

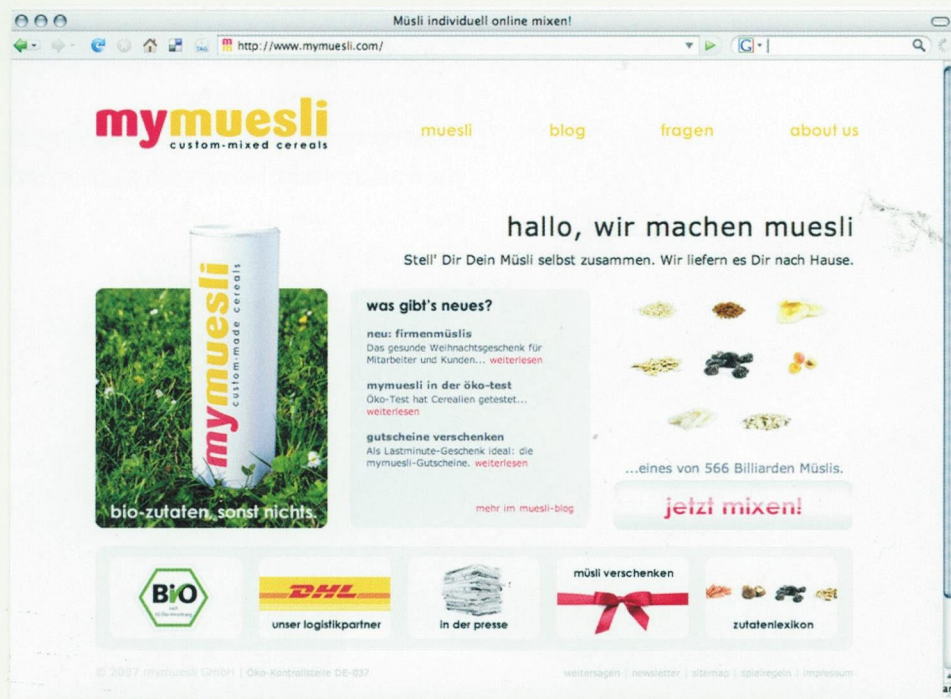
Das Jahr 2008 steht im Zeichen des Müslis

Mit dieser Vorgeschichte begann Anfang des Jahres die neue Nominierungsrunde bei den bvh-Junioren. Jeder, der ein Unternehmen vorschlägt, muss verschiedenste Informationen auf einem Vorschlagsbogen sammeln und außerdem die wichtigsten Argumente zusammenfassen. Über „mymuesli“ schrieb René Otto, Geschäftsführer des Hamburger Merchandisingversenders Rock N Shop: „Innovatives Produkt und einzigartig am Markt. Herausforderung ‚Food im Versandhandel‘ wird gekonnt gemeistert. Der Kunde wird nach seinen individuellen Wünschen bedient. Klassischer Marketing-Mix ist beachtet – ergänzt durch Mass Customization meets Long-Tail. Realisierung der Geschäftsidee ist hervorragend.“ Es folgte eine intensive Diskussion auf der Jury-Sitzung, zu der sich die bvh-Junioren im Frühjahr treffen, und anschließend die Abstimmung. Dann stand der Gewinner des Young Business Awards 2008 fest: mymuesli aus Passau.

Über die Internetseite des Unternehmens können sich die Kunden aus über 70 individuellen Zutaten rund 566 Milliarden verschiedene Müslivariationen zusammenstellen und anschließend zusenden lassen. Fertige Rezepturen von Müslis speziell für Läufer, Fußballer oder Triathleten, Müsli-Blogs und andere Web 2.0-Elemente runden den Auftritt ab. Wie aber kommt man auf so eine Idee?

Die Geschichte von mymuesli begann im Sommer 2005 bei einer Autofahrt. Hubertus Bessau (27) und Philipp Kraiss (27) hatten schon während des BWL-Studiums Erfahrung mit einer Firmengründung gesammelt. Nun waren sie gemeinsam mit ihrem Juristenfreund Max Wittrock (25) auf dem Weg zu einem Badensee, als sie den Spot einer Müsli-Firma im Radio hörten. Ein paar Sonnenstunden später waren sich die Drei einig: Nicht nur Radiowerbung für Müsli müsse verbessert werden. Auch das Müsli selbst sollte einem Relaunch unterzogen werden. Denn oftmals gab es in den Geschäften nur Müsli von der Stange zu kaufen. Wer es individuell mochte, musste die Einzelzutaten einzeln kaufen und jeden Morgen selbst mischen. Das aber sollte nun anders werden. Bessau, Kraiss und Wittrock wollten den individuellen Müsli-Mix

Testen Sie mymuesli und nutzen diesen Gutscheincode für Ihre Bestellung: **HYX-N9P-FAI** (einlösbar und gültig bis 30. November), 5 €



für jeden Geschmack anbieten. Biologisch sollten die neuen Mischungen sein, außerdem zuckerfrei.

Teure Terminals in Supermärkten waren keine Lösung zur Umsetzung der Idee. Daher kamen die Drei darauf, das Internet als Vertriebsplattform zu nutzen und das Müsli anschließend per Post zu verschicken. Denn im Internet können die User schon lange ihre Inhalte bestimmen und nahezu alles kaufen – warum nicht also auch das tägliche Frühstück? „Dabei ist doch gerade Müsli mit seinen verschiedensten Zutaten und Variationsmöglichkeiten ein ideales Custom-Produkt“, sagt Hubertus Bessau heute.

mymuesli war geboren und ging am 30. April 2007 online. Zwei Wochen später war bereits alles ausverkauft. Seither gehen immer mehr Bestellungen ein, und im



Müslimischung nach Wunsch

Laufe des Jahres gewann das Jungunternehmen unter anderem den Gründerpreis der Financial Times Deutschland. Kurz vor Jahresende stand dann der Umzug in eine neue und größere Produktionshalle an. „Jetzt ist alles schöner, größer, bequemer, besser“, sagt Max Wittrock. Auch für 2008 haben sich die Jungunternehmer viel vorgenommen, denn sie arbeiten an der Expansion nach Europa. Seit kurzem können



*Philipp Kraiss (27),
Hubertus Bessau (27), und
Max Wittrock (25)*

sich auch Müslifans in Großbritannien ihre Wunschmischungen im Internet zusammenstellen. Seit dem 4. September ist mymuesli auch in der Schweiz online. Zum 12. Deutschen Versandhandelskongress wird das Unternehmen nun mit dem Young Business Award 2008 ausgezeichnet.