

# Schlankes Konzept und großes Gebinde: Biologisches Rapsöl wird zum Renner

In seinem effizienten Unternehmen verkauft Kaufmann Rafael Kugel Bioland-Rapsöl zum fairen Preis



Handelt per Internet mit Bio-Rapskernöl: Rafael Kugel aus Berlin. Foto: privat

In seinem Buch „Walden“ drückt es der amerikanische Schriftsteller Henry Thoreaus so aus: Der Schlüssel zu einem glücklichen Leben liegt in reichen Einsichten und Ideen, nicht in einer Anhäufung materieller Dinge. „Wir sollten Weniges, aber dafür Hochwertiges konsumieren; vor allem was Lebensmittel angeht“, meint auch Rafael Kugel. Der 30-jährige hat im August 2005 ein Unternehmen gegründet, das biologisches Rapskernöl über das Internet direkt an Endverbraucher verkauft. Als wissenschaftlicher Mitarbeiter von Günter Faltn, Professor im Arbeitsbereich Entrepreneurship der Freien Universität Berlin, ist Kugel quasi Experte für Unternehmensgründungen. Als Faltns Student hat Kugel es sich zur Aufgabe gemacht, universitäres Theoriewissen systematisch in unternehmerische Praxis umsetzen.

„Einer unserer Gedanken zur intelligenten Gründungsförderung war, den Gründer von der ganzen Administration zu befreien“, erklärt Kugel. Daher

nimmt er am Tagesgeschäft kaum noch teil. Kugel sieht sich vielmehr als Botschafter seines Unternehmens. Er will wissen, ob seine Kunden zufrieden sind, oder ob noch Verbesserungen gemacht werden können. Daher übernimmt die Abwicklung und Buchhaltung seines Internetversands ein ausgelagertes Unternehmen: Bestellt ein Kunde über die Webseite, werden seine Daten automatisch an das Rechner-System der Projektwerkstatt GmbH weitergeleitet. Von dort gehen sie direkt an den Versand.

Gegründet wurde das Dienstleistungszentrum Projektwerkstatt von Professor Günter Faltn vor 21 Jahren. Durch den Verzicht auf zwischen-geschaltete Handelswege und die Beschränkung auf Großpackungen, verkauft seine Firma unter dem Namen Teekampagne hochwertige Darjeeling-Tees günstiger als zum üblichen Marktpreis. Mittlerweile hat sich das Projekt mit rund 400 000 Kilo verkauften Tee pro Jahr zum weltgrößten Darjeeling-Importeur entwickelt. Derzeit beschäftigt das Handelsunternehmen 15 Mitarbeiter.

Kugels Rapsöl-Versand ar-

beitet nach gleichem Prinzip: „Ausgangspunkt war die Suche nach einem Produkt, das sich leicht verpacken und versenden lässt und eine hohe Wertigkeit besitzt“, erzählt er.

Fündig wurde der Kaufmann bei der Teutoburger Ölmühle im Münsterland. Dort wird seit 2001 mit einem schonenden Pressverfahren naturbelassenes Speiseöl aus geschälten Rapskernen hergestellt, das von Warentestern bereits mehrfach ausgezeichnet wurde. Abgefüllt in drei Litern Bag-in-Box-System wird das Öl bei einem Lohnabfüller in Hamburg. „Da die Verarbeitung von Lebensmitteln eine sensible Sache ist, sollten das lieber Profis machen“, begründet Kugel seine Entscheidung, das Öl-Handling auszulagern.

Das A und O für seine erfolgreiche Unternehmensgründung steckt für den Berliner in einem durchdachten Geschäftskonzept. Mit reduzierten Versandwegen, ausgelagertem Büro und nur einer Verpackungseinheit kann Kugel das Öl zur Hälfte des üblichen Marktpreises anbieten.

Außerdem kennt sein effizientes Konzept keinen Zwischenhandel. Nur so kommt der junge Unternehmer auf einen

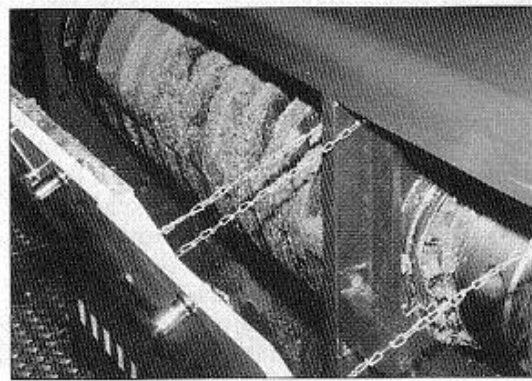
Literpreis von sechs Euro. Seine Gewinnspanne setzt er bei etwa fünf Prozent an. Außerdem hat sein Öl-Versand so gut wie keine Fixkosten. „Die entstehen erst, wenn ein Kunde bestellt“, meint der Unternehmer. Gekostet hat

ihn die Firmengründung etwa 4 000 Euro. Seinen Zeitaufwand schätzt Kugel auf eine Viertelstunde pro Tag. Und der Erfolg hat schon längst Früchte getragen: Nach zwei Medienberichten hatte er bereits zehn Tage nach dem Start rund 700 Bestellungen erhalten – und damit die Gewinnzone erreicht. Wie Rafael Kugel meint: „Gründen kann eigentlich jeder. Man braucht einfach etwas gesunden Menschenverstand und Beharrlichkeit.“ Und natürlich die passende Idee. [www.rapskernoel.info](http://www.rapskernoel.info)

## Grüne Woche Bioland aktiv

Unter dem Motto „Vom Bio-Schwein bis zur fettarmen Currywurst“ präsentiert sich Bioland auf der diesjährigen Internationalen Grünen Woche in Berlin. Menschen seien keine „konsumwütigen Verbraucher“, sondern Bürger, die sich nicht bevormunden ließen; das zeigten die anhaltend hohen Zuwachsraten beim Absatz ökologischer Lebensmittel, erklärte der Bioland-Bundvorsitzende Thomas Dosch.

Bioland stehe für den fairen Handel zwischen Bauern, Verarbeitern und Kunden sowie für hohe Qualitätsstandards. Bioland-Bauern wüssten, was ihre Schweine fräßen, und die Bierbrauer, wo ihr Hopfen und Getreide angebaut worden seien. Nunmehr könnten die Besucher auf der Grünen Woche im Rahmen der „Themeninsel Biotiere“ erfahren, was zur artgerechten Haltung und Fütterung von Schweinen gehöre. Selbst Freunde der schnellen Küche kommen am Bioland-Stand auf ihre Kosten.



Bevor es in die Presse geht, werden die Rapskerne von ihren Schalen getrennt. Foto: WirthsPR