

## Geschäftsmodell für ein therapeutisches Spielzeug - MAPAPU®

„Die durch das TZEW vermittelten Beratungen mit neutralen und fachkundigen Experten lieferten uns hilfreiche Impulse und gut umsetzbare Vorschläge für die weiteren Schritte. Sehr positiv nehmen wir wahr, dass die Wirtschaftsförderung mit diesem Beratungsangebot auch Innovationen aus dem Bereich der Gesundheits- und Sozialwirtschaft fördert.“ Hendrik Lind, Geschäftsführer mapapu GbR

### AUFGABENSTELLUNG:

Das Ehepaar Lind entwickelt und vertreibt unter dem Markennamen „Mapapu“ (Abkürzung aus **M**ama-**P**apa-**P**uppentier) einzigartige und in Handarbeit hergestellte Kuscheltiere, die für Trennungs-/Scheidungs- oder Waisenkinder aus getragenen T-Shirts der Eltern gefertigt werden. Als begleitender „Seelenröster“ kommen die Mapapu’s vorrangig in Trauerphasen und zu therapeutischen Zwecken zum Einsatz. Der verarbeitete bekannte Stoff sowie der vertraute Geruch verschaffen dem Kind ein familiäres Geborgenheitsgefühl. Die Aufträge stammen zumeist aus dem deutschsprachigen Raum.

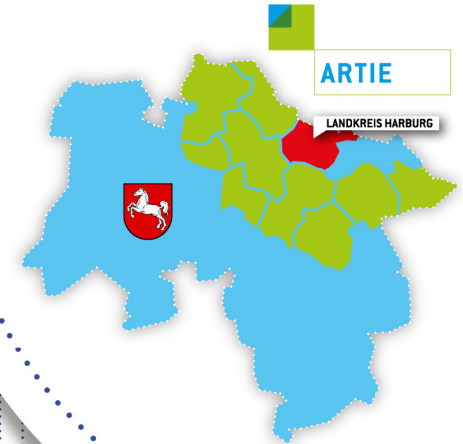
Die Mapapu GbR plant eine Markterweiterung Richtung USA, zusätzlich sollen auch Erwachsene als Zielgruppe angesprochen werden. Durch den hohen Handarbeitsanteil der Mapapu’s sind diese recht teuer, was wiederum finanziell schwach gestellte Familien vor Probleme stellt. Zum Ausgleich dieser „sozialer Ungleichheit“ sucht das Unternehmen nach Lösungsmöglichkeiten zur Kostenübernahme für Mapapu’s.

### LÖSUNGSANSATZ:

Nach Themenerörterung vermittelte das TZEW im Hinblick auf die Zielgruppenerweiterung und die Marktchancen für einen Vertrieb in den USA einen Experten aus dem Fachbereich Management, Information, Technologie - Marketing und Strategie der Jade Hochschule Wilhelmshaven. Innerhalb der Beratung wurden beide Themen ausführlich diskutiert und zahlreiche Anregungen für eine erfolgreiche Zielgruppen- und Markterweiterung besprochen.

Zwecks Kostenübernahmemöglichkeiten initiierte das TZEW eine Beratung mit einem Experten für Crowdfunding-Kampagnen. Im Rahmen des Gespräches wurden zahlreiche Ansätze für ein Finanzierungskonzept mittels Crowdfunding entwickelt und konkrete Vorschläge für die Umsetzung geliefert.

Um einen Überblick über rechtliche Grundlagen und mögliche Risiken einer Produkteinführung in den USA zu erhalten, fand eine weitere Beratung mit einem ausgewiesenen Experten für US-amerikanisches Wirtschaftsrecht statt.



finmar

JADEHOCHSCHULE  
Wilhelmshaven Oldenburg Eilfeld

KOCH LAW

Kanzlei für deutsches, US amerikanisches und internationales Wirtschaftsrecht

mapapu

Mapapu GbR  
2 MA  
Tostedt, LK WL

