

HappyEnd – die Geschichte eines StartUp-Versuchs

Seit 2019 sind sie bei uns Mitglied, Rita Gelhaus und Marcus Tägtmeyer. Impuls dafür war der Kontakt zu Josef Ross, mit dem die beiden ihre Start-Up Idee diskutierten.

Einleitung

Jedes Unternehmen braucht Innovationen – vom optimierten Prozess bis zum komplett neuen Produkt – hier muss jede Möglichkeit gedacht werden. Wer erinnert sich nicht an die Erfolgsgeschichte des Röhrenspezialisten Mannesmann, der in das Mobilfunk-Netz D2 investiert hat und nun Vodafone heißt und der einzige erstzunehmende Gegenspieler der Telekom geworden ist?

Die vielen tausend Patente, die jedes Jahr in Unternehmen auf der ganzen Welt entwickelt werden, um Produkte und Abläufe zu optimieren werden ebenfalls von Ideenlieferanten aus den jeweiligen Unternehmen hervorgebracht. Unternehmen pflegen ihre Innovationskultur auf die unterschiedlichsten Arten und Weisen.

In einem großen Oldenburger Unternehmen wurde bei einer Innovationsveranstaltung dann auch die Idee entwickelt, über die dieser Beitrag berichtet: **HappyEnd**, bzw. später **Toyu**.



Abbildung 1: Rita und Marcus - die Ideengeber

Ideenfindung

Die Ideengewinnung auf der Veranstaltung im Januar 2018 verlief in mehreren Runden. Das gute Dutzend Teilnehmer wurden in Gruppen aufgeteilt, die in drei Runden zunächst Ideen erfanden, diese dann konkretisieren und schließlich vorstellen sollten. Die meisten Ideen verloren bei näherem Hinsehen ihren Reiz, bzw. waren bereits verfügbar oder schlicht nicht realisierbar.

Die Idee **HappyEnd**, die Rita und Marcus vorstellten, war anders. Sie sprach die Teilnehmer an. Jeder wünschte sich, im Augenblick des Ablebens geliebter Angehöriger sich eben nicht um den ganzen Papierkram kümmern zu müssen, nicht im Moment größter Trauer für ein wichtiges Dokument durch Konsulate tingeln zu müssen oder das Gespräch mit dem Bestatter zu führen.



Den ganzen Ablauf juristisch korrekt geführt mit den nötigen Sicherheiten ausgestattet umzusetzen, erschien den Teilnehmern als gelungene Idee.

Sie gewannen den erforderlichen Pitch, wurden für sechs Monate von ihrer Arbeit freigestellt und zogen in ein kleines Büro in einem **Creator Space** genannten Haus ihres Arbeitgebers.

Konkretisierung

Nun begannen sie, die Idee auszuarbeiten.

- Was macht die Idee einzigartig?
- Gibt es schon vergleichbare Ideen? Was machen wir besser?
- Kurze technische Beschreibung

Konzeptentwicklung

Was muss alles mit hinein, was nicht. Wie soll das ablaufen, wer „kauft“ das Produkt, wie sollten sie es technisch umsetzen?

Allein die Breite der Informationen, die bereitgehalten werden können ist gigantisch – letztendlich kann man seine gesamten Verträge, Zeugnisse, Abonnements, Bescheinigungen, System-Zugänge usw. hier ablegen – das ist sehr umfangreich. Wie bestimmt man, was sinnvoll ist und was nicht? Wer soll die Beratung leisten?

Verträge abwickeln				
	Banken			
	Hausbank (Gi	Bankname	Kontonumer(n)	
	Finanzierung	Bankname(n)	Kontonumer(n)	
	Sparbücher	Bankname(n)	Kontonumer(n)	
	Kreditkarte(r	Bankname(n)	Kartennumer(n)	
	Dauerauftrag	Liste erstellen		
	Terminzahlung	Liste erstellen		
	Versicherungen / Versorgung			
	Hausrat	Anbieter	Vertragsnummer	
	Glasbruch	Anbieter	Vertragsnummer	
	Auto	Anbieter	Vertragsnummer	
	Haus	Anbieter	Vertragsnummer	
	Haftpflicht	Anbieter	Vertragsnummer	
	Unfallversich	Anbieter	Vertragsnummer	
	Lebensversic	Anbieter	Vertragsnummer	
	Rentenversic	Anbieter	Vertragsnummer	
	Rentenkasse	Nummer		
	Krankenkass	Anbieter	Vertragsnummer	
	Auslandskrar	Anbieter	Vertragsnummer	
	Krankenzusa	Anbieter	Vertragsnummer	
	Sterbegeldve	Anbieter	Vertragsnummer	
	Mietvertrag	Vermieter	Adresse	
	GEZ		Vertragsnummer	
	Telefonvertrag	Anbieter	Vertragsnummer	
	Mobilfunkvertrag	Anbieter	Vertragsnummer	
	Kabelanschluss	Anbieter	Vertragsnummer	
	Strom- / Gas- / Wasservers	Anbieter	Vertragsnummer(n)	
	Pay-TV	Anbieter	Vertragsnummer	
	Arbeitsvertrag	Firma		
	Auto abmelden	Kennzeichen		
	Zeitungsabonnement	Zeitungen)	Abonummer(n)	

Abbildung 2: Ausschnitt aus der Liste aufzunehmender Verträge

Sie stellten fest, dass das zu zweit niemals funktionieren kann und bauten eine Community auf. Dort sollte auch über mögliche Erweiterungen und Ergänzungen des Systems diskutiert werden, so dass sich eine kontinuierliche Weiterentwicklung ergibt.

Mögliche Partner wurden ermittelt und Kontakte geknüpft. Hier kommt auch der Kontakt zu Josef Ross ins Spiel – er konnte wertvolle Informationen beisteuern und zeigte sich an der Arbeit der beiden sehr interessiert.

Wie soll die Sicherheit garantiert werden? Hier konnten sie auf Konzepte aus ihrem Unternehmen zurückgreifen, die auch für systemrelevante Unternehmen gelten und höchsten Sicherheitsstandards genügen.

Wie sollen die nötigen Kosten gedeckt werden? Werbung ist zwar möglich, aber in diesem Umfeld pietätlos – sie haben sich dann entschlossen, diejenigen Menschen, die ein Konto für die Vorbereitung ihres eigenen Ablebens führen, für diesen Service zahlen zu lassen. Wer ein Testament beim Notar aufsetzen lässt, bezahlt ja auch selbst – nicht erst die Erben.

Verprobung „HappyEnd“

Art der Befragung: persönlich online
 Befragter Name: _____ Datum: _____

Daten befragter Person:
 Geburtsjahr: _____ Geschlecht: männlich weiblich
 Familienstand: _____ Kinder: Ja Nein
 PLZ: _____

Zustimmungsfähigen Bedarf		Ja	Wird nicht	Nein
Haben Sie sich bereits Gedanken über Notizen- und Notizen-Verbindungen gemacht?				
<ul style="list-style-type: none"> • Haben Sie bereits ein Notizen-Tool genutzt? • Haben Sie eine Notizen-Verbindung genutzt? • Haben Sie bereits über Ihre eigene Bestellung nachgedacht? 				
Können Sie sich vorstellen, Informationen über die Unterstützung zu verwenden?				
Können Sie sich vorstellen, wichtige Dokumente im Internet zu speichern, wenn die Sicherheit gewährleistet ist?				
Können Sie sich vorstellen, das mit der B2B zu machen?				
Sind Sie Kunde der B2B?				
Sichern Sie Ihre Internet-Verbindungen jemals (Passwörter, Browser, Papier-Lese, Bücher)?				
Haben Sie Ihre Verbindungen jemals angeschlossen / abgefragt?				
Verfügen Sie über ein Backup-Tool?				
Können Sie sich vorstellen, in einer Community an einem anderen Service teilzunehmen? (z. B. Payer „Mitglieder“)				
Können Sie sich vorstellen, in Ihrer Freizeit anderen Menschen, bei der Erstellung von Dokumenten, Notizen etc. zu helfen?				
Zustimmungsfähigen Gestaltung		Ja	Wird nicht	Nein
Wenn sich dein Anbieter, damit die Bearbeitung Ihrer Aufgaben zum nächsten Zeitpunkt durch ein System erledigt werden können, welches Schritt würde Sie interessieren?				
<ul style="list-style-type: none"> • Möglichst die ein Kasten, das vollständig werden muss? • Möglichst die ein Kasten, das unterschiedlichen Stufen? • Möglichst die ein Kasten, das mit allen Funktionen fertiggestellt? • Möglichst die ein Kasten, das erweitert zu werden? 				
Sonstige Anmerkungen:				

Seite 1

Abbildung 3: Umfrage zu HappyEnd

Zur Ermittlung des Marktpotentials entwickelten sie eine Umfrage und werteten sie aus. Das Ergebnis sicherten sie mit öffentlich verfügbaren Umfragen anderer Anbieter ab, um die Aussagekraft zu erhöhen.

Insgesamt konnten sie die Verantwortlichen mit einem schlüssigen Konzept überzeugen.



Abbildung 4: Der Trauergrübler - das Sinnbild unserer Idee

Brand Building

Beim Entwickeln einer Marke kamen sie in ein Dilemma. **HappyEnd** gefiel ihnen als Name sehr. Allerdings versteht die Generation nach ihnen (sie sind Ü50) darunter etwas anderes. Während sie hier das Ende des Lebens mit einem positiv-romantischen Filmende verknüpfen, wird dort ein sexueller Höhepunkt assoziiert. Damit war der Name **HappyEnd** als Produktname nicht annehmbar.

Sie entschieden sich schließlich stattdessen für **Toyu** – weil es assoziiert, dass man sich die Mühe selbstlos für seine*n Partner*in bzw. seine Nachkommen macht.

Sie entwickelten ein Logo und eine Marke. Die Grafiken, mit denen diese Geschichte ausgestaltet ist, stammen aus der Branding Phase.



Abbildung 5: Das Logo

Prototyping

Es wurde eine Website gebaut, eine Community-Plattform realisiert und in der Cloud angeboten. Erste Diskussionen haben sie selbst unter Fantasienamen angefangen.



Abbildung 6: Screenshot von der Website mit Workshopankündigung

Geschäftsmodell-Entwicklung

Ein Businessplan wurde erstellt – wann würden wir wie viele zahlende Mitglieder benötigen, um nach wie vielen Jahren schwarze Zahlen schreiben zu können? Hier planten sie mit möglichst realistischen Szenarien und skizzierten einen Plan.

Ergebnis

Der Plan konnte nicht überzeugen. Sie hatten zwar eine gute Idee geliefert, können damit aber kein Geld verdienen, weil die potenziellen Kunden das Thema lieber verdrängen, als es bewältigen. Bei näherem Hinsehen stellt sich auch schnell heraus, dass es einen so schnell nicht wieder loslässt. Jeder Anbieterwechsel, jedes neue Passwort muss nachgepflegt werden. Und dann soll man auch noch dafür bezahlen? Niemand möchte sich sein ganzes Leben lang mit seinem eigenen Tod beschäftigen. Sie erhielten noch eine letzte Chance: Sie durften mit einem erfahrenen Berater zusammen ein B2B2C Modell entwickeln. Dazu fragten wir viele andere Unternehmen, ob sie an einer Zusammenarbeit Interesse hätten. Dabei stellte sich heraus, dass bereits viele Unternehmen ähnliche Erfahrungen gemacht hatten.

Nach acht Monaten stellten sie dann auf eigenen Wunsch die Arbeit an ihrem Startup ein.

Nachruf

So ganz wollten sie die Hoffnung nicht aufgeben und haben die Website und die Community einfach auf eigene Rechnung weiterlaufen lassen – ohne jede Werbung, nur mit den bestehenden Infos.

Dies hat aber praktisch keine Besucher angelockt – lediglich eine weitere Firma auf Kundensuche hat einige unserer Antwortkommentare in ihrem Sinn (und mit Eigenwerbung versehen) beantwortet.

Nach einer Preiserhöhung ihres Cloud-Anbieters haben sie beschlossen, die Sites abzuschalten. Seit dem 30.04.2020 sind sie offline.