THE RED BULLETIN

AUSGABE ÖSTERREICH 03

INNOVATOR

Mission

... MIT EINEM SOLAR-FLUGZEUG IN DIE STRATOSPHÄRE

Zukunft

... VON REISEN, GESUNDHEIT, ESSEN, ARBEIT UND SEX



FUTURE OF SPEED

Mate Rimacs über 1000 PS starkes Elektro-Supercar sieht die Konkurrenz im Rückspiegel.

RONALDO 2.0 SIND ROBOTER IM JAHR 2050 DIE BESSEREN FUSSBALLER?

SEGEL IM WIND DON MONTAGUES WELTREKORDVERSUCH MIT EINEM KITE-BOOT

ORGANISCHES WACHSTUM

Wie man von seinen eigenen vier Wänden aus die Welt verbessert und dabei auch kommerziell erfolgreich ist: Interview mit Tobias Judmaier, dem Gründer von „iss mich!".



Ich sollte mal weggeworfen werden: „iss mich!" verwandelt ästhetisch fragwürdiges Gemüse in haltbare Köstlichkeiten.



Die Idee hinter iss mich! ist ebenso einfach wie brillant: Weltweit werden unvorstellbare Mengen frischen Gemüses vernichtet, bloß weil sie nicht dem ästhetischen Ideal entsprechen. Zu klein, zu groß, irgendwie „deformiert": Diese Karotten, Zucchini oder Zwiebeln werden untergepflügt, zu Viehfutter verarbeitet oder landen in der Produktion von Bio-Energie. Für jede Tomate, jede Paprika, jede Kartoffel, die wir im Supermarkt sehen, wurde eine zweite – frisch, wohlschmeckend, vollkommen in Ordnung, aber optisch außerhalb der Norm – weggeworfen. Der Bio-Betrieb im niederösterreichischen Marchfeld, von dem iss mich! seine Produkte bezieht, verarbeitet 100 Tonnen Gemüse pro Tag – wovon 40 Tonnen als ästhetisch ungenügend ausscheiden. Einem leidenschaftlichen Koch wie Tobias Judmaier tut so was in der Seele weh, und er überlegte sich, wie man wenigstens einen Teil davon dorthin bringen kann, wo er hingehört: auf den Tisch. iss mich! verarbeitet eine Tonne ästhetisch durchgefallenes Gemüse pro Monat, serviert es bei Veranstaltungen, macht es als gesundes Convenience Food in wiederverwendbaren Rexgläsern haltbar – und lebt gut davon.

THE RED BULLETIN INNOVATOR: Wie kam das deformierte Gemüse in dein Leben?
TOBIAS JUDMAIER: Nach einer Karriere in der IT hatte ich von Mitteleuropa genug, bin nach Griechenland gegangen und dort beim Fernsehen gelandet. Dann ging dort die Krise los, und zurück in Österreich, kam ich in Kontakt mit einem YouTube-Projekt, das sich mit Waste Cooking beschäftigte. Dafür waren wir *dumpstern*, haben also noch brauchbare Lebensmittel aus Mülltonnen geholt und das dokumentiert. Als nächstes Projekt haben wir die Idee eines Supermarktes pervertiert, ein leeres Gebäude organisiert und es mit „ausgeschiedenen" Lebensmitteln befüllt – solchen, die man nicht kaufen kann. Wenn du tiefer ins Thema rein recherchierst, kommst du zwangsläufig zu den Erzeugern selbst und zu den Unmengen an Essen, die bereits dort weggeworfen werden.
Und dann beginnt man nachzudenken, wie man diesen Berg verkleinern kann?
Genau.

Fotos: Thomas Topf
Text: Werner Jessner



Tobias Judmaier in seinem Element: Der Mittvierziger ist in der Küche Autodidakt. Mittlerweile ist iss mich! auch zum Management-Job geworden.



Die fertige Idee: Gemüse, das man sonst wegwerfen würde, wird durch Einwecken zu Bio-Convenience-Food.

Viele junge Unternehmen wollen der Umwelt etwas Gutes tun, kommen hip, chic und optimistisch daher – und scheitern trotzdem.
Man muss akzeptieren, dass vieles, was den Erfolg eines Unternehmens ausmacht, nur beschränkt mit dir selbst zu tun hat. Es geht um den richtigen Zeitpunkt, den richtigen Ort, die richtigen Leute. Man muss an sich glauben, aber auch ehrlich genug sein, rechtzeitig zurückzuziehen, wenn die Idee nicht mehr wachsen kann. Die Faktoren, die eine Idee zu einer erfolgreichen machen, sind Fokus und Durchhaltevermögen.
Also lieber Fokus auf eine große Idee oder besser mehrere Standbeine?
Der limitierende Faktor bist du selbst: Wie viel kann ich aus meinen zwölf Mannstunden pro Tag rausholen? Wenn die Idee, an die du glaubst, 100 Mannstunden braucht, musst du sie so weit eindampfen, bis sie mit zwölf funktioniert. Bei mir war das das Catering. Da wusste ich als passionierter Koch, dass ich damit Geld verdienen kann. Wenn das funktioniert, kannst du den nächsten Ball in die Luft werfen. In meinem Fall waren das Rexgläser mit eingelegtem Gemüse – meine ursprüngliche Idee. Aber um sie verwirklichen zu können, musste ich einen Umweg nehmen.
Du bist gebürtiger Tiroler. Hat deine Oma am Land dir das Einrexen gezeigt?
Das brachte ich mir selbst bei, in Wien.
Wie überlebt man anfangs finanziell?
Als ich iss mich! begonnen habe, habe ich von Montag bis Freitag ein konventionelles Restaurant betrieben und nur am Wochenende fürs iss-mich!-Catering gekocht. Schnell stellte sich heraus, dass ich keine Zeit mehr fürs Restaurant haben würde. Die eigentliche Idee – Convenience Food in nachhaltiger Verpackung marktreif zu entwickeln – war dann doch nicht so einfach wie gedacht. Nur mit Kochen und Abfüllen war es nicht getan. Ich musste das Haltbarmachen erforschen, Rezepte entwickeln, eine Bio-Zertifizierung erarbeiten, die Logistik etablieren. Das dauerte. Daher musste ich meinen finanziellen Fokus in der Zwischenzeit auf jenen Bereich legen, der mir Geld bringt – das Catering.
Das klassische Start-up-Dilemma Brotberuf versus Weltveränderung also?
So ist es. Ich habe das Glück, dass meine Idee – nicht vermarktbares Gemüse zu verarbeiten und zu verkaufen – im Catering wie auch im Glas funktioniert. So konnte ich immer genügend Cashflow generieren, um organisch zu wachsen.
Warum kein fremdes Geld?
Ich habe nicht mal einen Überziehungsrahmen bei der Bank. iss mich! ist rein aus sich gewachsen. Ich halte das für gesünder. In einer Frühphase bist du so sehr mit dir selbst und deiner Idee beschäftigt, da willst du dich nicht auch noch mit den Meinungen anderer auseinandersetzen. Zweiter Punkt: Fremdes Kapital gibt dir die Illusion, dass Geld da wäre. So entwickelt man aber kein funktionierendes Geschäftsmodell. Drittens: Je später du jemanden ins Boot holst, desto teurer ist ein verhältnismäßig kleineres Stück deines Betriebs.
Warum muss man eigentlich stetig weiterwachsen?
Es gibt eine Größe, bis zu der Wachstum gesund und notwendig ist. Bist du zu klein, verdienst du kein Geld. Wenn etwa die Miete der Küche 30 Prozent deines Umsatzes verschlingt, hast du am Markt keine Chance. Wenn du den Anteil der Küchenmiete auf acht Prozent reduzieren kannst, weil du mehr Gläser abfüllst und verkaufst, bist du profitabel.
Red Bull Amaphiko kooperiert mit iss mich! – wem bringt das was?
Ich habe zwar andere Probleme als jemand, der, sagen wir, in Uganda Convenience Food produziert, aber vielleicht entdecken wir doch, dass es hie und da Ähnlichkeiten gibt, bei Personalführung oder Guerilla-Marketing beispielsweise. Man muss es auf den Menschen runterbrechen, auf seine Aufgaben und Rollen im Unternehmen. Man tauscht sich aus und muss nicht jeden Weg allein gehen.
Wohin kann iss mich! wachsen?
Überall dorthin, wo Essen verschwendet wird. Europa. Teile Asiens. Nordamerika.
issmich.at

GUTES NETZWERK

Red Bull Amaphiko unterstützt Social Entrepreneurs, die in ihrer Community einen Wandel herbeiführen, und möchte ein breites Publikum dazu inspirieren, es ihnen gleichzutun. Das weltweite Programm umfasst unterschiedliche Entwicklungsprogramme und -werkzeuge. Dazu gehören Academies und Workshops sowie digitales Know-how und digitale Ressourcen. Programme und Veranstaltungen bringen die Social Entrepreneurs mit einer hilfsbereiten Community und Unterstützern in Kontakt, die ihre Fähigkeiten, Ressourcen und Zeit einbringen. Dazu kommt ein weltweites Netzwerk gleichgesinnter Individualisten, das sich in einer Online-Community engagiert. Dies ermöglicht die Produktion und den Vertrieb von Storys über ein Onlinemagazin, verschiedene Kanäle von Red Bull sowie breiter aufgestellte Medien.
amaphiko.redbull.com

