

# Eiskalte Berechnung

## Studentin Verena Betz macht Geld mit Gefrorenem

Wer sich in der warmen Jahreszeit nach dem Mensaessen einen kalten Nachtisch gönnt, kann zur Zeit statt Eis auch gefrorenen Joghurt wählen. Möglich macht dies die Studentin Verena Betz: Sie bietet mit einem kleinen Verkaufsstand Frozen Yogurt vor den Mensen des Studentenwerks feil. **studentenwerk** hat mit ihr gesprochen.

**Studentin und Unternehmerin – wie lässt sich das vereinbaren?** Schwierig! Das Unternehmen ist sehr zeitaufwändig. Ich versuche aber, beides unter einen Hut zu kriegen. Ich studiere Marketing und Innovationsmanagement. In einer Veranstaltung, in der Studierende ein Konzeptpapier als Grundlage für einen Business-Plan schreiben sollten, habe ich meine Idee anklingeln lassen, „Frozen Yogurt“ auch in Deutschland einzuführen. Im nächsten Semester habe ich mit zwei anderen Studentinnen meinen Business-Plan geschrieben. Ab August 2005 wollte ich meine Idee endlich realisieren und habe angefangen, meine Produkte an die Öffentlichkeit zu bringen. Dieses Jahr bin ich so richtig eingespannt, da ich vor verschiedenen Mensen des Studentenwerks stehe. Meine ganzen Vorlesungen habe ich auf vormittags und abends gelegt. Bis jetzt kam das Lernen daher etwas zu kurz. Das muss ich jetzt möglichst schnell nachholen.

**Eis produzieren und verkaufen: Ist das ein Kindheitstraum?** Ja. Außerdem mache ich es zum Lernen. Ich lerne nicht so gerne beziehungsweise muss ich mich sehr stark überwinden. Ich bin eher der praktische Typ, der konkrete Ergebnisse erreichen will. Als ich den Frozen Yogurt in San Francisco probiert habe, habe ich mich sofort gewundert, warum es das noch nicht in Deutschland gibt.

**Sind Sie ein One-Woman-Unternehmen?** Ja, sozusagen, eine One-Man-Show. Ich habe meine Theke zusammengebaut, den Piaggio zum Transportieren von meinem Nachbarn geliehen, die Eismaschine bei eBay gekauft und das Rezept selber entwickelt.

**Warum verkaufen Sie Eis und nicht Bücher?** Erstens war YoGood meine persönliche, meine Idee. Bücher verkaufen hatte ich nicht als „meine“ Idee. Außerdem wollte ich meine Betriebskosten möglichst gering halten. Ich habe im Moment einen mobilen Verkaufsstand und keine Mietgebühren. Und das ist natürlich ein großer Vorteil, da ich im Prinzip keine großen Investitionskosten habe. Bei einem Bücherladen wäre es schwieriger, obwohl andererseits sicherlich intellektuell anspruchsvoller. Wobei – es war für mich intellektuell anspruchsvoll genug, alleine diesen Stand aufzuziehen und meine Marketingkenntnisse in der Praxis umzusetzen.

**Ist München ein freundliches Terrain für junge, studentische Unternehmen?** Die Einzelpersonen, die ich getroffen habe – wie zum Beispiel der Geschäftsführer im Hofbräukeller, wo ich im Biergarten stand oder das Studentenwerk München, das mir erlaubt hat, meine Produkte vor der Mensa zu verkaufen – sie waren alle sehr unternehmerfreundlich. Vor allem weil ich noch eine Studentin bin und nicht einen Haufen Geld mit meinem Geschäft verdienen, sondern mich ausprobieren will. Schwierigkeiten hatte ich zum Beispiel mit dem Gesundheitsamt und deren Bürokratie. Bei der Ich-AG beispielsweise gibt es keine Regelungen für Studierende. Man bekommt normalerweise 600 Euro. Als Studentin habe ich diese Unterstützung nicht erhalten. Dafür hätte ich arbeitslos sein müssen.

**Welche Tipps geben Sie Studierenden, die ebenfalls ihr eigenes Unternehmen gründen wollen?** Man sollte auf jeden Fall einen Business-Plan schreiben und die Ideen schriftlich zusammenfassen. Und Unterstützung vom Freundeskreis ist sehr wichtig. Wenn ich nicht so tolle Freunde gehabt hätte, hätte ich es alleine nicht geschafft. Und sonst – durchhalten und dranbleiben!



### Verena Betz

wurde am 10. August 1978 in Köln geboren. Nach dem Abitur absolvierte sie eine Ausbildung zur Medienkauffrau beim Westdeutschen Rundfunk in Köln, die sie 2001 erfolgreich abgeschlossen hat. Nach einem Jahr im Berufsleben entschied sich Verena Betz für das Studium der Volkswirtschaftslehre an der Humboldt-Universität in Berlin. Ihr weiterer universitärer Werdegang führte sie nach München, wo sie gegenwärtig Betriebswirtschaftslehre an der LMU studiert. Zwischendurch verbrachte die weltoffene Studentin ein Semester in Barcelona. Da ihr jedoch München am meisten gefällt, will sie erst einmal hier bleiben und im nächsten Semester ihre Diplomarbeit schreiben. Ihre Zukunft sieht Verena im Medienbereich oder im Bereich Innovationsmanagement. Doch im Moment will die junge erst einmal Unternehmerin ihr Geschäft YoGood weiterführen und ausbauen.

### YoGood

ist cremig gefrorener Joghurt mit vielen Früchten und verschiedenen Toppings. Es ähnelt dem „Frozen Yogurt“, das bereits in vielen Ländern bekannt und sogar beliebter als Speiseeis ist. YoGood ist gesünder, jedoch ebenso erfrischend wie Eis, sagt die junge Unternehmerin Verena Betz. Die Konsistenz ist wie die von Softeis. Man kann sich das Eis selbst zusammenstellen oder aus diversen Variationen wählen. Vor den Mensen des Studentenwerks München können Studierende unter anderem den „Medizinerbecher – Rote Sünde“, den „Biologenbecher – Warum ist die Banane krumm?“ oder den 500 Milliliter großen „Frustbecher“ genießen.

Alle Infos zu Verena Betz und Ihrem Unternehmen gibt es unter: [www.yogood.de](http://www.yogood.de).