



GründerTalk

## Man kann im Leben vieles erreichen, was man sich als Ziel setzt.

7. September 2016 Sabine Elsässer 0 Comments Gitarren, Instrument, Siccass Guitars

G+ +1 2 f teilen tweet in teilen 4 x teilen 1 i

## Siccass Guitars exklusive klassische Gitarren

*Stellen Sie sich und Ihr Startup Unternehmen Siccass Guitars doch kurz unseren Lesern vor!*

Siccass Guitars bietet online [exklusive klassische](#) Gitarren im Hochpreissegment an. Wir selbst kaufen auch Gitarren an, die wir anschließend – gegebenenfalls nach einer Restauration -in unserem Onlineshop offerieren. Weiterhin besteht für unsere Kunden die Möglichkeit, ihre Gitarre bei uns in Kommission zu geben. Damit sind folgende kostenfreie Dienstleistungen verbunden: Wir fotografieren die Instrumente unserer Kunden, wir verfassen eine Beschreibung auf Englisch und auf Deutsch. Oftmals wird auch ein aufwendiges Video erstellt. Durch unsere Geschäftsbeziehungen mit einer Reichweite in alle Teile der Welt stellen wir dem Verkäufer eine immens große Zielgruppe zur Verfügung, die er als Privatverkäufer niemals erreichen könnte. Dabei bedienen wir uns auch der Social-Media-Kanäle, vor allem des [YouTube-Kanals](#), der in Kürze die 50.000 Abonnentenmarke knacken wird.

*Wie ist die Idee zu Siccass Guitars entstanden?*

Die Idee entstand aus einem Hobby heraus. Wir haben jahrzehntelang antike Gitarren – richtig alte Instrumente aus dem 18. und 19. Jahrhundert – gesammelt. Irgendwann besaßen wir auf diese Weise eine Vielzahl an wertvollen Instrumenten verbunden mit einem sehr großen Wissen zum Thema Gitarre. So kamen wir eines Tages auf die Idee, die historischen Schmuckstücke auf einer Webseite mit vielen Hintergrundinformationen beispielsweise über Gitarrenbauer und Gitarrenbaugeschichte zu präsentieren. Siccass Guitars war also zunächst kein Onlineshop, sondern eher eine Informations- und Präsentationsplattform für hochwertige klassische Gitarren. Das Echo auf diese Website war immens. Wir bekamen dermaßen viele Anfragen von Kaufinteressenten, dass wir beschlossen, Gitarren über diese Webseite zu verkaufen – sowohl eigene als auch im Kundenauftrag. Das war die Geburtsstunde von Siccass Guitars.

*Von der Idee bis zum Start – was waren bislang die größten Herausforderungen und wie haben Sie sich finanziert?*

Wir haben uns tatsächlich komplett eigenfinanziert und das war in der Tat eine riesige Herausforderung. In den ersten Jahren versuchen wir, an Kredite zu kommen, wurden jedoch von den angesprochenen Banken bezüglich unserer Geschäftsidee nur belächelt.

Eine weitere erhebliche Herausforderung für uns war der sukzessive Aufbau eines hochkompetenten Teams, d.h. wir mussten Menschen finden, die Freude an einer solchen Arbeit hatten und die Bereitschaft mitbrachten, durch ihren Einsatz den Erfolg mit zu gestalten. Unsere ersten beiden Teammitglieder waren Henning Hellfeld, der bei Geschäftsbeginn im April 2014 unsere Videos optimierte. Drei Monate später, im Juli 2014, kam dann Manuel Luchena zu uns. Ein Verkaufsgenie! Er ist immer gut gelaunt, eloquent, charmant und weitsichtig. Im Herbst des gleichen Jahres konnten wir Daniel Tofaute für uns gewinnen; er ist ein begnadeter Entwickler. Said Parsa ist bei Siccass Guitars für die Prozessoptimierung zuständig. Er war 15 Jahre in der IT tätig und hat während dieser Zeit sehr viele Großprojekte geleitet. Ralf Bachmann ist seit neuestem bei uns im Verkauf tätig. Er verfügt über 15 Jahre Erfahrung im Musikalienhandel und ist ein Multitalent in jeder Hinsicht. Marcel Mendel ist unser E-Gitarrenspezialist und Dietmar Heubner ist Meistergitarrenbauer. Erarbeitet in unserer Werkstatt und macht die Gitarren unserer Kunden wieder fit. In Kürze fangen zwei weitere Mitarbeiter

### Das StartupValley eMagazine

Aktuell am Kiosk

- ★ Hamburg Startups
- Sanja Stankovic & Sina Gritzuhn
- ★ BITS &

Jetzt lesen

powered by United-Kiosk.de

startupcon

STARTUPCON

27. OKTOBER 2016 LANXESS arena Köln

JETZT TICKETS SICHERN!

START MESSE

Gründung | Finanzierung  
Nachfolge | Franchising

29.+30. Okt. 2016

Messe Nürnberg · Halle 12

### Neueste Beiträge

Nicht zu viel Geld für Dinge ausgeben, die man noch nicht braucht

17. Oktober 2016 0

Comments

Inbound Marketing für Startups: Alles was du wissen musst

17. Oktober 2016 0

Comments

G+J Digital Ventures und Ringier Digital Ventures beteiligen sich an Makerist

17. Oktober 2016 0

Comments

Die besten PR-Bilder des Jahres 2016

17. Oktober 2016 0

Comments

CHRONEXT startet TV-Kampagne Faszination Zeit

17. Oktober 2016 0

Comments

German Startups Group beteiligt sich an Bezahl.de/Blackbill

17. Oktober 2016 0

Comments

Erstes Micro-Factoring



unserer Werkstatt und macht die Gitarren unserer Kunden wieder fit. In kurze langen zwei weitere Mitarbeiter bei uns an.

Unser Unternehmen ist in der kurzen Zeit seines Bestehens sehr schnell gewachsen. Daher ist es uns sehr wichtig, dass wir tagtäglich unser Handeln und unsere Arbeitsweisen hinterfragen und uns untereinander austauschen. Struktur ist das A und O. Dabei ist auch dringend erforderlich, dass wir als Team gut aufeinander abgestimmt sind, unsere Ideen austauschen und an der internen und externen Kommunikation arbeiten.

### *Wer ist die Zielgruppe von Siccass Guitars?*

Wir bekommen täglich sehr viele Anfragen aus der ganzen Welt von Hobbygitarristen, Profis und Sammlern, die alle sorgfältig beantwortet werden. Anfangs bestand nur eine Onlinepräsenz, aber inzwischen haben wir auch einen Laden in Karlsruhe. Ein Ladengeschäft schafft Vertrauen, indem es für Kunden einen realen Bezugspunkt herstellt, wodurch eine persönliche Kundenbeziehung vor Ort entstehen kann. Unsere Kunden schätzen den Vorzug, in Frage kommende Gitarren aus dem vielfältigen Online-Angeboten aller Ruhe zu Hause auszuwählen und diese anschließend im Ladengeschäft anzuprobieren. Bedingt durch die Tatsache, dass der größte Teil unserer Gitarren Unikate sind, nutzen Kunden aus aller Welt, etwa aus Asien und den USA, diesen Vorteil und besuchen uns tatsächlich stationär in Karlsruhe.

### *Welche Vorteile hat der Käufer?*

Der Vorteil liegt auf der Hand: Käufer aus dem In- und Ausland können sicher sein, dass sie bei uns ein originales Instrument erhalten. Bei Siccass Guitars haben sie einen persönlichen Ansprechpartner, der telefonisch oder per Email zuverlässig erreichbar ist. Transparenz ist beim Verkaufsgeschehen von elementarer Bedeutung: Alle Details, wie Reparaturen, Originalität etc. werden von uns offengelegt und kommuniziert. Somit können sich Käufer aus der ganzen Welt sicher sein, dass sie genau das Instrument erhalten, welches sie online ausgesucht haben.

Ein nicht zu unterschätzender Vorteil für Kunden ist, dass sie bei Siccass Guitars eine sehr große Auswahl an Meisterinstrumenten vorfinden, welche sie alle anspielen und miteinander vergleichen können. Das spart dem Kunden sowohl Kosten als auch Zeit, da er ansonsten zu unterschiedlichen Gitarrenbauern und kleineren Geschäften fahren müsste, die im Allgemeinen nur eine geringe Anzahl an Instrumenten anbieten können. Die Möglichkeit zum Direktvergleich entfiel dabei ohnehin.

Letztendlich stehen wir mit unserem Namen gerade und das wissen die Kunden: Siccass Guitars steht für Qualität und Vertrauen.

### *Wo liegen die Vorteile für den Verkäufer?*

Für Verkäufer bestehen drei Optionen: Kommission, Ankauf oder Inzahlungnahme. Beim Ankauf muss der Verkäufer nicht längere Zeit nach einem Käufer suchen, was sehr angenehm für ihn ist. Bei einem Kommissionsverkauf übernehmen wir kostenlos das Erstellen der Bilder und/oder Video sowie die Präsentation. Dies ist mit gehörigem Aufwand verbunden, der dem Kunden somit erspart bleibt. Wenn ein Kunde eine neue Meistergitarre erwerben möchte, besteht auch die Möglichkeit, sein bisheriges Instrument bei uns in Zahlung zu geben, was viele unserer Kunden sehr begrüßen. Das Procedere bei Ankauf und Inzahlungnahme ist sehr einfach: Über unser Ankaufformular können Bilder des fraglichen Instruments online hochgeladen und an uns gesendet werden.

### *Siccass Guitars, wohin geht der Weg? Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?*

Momentan sind der Händler mit dem größten Sortiment an hochwertigen Meistergitarren in Europa. In fünf Jahren, werden wir bereits seit drei Jahren der Händler mit dem größten Angebot sein – weltweit.

### *Zum Schluss: Welche Tipps würden Sie angehenden Gründern mit auf den Weg geben?*

Wir können gerne darlegen, welche Charaktereigenschaften und Einstellungen unseres Erachtens von Vorteil sein können.

Wir meinen: Man kann im Leben vieles erreichen, was man sich als Ziel setzt. Viele Grenzen sind selbstgesteckt und kommen nicht von außen. Wenn du denkst: „Das wird eh nichts“, hast du eigentlich schon verloren. Wenn du aber deine eigenen Träume und Ziele beharrlich umsetzt, werden sich immer neue Wege auftun, an die du zu Beginn nicht dachtest. Wird das ursprünglich gesteckte Ziel nicht erreicht, so erreichst du womöglich ein anderes, vielleicht ein viel großartigeres Ziel. Das ist das wirklich Faszinierende an unserer Arbeit und am Leben im Allgemeinen, dass ständig etwas in Bewegung ist und sich täglich neue Wege und Möglichkeiten auftun.

Während der Gründungszeit unseres Unternehmens gab es unsere Ehefrauen und unseren Vater, die uns immer unterstützt haben. Es ist von Vorteil, wenn der engere Familienkreis dem Vorhaben gegenüber positiv eingestellt ist. Von vielen wurden wir belächelt für unsere Geschäftsidee und von nicht wenigen wurde das baldige Scheitern vorhergesagt. Gerade in der Anfangszeit, als wir zu zweit noch von Gitarrenbauer zu Gitarrenbauer fuhren, um uns vorzustellen und Geschäftsbeziehungen aufzubauen, mussten wir sehr viel Spott einstecken. Solche Situationen muss man auf jeden Fall aushalten können. Man darf sich nicht beirren lassen, vielmehr muss man immer an sich selbst und seine Idee glauben – das ist der Treibstoff, der einen vorwärtsbringt. Es ist nun mal so, dass wir Menschen oft glauben, dass etwas nicht geht, bis einer kommt und zeigt, dass es sehr wohl möglich ist.

Nachdem wir uns entschlossen hatten, das Unternehmen zu gründen, standen wir in der Anfangszeit extrem unter Druck und arbeiteten von früh bis spät, teilweise bis zu 80 Stunden in der Woche. Dieser Einsatz war notwendig, denn sonst hätte es einfach nicht funktioniert. Wenn du dich in der Gründungsphase am Mittwoch schon auf das Wochenende freust, dann läuft definitiv etwas falsch. Dann brennst du ganz offenbar nicht für deine Idee und Arbeit. In unserem Falle war es unter anderem auch vorteilhaft, dass wir zwei Gründer waren. Dies darf in Bezug auf die Erfolgchancen eines Unternehmens nicht unterschätzt werden.

In der Vergangenheit haben wir oft aus unserem Freundes- und Familienkreis gehört, dass wir ein hohes Risiko eingegangen seien. Wir haben uns die Frage gestellt, was „Risiko“ genau bedeutet. Darauf gibt es wohl unterschiedliche Antworten, je nach Sichtweise und fachlicher Disziplin. Für uns jedoch gilt:

Wenn du Angst hast, verpasst du im Leben unzählige Chancen, die dir geboten werden, und das ist aus unserer Sicht das eigentliche Risiko. Wenn du nicht wagst, nimmst du dir von Beginn an die Chancen und hast eigentlich schon verloren, ohne jemals begonnen zu haben. Das ist das tatsächliche Risiko – nämlich nichts zu tun und den vermeintlich sicheren Weg einzuschlagen. Wir hätten beide „sichere“ Wege gehen können, haben es glücklicherweise aber nicht getan!

Mirco kündigte nach 13 Jahren seine Festanstellung als Heilpädagoge und ich entschied mich gegen eine Laufbahn als Gymnasiallehrer, damit wir uns ganz dem Unternehmen widmen konnten. Das waren keine



in Deutschland  
gestartet – Fintech  
finanziert Rechnungen  
ab 1€

📅 17. Oktober 2016

💬 0 Comments



### StartupValley

1.318 „Gefällt mir“-Angaben

👤 Seite gefällt mir

📅 Jetzt buchen

Sei der/die Erste deiner Freunde, dem/der das gefällt



### Die Karriere- und Existenzgründungsmesse für Frauen

13.-14. Oktober 2016  
MTC, München



- über 100 Aussteller
- 60 Vorträge und Diskussionen
- 90 Karriere-MeetUps & Job-Offer-Talks
- 35 Table Captains



50%  
beim Ticket-Kauf online sparen

# STARTUP OF THE YEAR LESER AWARD



JETZT ANMELDEN

## Newsletter

E-Mail \*

Anmelden!

## Neueste Kommentare

Jona Neubert bei [Gute Ideen hat jeder, diese umzusetzen bedeutet jedoch viel Arbeit und Mut](#)

Markus Seinscher bei [Gute Ideen hat jeder, diese umzusetzen bedeutet jedoch viel Arbeit und Mut](#)

Lucas Pedretti bei [Künstliche Intelligenz: Wir beschwören den Teufel](#)

Zipfel, Dietmar bei [Gründe wenn Du etwas kreieren möchtest](#)

Dr. Martina Lange bei [WebID: Warum die Bankenlandschaft noch massiv vom FinTech-Boom profitieren wird](#)



Leidenschaft als Gymnastiktrainer, damit wir uns ganz dem Unternehmen widmen konnten. Das waren keine leichten Entscheidungen, aber wir haben uns damals vorgestellt, wie es im Alter wäre, wenn wir auf unser Leben mit all seinen verpassten Chancen zurückblickten; wie es sich anfühlen würde, zu erkennen, dass wir uns von gesellschaftlichen Zwängen und eigenen Ängsten hatten besiegen lassen. Diese Vorstellung fühlte sich so mies an, dass wir das vermeintliche Risiko in Kauf nehmen wollten, um das Startup Unternehmen Siccas Guitars zu wagen. Wer jedes Risiko ausschalten will, der zerstört auch alle Chancen. Darum können wir nur raten: Wenn jemand eine gute Idee hast, dann versuche er, sie umzusetzen und scheue nicht das Risiko! Denn, so meint der Schriftsteller und Umweltaktivist Carl Amery: „Wer vorankommen will, muss Risiken eingehen. Ein Schiff, das nur auf Reede oder im Hafen liegt, bringt nichts ein. Es muß sich Wind und Wellen aussetzen“ – ein wirklich wahres Wort.

Bild: V.l.n.r: Mirco Sicca, Ralf Bachmann, Manuel Luchena, Manuel Sicca.

Wir bedanken uns bei Manuel Sicca für das Interview

Aussagen des Autors und des Interviewpartners geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion und des Verlags wieder

← Facebook-Recht für gewerbliche Accounts

manaomea gewinnt zwei Wettbewerbe →



## Sabine Elsässer

Sabine Elsässer ist 39 Jahre jung, Gründerin und leitende Redakteurin der StartupValleyNews. Ihre Karriere startete sie in verschiedenen internationalen Direktvertriebsunternehmen. Seit 2007 ist sie hauptberuflich als Journalistin tätig. Während dieser Zeit lernte sie die Startup-Szene kennen und schätzen, was Sie dazu bewogen hat mit StartupValleyNews ein internationales Startup Magazin aufzubauen!

🐦 f G+ in

## 👍 You May Also Like



Reparando: Warum sich eine Reparatur Deines iPhone oder Samsung Galaxy lohnt

📅 15. März 2016 💬 0 Comments



Sei flexibel und beweglich genug, um deine Produkt durch kleine Anpassungen stets zu verbessern

📅 18. August 2016 💬 0 Comments



Siteimprove: on Tour for a better web

📅 30. Mai 2016 💬 0 Comments

0 Kommentare

StartupValley

1 Anmelden ▾

♥ Empfehlen

🔗 Teilen

Nach Neuesten sortieren ▾



Die Diskussion starten...

Schreiben Sie den ersten Kommentar.

AUCH AUF STARTUPVALLEY

### erfolgundfreiheit.de

Ein Kommentar • vor 6 Monaten\*

Michael Noetzelmann — Hallo liebes Startup Valley Team,vielen Dank fürs Pitchen....

### Gute Ideen hat jeder, diese umzusetzen bedeutet jedoch viel Arbeit und Mut

2 Kommentare • vor 12 Tagen\*

Jona Neubert — Hallo Markus, die UVP wird voraussichtlich bei 99€ liegen. Du kannst dir aber wenn du dich jetzt schon vormerken lässt 15% bzw. ...

### Box at Work und Lagerbox schließen Kooperation

Ein Kommentar • vor 2 Monaten\*

Peter-Jan Hulsebosch — So sehen wir auch gleichmassige Initiativen in den Niederlanden.BeeBoxx (www.beeboxx.nl) und SpaceBoxx ...

### Haben Sie Ihre Eier verloren? Über den Mut, die richtigen Fragen zu stellen

Ein Kommentar • vor 8 Monaten\*

Markus Elsasser — Freue mich schon auf Zürich

✉ Abonnieren

🔒 Disqus deiner Seite hinzufügen

🔒 Datenschutz

DISQUS

Workbase



GründerTalk



Nicht zu viel Geld für Dinge ausgeben, die man noch

Startups



G+J Digital Ventures und Ringier Digital Ventures

Nachrichten

Workbase

Wo

# Inbound Marketing für Startups: Alles was du wissen musst

📅 17. Oktober 2016

👤 Vladislav Melnik

0 Comments

Inbound Marketing ist eine langfristige Strategie, die nicht Overnight Erfolge bringt. Aber je früher du investierst, desto besser.

Unternehmensgründer aufgepasst!

📅 12. Oktober 2016

0 Comments

Empfehlungsmarketing: Wie man als Anbieter empfehlenswert wird

📅 11. Oktober 2016

0 Comments

nicht braucht

📅 17. Oktober 2016

0 Comments

Man braucht manchmal gar nicht ein riesen Budget, um eine Idee zu verwirklichen

📅 17. Oktober 2016

0 Comments

Das Kern-Team muss auch in schwersten Zeiten durchhalten können

📅 17. Oktober 2016

0 Comments

Private Altersvorsorge ist unausweichlich

📅 17. Oktober 2016

0 Comments

Alexander Kölpin: Gemacht ist besser als perfekt – das gilt eigentlich immer!

📅 17. Oktober 2016

0 Comments

beteiligen sich an Makerist

📅 17. Oktober 2016

0 Comments

CHRONEXT startet TV-Kampagne Faszination Zeit

📅 17. Oktober 2016

0 Comments

read my short-Autorenwettbewerb

📅 16. Oktober 2016

0 Comments

Malte Bedürftig: Ein Gründer mit Herz

📅 16. Oktober 2016

0 Comments

Green City Solutions gewinnt 200.000 Euro in der Postcode Lottery Green Challenge

📅 16. Oktober 2016

0 Comments

Schlagwörter

#2min2mio

2 Minuten

2 Millionen

Accelerator

App Berlin

Big Data

Cloud

Companisto

CONDA

Crowdfunding

Crowdinvesting

deGUT

DHDL

Die Höhle der Löwen

E-Commerce

Fahrrad

Fashion

FinTech

Fitness

Fussball

Gastronomie

Gesundheit

Gründer

Hamburg

herCAREER

Immobilien

IOT

Kickstarter

Köln

Marketing

Mode

München

Plattform

Ralf Dümmler

Reisen

Schweiz

Smartphone

social media

Software

Sport

Startup

Startups

vegan

Wien

Österreich

Seiten

Magazin

Startup of the Year

Gastautor werden

Partner

Werbung

Kontakt

Disclaimer

Impressum

StartupValley UK

Neueste Kommentare

Jona Neubert bei Gute Ideen hat jeder, diese umzusetzen bedeutet jedoch viel Arbeit und Mut

Markus Seinscher bei Gute Ideen hat jeder, diese umzusetzen bedeutet jedoch viel Arbeit und Mut

Lucas Pedretti bei Künstliche Intelligenz: Wir beschwören den Teufel

Neueste Beiträge

Nicht zu viel Geld für Dinge ausgeben, die man noch nicht braucht

Inbound Marketing für Startups: Alles was du wissen musst

G+J Digital Ventures und Ringier Digital Ventures beteiligen sich an Makerist

Die besten PR-Bilder des Jahres 2016

CHRONEXT startet TV-Kampagne Faszination Zeit

Copyright © 2016 [Startup Magazin](#). All rights reserved.

f

t

G+

ig

in

t

Magazin

Startup of the Year

Gastautor werden

Partner

Werbung

Kontakt

Disclaimer

Impressum

StartupValley UK