

Handelsblatt

THE SPARK 2020

EINE INITIATIVE VON HANDELSBLATT UND MCKINSEY & COMPANY



Amorelie-Gründerin Lea-Sophie Cramer

Die 33-Jährige nimmt sich jetzt ein „Lernjahr“.
(Foto: Amorelie)

FEMALE FOUNDERS AWARD 2020

Wie die Amorelie-Gründerin Sexspielzeug massentauglich gemacht hat

Eine Erkenntnis auf einer Reise verhalf Lea-Sophie Cramer zu einem Start-up mit Millionenumsatz. Mit Amorelie hat sie außerdem eine Mission erfüllt.

Alles begann mit einer überfüllten Zugfahrt von München nach Berlin. Wäre die Bahn nicht so voll gewesen, hätte Lea-Sophie Cramer womöglich nicht durch die Abteile laufen müssen. Die vielen Ausgaben von „Fifty Shades of Grey“ in den Händen der Passagiere wären ihr verborgen geblieben, und [ihr Start-up Amorelie](#) hätte es nie gegeben.

Doch so kam Cramer mit einigen der Mitreisenden ins Gespräch, die den Erotikroman von E. L. James lasen. „Ich habe gemerkt, dass es gesellschaftsfähig geworden war, so ein Buch in der Öffentlichkeit zu lesen“, erinnert sich Cramer. Damals dachte sie: „Wenn ein Roman das schafft, müsste man das für andere Produkte auch hinbekommen.“

Geboren war die Idee für ein Start-up, das Sexspielzeug über das Internet vertreibt. Sieben Jahre und viele Tausend verkaufte Produkte später ist Amorelie zu einem Unternehmen mit über 100 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von über 60 Millionen Euro geworden.

Dass Cramer und [ihr Geschäftspartner Sebastian Pollok](#) zu erfolgreichen Unternehmensleitern wurden, war allerdings nicht von Anfang an klar: „Im Nachhinein scheint es, als hätte die Entwicklung immer nur eine Richtung gekannt“, sagt Pollok „aber wir haben es uns jedes Jahr erkämpft, weiterzuwachsen.“

Ganz zu Beginn mussten die beiden Gründer ihre Ware noch in einem nahe gelegenen Sexshop kaufen, um sie dann online weiter anzubieten. Ein Verlustgeschäft, bei dem das junge Unternehmen aber viel über seine Kunden und Vorlieben lernte. Erfahrungen, die zusammengeschweißt haben. Cramer und Pollok sind auch nach sieben Jahren Gründungsabenteuer immer noch befreundet. Und das, obwohl beide das Unternehmen mittlerweile verlassen haben. Cramer hat ihre Rolle als Chefin abgegeben, ist nur noch im Beirat vertreten.

„Mein Spektrum ist breiter und das von Amorelie fokussierter geworden“, erklärt Cramer den Schritt „dann muss man beide Seiten freilassen.“ Die 33-Jährige nimmt sich jetzt ein „Lernjahr“, wie sie es nennt, und will sich Themen aus ihrem erweiterten Spektrum widmen. Dazu zählt auch die Rolle von Frauen in Führungspositionen – ein Thema, bei dem sie aus ihrer eigenen Erfahrung schöpfen kann.

Mission erfüllt

Wie wichtig ihre Rolle bei Amorelie war, formuliert Mitgründer Pollok so: „Ohne Lea wäre das alles nicht möglich gewesen. Das liegt an der Tatsache, dass eine Frau mitgegründet hat, aber vor allem an ihr als Person.“ Cramers Energie und Authentizität hätten dazu beigetragen, dass sich die Mission der beiden Gründer erfüllt habe.

„Die Offenheit der Menschen für einen natürlichen Umgang mit Sexualität ist gewachsen“, sagt Cramer. Heute gibt es Amorelie-Produkte auch in Läden der Drogeriemarktkette dm zu kaufen. „Massentauglicher geht es ja kaum mehr“, sagt die Gründerin.

In Zukunft möchte Cramer weiter gründen. Nur was? „Ich habe verschiedene Ideen und schaue jetzt, was bei mir kleben bleibt“, sagt sie. Auch die Pandemie könnte auf die Entscheidung einen Einfluss haben. „Ich bin froh, dass ich jetzt die Zeit habe, mir die Gesellschaft nach Corona anzugucken“, sagt sie. Der Wandel biete Platz für neue Entwicklungen. Ein guter Moment für eine neue Mission.

Female Founders Award

Im Rahmen des Digitalpreises „The Spark“ verleihen Handelsblatt und McKinsey einen Sonderpreis für weibliche Gründer. Wir stellen die 14 Nominierten vor. [Alle Hintergründe finden Sie hier.](#)