

Kauf dir einen Kumpel

Wer in Berlin niemanden kennt, kann sich nun **Freunde mieten**. Gleich zwei Internetseiten bieten platonische Kontakte stundenweise an

Lissy bietet „alles, was beste Freundinnen so machen“. Reden, Zuhören, Kaffee trinken, Yoga, Shopping, Kino. Doch die Sache hat einen Haken. Die Berlinerinnen bieten ihre Gesellschaft als Dienstleistung an, auf der Webseite „Friends to Rent“. Wer sich an Lissys Schulter mal eine Stunde ausweinen will, muss dafür bezahlen.

„Friends to Rent“, zu Deutsch „Mietfreunde“, ist ein Portal, das platonische Kontakte gegen Stundenlohn vermittelt. Noch läuft die Testversion, 2011 soll die Plattform starten. Nun expandiert auch die Konkurrenz nach Berlin. Die amerikanische Webseite „Rent a Friend“ – „Miete dir einen Freund“.

Eine zynische Geschäftsidee? Nein, findet Marcus Riva, Geschäftsführer von „Friends to Rent“. „Klar kann man mit Geld echte Freundschaft und Loyalität nicht kaufen. Da wird sich an den alten Spielregeln nichts ändern“,

» Die Berliner sind nicht so wertkonservativ, dass sie die Idee aus Prinzip ablehnen «

Marcus Riva, Geschäftsführer der FriendsToRent Europe AG

sagt der Schweizer Unternehmer. Riva denkt vielmehr an Menschen, die viel unterwegs oder frisch umgezogen sind. Denen soll die Seite helfen, „kurzfristig“ etwas zu unternehmen. „Bei uns sollen Menschen die Möglichkeit haben, jemanden unter klaren Voraussetzungen zu buchen und gemeinsam etwas zu erleben.“ In Berlin läuft die Seite am besten. „Offenbar sind die Berliner nicht so wertkonservativ, dass sie unsere Idee aus Prinzip ablehnen.“

Früher hat der 43-Jährige als Marketingleiter gearbeitet. Vor einem Jahr hat er das Portal ge-

Firmeninfo

Das Unternehmen sucht Experten für Online-Marketing

Friends to Rent Europe AG

Gründer: Marcus Riva, Richard von Wittgenstein-Talbot
Adresse: Lavaterstrasse 57, CH-8002 Zürich
Umsatz: k. A.
Mitarbeiter: keine
Telefon: +41 43 / 344 92 56
Web: www.friendstorent.ch

meinsam mit seinem Partner Richard von Wittgenstein-Talbot gegründet. Gerade haben die beiden einen Investor gefunden und wollen nun mit dem frischen Geld das Marketing vorantreiben. An den einsamen Geschäftsleuten und Jobnomaden, die Riva als seine Kunden sieht, sollen ab nächstem Jahr nicht nur die Profifreunde, sondern auch das Start-up verdienen. Im Moment ist es noch kostenlos, einen Freund

zu buchen. Startet die Vollversion, soll ein fixer Betrag pro Vereinbarung fällig werden, „wahrscheinlich drei bis vier Euro“, sagt Riva.

Ein ähnliches Geschäftsmodell verfolgt Scott Rosenbaum. Er ist Gründer von „Rent a Friend“. Der 30-jährige Unternehmer betreibt das Portal von seinem Zuhause in New Jersey aus, als „One-Man-Show“, wie er sagt. „Rent a Friend“ müssen einsame Seelen abonnieren. Das kostet entweder 24 Dollar im Monat oder aber eine Jahresgebühr von 70 Dollar. Hoffnung auf Erfolg schöpfen beide



Jemand zum Reden: Bei „Friends to Rent“ kann man Gesprächspartner mieten.

Unternehmer aus dem Boom von Partner- und Kontaktbörsen im Internet. Tatsächlich sind diese Angebote ein einträgliches Geschäft. Mit Partnerbörsen werden Schätzungen von Marktforschern zufolge zweistellige Millionenumsätze in Deutschland erzielt. Eine Umfrage des Branchenverbands Bitkom von März 2010 kam zu dem Ergebnis, dass 18 Prozent aller Internetnutzer ab 14 Jahren bereits einmal einen festen Partner im World Wide Web kennengelernt haben. Auch für platonische Freundschaften spielt das Internet eine immer größere Rolle. In derselben Bitkom-Umfrage sagten 36 Prozent der Befragten, sie hätten schon gute Freunde kennengelernt.

Eine Garantie dafür, dass die Menschen auch für Freundschaften bezahlen werden, ist das allerdings nicht. Scott Rosenbaum verzeichnet etwa einen deutlichen Überschuss von Anbietern gegenüber Interessenten. Auch „Friends to Rent“ scheint etwas schwerfällig in die Gänge zu kommen. Zwar gibt es laut Riva 2600 angemeldete Nutzer. Allerdings zeigt die Seite an, wie oft ein Angebot jeweils angeklickt wurde. Viele sind das meist nicht, Bewertungen, die einen Hinweis

auf zustande gekommene Vereinbarungen geben würden, gibt es kaum.

Ein Problem, das beide Unternehmer haben, ist außerdem, zu verhindern, dass ihr Dienst in die Escort-Ecke rückt. Sowohl Riva als auch Rosenbaum betonen, dass sie lediglich platonische Angebote wollen. Beide Unternehmer wollen jedes Angebot prüfen. Noch allerdings finden sich etwa auf „Friends to Rent“ allerlei kuriose Dienste: Massagen sind dabei, „persönliche“ CDs mit „Traumreisen“ und einige mit Smiley versehenen Angebote für „fast alles“. „Wir werden noch strenger werden in Zukunft“, sagt Riva. „Die Schwierigkeit liegt aber auch darin, niemandem unberechtigte Vorwürfe zu machen.“

Lissys Angebot ist unzweideutig. Wer mit ihr zum Yoga oder ins Kino gehen möchte, zahlt zehn Euro die Stunde. Eigentlich ein ganz guter Preis, die Angebote rangieren zwischen acht und 50 Euro. Doch Anfragen hatte Lissy noch nicht. „Ich habe bislang leider nur Nachrichten von Journalisten bekommen“, schreibt sie, „und von niemandem, der eine Freundin zum Mieten sucht.“ So einsam sind die Berliner offenbar nicht. *Anna Sauerbrey*