

10

Ideen

NEU Ökogas, bestickte Socken, fitte Mitarbeiter und ein Webportal für exklusive Stadtwohnungen: zehn ganz unterschiedliche 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. Grüner wird's nicht

Energie kaufen und Gutes tun, diese Themen verbindet die Firma Polarstern. Im Sommer 2011 starteten Jakob Assmann, Florian Henle und Simon Stadler den grünen Energieversorger. Sie verkaufen nicht nur Ökostrom, sondern auch Bioerdgas, das vom TÜV Nord zertifiziert ist. Sauberen Strom bieten andere auch. Was Polarstern unterscheidet: Die Firma hilft für jeden Kunden in Deutschland einer Familie in Kambodscha beim Bau einer Biogasanlage. Wie viele Kambodschaner schon profitieren, wollen die Gründer derzeit nicht verraten. Sie veröffentlichten auch noch keine Kundenzahlen. Der Breakeven soll 2013 kommen. Das Ziel: „In fünf Jahren 100 000 Kunden gewinnen“, sagt Gründer Henle. Das finanzielle Polster hat Polarstern: Die Gründer profitieren von der Exist-Förderung des Bundeswirtschaftsministeriums und gewannen einen Business-Angel.

Vorlaufzeit: 1 Jahr

Startkapital: 400 000 Euro

www.polarstern-energie.de

2. Schmucke Einzelstücke

Sabine Beck und Olga Dick verbinden traditionelles Goldschmiedehandwerk mit dem modernen Vertriebsweg Internet. Auf ihrer Webseite Amoonic können sich die Kunden Ringe, Ketten oder Manschettenknöpfe aussuchen und nach ihrem Geschmack gestalten. Dabei haben sie die Auswahl zwischen fünf Edelmetallen und bis zu zehn Edelsteinen. Ein 3-D-Drucker verarbeitet den Entwurf zu digitalen Daten und druckt ein Kunststoffmodell in Originalgröße. „Wir produzieren ausschließlich auf Bestellung – nach zwei bis drei Wochen liefern wir“, sagt Beck. Bisher ordern meist deutsche Kunden, doch im Sommer wollen die

beiden Nürnbergerinnen, die vom Exist-Förderprogramm unterstützt werden, auch ins Ausland expandieren – und innerhalb des nächsten Jahres in die schwarzen Zahlen gelangen.

Vorlaufzeit: 1,5 Jahre

Startkapital: 150 000 Euro

www.amoonic.de

3. Sich regen bringt Segen

Betriebliche Gesundheitsförderung liegt im Trend. Das Angebot ist riesig: Yoga, Pilates, Rückenschule, Ernährung. Philippe Bopp hilft, den Durchblick zu behalten: Sein Startup Machtfit listet auf seiner Plattform nur Studios und Trainer auf, die von Krankenkassen zertifiziert wurden. „Zwei Monate nach dem Start haben wir für Berlin schon 60 Kooperationspartner“, sagt Bopp. Bis Ende 2012 will der 27-Jährige sein Angebot auf sechs weitere Städte ausweiten. Unternehmen, die teilnehmen, zahlen eine einmalige Gebühr (ab 750 Euro). Dafür erstellt Machtfit einen individualisierten Zugang im Corporate Design und übernimmt die Koordination sowie die Abrechnung mit den Anbietern. Bucht ein Mitarbeiter einen Kurs, wird zusätzlich eine Provision fällig. Ab Sommer 2013 erwartet Bopp schwarze Zahlen.

Vorlaufzeit: 3 Monate

Startkapital: 25 000 Euro

www.machtfit.de

4. Snacks mit Biss

Gegen 16 Uhr droht das Hungerloch: Der Magen knurrt, die Konzentration lässt nach, der Schokoladenautomat lockt. Mari Enzensberger, Marc Dassler, Philipp und Maximilian Festge machten sie sich während ihres MBA-Studiums in Rotterdam Gedanken über gesündere Alter-

nativen. Anschließend setzten sie ihre Idee in die Tat um, mit 25 000 Euro Eigenkapital. Seit Februar dieses Jahres verkaufen sie Nüsse, Kerne und Trockenfrüchte übers Internet – im Abo. Wahlweise ein- oder zweimal pro Woche bekommen die Kunden per Post eine gefüllte „Bitebox“ an den Arbeitsplatz geliefert. Der Preis: 5,99 Euro für vier Mischungen (je 180 bis 250 Gramm) inklusive Versand. „Derzeit haben wir rund 45 Mischungen im Angebot, Ende 2012 wollen wir die Zahl auf 100 steigern“, sagt Marc Dassler. Der bislang größte Kunde ist Google Deutschland. Auch zwei Investoren und zehn Mitarbeiter sind an Bord gekommen. Ende 2012 wollen die Hamburger Gründer den Breakeven erreichen. Weitere Zahlen verraten sie bislang nicht.

Vorlaufzeit: 5 Monate
Startkapital: 25 000 Euro
www.bitebox.com

5. In allerbesten Lage

Wer eine attraktive Stadtwohnung ergattern möchte, braucht Glück und Geduld. Sönke Martens und Johannes Haus wollen übers Internet ausschließlich solche Objekte in begehrten Lagen vermitteln. „In den ersten neun Monaten konnten wir mehr als 10 000 Wohnungen aus Hamburg, München und Frankfurt präsentieren“, sagt Martens, der mit den bekannteren Webseiten Immobilien Scout 24 und Immonet kooperiert. Wer sich Angebote bei Loftville ansehen will, muss Mitglied werden. Das ist derzeit noch kostenlos, denn das Startup setzt zunächst auf Wachstum. Zudem verfügen die Gründer über ein komfortables finanzielles Polster. Mehrere Business-Angels investierten in einer zweiten Finanzierungsrunde gerade einen mittleren sechsstelligen Betrag. Rechnen soll sich das Geschäftsmodell über Premiummitglieder, die je nach Laufzeit zwischen 19 und 50 Euro im Monat zahlen. Sie sollen als Erste über neue Objekte informiert werden und sich über einen Steckbrief bei Vermietern präsentieren können.

Vorlaufzeit: 6 Monate
Startkapital: 100 000 Euro
www.loftville.com

6. Völlig von den Socken

Ein ungewöhnlicher Weg für einen Luftfahrt-techniker und einen Unternehmensberater, der Biochemie studiert hat: „Wir verschönern Socken und Boxershorts auf Wunsch mit Namen, Monogrammen oder mit vorgegebenen Motiven“, sagt Berater Simon Bungers, der den Webshop Sox & Boxers mit seinem Bruder Tobias gegründet hat. Allein das Weihnachtsgeschäft brachte den Berlinern rund 700 Bestellungen, vor allem von Frauen. Das Sticken, die Verpackung und den Versand haben die Brüder, die nebenberuflich gründeten, an ein Neusser Unternehmen ausgelagert. Ein Jahr nach dem Start wollen sie nun expandieren. „Wir führen gerade Gespräche mit Investoren“, sagt Simon Bungers. Mit dem Kapital wollen sie ihre Marketingaktivitäten stärken und die Produktpalette ausweiten: Wäsche für Damen und Kinder schwebt ihnen vor. „Dann werden wir natürlich Fulltime-Unternehmer“, sagt der Berliner.

Vorlaufzeit: 5 Monate
Startkapital: 10 000 Euro
www.sox-n-boxers.de

Muttis Liebling Ein Berliner Startup lässt Unterhosen und Socken mit persönlichen Motiven besticken





Blumig Auf bunte Briefkästen haben die Deutschen offenbar gewartet. Das Startup Banjado schreibt bereits Gewinn

7. Die haben was auf dem Kasten

Auf einer Dänemark-Reise stieß Frank Lotzmann auf seine Geschäftsidee: bunte Briefkästen. Seit Sommer 2011 bietet der Dresdner über seinen Internetshop Banjado Postboxen an, die mit mehr als 200 Motiven bedruckt werden können. „Jeden Monat kommen zehn bis 20 neue hinzu“, sagt der 40-Jährige, der das Sortiment bereits erweitert hat, etwa um Lampen und Magnetafeln. Kunden können ihm auch ein Bild mailen – und erhalten dann einen Briefkasten mit einem Foto aus dem letzten Urlaub. Rund sechs Monate nach dem Start wirft die Firma bereits Gewinn ab. Vor Weihnachten verschickte Lotzmann 30 bis 40 Pakete täglich. „Allein ist das nicht mehr zu schaffen, inzwischen habe ich fünf Mitarbeiter“, sagt er. Als Nächstes will der Gründer in andere europäische Länder expandieren.

Vorlaufzeit: 1,5 Jahre
Startkapital: 20 000 Euro
www.banjado.com

8. Auf derselben Welle

Musik verbindet, auch übers Internet: Robin Simon und Thomas Vatter betreiben die Plattform Fellody, auf der Musikliebhaber auf Basis ihres persönlichen Geschmacks Freunde finden können. Das Schweizer Startup entwickelte ein Programm, das die iTunes-, Windows-Media-Player- und Last.fm-Musikarchive seiner Nutzer scannt und sie mit den Profilen anderer User vergleicht. Stimmt der Musikgeschmack überein, werden die Anwender einander vorgeschlagen. „Nach einem halben Jahr haben sich bereits mehrere 1000 Nutzer aus 55 Ländern angemeldet“, sagt Simon. Die meisten Kunden kommen aus Deutschland, der Schweiz und den USA. Die Registrierung ist kostenlos, Geld verdient Fellody mit Premiummitgliedschaften, die 7,99 Euro pro Monat kosten und zusätzliche Serviceleistungen und Netzwerk-

möglichkeiten bieten. 2012 wollen die Gründer, die derzeit Investoren suchen, auch mobile Anwendungen anbieten. „Mit schwarzen Zahlen rechnen wir in zwölf bis 18 Monaten.“

Vorlaufzeit: 4 Monate
Startkapital: 80 000 Euro
www.fellody.com

9. Ihre Papiere, bitte!

Digitalisierung hin, Internet her – Axel Scheufelen setzt auf Papier. Mit Olaf Stein und Jörg Schweigert gründete er im September 2011 Metapaper, einen Servicedienstleister rund ums Papier. „Unsere Kunden können unter mehr als 20 verschiedenen weißen Qualitäten wählen“, sagt Scheufelen. Ihr Papier beziehen die Stuttgarter aus Schweden, Italien und den USA. Werbeagenturen nutzen vor allem das Angebot „My printed Dummy“: Innerhalb von 48 Stunden fertigt und verschickt Metapaper bedruckte Probeseiten. Zudem bieten die Gründer eine Datenbank, die die Suche nach Druckereien erleichtert. Ein strategischer Investor unterstützt das Startup, das noch in diesem Jahr den Break-even erzielen will.

Vorlaufzeit: 2 Jahre
Startkapital: keine Angabe
www.metapaper.de

10. Mein persönliches Shampoo

Beim Joggen erzählte Hans Hayag seinem Laufpartner Nicki Gregor Streit zum ersten Mal von seiner Idee: Eigentlich müsste jeder ein eigenes Shampoo haben, um sein Haar optimal zu pflegen. Wie bei so vielen Ideen gingen sie der Sache nicht weiter nach. Bis sie ein halbes Jahr später durch Zufall einer Gruppe in einem Ausflugslokal lauschten. Nach zwei Tagen Wandern klagten die Tischnachbarn über Haarprobleme; einige über fettiges Haar, andere über trockene Kopfhaut. Danach setzten Streit und Hayag ihre Idee um, seit April 2011 bieten sie Shampoos und Conditioner, die speziell für die Kunden – zu 95 Prozent Frauen – gemischt werden. Ein Fragebogen führt zur individuellen Rezeptur. Rund 23 Euro kostet die 200-Milliliter-Flasche. Über die Zahl der Bestellungen sagt Streit nur: „im fünfstelligen Bereich“. Und dass die Firma von Beginn an schwarze Zahlen schrieb. Um weiter zu expandieren, müssen die Gründer in neue Produkte und ins Marketing investieren.

Vorlaufzeit: 1 Jahr
Startkapital: sechsstellige Summe
www.haircare4me.de