sich.** ADCADA ist und bleibt ein

zu 100 % geführtes Familienunternehmen. Diese familiäre Ausrichtung spiegelt sich auch bei unseren Mitarbeitern wieder. Sei es Madeleine, die als alleinerziehende Mutter so schon ein großes Pensum meistert, sei es Marcel, der als junger Familienvater keine 120 km Arbeitsweg mehr zwischen sich und seiner Familie wissen möchte oder sei es Cindy, die bis zu ihrem Start bei der adcada GmbH trotz zwei kleinen Kindern im Schichtsystem und auch am Wochenende arbeiten musste - ich könnte diese Liste mit weiteren Namen füllen, im Kern steht jedoch eines: Mit den flexiblen Arbeitszeiten und dem Verständnis für die „alltäglichen familiären Wehwechen“ steht ADCADA durch und durch für einen familienfreundlichen Arbeitgeber.



2016 - Das zweite Geschäftsjahr von ADCADA

Erklärte man uns anfangs noch für „verrückt“, so sprachen die Zahlen des ersten **Geschäftsberichts 2016/17** eine eindeutige Sprache und wir sahen, dass es kontinuierlich in eine Richtung ging: steil nach oben! Mit einem Umsatzwachstum auf eine Million Euro, das entspricht einer Steigerung um 285% zum ersten Jahr, wirtschafteten wir bereits gewinnbringend.



2017 - Das dritte Geschäftsjahr von ADCADA

Einer der wohl größten - und das im wahrsten Sinne des Wortes - Meilensteine war im Mai 2017 der Umzug in den Ende 2016 fertig gestellten **ADCADA Park**. Nun standen uns 2.400 m² Büro- und **Lagerfläche** zur Verfügung.

Aufbauend auf die bisherige Entwicklung erreichten wir mit unserem innovativen Konzept im November 2017 den zweiten Platz bei der **Verleihung des OZ-Existenzgründerpreises**.



Unseren kompletten Jahresrückblick für 2017 finden Sie hier

2018 - Die Erfolgsgeschichte geht weiter

Die ADCADA Idee funktioniert gewinnbringend - das haben wir jetzt bereits drei Jahre lang bewiesen - doch darauf ausruhen werden wir uns natürlich nicht. Jetzt folgen die ersten **stationären Geschäfte im Herzen der Hansestadt Rostock**, in Hamburg und Berlin.

Die Erfolgsgeschichte ADCADA wird weitergeschrieben. Gemeinsam werden wir noch viel erreichen. Doch nun lehne ich mich noch einmal kurz zurück, genieße das bisher Erreichte und sage: „Auf die nächsten 30 Jahre“!

*Ihr Benjamin Kühn
Geschäftsführer / CEO*