

# 8



**Schnittig** Fotos auf einem Kuchen? Warum nicht, wenn man sie essen kann. „Deine Torte“ liefert statt Zuckerguss ein Marzipanbild

Den Geistesblitz setzte er sogleich in die Tat um: Im Dezember 2011 eröffnete der 21-Jährige sein erstes Döner-Drive-in, das „Red Chicken“. Zwölf Mitarbeiter sorgen nun dafür, dass die Gäste sich im Restaurant, das knapp 50 Sitzplätze hat, rund um die Uhr wohlfühlen oder den Döner im Vorbeifahren kaufen können. „Die größten Probleme bereitete mir die Technik am Schalter – nur wenige Hersteller können etwa die erforderlichen Headsets in guter Qualität liefern“, sagt Canbulat. Schon im Sommer will er seine nächste Filiale eröffnen. „Langfristig träume ich von einer Franchisekette.“

**Vorlaufzeit: 8 Monate**  
**Startkapital: keine Angaben**

## 8. Iss mich!

Das Familienfoto ist so, wie es sein sollte: gestochen scharf. Nur dass es aus Marzipan ist und eine 25 mal 17 Zentimeter große Torte ziert. Preis: rund 40 Euro. „Anfangs haben wir die Maschine aus Schweden importiert, die den Fotodruck auf Marzipan ermöglicht“, sagt Alexander Weinzetl. Doch seit 2009 vertreibt er mit Henrik Svensson via Internet nur noch das Endprodukt: die Fototorte. Die Auswahl ist riesig: Die Gründer von Internestor offerieren Cupcakes (19,90 Euro für neun Stück), Brownies oder Kuchen in allen Größen bis hin zur XXL-Ausführung für 220 Personen (549 Euro). Geordert wird vor allem zum Geburtstag. Firmen nutzen die Süßigkeit, verziert mit ihrem Logo, gern als Präsent. „Zu Beginn produzierten wir zehn Torten pro Tag – inzwischen schaffen wir bei Großaufträgen bis zu 1000 Stück täglich“, so Weinzetl. Seit Herbst 2011 ist die Firma auch in Frankreich präsent ([www.votregateau.fr](http://www.votregateau.fr)).

**Vorlaufzeit: 8 Monate**  
**Startkapital: 25000 Euro**  
**[www.deinetorte.de](http://www.deinetorte.de)**

## 9. Grüner Daumen

Zieringwer wird oft bestellt. Auch die Mikadopflanze. „Außergewöhnliche Pflanzen gehen besonders gut“, sagt Christina Hochhausen, deren Web-Shop Greenbop seit November 2011 online ist. Die Hamburgerin verkauft Topfpflanzen für Büros und Wohnräume, im Frühjahr soll Grünes und Blühendes für den Balkon dazukommen. „Vor allem Frauen bestellen bei mir, aber auch Geschäftsleute, die noch schnell ein Präsent benötigen“, so die 35-Jährige. Um ihren Bekanntheitsgrad zu steigern, setzt Hochhausen auf aktive Pressearbeit und ausgefeiltes Suchmaschinen-Marketing. Ihr Ziel: Jeder Kunde soll zwei- bis viermal pro Jahr bestellen. „Den Breakeven habe ich geschafft, wenn pro Tag mindestens zehn Bestellungen eingehen.“ Das soll noch im ersten Halbjahr 2012 gelingen. Vor allem weil sie neben den Pflanzen künftig auch Services anbieten möchte. Etwa die Tipps eines Pflanzendoktors. Oder ein Deko-Abo, mit dem der Kunde passend zur Jahreszeit das entsprechende Produkt erhält. „Das kann ein Weihnachtsbaum sein oder ein Blumenkranz für die Tür im Frühjahr“, sagt Hochhausen.

**Vorlaufzeit: 6 Monate**  
**Startkapital: 10000 Euro**  
**[www.greenbop.de](http://www.greenbop.de)**

## 10. Gut geplant ist halb erledigt

Gründe zum Feiern finden sich schnell. Mit dem Onlineplaner Evenito geht auch die Planung gut von der Hand. Das Potsdamer Gründerteam um Katja Wiedmann startete das Portal im Oktober 2010 und offeriert neben der reinen Terminplanung für Geburtstagspartys oder Fußballturniere auch die Möglichkeit, individuelle Einladungen zu gestalten oder Checklisten herunterzuladen. Darüber hinaus gibt die erfahrene Eventmanagerin Tipps für die Abend- beziehungsweise Essensgestaltung „Die Grundversion von Evenito ist gratis“, sagt Wiedmann. Wer den Premium-Account nutzen will, zahlt 9,90 Euro pro Quartal und kann dafür im Gegenzug seinen Gästen eine Erinnerungsmail schicken lassen, Videos und Fotos hochladen oder von günstigen Einkaufskonditionen für Speisen und Getränke profitieren. Letzteres wickelt Evenito mit Unterstützung zahlreicher Kooperationspartner ab. Schwarze Zahlen? Spätestens 2013.

**Vorlaufzeit: 1 Jahr**  
**Startkapital: 25000 Euro**  
**[www.evenito.de](http://www.evenito.de)**