

# TRENDING TOPICS

CHANNEL  
PEOPLE

INTERVIEW

## Katharina Schneider: „Startups, die erst eine Produktidee haben, brauchen nicht nur Cash“



30. Januar 2018, 11:38

Trending Topics



FOLLOW



LIKE



Katharina Schneider. © Puls 4

Katharina Schneider hat in der TV-Show „2 Minuten 2 Millionen“ Marie-Helene Ametsreiter als Investorin abgelöst. 2018 ist nicht nur ihr erster Auftritt in der Show, sondern auch einer ihrer ersten großen Auftritte in der Öffentlichkeit. 2006 hat sie mit „Schneider Holding“ das Teleshopping-Unternehmen Mediashop übernommen.

Aus der kleinen TV-Shopping-Firma ist seither ein internationaler Händler geworden, der alle Vertriebskanäle schlau ausnützt.

Für die Startups aus „2 Minuten 2 Millionen“ ist Mediashop aber auch deshalb spannend, weil viele Teleshopping-Produkte selbst entwickelt werden. Schneider ist stets auf der Suche nach innovativen Produkten, die gut ins Portfolio passen. Sie wurde gleich mehrfach fündig, verrät die 46-Jährige im Gespräch mit Trending Topics.

### **Wie sind Sie zu 2 Minuten 2 Millionen gekommen?**

**Katharina Schneider:** Markus Breitenecker (Puls 4-Chef, Anm.) hat mich schon vor eineinhalb Jahren gefragt und vorigen Sommer habe ich schließlich zugesagt. Es hat mich aber schon einige Überlegung gekostet.

### **Warum?**

Ich bin bis jetzt noch nie so stark in der Öffentlichkeit gestanden, sondern eher im Hintergrund. Inhaltlich passt die Show aber wirklich sehr gut zu dem, was wir bei Mediashop machen. Wir sind immer auf der Suche nach innovativen Produkten und genau die können wir bei „2 Minuten 2 Millionen“ finden.

### **Wie haben Sie sich bei „2 Minuten 2 Millionen“ eingebracht?**

Mit meinem Knowhow in Produktentwicklung, Marketing und Vertrieb. Da haben wir auch bei Mediashop sehr viel Erfahrung – vor allem in der Produktentwicklung, aber auch im Vertrieb. Wir vertreiben unsere Produkte weltweit und nutzen dabei verschiedene Kanäle von TV über E-Commerce und Social Media bis hin zum stationärem Handel. Wir nutzen alle Vertriebskanäle, die es gibt und haben daher viel Erfahrung. Gerade Startups, die erst eine Produktidee oder einen Prototyp haben, brauchen nicht nur Cash-Investments. Es fehlt auch am gesamten Knowhow einer Produktentwicklung, Massenproduktion, Verpackung bis hin zum Vertrieb.

### **Mediashop entwickelt auch eigene Produkte?**

Mehr als ein Drittel unserer Produkte sind Eigen-Produkte. Wir haben auch ein eigenes Filmstudio in Neunkirchen und produzieren sogar die Produktfilme komplett selbst.

## **Wie nehmen Sie den aktuellen Startup-Hype wahr?**

Ich differenziere da: es gibt sehr viele Technologie-Startups, die sich auf Apps und ähnliches konzentrieren. Für mich sind aber jene Startups interessant, die tatsächliche Produkte herstellen. Für Mediashop speziell sind das innovative Produkte, die den Alltag erleichtern. In dieser Sendung gab es wirklich viele tolle Erfindungen und neue Produkte.

## **Hat Mediashop bereits vor der Show mit Startups zusammengearbeitet oder ist an Startups beteiligt?**

Wir sind zum Teil über die verschiedenen Gesellschafter an Startups beteiligt. Ich selber habe ein Callcenter aufgebaut – das war schon 2002 und ist mittlerweile kein Startup mehr. Ich bin auch an der Dating-App [Candidate](#) und dem Medizin-Startup [Permedio](#) beteiligt. Bei Mediashop konzentrieren wir uns aber tatsächlich auf Erfindungen.

## **Wie versuchen Sie bei Mediashop Startups einzubinden?**

Es sind ein paar Startups bei uns im Bürokomplex in Neunkirchen angesiedelt. Die meisten Startups, mit denen wir zusammenarbeiten, haben aber ihre eigenen Büros und es geht hauptsächlich um den Knowhow-Transfer. Manchmal ist eine Vertriebsvereinbarung sinnvoll. Das hängt aber sehr stark vom Produkt und vom Startup ab.

## **Mediashop gibt es schon seit 1999. Teleshopping mutet heute ein bisschen altmodisch an. Wie geht Mediashop mit dem schnellen Wandel in Medien- und Konsumverhalten um?**

Wir (Schneider Holding, Anm.) haben das Unternehmen 2006 übernommen. Zu dieser Zeit war Mediashop tatsächlich nur im TV und nur in Österreich und der Schweiz tätig. In den vergangenen Jahren haben wir Mediashop in ein modernes Omnichannel-Unternehmen verwandelt. Das heißt eben, dass wir selbst Produkte entwickeln, gleichzeitig aber auch weltweite Top-Seller an Bord holen. Wir haben geografisch expandiert, sind jetzt weltweit tätig. In Deutschland, Österreich, Ungarn, Tschechien, der Slowakei und der Schweiz machen wir auch Vertrieb und TV-Produktion selbst. Der weltweite E-Commerce-Bereich macht mittlerweile aber ein Drittel unseres gesamten Umsatzes aus, ein weiteres Drittel der stationäre Handel.

## **Meine altmodische Vorstellung von Teleshopping ist also veraltet?**

Wir haben auch einen starken Image-Wandel durchgemacht. Die Kunden, die man sich früher unter Teleshopping vorgestellt hat, sind heute ganz andere Kunden. Ich vergleiche gerne mit Supermärkten: Als ich 18 war, war es nicht sehr sexy, zum Hofer zu gehen. Heute geht jeder zum Hofer einkaufen, egal aus welcher Schicht er kommt. Ähnlich ist das im Teleshopping. Unsere Kundschaft geht heute vom Banker bis zur Hausfrau. Im klassischen Handel gibt es gerade nur minimale Wachstumsraten, bei Teleshopping ist das anders.

Unser Trumpf ist das Bewegtbild, das sehr viel Beratung und Information bringt. Es geht oft um Emotionskäufe, zum Beispiel wenn man in einem Video einen Staubsauger sieht, der ein bisschen so aussieht wie ein Dyson, der aber ein Gelenk hat, damit man sich nicht mehr hinknien muss, um unter einem Kasten zu saugen. Alle unsere Produkte leben von solchen USPs und Innovationen.

## **Die Startup-Szene ist nach wie vor eine Männerdomäne. Ist die Startup-Welt für Frauen so unattraktiv?**

Ich glaube nicht, dass sich die Startup-Welt da stark von anderen Branchen unterscheidet. Das ist schade, aber warum das so ist, kann ich ihnen nicht beantworten. Meines Erachtens sind die Skills, die mich in eine bestimmte Position bringen, unabhängig vom Geschlecht zu sehen.

## **Wie ist es ihnen selbst in der männerdominierten Jury gegangen?**

Ich habe mich in keinem Moment gefühlt, als würde ich nicht für voll genommen. Im Gegenteil, wir haben uns sehr gut verstanden und viel Spaß gehabt. Ich denke, bei Startups gilt: Wenn die Idee und die Umsetzung gut sind, spielt das Geschlecht sicher keine Rolle.

*Offenlegung: Puls 4 ist ein Investor von Trending Topics.*

## Für den Newsletter anmelden

So verpasst du keine Stories mehr. Mit dem Trending Topics Newsletter erhältst du die wichtigsten News der Woche direkt in deine Mailbox.

Stu

---

[About](#) [Datenschutz](#) [Impressum](#) [Kontakt](#) [Submit Press Release](#)