

START-UP: Viele Studierende träumen vom eigenen Unternehmen / Zentrum an der Universität unterfrühzeitig

Erste Hilfe bei Gründerfragen

Von unserer Mitarbeiterin Christina von Beckerath

Viele Studierenden kennen das vermutlich eher aus dem Fernsehen als aus ihrer privaten Umgebung: eine innovative Idee, der richtige Investor und schon steht man mit seinem eigenen Unternehmen sicher und erfolgreich auf den eigenen Beinen. Oft schwingt dabei der Glaube mit, dass es gar nicht so schwer ist, einen kreativen Vorschlag und finanzieller Unterstützung ein neuer Stern am Start-up-Himmel zu werden. Was dabei manchmal vergessen wird: Ideen und Geld alleine reichen nicht aus. Denn um erfolgreich zu sein, spielt auch der regionale Standort eine Rolle.

Mannheim als Schwerpunkt

Die Rhein-Neckar-Region hat bislang schon einige Erfolge in der Start-up-Szene vorzuweisen. Unter anderem Lea-Sophie Cramer, Gründerin eines Online-Erotik-Shops, sowie Sebastian Steininger und Andrea Schmitt, die eine Automobilpflegemarke ins Leben gerufen haben.

Zu den Junggründern in der Region zählen auch einige Absolventen der Universität Mannheim. Um die Inspiration zum Unternehmertum bei ihren Studierenden weiterhin zu fördern, bietet das Mannheim Entrepreneurship & Innovation (MCEI) seit 2013 eine vielfältige Auswahl an Förderungsangeboten.

Die Unterstützung umfasst Unterschiedliches: Von studentischen Beratungsprojekten bis zum Entrepreneurship Bootcamp sollen für den Unternehmer von morgen möglichs keine Wünsche offen bleiben. Von dem Angebot profitiert derzeit auch Damien Bourdonneau, der Medien- und Kommunikationswissenschaften im dritten Semester an der Universität Mannheim studiert.

Der 22-Jährige gründete in diesem Sommer mit seinen Kommilitonen Roman Kampf und Jan Kürver sein eigenes Unternehmen. "Lyty ist ein Online-Treuekartensystem, das die langfristige Kundenbindung mittelständiger Unternehmen fördern soll", erklärt uns Bourdonneau. Der Name ist abgeleitet aus dem englischen Wort loyalty, auf deutsch Treue. "Die Vokale haben wir einfach weggelassen. Das spiegelt die Grundidee unseres Startups wider. Kundentreue einfach gemacht, ganz ohne überflüssigen Schnickschnack."

Bourdonneau denkt, dass der wirtschaftliche Schwerpunkt der Universität Mannheim einen großen Einfluss auf die Anzahl an Jungunternehmern in der Region hat. "BWL als Haupt- oder Nebenfach ist hier sehr beliebt. Somit besitzt ein Großteil der Studierenden bereits unternehmerisches Know-how, wenn sie sich entscheiden zu machen."

Die Idee zu Lyty entstand ebenfalls im universitären Umfeld. Das digitale Treuekartensystem hatte seinen ersten Testlauf für die Fachbereichsvertretungen der Uni Mannheim. Um mehr Studierende in den Bereich zu locken, sollte für die wöchentlichen Schneckenhoffeten ein Stempelsystem eingeführt werden. Bourdonneau setzte die Idee in die Tat um. "Durch Lyty wird der Schneckenhof attraktiver gemacht, die Studierenden, die regelmäßig mit den Fachschaften feiern, für ihre Treue belohnen." Die Zielgruppe für Lyty bestehe neben den Fachbereichsvertretungen auch aus anderen Eventbetreibern sowie klein-

mittelständigen Unternehmen. Das System soll es ermöglichen, die Kunden und deren Verhalten genauer zu analysieren, sagen die Mannheimer Macher.

Viel Recherche nötig

Doch wie gründet man überhaupt ein Start-up? Die einfache Google Suche führt in den meisten Fällen zu kostenträchtigen Buchempfehlungen, die studentische Unternehmer mit kleinem Budget eher abschließen. "Am Anfang wird einem erstmal klar, wie viel Recherche hinter so einer Gründung steckt. Mit Themewahl der Rechtsform, der Anmeldung bei der Stadt Mannheim und beim Finanzamt sowie dem Veröffnen eines Geschäftskontos hatten wir uns bis zum Zeitpunkt der Gründung noch nicht auseinandergesetzt", sagt Damien Bourdonneau.

Als es von der Idee zur ersten Umsetzung ging, konnte lytly auf die Unterstützung des MCEI setzen. Seminare, Gründergespräche und spezifische Gründungsberatung konnten den jungen Entrepreneurinnen und -gründern beantwortet und Hilfestellungen mit auf den Weg gegeben werden.

In Zukunft will Damien Bourdonneau genau auf diese Vernetzung bauen. "Der enge Kontakt mit anderen studentischen Gründern hilft uns am meisten. Wir konnten dank externer Erfahrungen viele Fettnäpfchen vermeiden, in die wir mit Sicherheit reingetappt wären." Das Zentrum an der Universität ist für die dr Mannheimer Studenten seitdem die erste Adresse bei Gründungsfragen.

© Mannheimer Morgen, Mittwoch, 19.10.2016



Die gesamte Elektroindustrie trifft sich in München an einem Ort

Über 2.800 Aussteller aus nahezu allen Teilbereichen der Elektroindustrie erwarten Sie! Eine Innovationsdichte in diesem Ausmaß erhalten Sie nur auf der electronica 2016. Sichern Sie sich noch heute 20% Rabatt auf das Ticket beim Onlinekauf. [» mehr](#)

Anzeige

DAS MANNHEIMER CENTER FÜR ENTREPRENEURSHIP & INNOVATION

Das Mannheim Center for Entrepreneurship & Innovation (MCEI) entstand im Februar 2013 durch die Zusammenarbeit des Instituts für Mittelstandsforschung und der Universität Mannheim.

Als interaktive Plattform unterstützt es junge Entrepreneurinnen und -gründer, Studenten, Sponsoren und Investoren bei der Verwirklichung ihrer Geschäftsideen.

Das Angebot besteht aus Gastvorträgen, Veranstaltungen und Beratungsgesprächen.

So soll frühzeitig der Austausch mit erfolgreichen Start-ups und Mentoren aus Theorie und Praxis sowie Kapitalgebern gefördert werden.

Ziel ist es, so die nächste Unternehmergegeneration aus Mannheim zu unterstützen. Weitere Infos unter www.mcei.de. cvb

Mit der Nutzung dieser Webseite erklären Sie sich damit einverstanden, dass wir Cookies verwenden. [» Mehr Informationen](#)

OK