



Dual studieren.  
Deutschlandweit.



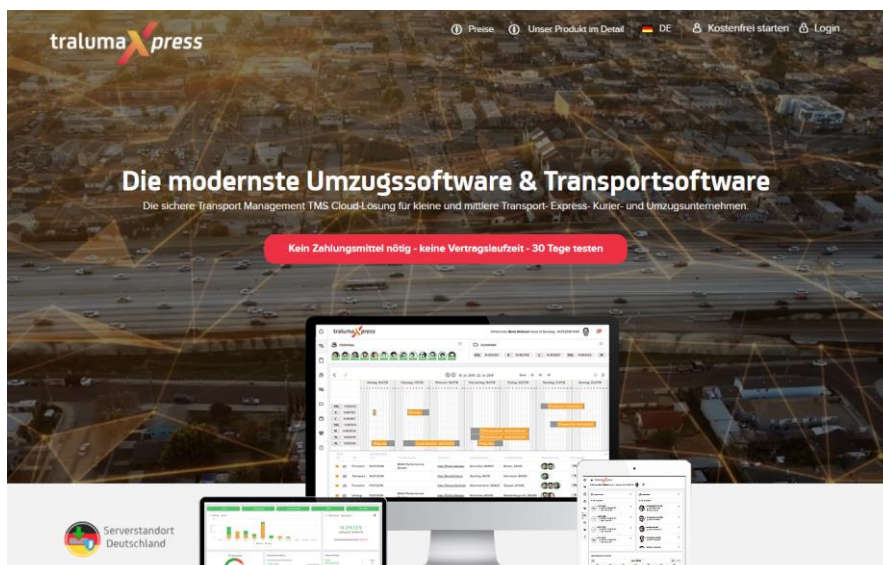
## THEORIE MEETS PRAXIS

BWL-Studierende der iba in Darmstadt lernen  
Unternehmensgründung von der Traluma UG

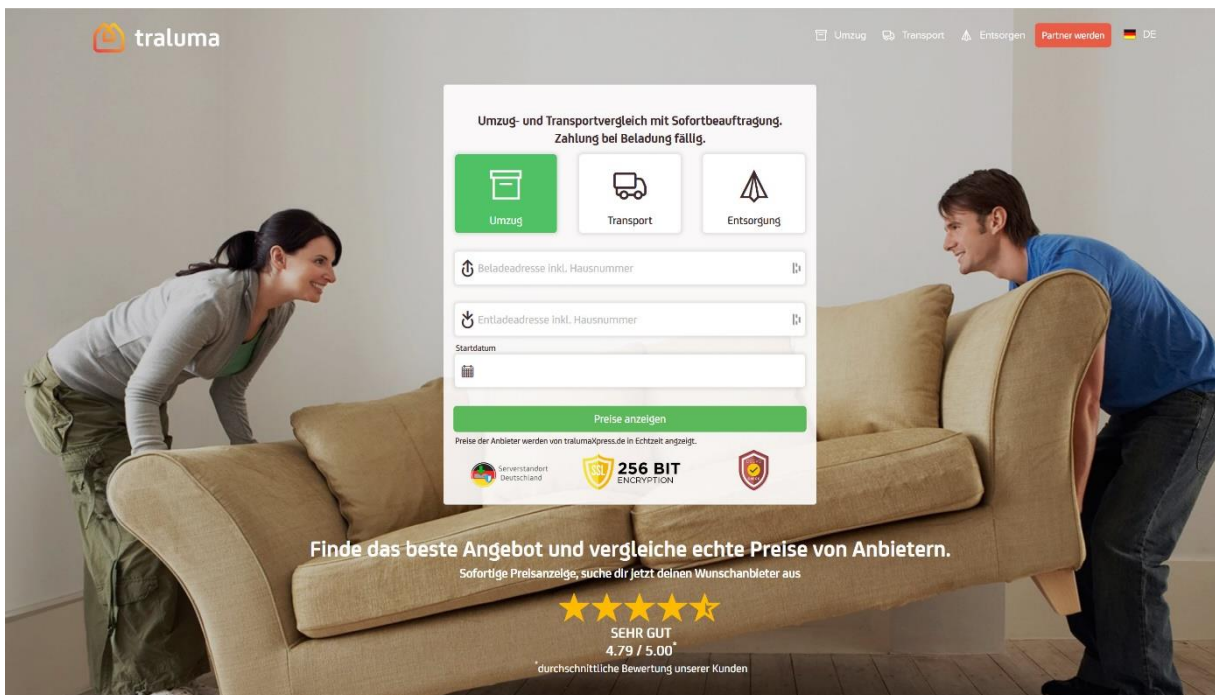
Im Rahmen der **BWL-Lehrveranstaltung Unternehmensgründung** an der iba soll den dual Studierenden nicht nur das theoretische Rüstzeug zu den Themen **Entrepreneurship** und **Unternehmertum** vermittelt werden, sie sollen auch Einblicke in die Praxis erhalten. Für das Sommersemester 2021 konnten wieder interessante Gastredner gewonnen werden. Den Anfang machte **Boris Olofsson**, Gründer und Geschäftsführer der **Traluma UG (haftungsbeschränkt)** aus München, der auf Einladung unseres iba-Dozenten **Dr. Stefan A. Duvvuri** die Studierenden des sechsten Semesters im Studiengang **BWL** virtuell an unserem Campus in Darmstadt besuchte.



Die **Traluma UG** bietet seit 2014 hochentwickelte Funktionen sowie Kundendienstleistungen an, die Transportdienstleister (Spediteure) darin unterstützen, ihre Prozesse zu optimieren und effizienter zu agieren. Die wichtigsten Funktionen für Speditionen und Umzugsunternehmen sind in einem Software-Paket gebündelt. „Unsere Kunden profitieren von der automatischen Disposition genauso wie von der flexiblen Angebots- und Auftrags erfassung“, so Boris Olofsson. Die Umzugs- und Transportsoftware wird als Cloud-Lösung unter der Marke ‚tralumaxpress‘ angeboten. Boris Olofsson betonte, dass kein Mitbewerber ein modernes und effizientes Transport-Management-System (B2B) mit einem Kundenportal zur Auftragsabwicklung in Echtzeit vereine und integriere.



Der Weg bis zum heutigen System war allerdings kein leichter. Die ursprüngliche Geschäftsidee sah eine Plattformlösung vor. Es sollte ein Umzugsportal mit Sofortbeauftragung durch den Endkunden entstehen.



Die ersten Pitches bei Investoren und Banken verliefen vielversprechend. In den ersten Monaten kamen weitere Berater auf Boris Olofsson zu und boten umfangreiche Unterstützung an. Auf eigene Kosten wurde ein erster Prototyp programmiert, um potenziellen Geldgebern die Funktionen der Plattform aufzuzeigen. Nachdem die Basisfunktionen kreierte waren und ein ‚Proof of concept‘ vorlag, sprangen die Investoren und Berater aufgrund der finanziellen Dimension jedoch ab. „Obwohl wir alle Anforderungen der potenziellen Investoren erfüllt haben, zogen sie sich zurück. Bis zu diesem Zeitpunkt hatte ich bereits einen sechststelligen Betrag aus Eigenmitteln finanziert“, so Olofsson.

An dieser Stelle kam von den Studierenden die Frage auf, wie er mit dem extremen Rückschlag umgegangen sei. Da Boris Olofsson vom Geschäftsmodell überzeugt und die Marktnachfrage auf beiden Teilmärkten vorhanden ist, entschied er sich zunächst, den Markt der kleinen und mittleren Kurier- und Umzugsunternehmen in Deutschland mittels einer Softwarelösung zu gewinnen. Der intensive Austausch mit den Zielkunden und die dabei gewonnenen Erfahrungen halfen dabei, eine überzeugende Lösung im Markt zu etablieren.

Ein wichtiger Ratschlag von Boris Olofsson für potenzielle Gründer ist, die Erwartungshaltung und Rolle der Kapitalgeber und Berater realistisch einzuschätzen. Trotz anfänglicher Euphorie und zahlreichen Versprechen kam in seinem Fall keine Finanzierung zustande. Geschäftsbanken sind erfahren im Umgang mit Existenzgründungen, solange die Finanzierung mittels klassischer Bankkredite und entsprechender Sicherheiten sowie öffentlicher Fördergelder erfolgt.

Geschäftsmodelle wie Plattformen lassen sich auf diese Weise nicht finanzieren, hierfür ist Risikokapital erforderlich. „Darüber hinaus seid ihr von der Meinung und Einschätzung Dritter abhängig, da ihr als Gründer zunächst über wenig Kenntnisse verfügt. Hier solltet ihr euch erfahrene Sparringspartner suchen, die sich loyal euch gegenüber verhalten. Dies kann Zeit und Geld sparen“, so Boris Olofsson.

Zum Abschluss bedankte sich Dr. Stefan A. Duvvuri bei Boris Olofsson für seinen interessanten Vortrag und wünschte ihm viel Erfolg bei der Weiterentwicklung seines Unternehmens.