

Am Anfang waren 10.000 Kokosnüsse

Josefine Staats ist eine passionierte Gründerin, die Erfolge hat, aber auch weiß, was es bedeutet, wenn eine Geschäftsidee platzt. Am Anfang standen Kokosnussprodukte, und heute besteht ihr Alltag aus der Beschäftigung mit Bioprozessintelligenz. Was das bedeutet und was ihre Eltern zu ihrem Start als Unternehmerin gesagt haben, hat sie uns erzählt ...

Josefine, du hast zweimal gegründet ...

Nein, ich habe – offen gesagt – öfter gegründet, aber nicht alle Gründungen waren erfolgreich. Ich versuche immer wieder, etwas Neues aufzubauen, weil das in meiner DNA liegt. Es macht mir einfach große Freude, Unternehmen aufzubauen.

Meine wichtigste Gründung ist Kulau, ein Unternehmen, das es jetzt seit 18 Jahren gibt und das profitabel ist und mir mein Leben finanziert. Meine neueste Gründung hat dagegen bisher noch nicht mal einen Namen, der öffentlich bekannt ist. Daneben habe ich unter anderem einen Coworking-Space im Prenzlauer Berg gegründet, und dazu hatte ich in Brüssel ein Büro, das Unternehmen in Sachen Förderungen beraten hat. Und das ist noch alles ...

Die Lust am Neustart – wo kommt die her?

Also aus meinem Elternhaus kommt sie bestimmt nicht. Mein Vater war an der Uni Professor, und meine Mutter war Lehrerin. Entsprechend war bei den beiden Beamten das Drama riesengroß, als ich Kulau gegründet habe: „Wie kannst du mit deiner Ausbildung solch ein Unternehmen gründen? Du hast zwei Studienabschlüsse ...“ Für sie war dieser Schritt der sichere Weg in den sozialen Abstieg. Also in meiner Familie liegt es nicht, aber ich habe schon als Kind gerne mit Lego und Fischertechnik gebaut.

Dass es bei Kulau anfangs vor allem um Kokosprodukte ging, hat die Sache wahrscheinlich nicht viel besser gemacht?

(lacht) Nein, ganz sicher nicht. Ich habe damals in Singapur gelebt und habe in den Supermärkten eine Vielzahl verschiedener Kokosnussprodukte gesehen. Damals gab es in Deutschland nicht viel mehr als Raffaello und Kokosraspeln, und da habe ich ein großes Potenzial gesehen. Aber meine Eltern waren davon nicht zu überzeugen.

Aber später sind Sie eines Besseren belehrt worden?

Sie haben sich erst damit abgefunden und arrangiert und sind natürlich auch stolz. Aber: Mein Bruder ist im Bundesfinanzministerium, der ist ein ordentlicher Beamter geworden. Das ist immer noch ein bisschen etwas Besseres als eine Unternehmerin.

Um ehrlich zu sein: Ich bin mir nicht sicher, dass ich dir vor 18 Jahren gesagt hätte, dass es eine super Idee ist, Kokoswasser in Deutschland zu verkaufen.

Für mich lagen die Vorteile von Kokoswasser auf der Hand: Es ist kalorienarm, und es ist fast perfekt isotonisch, also ein super Sportgetränk. Nicht zuletzt gab es schon einen entsprechenden Trend in den USA. Trotzdem war ich dann etwas zu euphorisch und überoptimistisch und habe in Thailand 10.000 Kokosnüsse eingekauft. Die habe ich dann auf der Kieler Woche und auf dem Karneval der Kulturen hier in Berlin versucht zu verkaufen. Aber diese Menge war für das erste Jahr selbstverständlich viel zu viel. Dazu kam das Wetter bei der Kieler Woche: Es hat die ersten vier Tage in Strömen geregnet, bis dann endlich die Sonne schien. Später wurde es besser, und wir haben dann viele Jahre auf dem Karneval der Kulturen mit viel Erfolg wirklich tausende Kokosnüsse verkauft. Parallel dazu haben wir Medien angeschrieben, und dann hat die Brigitte über mich auf zwei Heftseiten berichtet. Und dann lief das ziemlich gut, und wir sind mit unseren Produkten in den Bio-Großhandel gekommen und von dort weiter in die Supermärkte.

Ich weiß, dass du darüber noch nicht viel sagen möchtest oder auch kannst, aber vielleicht bekommen wir doch noch ein paar Worte über dein neuestes Projekt?

Mit meinem neuen Unternehmen möchten wir Bioprozessintelligenz aufbauen. Es geht darum, mit künstlicher Intelligenz Wissen über Bioprozesse auszuwerten. Beispiele dafür sind Moleküle oder Proteine in Naturprodukten. Wir fangen dabei mit Algen an. Ziel ist es, dieses Wissen nutzbar zu machen, um für die Industrie bessere Produkte und bessere Materialien zu entwickeln oder bestehende Prozesse zu verbessern.

Wir glauben zum Beispiel, dass man mit künstlicher Intelligenz die Daten einer Industrieanlage auswerten kann. Bei einer Mikroalgenfarm könnten das die Daten sein, die diese Anlage ohnehin erzeugt. Auf dieser Grundlage ließe sich dann sehr konkret sagen, ob die Algen lieber um fünf Uhr morgens oder um sechs Uhr abends gedüngt werden sollten. Ein anderes Beispiel wäre die Frage, ob sich bestimmte Algen als Materialersatz oder als Bioplastikersatz für Autositze verwenden lassen. Das ist im Kern die Idee, wofür wir diese Daten nutzen möchten.

Mein Geschäftspartner ist Mathematiker, ich bin in dem Team eher der Unternehmer. Zu technisch darf man mir die Fragen deshalb nicht stellen. Aber das ist die Vision, und ich glaube tatsächlich, dass das gut funktionieren kann.

Der Hintergrund ist, dass ich mich seit über zehn Jahren mit Algen beschäftige und dabei eine totale Passion entwickelt habe. Es gibt Tausende, vielleicht Hunderttausende Algenarten, Mikroalgen und Makroalgen, und das Potenzial wird noch nicht genug genutzt. Gleichzeitig gibt es viele Menschen, die sich für Algen begeistern. Die ganze Algenindustrie ist aber sehr fragmentiert. Es gibt viele Algenfarmen, Forschungsinstitute an Universitäten, Fraunhofer-Institute und viele Forschungslabore, die sich mit dem Thema beschäftigen.

Unsere Idee ist, das Wissen, das es bereits gibt, besser zusammenzubringen und mit künstlicher Intelligenz nutzbarer zu machen. Die Ergebnisse könnten dann zum Beispiel der Lebensmittelindustrie zur Verfügung gestellt werden, aber auch anderen Branchen, die neue Materialien oder bessere Prozesse suchen.

Ideen zu haben, Produkte und Marken zu entwickeln, ist das eine. Das andere ist das praktizierte Unternehmertum, das unter anderem auch aus Steuererklärungen, Personalkosten, Arbeitszeugnissen, Mahnungen oder Biokontrollen besteht. Ein riesiger Bremsklotz?

Ja, ich sehe das auf jeden Fall so: Bürokratie und alles, was damit zusammenhängt, wird von vielen unterschätzt, wenn man gründet. Die Rahmenbedingungen müssten von Politik und Gesetzgebung verbessert werden, weil die Bürokratie gerade kleinen Unternehmen sehr viele Steine in den Weg legt. Mein Eindruck ist, dass es in den vergangenen Jahren eher schlimmer als besser geworden ist.

Aber: Gleichzeitig ist durch KI vieles einfacher geworden. Dinge, die früher deutlich länger gedauert hätten, lassen sich heute schneller erledigen. Ich nutze KI, und alle Unternehmerinnen und Unternehmer, die ich kenne, nutzen sie ebenfalls, um den großen bürokratischen Aufwand besser zu bewältigen. Trotzdem sind die Auflagen komplizierter geworden, und das, obwohl seit Jahren darüber gesprochen wird, dass alles einfacher werden soll.

In meiner Branche ist das besonders spürbar. Ein konkretes Beispiel ist der europäische Binnenmarkt. Eigentlich sollte er den Handel erleichtern. In der Praxis ist es aber nicht wie in den USA: Wenn ich dort in New York Kokoswasser verkaufe, kann ich es mit derselben Gesetzgebung auch in Kalifornien, New Mexico oder Wisconsin verkaufen. In Europa muss ich mich dagegen weiterhin an die jeweiligen nationalen Vorgaben anpassen, wenn ich Kokoswasser oder andere Produkte in Spanien, Österreich oder Frankreich anbieten möchte.

Gerade bei Verpackungsvorschriften entstehen dadurch zusätzliche Hürden. Österreich und Frankreich haben etwa eigene Anforderungen beschlossen. Frankreich bleibt für uns ein wichtiger Markt, weil wir dort internationales Geschäft machen. Aus dem österreichischen Markt habe ich mich im Direktvertrieb dagegen bewusst zurückgezogen. Wenn jemand aus Wien in unserem Online-Shop bestellen möchte, geht das nicht mehr. Über Distributoren und Kunden in Österreich verkaufen wir weiterhin, aber der direkte Vertrieb würde sich wegen der zusätzlichen Auflagen für uns einfach nicht rechnen.

Und Josefine, warum wird die Zukunft gut?

Ich habe drei Kinder und muss optimistisch sein, und das war ich auch schon immer. Wenn wir mehr Menschen begeistern können, sich Gedanken zu machen, Dinge zu erschaffen und nicht nur zu verwalten, sondern das Thema Unternehmertum auch jüngeren Generationen zu vermitteln, dann glaube ich, dass wir eine bessere Zukunft haben können.

Josefine Staats ist geboren in Freiburg und in Kiel aufgewachsen. Sie ist Gründerin und CEO von KULAU, einer 2008 in Berlin gegründeten Bio-Lebensmittelmarke, die sie von einer Produktidee im Bereich Kokoswasser zu einer im europäischen Handel vertretenen Marke aufgebaut hat.

Seit 2025 ist sie zudem Co-Founder eines Forschungs- und Innovationsprojekts, das Algenbiotechnologie mit künstlicher Intelligenz und Bioprocess Intelligence verbindet. Darüber hinaus engagiert sie sich im Board des Innovationsclusters Algen e. V. und arbeitet als Accelerator-Trainerin für das EO-Accelerator-Rhine-Ruhr-Programm, wo sie Gründerinnen, Gründer und CEOs wachstumsorientierter Unternehmen begleitet.

Josefine Staats verfügt über langjährige Erfahrung in Entrepreneurship, Unternehmensaufbau, Multi-Channel-Retail, EU-Förderung und Projektmanagement. Ihre beruflichen Stationen reichen von Public Affairs und EU-Funding-Consulting in Brüssel über Start-up-Inkubation bis zum Aufbau eigener Unternehmen. Sie hat einen Master of Economics der Maastricht University, studierte zudem Economics an der University of Wollongong und absolvierte einen MBA am INSEAD. Ergänzend nahm sie am INSEAD-Programm zur Vorbereitung auf Aufsichts- und Beiratsmandate teil.



Marc Dannenbaum

Text | Content | Redaktion

Worte. Nichts als Worte – aber die richtigen

Telefon: +49 1703288612 | Mail: marc@rawandreel.de

LinkedIn: www.linkedin.com/in/marcdannenbaum

Web: dannenbaum.net



Andreas Riedel

Fotografie | Videografie

Storytelling | Portrait | People | Corporate

Telefon: +49 15253976948 | Mail: andreas@rawandreel.de

LinkedIn: www.linkedin.com/in/andreas-riedel-0b9480236

Web: andreasriedel.com