



So schmucklos er auch ist, der Raum 216 im Seminargebäude für Wirtschaftsinformatik hat es in sich. Hier in Zollstock treffen sich keine Studenten, um sich Theorie anzueignen – hier stellen sich vier Gründer dem Markt. Ihre Idee: Coupons und Rabattaktionen aufs Handy zu bringen.

»BLINKEN IM DISPLAY. Frank Schleimer drückt auf ein Symbol auf seinem i-Phone. Das Wappen von Fortuna Köln leuchtet auf. Nach einem weiteren Tippen auf dem Display erscheint die nächste Info. Der Fußballverein, laut Stadtplan keine 60 Meter entfernt, lockt mit einer Sonderaktion: eine Eintrittskarte kaufen, die zweite gratis dazu bekommen. Der Jung-Unternehmer (40) zeigt ein weiteres Beispiel. Nur wenige Gehminuten entfernt, gibt es in einer Pizzeria zum Menü einen Cappuccino gratis. Wer will, kann sich den Coupon dafür aufs Handy laden und in dem Restaurant einlösen. Kostet nichts, macht Spaß.

Elf Jahre lang hat Frank Schleimer als Unternehmensberater anderen Firmen geholfen, fit zu werden. 2009 hat er dann den Sprung gewagt und sich in einem Team selbstständig gemacht. „Die Geschäftsidee hat mich einfach überzeugt“, sagt er. Die Idee, mit denen die Gemeinschaft der Vier zunächst die Kölner Region und bald auch ganz Deutschland beglücken will, stammt von zwei Absolventen der Wirtschaftsinformatik. Felix Schul, Jahrgang 1983, und

Der Schritt vom Rat zur Tat

Ex-Unternehmensberater riskiert mit ganz neuem mobilen Rabatt-System den Sprung ins kalte Wasser als Firmenchef

VON ANDREAS DAMM

Felix Gillen, Jahrgang 1984. Sie haben das mobile Coupon-System im Rahmen ihrer Abschlussarbeit entwickelt. Auf dem Weg zur Marktreife gesellte sich dann noch Thomas Engel dazu, ein 39-jähriger Diplom-Pädagoge und Kommunikationsberater. Unterstützt wird das Start-Up vom Lehrstuhl für Informationsmanagement von Professor Dr. Schoder, der auch den Raum zur Verfügung stellt.

»COUPON PER HANDY. Um Coupis, wie der neue Service heißt, zu nutzen, muss man ein kleines Programm auf sein Handy laden, den passenden Coupon auswählen und an der Kasse das Handy vorzeigen. Wer will, kann sich damit jederzeit an jedem Ort einen Überblick über die aktuellen Sonderaktionen von Geschäft-

ten, Kneipen, Autovermietern und mehr verschaffen. Coupies will „möglichst viele Auftraggeber und Konsumenten“ zusammenführen, sagt Schleimer. Je mehr mitmachen, umso attraktiver das System – und zwar für beide Seiten. Man könnte auch sagen: Coupies bildet eine

große Schnäppchen-Gemeinschaft. Der Radius ist wählbar und reicht bis zu 200 Kilometern. Der Vorteil für Unternehmen: Sie bekommen bei minimalem Logistikaufwand einen elektronischen Nachweis, wie viele Coupons eingelöst werden. Doch auch das gehört zu einer Gründung: Noch leben die vier Jungunternehmer vom Ersparten, die Verhandlungen über einen Firmenkredit sind zäh. Immerhin: Sie schneiden bei Wettbewerben regelmäßig gut ab – und das macht ihnen Mut.

Verhandlungen über Firmenkredit sind zäh



„Coupies“ per Mobiltelefon

So funktioniert das Aktions-system Coupies: Unter www.coupies.de lässt sich das Programm kostenlos auf nahezu alle gängigen Mobiltelefone laden. Die Anwendung zeigt die Rabattaktionen aller Unternehmen im Umkreis von

200 Kilometern, die bei dem System mitmachen. Auf dem Display erscheint ein Coupon, der an der Kasse elektronisch eingelöst wird. Händler zahlen für jeden eingelösten Gutschein eine Provision.