

# impulse

Deutschland	€ 6,00
Frankreich	€ 7,20
Österreich	€ 6,90
Belgien	€ 7,00
Luxemburg	€ 7,00
Italien	€ 8,00
Spanien	€ 8,00
Schweiz	sfr. 11,70

WWW.IMPULSE.DE

## DIE GROSSE SERIE

Wie Firmenchefs von der Steuerreform profitieren

## FINANZIERUNG

Kredit oder Leasing: So entscheiden Sie sich für die richtige Lösung

24 SEITEN EXTRA

## STARTHILFE

Gründen Sie jetzt Ihr eigenes Unternehmen



# Die neue

# PRIVATE VORSORGE

Jetzt Vermögen und Rente absichern  
Plus: Persönlicher Vorsorge-Check



**PRODUKTION/HANDEL**

**7 Fan-Bänder**

Die Düsseldorfer Diplomkaufleute Ralph Kudla (im Foto links) und Stefan Rassau produzieren und verkaufen Armbänder mit dem Emblem von Fußballbundesliga-Vereinen. »Wir vertreiben die Bänder für 4,95 Euro über Warenhausketten, an Tankstellen, Kiosken, per Internet und in Fanshops«, so Kudla. Bis jetzt griffen eine Million Fußballbegeisterte zu. [www.pulsero.de](http://www.pulsero.de)

**Startkapital: 15 000 Euro**

**PRODUKTION**

**8 Mineralfreies Wasser**

Wasser ohne Mineralien stellt seit Juli 2006 die Mönchengladbacher Firma Osmosana her. »So rein wie Gletscherwasser«, sagt der Gründer Christoph Brocks. Grundlage ist normales Leitungswasser. Kunden sind vor allem Sportler, Bio-Konsumenten und Bluthochdruck-Patienten. Der 48-Jährige beschäftigt vier Mitarbeiter und erwartet für 2007 einen Umsatz von 800 000 Euro. Bis zum Jahr 2011 will Brocks für seine Idee 50 Franchise-Nehmer gewinnen. [www.osmosana.eu](http://www.osmosana.eu)

**Startkapital: 15 000 Euro**

**DIENSTLEISTUNG**

**9 Edles Essen auf Rädern**

»Ich wollte unseren Kunden etwas anderes bieten als einen weiteren Pizzaservice«, erklärt Sabine Huber. Im Mai 2005 startete sie gemeinsam mit ihrem Partner Dominik Pantelides den Zustellservice Bloomsburys. Kulinarische Köstlichkeiten aus 50 Berliner Restaurants - von Pasta bis Hummer - liefert das Team seinen Kunden. Die Idee kommt an: 2006 verzeichneten die Gründer eine kräftige Umsatzsteigerung. Firmen wie Nike gehören zu den Stammkunden. [www.bloomsburys.de](http://www.bloomsburys.de)

**Startkapital: 25 000 Euro**

**PRODUKTION/HANDEL**

**10 Schlafsackhängematte**

Hängematten sind bequem, Schlafsäcke halten warm - nur: Beides zusammen funktioniert nicht. »Beim Einsteigen verrutscht der Schlafsack, oder man kippt gleich aus der Matte«, ärgert sich Rainer Brenner. Kurzerhand entwickelte er einen Schlafsack, der sich dank integrierter Aufhängung auch als Hängematte nutzen lässt. Der H-Bag wird via Internet verkauft. [www.km276.de](http://www.km276.de)

**Startkapital: 25 000 Euro**



**DIENSTLEISTUNG**

**11 Afrika-Kennerin**

Bei diversen Entwicklungshilfeprojekten in Westafrika hat die Münchnerin Heidi Schiller viel Know-how über die dortige Wirtschaft erworben. Das gibt sie jetzt in ihrem Unternehmen Kaito Business Consult weiter. »Ich helfe Firmen bei Investitionen in Westafrika mit Marktanalysen oder Vermarktungsstrategien«, sagt die Gründerin. Aktuell berät sie Betriebe beim Bau einer Textilmanufaktur in Mali und einer Fischfutterfabrik im Senegal. Zudem bietet sie Schulungen zu interkulturellen Themen an. [www.kaito-invest.com](http://www.kaito-invest.com)

**Startkapital: 30 000 Euro**

**DIENSTLEISTUNG**

**12 Fotos in Öl**

Bei Simone Roggen und Hans-Christian Goertz können Kunden ihre schönsten Urlaubs- oder Porträtaufnahmen in Öl malen lassen. Dafür arbeiten die Frankfurter Galeristen mit akademisch geschulten Künstlern in China und Vietnam zusammen. Preis pro Bild: zwischen 200 und 1500 Euro. Auf ihre Geschäftsidee kam Kunsthistorikerin Roggen während einer Asien-Reise: »Ich war begeistert, in welcher Qualität dort gemalt wurde.« Inzwischen beschäftigen die Jungunternehmer eine feste Mitarbeiterin. [www.picture-this.de](http://www.picture-this.de)

**Startkapital: 40 000 Euro**