

ONLINE-SHOPPING

Frischobst per Bote

Eines muss man Alicia Ganter lassen: Sie hat Mut. Oder einfach nur die richtige Idee zum richtigen Zeitpunkt. Völlig unerschrocken über das gescheiterte Konzept des „Otto-Versandes“, der sich an einem Online-Lebensmittelshop versucht hatte, oder die Pleite des amerikanischen Online-Händlers „Webvan“, verkaufen sie und ihre Kollegen Kaffee, Kekse oder Kiwis im Internet.

Die Gründe für das Scheitern der großen Unternehmen liegen für Alicia Ganter auf der Hand: Zu hohe Kosten durch teure Logistik mit zu vielen Angestellten. „Der Online-Lebensmittelhandel kann nicht mit dem Discounter um die Ecke konkurrieren“ sagt die gelernte Groß- und Außenhandelskauffrau. „Unsere

Preise sind natürlich höher. Aber wir setzen auf den Bequemlichkeitsaspekt.“ Wer keine Zeit oder Lust hat, lange an der Kasse in der Schlange zu stehen, um dann schwere Tüten zu schleppen, kann unkompliziert per Mausklick einkaufen. Von unfreundlichem, weil schlecht bezahltem, Verkaufspersonal ganz zu schweigen. Das will sich nicht jeder antun.

„Wir sind schon sehr weit gekommen“, freut sich Ganter. Inzwischen

zählt das Jungunternehmen beinahe 200 Hamburger User, die regelmäßig bestellen. Ganter hat sich Partnerschaften mit Zulieferern gesichert, die es ihr erlauben, den Kunden Waren wie Obst, Gemüse und Brötchen so frisch zu liefern, als wenn sie selbst einkaufen gingen. „Vielleicht sogar noch frischer“, sagt sie und lacht. Zu den begehrtesten Artikeln jedoch gehören Büroklassiker wie Kaffee, Tee und Kekse. Ganter rechnet bis zum Jahresende mit einem Umsatz von 50 000 Euro und hofft, dass sich die viele Arbeit bald auch finanziell auszahlt.

Zu ihrem Kundenkreis gehören vor allem Gutverdiener, die aufgrund ihrer Arbeitszeit nicht zum Einkaufen kommen. Nur die vielen Hamburger Golfer, erzählt Ganter, hätte sie mit ihrem Angebot noch nicht erreicht. Dabei würden gerade die doch immer am Wochenende spielen, „und wir könnten ihre Einkäufe erledigen“.

Ganter hat noch einen ganz anderen Traum: „Wer weiß, möglicherweise hat eines Tages jeder einen an das Internet angeschlossenen Kühlschrank, der direkt mit speed48 verbunden ist, meldet, was noch fehlt und von uns beliefert wird.“ (sis)

Foto: Malzkorn



Alicia Ganter (32) liefert ihren Kunden frische Lebensmittel direkt ins Haus

WWW.SPEED48.DE

Im Juni dieses Jahres gründete die Jungunternehmerin Alicia Ganter (32) den Auftritt speed48.de, den sie zurzeit noch allein betreibt. Unterstützt wird sie dabei von mehreren Fahrern. Im nächsten Jahr soll ein deutschlandweites Franchise-System etabliert werden. Mittlerweile nutzen fast 200 Kunden mehr oder weniger re-

gelmäßig den Service, rund um die Uhr Lebens- und Genussmittel aus einer Angebotspalette von rund 5000 Produkten im Internet zu bestellen. Waren im Wert von mindestens 30 Euro bis neun Uhr morgens werden noch am selben Tag ausgeliefert. Gezahlt wird nach Erhalt der Ware an der Haustür.