lass sie fliegen

Die coolsten neuen Geschäftsideen

Oft leicht umzusetzen. Oft nur wenig Kapital nötig.
Neu und unverbraucht. Oft aus dem Ausland.
Gut modifizierbar.

Text: Burkhard Schneider

1 Bratwurstpappe als Werbeträger

Sascha Eckhoff hat sich gefragt, wie Werbung funktioniert, und kam zu dem Ergebnis, dass Werbung entweder aus einer hohen Wiederholfrequenz, der Ausgefallenheit oder der Summe aus beidem besteht. So kam er vor knapp acht Monaten auf die Idee, eine Bratwurstpappe mit Werbung zu bedrucken, die z.B. auf Volksfesten ausgegeben wird. Der Clou an diesem Werbeformat liegt darin, dass der Konsument beim Verzehr einer Wurst, in der Regel die Wurst in der einen und die Pappe mit Senf oder Ketchup in der anderen Hand hält. Somit blickt der Konsument jedes Mal, wenn er die Wurst eintunkt, auf die Werbebotschaft – etwa sechs- bis achtmal pro verzehrter Wurst.

Man kann die Werbepappe auch in auffälligen Farben drucken lassen, um die Aufmerksamkeit noch zu erhöhen. Man könnte die Pappe komplett in Taxi-Gelb einfärben und dort in schwarz einen Aufdruck aufbringen mit einer Botschaft wie: „Die Taxizentrale Musterstadt wünscht Ihnen guten Appetit, und wir fahren Sie gerne später sicher nach Hause“. Ein spezielles Druckverfahren macht es möglich, individuelle Werbepappen ab 1000 Stück zu produzieren. Preislich attraktiv wird es bei 5000 Stück.
www.werbepappe.de

Hier könnte Ihre Werbung stehen! Sechs- bis achtmal pro Wurst blickt der Kunde beim Verzehr auf die Botschaft, die von werbepappe.de aufgedruckt worden ist

2 Gesunde iPhone-App

Die Zahl der Hautkrebserkrankungen steigt seit Jahren kontinuierlich an. Leider gehen viel zu wenige Menschen frühzeitig zum Arzt, um ihre Hautflecken überprüfen zu lassen. Das soll sich jetzt ändern, wenn es nach der Meinung von zwei Gründern aus Bulgarien geht. Sie haben die iPhone App SkinScan entwickelt, die einen Hautkrebs-Schnelltest er-

möglicht. Der Verkaufspreis liegt bei 4,99 Euro.

Mit Hilfe dieser App kann der Nutzer mit dem iPhone ein Foto von seinen Hautflecken machen und in Sekunden automatisch überprüfen lassen, ob man deshalb sehr schnell einen Arzt aufsuchen sollte oder nicht. Man kann sich bei Bedarf einen Arzt in der Nähe anzeigen lassen. Zudem werden alle „Untersuchungsergebnisse" auf einer Google Map vermerkt, um aufzuzeigen, wo sich die „Brandherde" befinden.

www.skinscanapp.com

3 Onlineplattform für Carsharing

In den USA, Australien und England ist es über Online-Plattformen bereits möglich, dass Menschen ihr Auto an andere Menschen in der Nachbarschaft verleihen. Im November 2010 haben sich jetzt auch sechs Gründer von der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen (RWTH) und der Bucerius Law School in Hamburg mit der p2p-Carsharing-Plattform tamyca (tamyca ist die Abkürzung von take my car) in Deutschland an den Start gewagt. Ab 13 Euro Mietgebühr pro Tag kann man z. B. in Frankfurt einen Wagen vom Nachbarn ausleihen. Hinzu kommen 7,50 Euro Vermittlungs- und Versicherungsgebühr pro Tag.

Im März 2011 ist Nachbarschaftsauto.de an den Start gegangen. Locken will man die Kunden u. a. damit, dass in der Betaphase keine Vermittlungsgebühren anfallen. Dafür kostet aber die Versicherung 8,90 Euro pro Tag und ist damit noch teurer als bei tamyca. Zuerst haben sich die Gründer aus Berlin darauf konzentriert, in der Hauptstadt ein flächendeckendes Angebot zu gewährleisten, bevor sie weitere Städte ins Visier nehmen.

www.tamyca.de
www.nachbarschaftsauto.de

4 Lieferservice à la carte

Heute gibt es bereits zahlreiche Anbieter, die auf Bestellung Lebensmittel nach Hause liefern. Dabei handelt es sich sowohl um junge Unternehmen, die die Bestellungen im Internet aufnehmen, als auch um große Supermarktketten, die in verschiedenen Orten solch ein Angebot ausprobieren.

Die kleinen Lebensmittelgeschäfte um die Ecke scheinen diesen Zukunftsmarkt fast gänzlich zu verschlafen. Das will der Lieferservice Hubbub in England seit einiger Zeit ändern. Über seine Webseite kann sich der Kunde von allen angeschlossenen örtlichen Geschäften Produkte, die im Onlinewarenkorb vertreten sind, mit einer Tour nach Hause liefern lassen. Er kann dabei gezielt nach bestimmten Produkten oder sogar nach Rezepten suchen und bekommt anschließend automatisch alle passenden Waren geliefert. Ab einem bestimmten Bestellwert ist dieser Lieferservice für die Kunden kostenlos.

www.hubbub.co.uk

5 Brot vom Vortag als Geschäftsidee

Zahlreiche Bäckereifachgeschäfte verkaufen das Brot, das am Vortrag gebacken und noch nicht verkauft werden konnte, zu einem Sonderpreis an die Kunden. Neu ist, dass es in Nürnberg jetzt zwei Geschäfte gibt, die ausschließlich Brot und Backwaren vom Vortrag verkaufen. So kostet zum Beispiel das Biobrot statt 2,50 Euro nur noch einen Euro.

Die Idee zu diesem Geschäftskonzept hatte der 50-jährige Bernd Herberger, der vor seiner Arbeitslosigkeit Versandleiter bei einer großen Bäckerei mit mehr als 20 Filialen war. Hier machte er die Erfahrung, dass fast jeden Tag Brot übrig blieb. Jetzt ist sein ehemaliger Arbeitgeber sein bester Lieferant. Er verkauft in seinen Läden alles, was in den Filialen seiner Lieferanten am Vortag nicht verkauft werden konnte.

www.leckeres-vom-vortag.de

„Leckeres vom Vortag". Der Name der Geschäfte von Bernd Herberger ist Programm: Hier gibt es ausschließlich Backwaren vom vorherigen Tag zum Spezialpreis

6 Selbstverleger sind auf dem Vormarsch

In Deutschland glauben die meisten Autoren immer noch, dass Sie nur durch die Unterstützung eines Verlages Chancen auf einen großen Verkaufserfolg haben. In den USA sieht das anders aus. Mehr als 90 Prozent aller Bücher erscheinen ohne Verlag. In diesem Zusammenhang sprechen die Amerikaner vom sogenannten Self-Publishing.

Der Markt für Self-Publishing erlebt seit dem Durchbruch der E-Books in den USA einen Boom. Ein Erfolgsbeispiel ist der Krimiautor John Locke, der – gemessen an seiner Auflage – schon Millionär ist. Den Großteil seiner E-Books vertreibt Locke über Kindle-Direkt-Publishing. So kann er die meisten seiner Bücher für 99 US-Cent verkaufen. Der niedrige Preis ist der wesentliche Grund für seine Verkaufserfolge.

http://lethalbooks.com

7 Geteilte Freude

Viele Oldtimer-Liebhaber scheuen den Kauf solch eines Fahrzeuges, weil die Folgekosten und der Zeitaufwand für Reparaturen nahezu unüberschaubar sind. Eine gute Alternative ist in diesem Fall das Oldtimer-Carsharing. Die Firma Automobile Meilensteine mit Sitz in der Frankfurter Klassikstadt bietet solch ein Angebot an. Hier können Oldtimer-Liebhaber Fahrzeuge mieten oder sich im Rahmen einer Privat- oder Firmenmitgliedschaft mit den anderen Mitgliedern teilen.

Ab einer Jahresgebühr von 2000 Euro kann man Mitglied im Carsharing-ClassicClub werden. Je nach Kategorie des Fahrzeuges, Wochentag, Tageszeit und Jahreszeit verbraucht man unterschiedlich viele Punkte, die einem zu Beginn der Mitgliedschaft gutgeschrieben werden, um die Fahrzeuge nutzen zu können. Die Auswahl reicht derzeit von einem VW Käfer Cabrio bis zum Rolls-Royce Silver Shadow.

www.automobile-meilensteine.de

8 Antivirusprogramm für Kreditkarten

Nachdem Yaron Samid vor einiger Zeit vor einer Firma gewarnt worden war, die monatlich Geld per Kreditkarte in Rechnung stellen würde, ohne eine Gegenleistung dafür zu erbringen, stellte er fest, dass diese Firma für sechs Monate jeweils 12 US-Dollar pro Monat von seiner Kreditkarte abgebucht hatte, ohne dass er den Betrug bemerkt hatte. Laut Samid passiert so etwas neun von zehn Kreditkartenbesitzern. Aber auch seriöse Firmen buchen häufig unrechtmäßige Gebühren ab. So entsteht in den USA nach Recherchen von Samid jährlich ein Schaden von über 7 Mrd. Dollar.

Das müsste aber nicht sein. Denn täglich berichten Zehntausende in Foren über unrechtmäßigen Kreditkartenabbuchungen. Man muss nur darauf aufmerksam werden. Dafür sorgt jetzt das Start-up Billquard, das Samid mit Partnern gegründet hat. Man kann kostenfrei ein Konto bei Billquard anmelden, nachdem man seine Kreditkartennummern hinterlassen hat. Billguard überprüft täglich die Abbuchungen von der Karte und informiert bei Unregelmäßigkeiten, die durch mehr als 100 Tests bzw. durch Meldungen im Internet oder von anderen Billguard-Nutzern erkannt werden.

www.billguard.com

9 Patentrecherche via Crowdsourcing

Im Mai 2011 ist mit Bluepatent eine Plattform für Recherche-Dienstleistungen im Schutzrechtsbereich online gegangen. Bluepatent bringt Unternehmen mit einer globalen Recherche-Community zusammen. Die Unternehmen sichern sich dadurch entscheidende Vorteile im IP-Management. Und erfolgreiche Rechercheure werden für ihre Arbeit mit Prämien belohnt. Unternehmen und Erfinder nutzen Bluepatent im Wesentlichen aus zwei Gründen: Sie suchen nach Informationen, um bestehende Patente anzugreifen, oder sie suchen nach Beweisen dafür, dass konkurrierende Unternehmen ihre Rechte verletzen.

www.bluepatent.com

10 Versicherung von Benzinpreisen

In den letzten Jahren sind die Treibstoffpreise immer weiter gestiegen

Zum Pool an Fahrzeugen beim Oldtimer-Carsharing-Anbieter „Automobile Meilensteine“ gehört auch dieser wunderschöne Klassiker, ein Jaguar E-Type

bzw. haben sehr geschwankt. Die Gründe sind vielfältig, angefangen beim Rohstoff- und Energiehunger der Schwellenländer über politische Spannungen in erdölexportierenden Nationen bis hin zu Anlegern und Spekulanten, die die jeweilige Preisentwicklung verstärken. Airlines und große Transportunternehmen sichern sich gegen Preisschwankungsrisiken mit Hilfe von Hedge-Geschäften ab – aber auch mittelständische Unternehmen sollten sich damit näher beschäftigen. Dazu fehlt allerdings meist das Know-how und die Zeit.

Dann hilft Benjamin Berndt, der vor kurzem die Fuelguard Rohstoffmanagement GmbH in Frankfurt am Main gegründet hat, um den mittelständischen Unternehmen bei der Treibstoffpreisabsicherung mit Rat und Tat zur Verfügung zu stehen. Er bietet Seminare, Beratungen und geeignete Absicherungsinstrumente an.
http://fuelguard.de

11 Fashionclip für die Schuhe

Vier Schüler der Internatsschule Schloss Hansenberg aus Geisenheim im Rheingau haben sich gegen die starke Konkurrenz beim Europafinale des business@school-Gründerwettbewerbs durchsetzen können. Sie haben den Divio-Clip entwickelt, einen Fashionclip, der verhindern soll, dass sich der Schnürsenkelknoten wieder löst und der Schuhträger ins Stolpern gerät. Der Divio-Clip ist aber nicht nur praktisch, sondern vor allem ein stylisches Modeaccessoire. Er kann nicht nur in unterschiedlichen Farben, sondern auch mit schicken Motiven gekauft werden. Die Vorderseite bietet Platz für viele Designs. Die Idee ist zu gut, um wieder in den Schubladen zu verschwinden.
www.divio-clip.de

12 Kosmetikproben im Abonnement

Wenn man heute in einer Parfümerie einkauft, bekommt man an der Kasse meist Proben neuer Produkten geschenkt. Das soll der Verkaufsförderung dienen. Allerdings muss man immer etwas kaufen, bevor man in den Genuss solcher Proben kommt. Deshalb kamen Katia Beauchamp und Hayley Barna aus den USA auf die Idee, mit ihrer Firma Birchbox Kosmetikproben zu einem Abonnementpreis von 10 Dollar pro Monat an Kunden zu versenden.

Auch in Deutschland glauben viele Gründer an dieses Geschäftsmodell. Deshalb gibt es jetzt auch hier zahlreiche Anbieter, die mit dem Angebot von Kosmetikproben-Abonnements gutes Geld verdienen wollen. Das zeigt einmal mehr, wie schnell gute Ideen aus den USA mittlerweile in Deutschland übernommen werden.
www.birchbox.com
www.glossybox.de

Über die Webseite von glossybox.de kann der geneigte Kunde Luxus-Probiermuster von Trendmarken bestellen, die ihm dann einmal im Monat zugesandt werden

13 Wein mit einem Spritzer Zitrone

Seit Jahren beklagen die Bierbrauer sinkende Absätze. Doch sie haben sich etwas einfallen lassen. Sie bieten sogenannte Biermixgetränke an, um den verschiedenen Geschmäckern der Kunden gerecht zu werden. Die hohen Umsatzsteigerungen dieser Produkte zeigen, dass die nötige Nachfrage besteht und auch ganz neue Zielgruppen erreicht werden.

Warum sollten sich davon die Winzer nicht eine Scheibe abschneiden? Das dachte sich auch ein innovativer Weinbauer in Neuseeland und bringt in der 250-ml-Flasche das Szenegetränk Ritzling auf den Markt, bevorzugt im Viererpack. In der Flasche befindet sich ein Riesling-Wein ergänzt um einen Zitrusgeschmack-Zusatz. In Restaurants wird der Ritzling mit einer Scheibe Zitrone im Flaschenhals serviert, angelehnt an die Tradition des mexikanischen Bieres.
www.ritzling.co.nz

14 Freundschaftliche Versicherung

Gründer aus Berlin hatten die Idee, nicht einfach nur eine Vermittlungsplattform für Versicherungen online zu stellen. Sie wollen den Kunden Preisvorteile bieten, die kein anderer Vermittler anbieten kann. Dafür gibt es die sogenannte Freund-Option. Der Kunde baut mit seinen Freunden sein „Sicherheitsnetz“ auf. Wenn die Freunde keine Schäden gemeldet haben, erhalten alle im Sicherheitsnetz einen Rabatt auf die Versicherungsbeiträge.

Wenn dagegen mehrere Schäden gemeldet werden, sinkt der Bonus bis auf null Prozent. So soll erreicht werden, dass die Kunden keine Bagatellschäden mehr melden bzw. be-

Outstanding in the Field – wie der Name schon sagt, ein Restaurant, das draußen im Feld steht. Die Idee des Kochs Jim Denevan ist in den USA ein großer Erfolg

trügen, weil sie damit nicht nur die Versicherung schädigen, sondern auch ihre Freunde. Zudem entfallen hohe Versicherungsvermittlungsprovisionen – denn die Idee ist, dass Freunde Freunde akquirieren. Insgesamt sollen durch das Modell die Kosten für die Versicherungsanbieter deutlich sinken. Die Ersparnis soll an die Kunden weitergegeben werden.
www.friendsurance.de

15 Restaurant auf dem Bauernhof

Der Koch Jim Denevan kam 1998 in seinem Restaurant in Santa Cruz auf die Idee, seine Lieferanten – alles Bauern aus der Umgebung – zu verschiedenen Anlässen in sein Lokal einzuladen, damit sie den Gästen von ihrer Arbeit und dem Lebensmittelanbau berichten könnten. Ein Jahr später entstand die Idee, den Spieß umzudrehen und das Restaurant auf die Bauernhöfe zu verfrachten, um direkt vor Ort die geernteten Produkte zu kochen und zu essen.

So entstand die Pop-Up-Restaurant-Eventreihe Outstanding in the Field, die schon wenige Jahre nach Einführung zum Kult wurde (Pop-Up-Restaurants nennt man Restaurants, die sich zeitlich begrenzt an einem bestimmten Ort befinden). Die Gäste werden umfassend eingebunden. Sie können z.B. vor dem Essen dabei helfen, die benötigten Pilze und andere Zutaten zu sammeln bzw. zu pflücken. Daraus zaubern der Koch und sein Team ein schmackhaftes Essen, das vor Ort serviert und gegessen wird. Tische, Stühle und Besteck werden von den Veranstaltern bereitgestellt, nur einen Teller muss jeder Gast selbst mitbringen. So wird das Essen zu einem außergewöhnlichen Ereignis.
http://outstandinginthefield.com

16 Kein Warten mehr aufs Taxi

Garrett Camp und Travis Kalanick haben sich oft geärgert, wenn sie sehr lange am Straßenrand standen, bis endlich ein Taxi angehalten hat. Dank ihres neuen Angebotes kann man jetzt in San Francisco via iPhone einen Limousinenservice bestellen und hat die Gewissheit, dass das nächste freie Fahrzeug in der Gegend zu einem fährt und einen aufpickt.

Dabei unterhalten die Jungunternehmer mit ihrem Unternehmen keine eigene Fahrzeugflotte, sondern arbeiten mit verschiedenen Limousinenservices zusammen. Eine ausgeklügelte Technik macht es möglich, dass nach einer Kundenanfrage in Sekunden entschieden wird, welches freie Fahrzeug zum Kunden fährt. Der Kunde kann sich ständig mit seinem iPhone über den Standort des Fahrzeuges informieren.

Dieser Service ist allerdings nicht billig. Mit einem Basispreis von 8 US-Dollar, einem Preis pro Meile von 4,90 Dollar sowie einem Minimalpreis von 15 Dollar ist dieses Angebot teurer als eine vergleichbare Fahrt mit einem Taxi. Dafür ist der Komfort in einer Limousine natürlich viel größer. Zudem sollen die Preise bei steigender Nachfrage möglichst auf Taxipreisniveau sinken. Und weitere Städte wie New York kommen auch in den Genuss dieses Angebotes.
www.uber.com

17 Vermittlung von Investoren

Im Rahmen der Aktion „33 für 1“ hatten die Gründer der Crowdfundingplattform Seedmatch 33 Investoren gesucht, die dem Start-up jeweils 3000 Euro als Startkapital zur Verfügung gestellt haben. Jetzt sollen es ihnen viele andere Unternehmen nachmachen, indem Sie auf seedmatch ebenfalls auf die Suche nach stillen Teilhabern gehen. Die Höchstgrenze der Beteiligungssumme beträgt 100.000 Euro.

Nach einem mehrstufigen Auswahlverfahren kann der Mikroinvestor eine stille Beteiligung oder ein Genussrecht am dem kapitalsuchenden Unternehmen mit einer Laufzeit von fünf bis sieben Jahren erwerben. Damit soll er an etwaigen Gewinnausschüttungen und vor allem langfristig am steigenden Unternehmenswert partizipieren. Seine Beteiligung am Verlust ist auf die Höhe seiner Einlage begrenzt. Eine Nachschusspflicht besteht nicht. Dafür hat er grundsätzlich kein Mitspracherecht, wenn im Beteiligungsvertrag nichts anderes geregelt ist.

Seedmatch erhält im Falle einer erfolgreichen Vermittlung ein Erfolgshonorar in Höhe von fünf bis sieben Prozent der vermittelten Summe. Damit ermöglicht die Plattform erstmals in Deutschland, dass sich Investoren mit einer kleinen vierstelligen Summe an Unternehmen beteiligen kön-

nen. So bleibt das Risiko für die Investoren überschaubar und es besteht zudem die Möglichkeit, sich an mehreren erfolgsversprechenden Unternehmen zu beteiligen, ohne sein gesamtes Vermögen riskieren zu müssen.
www.seedmatch.de

18 Deutschlands erster „Risolier“

Stefan Fak hat sich in den letzten Jahren durch eigene Ausbildung und Auslandsaufenthalte zu einem der Reisexperten in Deutschland hochgearbeitet und bietet in seinem Onlineshop und über ausgewählte Verkaufsstellen seit März 2011 verschiedene Reissorten an. Er selbst nennt sich Risolier. Dabei hat er sich von der Bezeichnung Sommelier (Weinkellner) inspirieren lassen. Durch seine neue Wortschöpfung erhält Fak nicht nur viel Aufmerksamkeit in der Presse, sondern ist auch dabei, eine unverwechselbare Marke in Deutschland aufzubauen.

Aktuell verkauft Fak in seinem Onlineshop verschiedene Reissorten aus Thailand, Laos und Vietnam unter seiner eigens kreierten Marke Lotao. Der Schwerpunkt liegt auf ursprünglichen asiatischen Reis-Spezialitäten, die entweder vollkommen naturbelassen oder mit Pflanzenreduktionen veredelt werden. Außerdem hat Lotao zu jeder Sorte eine Essenz aus rein pflanzlichen Komponenten entwickelt, damit sich Geschmack und Konsistenz der jeweiligen Reissorte entfalten können. Für jede Reissorte wurde ein edles Verpackungsdesign entwickelt, so dass die Packungen ideal als Geschenk genutzt werden können.
www.horiceon.de

19 Wein selbst zapfen

Vor einem Jahr hat hierzulande das erste La Baracca-Restaurant in München geöffnet und will jetzt deutschlandweit expandieren. Der Ideengeber ist Mark Korzilius, der auch das Konzept für Vapiano entwickelt hat. Ein Schwerpunkt der italienischen Karte sind Häppchen, die Appetit auf mehr machen sollen. Deshalb ist es sehr angenehm, dass die Kunden selbständig mit der Hilfe eines E-Books an ihrem Platz bestellen können, ohne auf die Bedienungen warten zu müssen. Der wirkliche Höhepunkt des Restaurantbesuches besteht darin, dass man seinen Wein direkt an einer Weinbar „zapfen“ kann. Es gibt dort mehr als 80 Weine zur Auswahl. Ein Probeschluck ist gratis, so dass man zuerst testen kann, ob der Wein auch wirklich schmeckt und man Geld dafür ausgeben will.
http://www.labaracca.eu

20 Individueller Sonnenschutz

Seit einigen Monaten bieten verschiedene Anbieter die Möglichkeit an, Hautcremes nach den eigenen persönlichen Bedürfnissen und Wünschen zusammenzustellen. Dabei hat man die Wahl zwischen Inhaltsstoffen mit verschiedenen Wirkungen, Duftrichtungen und unterschiedlichen Gefäßformen. In der Regel kann man im Vorfeld einen Online-Hauttest machen, damit die Auswahl auch zielführend ist.

Während bei vielen Anbietern ein Hauttest optional ist, kann man Sonnencreme bei Mutisun nur bestellen, wenn man vorher zahlreiche Fragen bezüglich Alter, Hauttyp, Hautton, Hautbeschaffenheit, Hautreaktion bei Sonne, möglichen Hautkrankheiten, Reiseziel, Reisezeit, verwendeten Medikamenten, Aktivitäten im Urlaub und Aufenthaltszeit in der Sonne pro Tag beantwortet hat. Anschließend bekommt man die ideal zusammengestellte Sonnencreme vorgestellt. Der Verkaufspreis für eine 150-ml-Packung kostet schnell 22,50 Euro und mehr.
www.mutisun.com

Sparcling Volkano nennt sich eine der edlen Reissorten der Marke Lotao, die „Risolier“ Stefan Fak anbietet

Mutisun bietet „individual suncare“ – d.h. man kann sich Sonnencremes nach den eigenen Bedürfnissen zusammenstellen lassen

Wenn Sie eine interessante Geschäftsidee für diese Rubrik vorschlagen wollen, senden Sie eine E-Mail an b.schneider@starting-up.de