

ENTREPRENEURE UND IHRE IDEE



mymuesli – die Geschichte eines Startups:

Max Wittrock, Hubertus Bessau und Philipp Kraiss studierten zusammen und waren Freunde. Alle drei aßen sehr gern Müsli. Eines schönen

Tages im Jahr 2005 waren sie zu einem bayerischen Badensee unterwegs, als sie im Radio eine Müsliwerbung hörten. Schnell waren sie sich einig: „Das könnte man besser machen.“

Sie fanden, dass eigentlich jeder Mensch das Müsli anders mag und dass beim üblichen, vorgemischten Müsli oft Zutaten dabei sind, die einem eigentlich den Spaß verderben.

Sie dachten sich: Wäre es nicht schön, wenn man sich aus sehr hochwertigen Zutaten sein persönliches, ganz spezielles Lieblingsmüsli zusammensetzen könnte? Alles müsste Bio sein, frisch und nicht so süß, ohne künstliche Aromen, Farben und sonstige Zusätze – und natürlich müsste es ganz viele Wahlmöglichkeiten geben. Das war die Vision, die die drei Studenten an diesem Tag in wenigen Stunden entwickelten. Sie wollten ein besseres, vor allem individualisiertes Müsli anbieten, das man sich

im Internet auf einer Website nach Wunsch zusammenstellen könnte und das dann direkt geliefert würde.

So etwas gab es noch nirgends im Web, auch nicht in anderen Ländern, eigentlich erstaunlich. Max, Hubertus und Philipp witterten eine aussichtsreiche Gründungschance, und sie blieben gemeinsam dran an ihrer innovativen Geschäftsidee. Da sie alle noch studierten, konnten sie das Projekt allerdings nur in der Freizeit vorantreiben und ihr Geschäftsmodell Schritt für Schritt entwickeln.

2007 war es so weit: Im April ging mymuesli online, und Max, Hubertus und Philipp waren nun Gründer eines echten Startups. Gleich in den ersten drei Tagen gab es (ohne klassische Werbung) 16.500 Google-Treffer, und nach zwei Wochen war schon alles ausverkauft.

Die riesige Bestellmenge in einer kleinen Manufaktur zu bewältigen, war sehr schwierig, da immer nur drei Leute gleichzeitig arbeiten konnten und auf kleiner Fläche Vorräte gelagert werden mussten. Die Organisation musste sich anpassen, Helfer wurden eingestellt. Für die Idee und die Gründung gab es gleich im Jahr 2007



verschiedene Auszeichnungen, u.a. als **„Startup des Jahres 2007“**. Noch vor Jahresende zog das junge Unternehmen in schönere, größere Räume um, und dort gab es endlich auch Gabelstapler, durch die es mit dem Schleppen der Säcke mit den Händen ein Ende hatte.

Im Jahr 2008 expandierte mymuesli nach Österreich und in die Schweiz (dort wurde gleich eine kleinere Manufaktur eingerichtet), im Jahr 2009 kamen dann die Niederlande dazu. Erstmals wurde ein TV-Spot von mymuesli gesendet, selbst im Garten eines Freundes gedreht. Natürlich wuchs auch das Team um die Gründer.

Und es gab eine einschneidende Neuerung: eine Ergänzung des Online-Angebots durch den ersten mymuesli-Laden in Passau. Das Startup wagte also den Sprung zu einem Offline-Geschäftszweig.

Im Laden bekamen Kundinnen und Kunden die Chance, viele Müslisorten kennen zu lernen und zu probieren. Damals wusste noch niemand, ob sich

das Konzept bewähren würde, und die drei Gründer konnten nicht ahnen, dass einmal eine große Anzahl von mymuesli-Läden in Deutschland und auch anderen Ländern existieren würde.



2010 und 2011 folgten weitere Umzüge. Eine Müsli-Maschine ging in Betrieb, die nach Angaben der Gründer 566 Milliarden verschiedene Müsli-Variationen automatisch abfüllen kann. Und wieder wurde ein TV-Werbespot hergestellt: auf dem Smartphone selbst gedreht und geschnitten. 2012 wurden weitere mymuesli-Läden in München und Regensburg eröffnet, außerdem ein Büro in Berlin. Das Ladenkonzept funktionierte.

2013 gewann mymuesli den Deutschen Gründerpreis in der Kategorie Aufsteiger.

Ein Jahr später war das Unternehmen bereits in 13 Städten vertreten. Im Jahr 2015 wurden sogar 20 neue Läden gegründet. Die drei Entrepreneurinnen entwickelten ihr Unternehmen rund um das Müsli ständig weiter.

*Portrait: Connie Hasenclever
Fotos: Viktor Strasse*

Quelle: Auskünfte der Gründer