

Berliner Wirtschaft

Rösten, mahlen, brühen, genießen

Berliner präsentiert neuartigen Kaffee-Automaten

Der Berliner Start-up-Gründer Hans Stier hat sich im Jahr 2013 auf einen geschäftlichen Marathonlauf eingelassen. Immerhin will Stier mit seiner Firma Bonaverde nicht weniger, als den Vertrieb und den Konsum von Filterkaffee komplett zu erneuern. „Im konventionellen Handel wechselt der Kaffee bis zu 17 Mal seinen Besitzer, und alle wollen daran mitverdienen. Wir nehmen da etliche Zwischenstufen raus“, sagt Stier. Er will, dass die Kaffeebohnen ohne Großhändler, Großröstereien und Einzelhändler direkt von den Kaffeebauern in Lateinamerika bei den Bonaverde-Kunden landen. Die Verteilung an die Verbraucher sollen sogenannte Kaffee-Botschafter vor Ort übernehmen.

Bei der Entwicklung einer neuartigen Kaffeemaschine, mit der grüne Kaffeebohnen in einem Rutsch geröstet, gemahlen und aufgebriht werden, tauchten allerdings immer wieder massive Schwierigkeiten auf. So machte das Mahlwerk schon nach wenigen Hundert Durchgängen schlapp und musste durch eine neue Konstruktion ersetzt werden. Nun aber sieht sich Stier mit seinem kleinen Team auf der Technik-Messe CES in Las Vegas auf der Zielgeraden. Denn dort wird nicht nur das erste Modell der Kaffeemaschine „Bonaverde Berlin“ präsentiert, die Besucher der CES können den frisch gerösteten Filterkaffee von Bonaverde auch gleich probieren.

Premiere in Las Vegas

Bonaverde zehrt derzeit noch von Vorschusslorbeeren aus dem Netz. Bei einer breit angelegten Crowdfunding-Aktion 2014 kamen rund 2,5 Millionen Euro über die Plattformen Seedmatch, Kickstarter und Indiegogo zusammen. Mit der Finanzierungsmethode ging Bonaverde aber auch große Verpflichtungen ein, denn rund 5 000 Unterstützer aus der „Crowd“ warten seitdem auf ihre Maschine. Die „Coffee-Changer“ (Kaffee-Veränderer) der ersten Stunde sollen nun ab August bedient werden.

Stier hofft, dass sich sein Konzept dann rasch im Netz verbreiten wird, und glaubt an die Qualität: „Der frisch geröstete Kaffee hat noch nicht seine Aromen durch Oxidation verloren“, sagt der Firmengründer in Las Vegas. Kaffeeliebha-



DPA/JASON OGULNIK

Jurist, Tüftler und Kaffee-Genießer: Hans Stier.

ber könnten dabei selbst bestimmen, ob die frisch gerösteten Bohnen noch warm verarbeitet werden oder ob sie etwas abkühlen und „reifen“ sollen.

Damit die unterschiedlichen Bohnen mit der jeweils richtigen Temperatur geröstet werden können, kommt Hightech ins Spiel. Die Beutel mit den Kaffee-Bohnen aus Mexiko, Kolumbien oder Nicaragua enthalten einen RFID-Chip, mit dem Röstprofile drahtlos an die Maschine übertragen werden. Die von den Farmern vorgeschlagenen Temperaturverläufe können über eine Smartphone-App auch verändert werden. Eine Mobilfunkkarte verbindet Kaffeemaschine und App mit der Bonaverde-Cloud, über die man Bohnen bestellen kann, die aber auch die Kunden benachrichtigt, wenn etwa der Luftfilter ausgetauscht werden muss.

Hans Stier verspricht den Bauern auf den Kaffeepflanzungen zudem ein besseres Auskommen. Über den Direktvertrieb könnten sie deutlich größere Erlöse erzielen, sagt der studierte Jurist. Der Kaffee soll dabei soviel kosten wie fair gehandelte Kaffee im Einzelhandel. (dpa)



BERLINER ZEITUNG/PAULUS PONIZAK

Auf Wohnungssuche – oft eine scheinbare endlose Angelegenheit.

Es ist eine interessante Ecke, an der Lukas Haffert aktiv ist: Am Kurfürstendamm nahe dem Adenauerplatz vermietet er seit Jahren rund ein Dutzend Wohnungen. Der Student verwaltet hier das Eigentum seiner Mutter. Früher suchte ihm eine renommierte Berliner Agentur die Mieter, die bei Vertragsunterzeichnung eine Provision von bis zu 2,38 Monatskaltmieten zahlen mussten. Für Haffert war die Vermittlung kostenlos.

Seit dem 1. Juni letzten Jahres ist das anders: Mit dem Mietrechtsnovellierungsgesetz wurde das sogenannte Bestellerprinzip eingeführt. Demnach bezahlt derjenige den Makler, der ihn beauftragt hat. Haffert stand vor der Entscheidung, für jede neue Vermietung einer seiner Wohnungen zwischen 1 200 und 1 500 Euro auszugeben oder sich selbst um die Vermittlung seiner Objekte zu kümmern. Der Vermieter wählte einen dritten Weg. Er beauftragte einen Online-Vermittler: McMakler. Der kümmert sich für einen Festpreis von 498 Euro um das gesamte Prozedere von der Exposé-Erstellung über die Wohnungsbesichtigung mit Interessenten bis zur Vertragsunterzeichnung.

Bereinigung der Branche

„Das funktioniert problemlos und schnell“, lobt Haffert den Dienstleister, der zwar übers Internet kommt, aber auf die persönliche Betreuung vor Ort setzt. Für zwei seiner rund 50 Quadratmeter großen Wohnungen haben ihm die Berliner Online-Makler schon einen neuen Mieter vermittelt – jeweils innerhalb von nur zwei Wochen. Der Wohnungseigentümer ist zufrieden. Er glaubt, dass qualitativ schlechte Makler es künftig schwer haben werden: „Das Bestellerprinzip sorgt für mehr Wettbewerb. Diese Tatsache und die Digitalisierung des Immobilien-Geschäfts werden zu einer Bereinigung der Maklerbranche führen.“

Eine Zwischenbilanz nach einem halben Jahr Bestellerprinzip scheint Lukas Haffert recht zu geben: Die Maklerszene in Berlin verändert sich, etablierte Firmen müssen sich neu aufstellen, bieten den Vermietern neue Preismodelle an, haben neue Konkurrenten bekommen. Bundesweit geht es um Hunderte Millionen Euro Provision pro Jahr. Denn rund 15 Millionen Wohnungen in Deutschland werden von Privatbesitzern vermietet. Das sind etwa 35 Prozent aller angebotenen Objekte. Ähnlich hoch ist der Anteil auch in der Hauptstadt. Ein interessanter, aber nach der Gesetzesänderung härter gewordener Markt.

Dirk Wohltorf, Vorsitzender des Maklerverbandes IVD Berlin-Brandenburg, hat bei seinen Kollegen vor allem negative Folgen ausgemacht: Umsatzeinbußen im Vermietungsgeschäft und eine Fokussierung auf den Verkauf von Immobilien. Auch er selbst hat sich aus dem Vermietungsmarkt zurückgezogen: „Ich mache das nicht mehr, weil ich Mietinteressenten nicht mehr individuell betreuen kann.“ Es sei nicht zu verstehen, warum ein Makler, der von einem Wohnungssuchenden beauftragt wird, für ein passendes Objekt, dass er im Be-

Der Kampf der Makler

Nach der Gesetzesänderung: Wie das sogenannte Bestellerprinzip den Markt für Wohnungsvermietungen verändert

VON JÜRGEN HOFFMANN

MEHR WOHNUNGEN

Bedarf: Der Wohnungsmarkt hat sich in den vergangenen Jahren gedreht. Waren früher Mieter im Vorteil, weil es genügend Auswahl an Wohnungen gab, sitzen jetzt oft die Vermieter am längeren (Preis-)Hebel. Bei einem jährlichen Zuwachs der Stadtbevölkerung um 40 000 und mehr im Jahr wächst der Bedarf an Wohnungen rapide – was auch die Preise in die Höhe treibt.

Bau: Nach Jahren der Stagnation im Wohnungsbau wird wieder mehr geplant und gebaut. Die Baugenehmigungen sind bereits deutlich in die Höhe gegangen. Die Zahl der fertiggestellten Wohnungen wächst auch – mit zeitlicher Verzögerung.

Bremse: Seit Mitte 2015 gilt in Berlin eine Mietpreisbremse. Demnach dürfen Vermieter beim Abschluss neuer Verträge die ortsübliche Preise um maximal zehn Prozent überschreiten. Der Zweck: Mieter sollen dadurch vor überzogenen Forderungen geschützt werden.

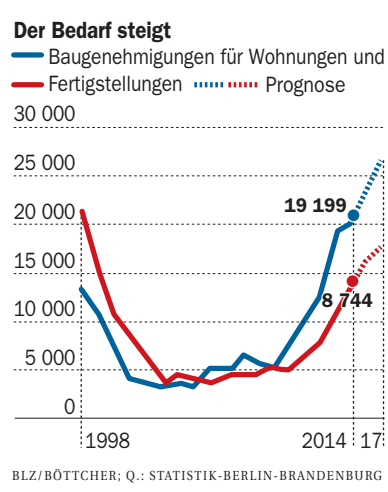
Wirkung: Inwieweit die Preisbremse wirkt, ist noch nicht ganz sicher: Vor ihrer Einführung lagen die Angebotsmieten für freie Wohnungen in Berlin bei durchschnittlich 8,80 Euro (Mai 2015). Zwischenzeitlich sanken sie etwas. Bis Oktober zogen sie laut Immobilienscout24 wieder auf 8,73 Euro je Quadratmeter an.

stand hat, keine Provision verlangen dürfe: „Er hat nur einen Anspruch, wenn er mit der Wohnungssuche erst nach der Beauftragung begonnen hat.“

Früher erhielt Wohltorf für eine Wohnungsvermittlung vom Mieter zwei Monatskaltmieten plus Mehrwertsteuer. Vermieter aber, die bereit sind, diese Summe heute aus ihrer Tasche zu zahlen, finden sich kaum. „Darunter aber mache ich es nicht“, sagt Wohltorf klipp und klar. Andere Makler schon: Einige der rund 570 IVD-Mitglieder sind dazu übergegangen, ihre Leistungen den Vermietern modular anzubieten. Zum Beispiel: Ein Wohnungsinserat kostet 150 Euro, die Durchführung eines Besichtigungstermins 300 Euro. Einigen Immobilieneigentümern ist selbst das zu teuer. Sie versuchen es auf eigene Faust.

In begehrten Stadtteilen wie Prenzlauer Berg oder Mitte reicht das manchmal, Reinickendorf oder Müggelheim nicht unbedingt. Makler Wohltorf hat nach einem halben

Baustärke Mitte	Baugenehmigungen für Wohnungsbau 2014
Mitte	3 509
Treptow-Köpenick	3 109
Pankow	2 452
Lichtenberg	2 452
Friedrichshain-Kreuzb.	1 889
Charlottenb.-Wilmerd.	1 623
Steglitz-Zehlendorf	1 345
Marzahn-Hellersdorf	880
Spandau	619
Neukölln	468
Tempelhof-Schöneberg	437
Reinickendorf	416



BLZ/BÖTTCHER; Q.: STATISTIK-BERLIN-BRANDENBURG

Jahr Erfahrung registriert: „Viele Vermieter merken schnell, wie viel Arbeit die Vermietung macht und kommen dann doch zu uns.“

Start-ups mischen mit

Oder sie wenden sich an günstigere Newcomer, junge web-orientierte Wohnungsvermittler wie McMakler. Viele kommen aus der Berliner Start-up-Szene – beispielsweise ImmoLif, LifeLife und RentKit. Auch Vendomo und WunderAgent wandeln auf den Wegen von McMakler – ihre Geschäftsmodelle und Webauftritte ähneln einander sehr. WunderAgent-Mitgründer André Torkler weist den Plagiatsvorwurf von McMakler zurück, konstatiert aber: „In einem so jungen Geschäftszweig behält man seine Konkurrenten schon im Auge.“

Torkler und sein Team haben nach eigenen Angaben seit April schon rund 200 Berliner Mietwohnungen vermittelt. Laut Wettbewerbern waren es deutlich weniger. Aktuell hat WunderAgent 18 Wohnun-

gen im Angebot. Vermieter können unter den Online-Anfragen ihren Wunschmieter herausfiltern. Sind beispielsweise Wohngemeinschaften nicht erwünscht, lassen sich diese automatisch aussortieren. „Das erspart beiden Seiten Stress und Frust“, so Torkler. Eine reine Online-Vermarktung mit einer Garantie auf mindestens 20 Anfragen kostet bei WunderAgent 29 Euro, das Komplettpaket mit Anzeigen-schaltung, Exposé-Erstellung und Durchführung der Wohnungsbesichtigungen 497 Euro.

McMakler nimmt für sämtliche Dienstleistungen 498 Euro. Fällig wird die Summe erst im Erfolgsfall. Gut 150 Wohnungen haben die jungen Herausforderer nach eigenen Angaben seit Juni bundesweit vermittelt, 100 davon in Berlin und Brandenburg. „Durch das Bestellerprinzip werden die Karten auf dem Markt völlig neu gemischt“, beschreibt Hanno Heintzenberg, der zusammen mit Lukas Pieczonka McMakler in der Torstraße in Mitte gegründet hat, die Situation seit Juni. Preiskampf und Konkurrenzdruck sind gestiegen, Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis der Dienstleistung einer Vermittlung. Heintzenberg will Partner der Vermieter sein. „Wir sind zwischen 8 und 23 Uhr telefonisch erreichbar.“

In der Datenbank finden sich derzeit 100 freie Mietwohnungen allein in Berlin, die meisten für eine Monatskaltmiete zwischen 800 bis 1 000 Euro. Neben privaten Vermietern hat McMakler auch die rund 23 000 gewerblichen Vermieter in Deutschland im Fokus.

Mieter finanziell entlastet

Das bringt manchen Konkurrenten auf die Palme: Heintzenberg hat seit dem Markteintritt „bitterböse Mails und Anrufe von aufgebrachten Altmaklern“ bekommen, aber auch Kooperationsangebote von Maklern aus kleineren Städten, „die in unserem Geschäftsmodell eine erfrischende Neuerung in einem bisher verkrusteten Markt sehen“. Fabian Mellin vom Newcomer-Internet-Makler Moovin wollte schon vor Jahren mit einer Online-Maklerfirma starten, „aber erst jetzt, da private Vermieter selbst die Kosten tragen müssen, suchen sie tatsächlich nach Alternativen“.

Einige etablierte Makler halten die jungen Konkurrenten lediglich für eine „Modeerscheinung“: Vermieter sollten sich sehr gut überlegen, ob sie ihr Objekt einem reinen „Matching-Portal“ überlassen wollen. Beim Berliner Mieterverein dagegen schaut man wohlwollend auf die gesetzliche Änderung und die Newcomer. „Das Bestellerprinzip zeigt Wirkung“, stellt Geschäftsführer Reiner Wild klar. „Die Mieter sind finanziell entlastet worden.“ Viele Küchen-Makler, die nur mit Gewerbeschein und Website ohne Ausbildung von zu Hause aus arbeiten, seien vom Markt verschwunden. Die Zahl der Versuche von Maklern „alter Schule“, das Bestellerprinzip zu umgehen, zum Beispiel durch sogenannte Vertragsausfertigungsgebühren in Höhe von 200, 300 oder 400 Euro, sei zurückgegangen: „Das funktioniert mit aufgeklärten Mietern nicht mehr.“

MADE IN BERLIN



Eine Akustische Kamera ist eigentlich ein Paradoxon an sich. Aber die Wissenschaftler der Berliner Gesellschaft zur Förderung angewandter Informatik (GFaI e.V.) machen genau dies möglich: Mit ihrer Erfindung machen sie Töne sichtbar. Wie hier im Bild: Das Gerät „hört“ mit vielen Mikrofonen in den Motor eines Autos hinein und macht die Schallwellen über einen Monitor in verschiedenen Farben sichtbar. Damit ist eine Analyse der Geräusche sowie deren zielgerichtete Veränderung möglich: Man kann den gewünschten Klang erzeugen und Störendes eliminieren. Zum Beispiel soll der Motor natürlich immer einen guten Sound und das Zuschlagen einer Autotür eben trotz Leichtbauweise einen satten Klang haben. Das Prinzip lässt sich bei allen Objekten anwenden, bei denen Geräusche eine Rolle spielt. So im Bahn- oder Straßenverkehr, im Tagebau, bei Windkraftanlagen oder in der Produktion generell. Außerdem können Fehlfunktionen erkannt und behoben werden, bevor der ganz große Schaden eintritt. Die gfai tech (Gründung 2006, Tochtergesellschaft der GFaI e.V.) befasst sich mit der Produktion und dem weltweiten Vertrieb der Akustischen Kamera sowie anderer Forschungsergebnisse. (ml.)

NACHRICHTEN

Deutlich mehr Gewerbeimmobilien verkauft

Der Berliner Gewerbeinvestmentmarkt blickt auf ein Rekordjahr zurück. Mehr als acht Milliarden Euro wurden im vergangenen Jahr in Berliner Gewerbeimmobilien investiert und damit 85 Prozent mehr als im gleichen Zeitraum des Vorjahres, teilte der Immobilienendienstleister Savills mit. Auf ausländische Käufer entfiel in den letzten zwölf Monaten etwas mehr als die Hälfte des Transaktionsvolumens. In keinem der anderen deutschen Top-Standorte sei im vergangenen Jahr mehr ausländisches Kapital geflossen. Achtzig Prozent der Käufe betrafen Büro- und Einzelhandelsimmobilien. Auf Rang drei folgten Hotels. (BLZ)

„Adlershof Accelerator“ startet im März

Im Wissenschafts- und Technologiepark Adlershof steht das erste eigene Förderprogramm für Jungunternehmen kurz vor dem Start. Fünf bis acht Start-ups können sich noch bis zum 15. Januar für den „Adlershof Accelerator A2“ bei der Wista-Management GmbH bewerben. Die ausgewählten Unternehmen erhalten in einem fünfmonatigen Programm eine maßgeschneiderte Förderung. Dazu zählen kostenfreie Arbeits- und Wohnräume. Sie bekommen außerdem ein individuelles Coaching sowie Werbeunterstützung und nehmen an Workshops und regelmäßigen Treffen mit Partnerunternehmen teil. (BLZ)

Blinkist erhält Millionen-Beteiligungen

Blinkist, das Berliner Start-up, das die Kernaussagen fetter Sachbücher zusammenfasst und kostenlos zur Verfügung stellt, hat laut Gründerszene.de von Investoren vier Millionen Euro erhalten. Zu den Geldgebern zählt auch ein US-Investor. Derzeit umfasst die Blinkist-Bibliothek nach Unternehmensangaben 1 100 Bücher in englischer Sprache. Das Unternehmen hat mehr als 30 000 Nutzer aus 130 Ländern. Ein Drittel der Buch-Kurzfassungen, die sich in rund 15 Minuten zwischen durch lesen lassen, ist auch in deutscher Übersetzung verfügbar, dennoch sind die USA der wichtigste Markt für Blinkist. Dort soll es aber auch 2016 keine Niederlassung geben. In Berlin beschäftigt das Start-up etwa 20 Mitarbeiter. (BLZ)