



Serie Existenzgründer im Porträt

Zur Dynamik unserer Volkswirtschaft tragen junge Unternehmen bei, die mit innovativen Ideen die Märkte beleben. Wir stellen Beispiele vor.

Herr Ober geht online

Code2order greift Kellnern unter die Arme



Foto: Code2order

Alexander Haußmann, Patrick Luik und Fabian Hieber (v.l.) wollen die Gastro-Szene technisch aufrüsten.

» Dass es Code2order gibt, ist dem Fußball zu verdanken. Patrick Luik und Fabian Hieber lernten sich nämlich kennen, als sie beide die 8. Klasse der Realschule in Esslingen wiederholen mussten: „Wir hatten nur Fußball im Kopf“, grinst Luik. Mit Alexander Haußmann, dem Dritten im Bunde, kickte er lange in der Bezirksauswahl Neckar-Fils.



Dr. Annja Maga
Redaktion Magazin
Wirtschaft
annja.maga@stuttgart.
ihk.de

Fußball war auch ein Thema, als die beiden letzten Sommer im Biergarten saßen. Sie mussten ewig auf die Bedienung warten, denn die war vom plötzlichen Prachtwetter und dem daraus resultierenden Ansturm restlos überfordert. „Es wäre doch toll, wenn man selber bestellen könnte“, dachten sich die jungen Männer, die beide nach der Schule eine Ausbildung zum Fachinformati-

ker gemacht hatten, Hieber mit der Fachrichtung Anwendungsentwicklung, Luik für Systemintegration. Das schöne Wetter war plötzlich egal. Im holzgetäfelten Keller von Luiks Großeltern tüftelten sie an der Idee und kamen so schnell voran, dass sie sich bereits im Juli entschieden, die Code2order GbR zu gründen.

Der Keller war übrigens bis vor kurzem Büro und Firmenzentrale in einem. Doch dann landeten die Gründer einen Haupttref-fer: Alexander Haußmann, Student der Wirtschaftswissenschaften, hatte sich beim Accelerator „Code_n Spaces“ beworben. Accelerator, das ist eine Art Brutkasten für junge Unternehmen. Sie erhalten dort nicht nur Firmenräume, sondern auch Service-Unterstützung und oft auch ein Startkapital. Außerdem ist es der ideale Ort zum Netzwerken. Code2order ist das erste Unternehmen, das Anfang Dezember in den Accelerator am Stuttgarter Schelmenwasen einzog, den die GFT Technologies AG betreibt. „Es hat lange gedauert, bis wir Antwort auf unsere Bewerbung bekamen, weil Code_n noch im Auf-

bau ist“, erzählt Haußmann, „doch dann durften wir unser Konzept präsentieren und schon am nächsten Tag hatten wir die Zusage“, freut sich der 25-Jährige.

Überzeugt hat die Idee, dass Restaurantgäste per Smartphone ihre Bestellung aufgeben können. „Ein Zwiebelrostbraten und ein Viertel Trollinger“ wird direkt an den Service beziehungsweise die Küche gemeldet. Nervige Wartezeit entfällt.

Dasselbe Prinzip funktioniert auch im Hotel, wo die Gäste die Weckzeit oder den Wunsch nach einer Zusatzdecke oder einem Taxi so direkt an die Rezeption durchgeben können, und zwar in der Landessprache des Gastes.

Tablet-gestützte Systeme, die so etwas erlauben, gibt es zwar schon, „wir sind aber die ersten, wo es nach dem BYOD-Prinzip läuft“, erzählt Luik. BYOD heißt „Bring your own device“ und bedeutet, dass die Kunden ihre eigenen Geräte einsetzen. Der Vorteil liegt auf der Hand: Sie müssen sich nicht auf fremde Geräte einlassen und der Gastronom spart die Anschaffung der teuren Geräte. Stattdessen muss er nur einen Reiter mit einem entsprechenden QR-Code auf den Tisch stellen. „QR nutzen wir als Brückentechnologie“, erklärt Haußmann. So lange, bis NFC auf allen Smartphones verfügbar ist. Eine App soll es dagegen nicht geben. Das ist flexibler und spart Kosten, weil eine Entwicklung für alle Anbieter reicht.

Apropos Kosten. Noch finanzieren sich die drei 25-Jährigen von ihrem Ersparten. Hieber arbeitet parallel noch bei einem Esslinger Unternehmen in seinem erlernten Beruf, Haußmann schreibt noch an seiner Masterarbeit.

Ein erster Kunde ist aber schon gefunden: das Esslinger Hotel am Schillerpark war von der zweimonatigen Testphase so angetan, dass es das System nun in allen Zimmern anbietet. Bezahlt wird pauschal pro Zimmer beziehungsweise pro Tisch und Monat eine bestimmte Summe.

Wie finden die Gründer ihre Kunden? „Wir reden mit Verbänden und gehen auf Gastromessen, aber natürlich ist viel Kaltakquise nötig“, sagt Luik. „Ein Investor wäre natürlich Gold wert“, ergänzt er, denn geplant ist auch, dass über das System auch die Restaurant- oder Hotelrechnung bezahlt wird. Damit so etwas gestemmt werden kann, ist natürlich ein größerer finanzieller Hintergrund nötig.

Und wie sieht die Zukunft aus? „Ich träume davon, dass ich in fünf Jahren beruflich um die Welt jette und überall im Hotel über unser System bestellen kann“, sagt Haußmann und lächelt dabei sehr zuversichtlich. ◀