

Contest: „Freigeist-Award“

Start Up www.bazaaria.com, Cumonian GmbH

Kurzvorstellung des Teams

Paul Piper: B. Sc. Gründer & Geschäftsführer der Cumonian GmbH. Schloss seinen Bachelor an der European Business School ab und bildet sich derzeit als Stipendiat an der Universität St. Gallen weiter. Zusätzlich betreibt er gemeinsam mit Dejan mit Ilscipio GmbH eine Agentur für eCommerce.

Jennifer Brehm: M. Sc., MBA, studierte an der European Business School & der Georgia State University (USA) mit den Schwerpunkten Wirtschaftsrecht und Marketing.

Adrian Koltermann: Dipl. Wirtschaftsinformatiker studierte an der BA Mannheim und arbeitet neben Cumonian hauptberuflich als Berater bei der Accenture GmbH.

Dejan Pavolvic: Ist seit 1994 als Designer im On- & Offline Bereich tätig und arbeitet sowohl für namhafte Kunden wie Nestlé Deutschland AG oder LOEWE AG, als auch für eigene Gründungen wie die ilscipio GmbH oder die Mediavuk d.o.o. Design Agentur.

Das Team wird von Jan Köppen, Lukas Gehner und Niko Hecht ergänzt, die sie in der generellen Planung, Konzeptionierung und Umsetzung von Ideen tatkräftig unterstützen.

Die Idee

Bazaaria ist eine Tausch- & Handelsplattform, auf der private Nutzer, ohne den Druck von Powersellern, Basar-ähnlich ihre Gegenstände zum Tausch und Kauf feilbieten können. Das Einstellen einer Ware sowie reine Tauschgeschäfte sind hierbei kostenlos. Angebote selbst können in Form von Waren, Geld oder Kombinationen beider erstellt werden. Gefällt eines der Angebote dem Nutzer, so schließt er das Geschäft ab. Alternativ kann er es weiter verhandeln. Die volle Kontrolle über Preis und Zeitpunkt eines Geschäfts bleibt somit dem Anbieter der Ware erhalten. Ein vollwertiger Treuhandservice schürt diesen Gedanken weiter und sichert im Zusammenhang mit unserem Gesamtkonzept und einer sehr persönlichen Umgebung die Anreize für einen fairen und sicheren Warenaustausch.

Entwicklungsstand / Umsetzung

Mit einem ersten Prototyp startete die Unternehmung zum ersten Mal im September 2007. Das Konzept wurde seither konsequent überdacht – die angebotenen Funktionen seither immer straffer auf die Kunden zu Recht geschnitten. Mit frischem Kapital und neuem Namen wird die Plattform seit 2010 betrieben. Die derzeitigen Erfolge zeugen von einem ersten Proof-of-Concept und einer hohen Marktrelevanz.

Vision

Kunden eine faire und einfach nutzbare Plattform des allumfassenden Handels bieten.

Einnahmemodell

Die Plattform finanziert sich durch eine Umsatz-abhängige Gebühr, die 13% der Umsatzsumme, mindestens jedoch 0,79€ beträgt. Es zeigte sich, dass durch das hohe Vertrauen in den Treuhandservice und die geringen Einstiegshürden die Kunden dies als eine faire Preisstruktur anerkennen.