

# customdrinks



## Geschäftsidee:

Flüssige Werbung: Dichtes Gedränge auf dem Messestand, die potenziellen Kunden haben Durst, auf den Bistrotischen am Stand stehen dutzende Wasserflaschen - aber warum für Adelholzener & Co. werben statt für die eigene Sache? **Ein erfrischendes und über das Internet konfiguriertes Getränk mit eigenem Etikett ist die bessere Werbung.** Das System funktioniert bereits für kleine Mengen schnell und preiswert. Montblanc, EADS u.a. sind schon dabei.

**Team:** Christian Niederstrass, Niko Priesemuth, Melanie Lewanowski

**Branche:** Nicht-Technisch

**Herkunft:** Privatwirtschaftliches Unternehmen

**Wie entstand die Idee?** Die Idee zu customdrinks entsprang einer langen Kundenpräsentation. Das Ambiente war wunderbar, die Einrichtung gediegen und der Blick auf die Frankfurter Skyline unbeschreiblich – alles war perfekt. Nur ein Gegenstand, der aufgrund der Länge der Veranstaltung die größte Aufmerksamkeit genoss, fiel etwas aus dem Rahmen. Auf den Tischen stand ein ordinäres Mineralwasser in einer schmucklosen Flasche. Die Frage drängte sich auf: Warum macht man Werbung für ein Mineralwasser, anstatt die Etikettenfläche für sich zu nutzen?

**Wie geht's weiter?** Nach erfolgreicher Testphase mit Geschäftskunden und dem Aufbau einer Manufaktur sucht customdrinks im Rahmen einer zweiten Finanzierungsrunde derzeit Investoren für die Entwicklung eines Webshops mit Getränkekonfigurator, um in das Privatkundengeschäft einsteigen zu können.