

10

Ideen

NEU Randvolle Lkw, federleichte Carbon-Räder, hessische Spezialitäten und der Traum vom eigenen Bio-Gemüsegarten: zehn Startups mit Potenzial

[Text: Susanne Widrat]

Neue Geschäftsideen

Spannende Startups und wichtige Zukunftsmärkte. Eine Inspiration – nicht nur für Gründer. Regelmäßig in impulse.

Im Web unter: www.impulse.de/gruender

Der Newsletter für Gründer: www.impulse.de/newsletter

Sie sind auf spannende Startups gestoßen? Schreiben Sie uns! gruender@impulse.de

1. Volle Ladung

Lkw sind selten zu 100 Prozent ausgelastet – schlecht für Verlager und Umwelt. Mit der Internetplattform milkrun.info verschafft Markus Wirz Abhilfe: Er vermittelt freie Kapazitäten auf Lkw-Touren in Deutschland, Österreich, Italien, Tschechien und der Schweiz. Transportiert werden beispielsweise industrielle Güter, die in der Autoindustrie verarbeitet werden. „Um durchschnittlich 30 Prozent lassen sich so die Transportkosten gegenüber dem klassischen Stückgutverkehr senken“, sagt Wirz. Wer sich auf seiner Website angemeldet hat, wird per Mail informiert, wenn in seinem Postleitzahlenbereich freie Kapazitäten oder Ladungen angeboten werden. Gebühren sind erst im Erfolgsfall fällig. Bereits im zweiten Geschäftsjahr hat der Gründer neben seiner „Mitfahrzentrale für Güter“ einen weiteren Service im Angebot: eine Software für Tourenplanungen.

Vorlaufzeit: 9 Monate

Startkapital: 5000 Euro

www.milkrun.info

2. Leichte Räder

Christian Gemperlein, Kunststofftechniker und begeisterter Radfahrer, verband seine Diplomarbeit an der Fachhochschule Würzburg-Schweinfurt mit seinem Hobby: Er entwickelte ein superleichtes, extrem stabiles Laufrad aus Carbon für Mountainbikes. „Es wird komplett in Deutschland gefertigt“, sagt Gemperlein, der mit seinem Produkt auf der Bike Expo 2011 den Innovations-Award gewann. Knapp 2800 Euro kostet ein Rädersatz seiner Bike Ahead Composites GmbH, im Frühjahr 2012 kommt er in den Handel. „Wir haben bereits viele Vorbestellungen“, sagt der Würzburger. Im kommenden

Jahr soll auch die Serienfertigung beginnen. Dann will Gemperlein, der seine Firma mit einem Exist-Stipendium und dem KfW-Startgeld finanziert, auch einen Trend aus den USA nach Deutschland bringen: 29 Zoll große Räder für Mountainbikes – ebenfalls aus Carbon.

Vorlaufzeit: 3 Jahre

Startkapital: 80000 Euro

www.ahead-composites.de

3. Stilvolles Wohnen

Casacanda ist ein Onlineshopping-Klub für Wohnaccessoires und Designermöbel. Ob von Jean Paul Gaultier, Möve oder De'Longhi – täglich stellen die Berliner Gründer Roman Kirsch, Christian Tiessen und Sascha Weiler neue Verkaufsaktionen ins Internet. „Mit einem Preisvorteil von bis zu 75 Prozent gegenüber dem herkömmlichen Einzelhandel“, sagt Kirsch. In den Genuss kommen nur registrierte Mitglieder, die Anmeldung ist kostenlos. „Damit garantieren wir den Herstellern, dass unsere günstigen Offerten nur einem festen Kundenkreis zugänglich sind“, so Kirsch. Mehr als 100000 potenzielle Käufer haben sich in den ersten drei Monaten angemeldet. 2012 wollen die Berliner weitere Länder erobern – hierfür haben sie sich die finanzielle Unterstützung und die Expertise von gleich drei Business-Angels gesichert: Klaus Hommels, Oliver Jung und Oskar Hartmann haben ihr Onlinegespür bereits bei Web-Startups wie Xing, Brands 4 Friends, Wer kennt wen? oder Kupivip unter Beweis gestellt.

Vorlaufzeit: 8 Jahre

Startkapital: siebenstellige Summe

www.casacanda.de

4. Die Hessen kommen!

Katja Zöllner stand vor dem Nichts: Nach zehn Jahren in der Aktienabteilung einer Bank war sie arbeitslos. Im März 2010 gründete sie mit ihrer Freundin Kari Deppe das „Kaufhaus Hessen“. „Vom Einzelhandel hatten wir nicht viel Ahnung“, gibt sie zu – und doch gewannen beide den Hessischen Gründerpreis 2011 in der Kategorie „Mutige Gründung“. Heute haben sie rund 3000 Produkte – alle „Made in Hessen“ – im Angebot: Blütensirup, Apfelwein, Kleidung oder den Asterix-Band „Hibbe un dribbe“. „Besonders gefragt sind unsere Präsentkörbe, die Firmen zu Weihnachten verschenken“, sagt Zöllner. Dieses Angebot wollen die Frankfurterinnen ebenso ausbauen wie ihren Onlineauftritt. Bei einem Umsatz von rund 400 000 Euro erreichen sie bereits Ende 2011 den Breakeven.

Vorlaufzeit: 1 Jahr

Startkapital: 60 000 Euro

www.kaufhaushessen.de

5. Jobben mit Potenzial

Die meisten Studenten arbeiten nebenbei – als Kellner, Verkäufer oder Nachhilfelehrer. „Verschenktes Potenzial“, sagt Daniel Barke. Mit seinem Freund Marlon Rosenzweig gründete er deshalb im Mai 2011 die Mylittlejob GmbH. Ihre Idee: Studenten Jobs zu vermitteln, die sie auch in ihrer Berufsausbildung voranbringen. So können angehende Designer kleine Aufträge von Agenturen ergattern. Oder Jurastudenten Recherchen für Kanzleien erledigen. Für die Arbeitssuchenden ist das Internetinserat kostenlos. Unternehmen zahlen eine Einstellgebühr zwischen 50 Cent und 5 Euro pro Stelle sowie eine Vermittlungsprovision in Höhe von 20 Prozent des Auftragswerts. Die Resonanz ist enorm: „Pro Tag gehen 30 bis 50 neue Jobangebote online, und nach drei Monaten hatten wir bereits mehr als 1000 registrierte Studenten“, sagt Barke. Ab 2012 will Mylittlejob auch im englischsprachigen Raum aktiv werden und erstmals schwarze Zahlen schreiben.

Vorlaufzeit: 6 Monate

Startkapital: 50 000 Euro

www.mylittlejob.com

6. Hauptsache, nützlich

Rotwein aus dem Erlenmeyerkolben, ein Baustrahler als Wohnzimmerlampe, Grubenhandtücher aus dem Bergbau fürs Geschirrtrocknen oder der Seemannspulli, der auch an Land eine gute Figur macht – Anna Lederer ist ständig auf der Suche nach Klassikern aus der Arbeitswelt und der Industrie, die auch im Alltag verwendet werden können. So schaut sie zum Beispiel in Laborkatalogen nach Verkaufbarem. „Besonders ergiebig sind für mich die Baumärkte im Ausland“, sagt sie. Seit zwei Jahren verkauft die Kölnerin ihre Waren in ihrem Ladengeschäft „Utensil“ beziehungsweise über das Internet. Mit Erfolg: Das Unternehmen hat von Beginn an Gewinne abgeworfen. „Meine Kunden suchen keinen Schnickschnack, sondern schlichte und auf ihre Funktionalität reduzierte Einrichtungsgegenstände“, sagt die 35-Jährige. Wie zum Beispiel den Plastikmülleimer, der in fast jeder deutschen Stadt an Straßenlaternen hängt. Bei Utensil können Interessierte ihn erstehen. Für 99 Euro, wahlweise in Grün, Orange oder Rot.

Vorlaufzeit: 6 Monate

Startkapital: 20 000 Euro

www.utensil-shop.de

Im Innendienst Plastikmülleimer wie dieser, eigentlich für den Einsatz im Freien entworfen, werden in der heimischen Küche zum originellen Designobjekt





Zurück zur Natur Unter dem Namen „Indi Coco“ wird Kokoswasser jetzt auch in Deutschland verkauft – nicht in Kokosnüssen, sondern in coolen Verpackungen

7. Das neue In-Getränk

In den USA ist pures Kokoswasser trendy: „Es ist kalorienarm, reich an Vitaminen, isotonisch und magenfreundlich“, sagt Jörg Schafhausen. Seit einigen Monaten vertreibt er „Indi Coco“ im Kölner Raum und übers Internet. Name, Logo und Verpackung ließ der 40-Jährige von einer Agentur entwickeln. „Schließlich wollen wir eine Lifestylemarke in den Läden etablieren“, so Schafhausen, der für den Vertrieb zuständig ist. Sein Kollege Manoj Jain kümmert sich um die Lieferungen aus Südostasien, Andreas Siebert ums Controlling. Die drei gründeten die Firma RH Reinland Fruchterzeugnisse GmbH im Nebenerwerb, finanziert durch ein KfW-Gründerdarlehen. Eine Million der 330-Milliliter-Packs zum Preis von je 1,89 Euro wollen sie 2013 verkaufen – und weitere exotische „Indi“-Getränke auf den Markt bringen.

Vorlaufzeit: 1,5 Jahre
Startkapital: 100 000 Euro
www.indi-coco.de

8. Rauf auf den Acker

Die kreisrunde Fläche auf dem Acker nahe Berlin ist in tortenstückförmige Parzellen unterteilt. Auf jeder wachsen Dutzende Gemüsesorten – liebevoll von Hobbygärtnern gepflegt. „Viele erfüllen sich mit ihrer eigenen Parzelle einen lang gehegten Traum“, sagt Max von Grafenstein, der an zwei Standorten insgesamt 2,3 Hektar Land gepachtet hat, das er vor allem an Großstädter vermietet. Jedes Teilstück reicht, um eine vierköpfige Familie mit Bio-gemüse zu versorgen. Für jährlich 390 Euro stellt der Agrarökonom Saatgut, Jungpflanzen, Dünger, Geräte und die Technik, etwa für die Bewässerung. „Und alle zwei Wochen finden Workshops statt, in denen ich mein Wissen rund um die Landwirtschaft weitergebe“, so der 30-Jährige. So viel persönliche Fürsorge kommt

an: Ab Frühjahr 2012 pachtet Grafenstein in Berlins Norden weitere 20 000 Quadratmeter für den dritten Bauerngarten.

Vorlaufzeit: 2 Jahre
Startkapital: keine Angabe
www.bauerngarten.net

9. Intelligent Strom sparen

„Fast jedes Unternehmen kann seine Stromkosten um 10 bis 30 Prozent senken – ohne größere Investitionen, nur durch die intelligente Steuerung“, sagt Mark Junge. Er leitet die Limón GmbH, eine Ausgründung der Universität Kassel. Mit knapp 40 Mitarbeitern deckt er Sparpotenziale bei Unternehmen auf oder installiert eine spezielle Software, die die Stromverbrauchsdaten der Betriebe aufnimmt und bewertet. „So lässt sich schnell feststellen, an welcher Stelle des Produktionsprozesses energieeffizient gearbeitet wird und wo nicht“, sagt Junge. Das Kasseler Unternehmen wächst jährlich um rund 80 Prozent. Für das kommende Jahr peilt Gründer Junge, der das Wachstum bisher stets aus dem Cashflow finanzierte, ein Umsatzplus von 30 bis 50 Prozent an.

Vorlaufzeit: 12 Monate
Startkapital: 25 000 Euro
www.limon-gmbh.de

10. Die Twitter-Facebook-Kombi

War Mcgyver der Held Ihrer Kindheit? Wer ist die beste Rockband der Welt? Und was ist der beste Tanzschritt für Männer? Auf dem Webportal Amen darf alles bewertet werden. Wer der gleichen Meinung ist, klickt auf den „Amen“-Button. Anders als bei Facebook darf man widersprechen: Ein Klick auf „Hell No!“ erfordert allerdings eine Gegenmeinung – die dann wiederum zur Diskussion steht. Amen ist auch ein wenig Twitter: Registrierte Nutzer können die Statusmeldungen anderer abonnieren – und wissen so, was die für gerade angesagt halten. Hinter der Berliner GmbH stehen mit Felix Petersen, Caitlin Winner und Florian Weber drei Gründer, die bereits mit Plazes.com erfolgreich waren. Ihre simple Idee fand einige solvente Investoren: US-Fernsehstar Ashton Kutcher, Madonna-Manager Guy Oseary und der Wagnisfinanzier Index Ventures gaben das Startkapital.

Vorlaufzeit: 1 Jahr
Startkapital: 145 000 Euro
www.getamen.com