

STARTUP-CHECK

TEXT DANIEL HÜFNER



Hepster

Polisen nach Aboprinzip

Wer an Versicherungen denkt, denkt an: starre Laufzeiten, lange Kündigungsfristen, lästige Formulare und profitgierige Berater. Darauf verzichten wollen die Macher von Hepster. Das Insurtech aus Rostock wirbt mit situativen Policen, deren Konditionen sich an die individuelle Lebenssituation der Kunden anpassen. Ob für zehn Tage Surfurlaub in Portugal oder das Fotowochenende in Südtirol, über den Onlineshop können Kunden sich und ihr Equipment für eine frei wählbare Laufzeit ab einem Tag schützen. Viele Policen können auch bequem im monatlich kündbaren Abo bestellt werden. Da Hepster als Vermittlungsplattform agiert, basiert das Geschäftsmodell auf Provisionen.

UNSER URTEIL Policen vom Kunden her gedacht, eigentlich prima. Noch aber bietet Hepster das Abo nicht für Haftpflicht- oder Unfallversicherungen an. Das muss sich ändern, wenn's wirklich groß werden soll.

Lesio

Schüttelnd zum Buchhit

Wenn's nicht gefällt, einfach schütteln: Mit der App Lesio will der Leipziger Gründer Michael Damm die Generation Smartphone wieder für Bücher begeistern: Die Anwendung bietet über 17.000 Leseproben, ohne Autor und Buchtitel zu verraten. Nach Vorbild der Dating-App Tinder sollen Nutzer neue Bücher so möglichst unvoreingenommen entdecken. Bei Gefallen kann der jeweilige Buchtitel über die App bestellt werden. Die Umsätze teilt sich Lesio mit den rund 3.500 teilnehmenden Verlagen.

UNSER URTEIL Charmante Idee für Leseratten. Aber ob eine App die Branche wirklich neu belebt? Allein zwischen 2012 und 2016 gingen ihr rund 6,1 Millionen Käufer verloren. Eher was für die Nische.

Sharezone

Das Cloud-Klassenzimmer

Wann steht die Bioklausur an? Welche Hausaufgaben müssen bis morgen erledigt sein? Und der Elternabend, wann war der noch gleich? Sharezone weiß es: Die App ist ein vernetzter Schulplaner, der Schulstoff fürs Handy in der Cloud aufbereitet. Trägt ein Schüler den Klausurtermin ein, geht eine Push-Meldung an alle Klassenkameraden raus. Hausaufgaben werden als To-do-Liste mit motivierenden Emojis angelegt, der Dateiaustausch läuft nach dem bewährten Dropbox-Prinzip. Finanziert werden soll das Projekt über Schullizenzen und Pro-Funktionen.

UNSER URTEIL Heavy Business in Zeiten sinkender App-Downloads. Zumindest dem strengen Datenschutz in Schulen soll die App genügen. Erfolgchance: 50:50!



Wandelbots

Arm gehoben, Roboter trainiert

Wenn Christoph Biering (Foto) einem Roboter beibringen will, nach einem Werkstück zu greifen, bewegt er nur seinen rechten Arm. Biering und fünf weitere Doktoranden der TU Dresden haben die Firma Wandelbots gegründet, um den Einsatz von industriellen Robotern in Fabriken und Lagerzentren zu vereinfachen. Bisher lief das so: Entwickler mussten jeden einzelnen Arbeitsschritt aufwendig programmieren, testen und gegebenenfalls korrigieren. Weil Fachkräfte fehlen, will Wandelbots mit einer Sensorjacke nun auch Laien zu Robotertrainern machen. Dazu erfasst die Jacke die Körperbewegungen automatisch und leitet die Daten kabellos an die Roboter weiter. Die Methode soll bis zu 20 Mal schneller und zehn Mal günstiger sein als bisherige Trainingsverfahren, versprechen die Dresdner.

UNSER URTEIL Guter Übernahmekandidat für die Industrie. Das wissen offenbar auch Konzerne wie Volkswagen und Infineon, die schon erste Pilotprojekte mit den Gründern gestartet haben. Jetzt müssen nur noch die versprochenen Kosteneinsparungen eintreten.