

Pressemitteilung

Unternehmer für acht Wochen

„5 Euro Startup –Wettbewerb“ macht Studierende zu
Unternehmern auf Probe

Pressereferent

Dirk Dumont

Neumarkt 17

66117 Saarbrücken

Telefon: 0681 – 504 2718

Telefax: 0681 – 504 2724

E-Mail: dirk.dumont@sk-sb.de

Internet: www.spk-sb.de

Saarbrücken, den 07.02.2020



Die eigene Geschäftsidee mit viel Coaching und ohne Risiko verwirklichen? 23 Studierende der Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes (htw saar) und der Universität des Saarlandes nutzten dazu im Wintersemester 2019/20 das Projekt „5 Euro Startup“. Mit einem symbolischen Startkapital von fünf Euro haben sie in einem Semester ein eigenes Unternehmen geplant, aufgebaut und am Markt getestet. Die htw saar führt diesen Praxiswettbewerb in Kooperation mit dem Projekt 5 Euro Startup (www.5eurostartup.de) durch.

Sieben Teams wagten es, ihre Ideen auszuprobieren, und gründeten jeweils ihre Firma. Seit Mitte Dezember befanden sie sich nach einer mehrwöchigen Theoriephase mit ihrem Unternehmen am echten Markt. Ende Januar haben sie die Geschäftstätigkeit beendet und einen Geschäftsbericht abgegeben. Praktisches Feedback zu allen Fragen der Unternehmensführung erhielten sie von ihren Coaches, erfolgreichen Unternehmerinnen und Unternehmern aus dem Saarland. Diese teilten ihre Erfahrungen aus dem gelebten Unternehmensalltag mit den Teams.

In den letzten Wochen tüftelten alle Studierendenteams an ihren Geschäftsideen. Viel Arbeit liegt hinter ihnen: Von der Prototyperstellung über die Finanzierung und das Marketing bis hin zum Verkauf mussten sie viele Entscheidungen treffen. Ihre ersten Schritte unternehmerischen Denkens und Handelns haben sie erfolgreich gemacht – und stellten am 3. Februar 2020 ihre Projekte vor. Auf einem Marktplatz bewerteten die Juroren die Vorstellung der Projektideen, in den anschließenden Kurzpräsentationen zeigten die Studierenden ihren Unternehmergeist und ihre Innovationskraft.

Zusammen mit dem Geschäftsbericht bot sich den Juroren ein rundes Bild der unternehmerischen Leistungen.

Damit junge Leute schon frühzeitig positive praktische Erfahrungen als Unternehmer auf Zeit sammeln können, ist die Sparkasse Saarbrücken gemeinsam mit der Saarländischen Investitionskreditbank AG (SIKB) bereits im sechsten Jahr Partner dieses erfolgreichen Projektes. Die Studierenden konnten in allen Phasen des Projektes auf das umfassende Know-how beider Institute zurückgreifen.

Sparkassenvorstand Uwe Johmann unterstrich bei der Begrüßung den Stellenwert der größten saarländischen Sparkasse zum Thema Gründung: „Wir möchten jungen Menschen bereits während ihrer Ausbildung die Möglichkeit eröffnen, praktische Erfahrungen mit einer beruflichen Selbstständigkeit zu sammeln, um so auf realistische Weise ihr unternehmerisches Denken und Handeln zu schulen.“

Mit Preisgeldern von insgesamt 2.500 € prämierten die Sparkasse Saarbrücken und die SIKB die erfolgreichsten und kreativsten Teams. Prämien in Höhe von jeweils 500 € vergibt die Sparkasse Saarbrücken für den besten Geschäftsbericht und die beste Geschäftsidee und die SIKB lobt einen Innovationspreis aus. Als Hauptprämie verleihen beide Institute den auf 1.000 € dotierte Hauptpreis für das beste Marketingkonzept.

Bestes Marketingkonzept (1.000 Euro): SFH²Motion

Beste Geschäftsidee (500 Euro): SFH²Motion

Bester Geschäftsbericht (geteilt auf jeweils 250 Euro): Bocamia und Pack'n'Back

Nachhaltigkeitspreis (geteilt auf jeweils 250 Euro): Bocamia und Pack'n'Back

Alle Teilnehmenden haben im Projekt 5 Euro Startup gelernt, dass theoretisches Wissen eine gute und wertvolle Basis darstellt, die Realität jedoch mit unerwarteten Details aufwartet. Die Studierenden konnten herausfinden, wie teamfähig sie tatsächlich sind und ob sie sich als Chef oder Chefin eignen. Beides sind wichtige Kompetenzen, die in der Arbeitswelt – ob Angestellter oder Selbstständiger – nachgefragt sind.

Hintergrund: Die Finalisten-Teams und ihre Geschäftsideen

Babagold

Babagold ist der Produktname der Fruchtschale der Babaçu-Nuss, die an der Babaçu-Palme wächst. In der Nuss-Schale befinden sich zwischen einem und sechs Samen, aus denen Öl für die Lebensmittel- oder Kosmetikindustrie gewonnen wird. Die Nussschalen selber verbleiben bisher als Abfallprodukt. Die Geschäftsidee von Julian Müller und Fabio Leidner beruht darauf, die hochwertige Schale als Holzersatzprodukt für Feuerschalen, Feuerstehlen, Schwenkgrills, Kamine oder als Aromageber beim Smoken zu vermarkten um sie so als nachhaltigen Rohstoff als Brennholzersatzprodukt zu nutzen.

Bike Secure

Im Rahmen des 5 Euro StartUp hatten Sarah Michel, Constantin Fast, Johannes Diewald, Ornéla Yamaleu und Hind Saffi Edine die Idee eines Fahrradschlusses der neuen Generation. Die Idee: ein Fahrradschloss, das weit mehr kann als eine einfache knackbare physische Sperre anzubieten. Das Bike Secure-Fahrradschloss macht den Dieben das Leben schwer und versetzt sie in einen Angst- und Stress-Zustand, da beim durchschneiden des Fahrradschlusses ein 110 Dezibel lauter Alarm ertönt. Mit ihrem Fahrradschloss richten sie sich an Kunden, die ein mittelklassiges Fahrrad besitzen, auf dessen Benutzung angewiesen sind und es im Rahmen eines korrekten Preis-Leistungs-Verhältnisses sichern wollen. Das Einsteigermodell wird zum Verkaufspreis von 49,99 € angeboten.

Bocamia

Die Geschäftsidee von Xenia Hülsmann und Lukas Malzanini ist ein wiederverwendbarer Aufbewahrungsbeutel für Lebensmittel. Durch die Wiederverwendbarkeit ist der Aufbewahrungsbeutel zwischen einer Einwegtüte aus Papier und/ oder Kunststoff und den wiederverwendbaren Hart-Kunststoff Lebensmitteldosen anzusiedeln.

Vorteile des Produkts:

- es ist kompakt. Je mehr verzehrt wird, desto weniger Platz nimmt es ein.
- es ist einfach zu verstauen. Der weiche Beutel lässt sich flexibel im Rucksack verstauen.

- es vermeidet Müll. Es ersetzt durch seine Wiederverwendbarkeit zahlreiche Tüten.
- es ist einfach zu reinigen. Der Snackbeutel kann zunächst mit einem Lappen gesäubert und ansonsten in der Waschmaschine gewaschen werden.

Zielgruppen des Aufbewahrungsbeutels sind Kunden, die Lebensmittel transportieren und diese unterwegs verzehren möchten. Dabei liegt der Fokus auf folgenden Kundengruppen: Schüler*innen, Studierende und Arbeitende, Reisende, Sporttreibende, Outdoor-Aktive (Wandernde), Menschen, die beim Bäcker oder auf dem Markt einkaufen.

Produktvideo: <https://www.facebook.com/101963997936796/videos/432488720976054/>

Cable Care

Christian Paulssen und Marius Vermeulen haben einen Schutz für Handyladekabel entwickelt, um die Bruchstellen am Übergang Hartplastik zum weichen Kabel zu verhindern. Für die USB-Seite des Ladekabels hat CableCare eine innovative Schützhülle aus einem flexiblen thermoplastischen Polyurethan entwickelt, konstruiert und mittels 3D-Druckverfahren gefertigt. Für die andere Seite (Lightning / USB-C) wird ein Schrumpfschlauch, der sich perfekt der Form anpasst, verwendet. Dieser hat seine maximale Schrumpfrate bei 100°C und schmiegt sich so der Lightning- / USB-C-Schnittstelle perfekt an. Die USB-Eingangsseite ist bei allen Netzgeräten gleich und kann daher mit der entwickelten CableCare Innovation bedient werden.

Pack'n'Back

Die Geschäftsidee von Annika Mohr, Michele Montag, Julia Kraß und Nathalie Schumacher ist die Entwicklung einer Alternative für Geschenkpapier, mit der ein Beitrag zur Vermeidung von Verpackungsmüll geleistet werden soll. Jährlich entstehen allein in Deutschland ca. 8.000 Tonnen Geschenkpapiermüll.

Das Produkt ist eine wiederverwendbare Geschenkverpackung aus Stoff, die mit Magneten und Kordeln verschlossen wird. Die Verpackung besteht aus Baumwollstoff, der in Deutschland oder Italien hergestellt wird.

Das Team verkauft ein Set mit verschiedenen Größen für 20,00 € und bietet es in zwei verschiedenen Varianten an. Zum einen mit saisonalem Stoff, z.B. für Weihnachten oder Valentinstag, zum anderen in neutralem Stoff für jeden Anlass, wie z.B. Geburtstag, Hochzeitstag und auch Weihnachten passt.

Produktvideo: <https://pack-n-back.jimdosite.com/produkt/>

SFH²Motion

Die Geschäftsidee von Christopher Schneider, Marius Michael Fischer, Benedikt Haab und Lars Helfenstein beinhaltet die Herstellung und den Vertrieb einer erweiterten Faszienrolle. Bisher wurde das Faszientraining auf dem Boden ausgeführt - der ausgeübte Druck auf die Rolle entspricht dadurch dem eigenen Körpergewicht. Das Training gestaltet sich so schmerzhaft und unangenehm. Die Neuerung der Gründer besteht darin, eine Faszienrolle auf eine Spreizstange (Klimmzugstange) zu lagern, sodass die Faszienrolle im Türrahmen verspannt werden kann. Als Ergebnis kann nun der Druck auf die Rolle angepasst werden, was das Training angenehmer und dosierbarer macht. Als Kunden werden hier Verbraucher angesprochen, die ihr Faszientraining optimieren bzw. angenehmer gestalten möchten.

Tire up

Gegenstand der Geschäftsidee von Ali Osseili, Berivan Barisik, Lara Zimmer und Michelle Kindel ist der Handel mit Hockern aus alten Autoreifen. Die alten Reifen bezieht das Team kostenlos von Werkstätten. Sie säubern diese und produzieren daraus Hocker. Bestandteile dieses Hockers sind die Autoreifen, eine Holzplatte, ein Sitzkissen, und ein Überzug aus Stoff oder Kunstfell. Das Besondere an unserer Geschäftsidee ist, dass unser Angebot individuell nach Kundenwunsch gefertigt wird. Tire Up bietet den alten Autoreifen eine neue Heimat. Tire Up steht für in Handarbeit Atmosphäre schaffen, in der sich alle Kunden wohlfühlen werden.