



impulse

FÜR ALLE DIE ETWAS UNTERNEHMEN

02/15

DEUTSCHLAND 9,90 €
ÖSTERREICH 10,90 €
SCHWEIZ 20 CHF

MARKETING

So verbreitet sich Ihre Werbung viral im Internet

ERBSCHAFTSTEUER

Schnell handeln – und jetzt die Nachfolge regeln

E-BIKES

Mit Lastenrädern Geld sparen



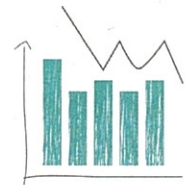
Klick zum Erfolg

NEUE KUNDEN GEWINNEN Facebook und Co.
für Einsteiger und Fortgeschrittene



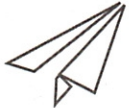
3

5 IDEEN



GRÜNDER Ein Onlinedolmetscher, eine Wein-App und ein kluges System, das für Ärzte Spritzen bestellt – fünf junge Geschäftsideen

Text: Christa Roth



AUSWAHL

Schlagen Sie uns Start-ups vor, deren Ideen Sie überzeugen. Bei der Auswahl achtet die Redaktion auf folgende Kriterien: Ist das Produkt oder die Dienstleistung neu? Treffen die Gründer eine Nische? Gibt es ein Erlösmodell? Ist das Unternehmen finanziert? Haben die Gründer Investoren überzeugt? Senden Sie Ihre Vorschläge an chefredaktion@impulse.de



1. Bestellsystem für Arztpraxen

Sind genug Spritzen da? Ist das Medikament noch haltbar? Arztpraxen haben es schwer, ihre Materialien im Blick zu behalten – und rechtzeitig nachzubestellen. „Es gibt Systeme, die dabei helfen, aber keines ist für den Praxisalltag geeignet“, sagt Zahnarzt Simon Prieß. Gemeinsam mit Angelo Cardinale hat er 2012 ein Onlinewarenwirtschaftssystem entwickelt. Die „Wawibox“ besteht aus einem Datenkonto inklusive App zum Scannen der Produkte. Die Praxis zahlt monatlich 20 Euro und kann einen Etikettendrucker oder passende Smartphones für 299 Euro zukaufen. Per Lieferschein-Scan werden bestellte Produkte, Haltbarkeitsdatum und Charge in einer Cloud verbucht und auf ein Etikett gedruckt. Entnimmt man dem Lager etwas, reicht ein Scan des Etiketts – und der Bestand ist aktualisiert. Das System verwaltet nicht nur, sondern vergleicht auch Preise. „Über Provisionen verdienen wir derzeit am meisten“, erklärt Prieß. Die Zahnärzte können ihre Händ-

ler aber auch selbst ins System einpflegen, wenn diese keine Wawibox-Vertragspartner sind. Etwa 30 Kunden nutzen bisher das Produkt. Die Gründer scheuen sich noch, teure Werbung in Fachtiteln zu schalten. Ihr Heidelberger Start-up Caprimed siegte beim Elevator Pitch der Rhein-Neckar Technology Ventures.

Vorlaufzeit: 2 Monate
Startkapital: 12500 Euro
www.wawibox.de

2. Virtuelle Raumbille

Sie planen ein neues Badezimmer, können sich aber noch nicht vorstellen, wie es aussehen könnte – und zögern deshalb, einen Experten zu engagieren? Dafür hat der Ulmer Elektrotechniker Fabian Weiss mit seinem ehemaligen Kommilitonen Simon Singler eine Raumbille gebaut, die eine Umgebung virtuell begreifbar macht, bevor diese existiert. Einrichtungsfachbetriebe oder Innenarchitekten können das Gerät zur Präsentation ihrer Raumplanung ebenso nutzen wie die Industrie – etwa beim Bau von Kraftwerken. Mit eingebauten Sensoren erfasst die dazugehörige Deckenkamera jede Bewegung und speist sie in den PC. Der eigens entwickelte Algorithmus verändert das Bild in Echtzeit, während der Nutzer umherläuft, sich dreht und bückt. So entsteht ein realistisches Raumgefühl. Auf der CeBIT 2012 erhielt der Prototyp große Resonanz, daraufhin gründeten die Studienfreunde ihr Start-up Immersight. Für die Entwicklung an der Uni zahlten sie nichts. Bis Mitte 2014 verkaufte die zehnköpfige Firma bereits fünf Raumbillen zu je 24000 Euro. Bis Ende 2015 sollen es 30 sein.

Vorlaufzeit: 2 Jahre
Startkapital: 0 Euro
www.immersight.de

2



Überdimensional
Mit der Raumbille von Immersight können Sie Bauprojekte noch während der Planung virtuell betreten