



Für Gründungsinteressierte der Hochschule Trier.

GRÜNDUNGSSTOFF

PITCH YOUR GREAT IDEA

Gründer:innen erzählen hautnah
aus der Praxis

+++

VERLIEBT IN INNOVATIVE IDEEN

Incubator am Umwelt-Campus
Birkenfeld eröffnet

+++

GRÜNDUNGS-ABC

+++



Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

EXIST
Existenzgründungen
aus der Wissenschaft

GRÜNDUNGS- UND
INNOVATIONSREGION
SÜDWEST⁺

GISplus

GRÜNDEN
HOCHSCHULE
TRIER
Trier University
of Applied Sciences



GRÜNDUNGSBÜRO
TRIER





LIEBE LESERINNEN UND LESER,

„Was nicht angefangen ist, wird niemals fertig werden.“

Johann Wolfgang von Goethe

Neue Geschäftsideen gibt es viele. Für eine gute Umsetzung benötigen Gründer:innen aber auch Unterstützung bei der Entwicklung des Geschäftsmodells und bei der Vermarktung. Darüber hinaus fehlen manchmal noch passende Mitstreiter:innen. Damit aus einer Idee am Ende ein erfolgreiches Startup entstehen kann, möchten wir gerne unterstützen. Der Gründungsservice der Hochschule Trier möchte den angehenden Unternehmer:innen mit einem umfassenden Angebot zur Seite stehen. In unserem Magazin „Gründungsstoff“ bieten wir Platz für die Vorstellung von Ideen, Prototypen sowie einen kreativen Austausch.

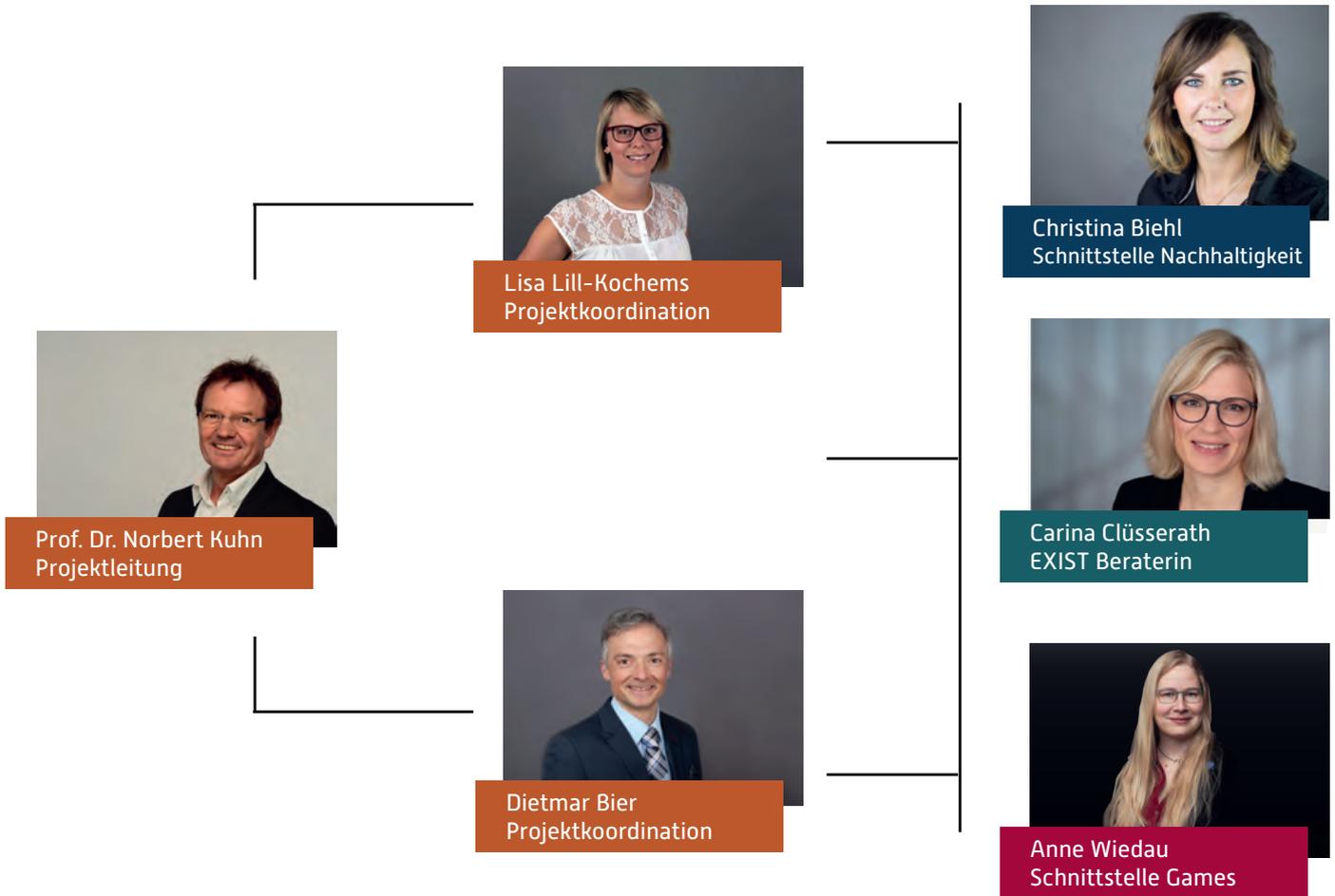
Im Fokus steht auch das gemeinsame Netzwerken und der Austausch von innovativen Geschäftsideen. Außerdem stellen wir neue Gründer:innen vor. Somit möchten wir Anderen Mut machen, auch diese Schritte zu gehen.

Lassen Sie sich von unserer Lektüre inspirieren und geben Sie Ihrem Vorhaben eine Chance.

Wir wünschen viel Spaß und Erfolg beim Gründen.

**Ihr Gründungsservice
der Hochschule Trier**

Projekt-Team GIS+ der Hochschule Trier



GRÜNDUNGS- UND INNOVATIONSREGION SÜDWEST⁺

GISplus

WAS IST GIS+ ?

W Gemeinsam mit der Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer (KWT) der Universität des Saarlandes will sich die Hochschule Trier im Verbund zu einer gründungsstarken Hochschule weiterentwickeln, indem der Unternehmergedanke stärker in den Curricula verankert wird. Außerdem sollen Workshops veranstaltet werden, die eine zielgruppenspezifische Ansprache ermöglichen und den Gründungsgedanken unter den Studierenden fördern. Gemeinsam mit interessierten Gründungs-Professorinnen und Professoren werden Lehrveranstaltungen konzipiert, die die Studierenden für eine Unternehmensgründung sensibilisieren und erste Fragestellungen klären. Des Weiteren wird das Ausgründungspotenzial der Forschungsprojekte an der Hochschule Trier untersucht, um den Forschungstransfer zu stärken und somit das Gründungsgeschehen zu unterstützen.

Die Hochschule Trier will die Studierenden und die Gründungsakteur:innen in der Region zusammenbringen und eine Anlaufstelle für Gründungsinteressierte sein. Ziel ist es, gemeinsam mit der KWT einen starken Verbund zu formen, der sich durch die Schwerpunkte Artificial Intelligence, Gaming und Sustainability strategisch sinnvoll in der Region positioniert. Die neu entstehende Gründungsregion soll Hochschulen, Universitäten, Corporates und Wirtschaftsförderer im Saarland, Rheinland-Pfalz, sowie im grenznahen Lothringen, Luxemburg und in der Wallonie in dem Ziel vereinen, die Zahl technologiebasierter Gründungen unter Einbeziehung der Kreativwirtschaft in der Region zu steigern und den Gründer:innen innerhalb dieses Netzwerkes eine spezifische Unterstützung in allen Gründungsphasen zu bieten.

Das Programm ist ein Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie.

PITCH
YOUR
GREAT
IDEA 1



Eine Tierschutzorganisation für nachhaltige Freiwilligenarbeit, Aufklärungsarbeit und Fundraising mit besonderem Fokus auf Tier- und Artenschutz von Primaten ist die Gründung von Michi Schreiber.

Wer bist du und was machst du? Stell dich mal kurz vor.

Ich bin Michi, 25 Jahre jung, Tierschützerin für Primaten und Gründerin meiner eigenen Tierschutzorganisation mit Verein (AFFENSTARK e.V.; Gründung: 12/2021).

Was genau macht dein Start-Up?

Unsere Organisation vermittelt Freiwilligenhelfer:innen in nachhaltige und geprüfte Projekte, die sich dem Schutz und der Auswilderung von Primaten und Wildtieren verschrieben haben. Das bedeutet für Dich, dass Du für 2-12 Wochen aktiv vor Ort die Aufzucht und Auswilderung verschiedener Affen unterstützen kannst.

Aber wir halten auch Seminare und Vorträge, leisten Aufklärungsarbeit und wirken in Schulen mit.

Machst Du das nebenbei oder hauptberuflich?

Schwer zu sagen, ich studiere nebenbei, aber übe keine weitere Tätigkeit aus.

Wie ist deine Idee und das Konzept für das Start-Up entstanden?

Aus meinen eigenen schlechten Erfahrungen. Als ich 18 Jahre alt war, wollte ich selbst Freiwilligenhelferin im Tierschutz werden und bin von einer deutschen Agentur in eine „Breeding Farm“ vermittelt worden. Also ein Ort an dem wunderschöne Wildtiere, wie Löwen, Primaten und Elefanten, gezüchtet und an die Gatterjagd (Trophäenjagd) verkauft werden. Mit Tierschutz hat das leider nichts zu tun!

Dennoch war mein gesamtes Ersparnis weg und die deutsche Agentur sah sich in keiner Verantwortung Projekte und Stationen, die sie mit deutschen Helfer:innen unterstützen zu prüfen. Ich bin damals aus allen Wolken gefallen, weil ich einfach nicht glauben konnte, dass wirklich keiner wusste, was sich vor Ort abspielte, aber die Agentur dennoch eine hohe Vermittlungsprovision bekam! Leider ist diese Arbeitsweise bei der Vermittlung von Freiwilligenarbeit keine Ausnahme, sondern oft die Regel. Und wenn geprüft wird, dann selten von Fachleuten! Also beschloss ich, mich in einer zweijährigen Fernausbildung zur Primatologin ausbilden zu lassen und meine eigene Organisation für nachhaltige Freiwilligenarbeit zu gründen, damit das Geld und die Unterstützung wirklich da ankommen, wo sie benötigt werden und niemand dieselben Erfahrungen wie ich machen muss. Denn zu wissen, dass die süßen kleinen Babylöwen, die ich damals aufgezogen habe, heute tot sind, bricht mir noch immer das Herz!

Was ist das Besondere an deiner Geschäftsidee? Was macht es aus?

Die Arbeitsweise und die Werte, die dahinterstecken – Liebe, Vertrauen und Transparenz. Jede Station, die wir mit Freiwilligenhelfern unterstützen, habe ich vorab persönlich besucht, geprüft und mitgewirkt, damit ich garantieren kann, dass die Arbeit vor Ort seriös und nachhaltig ist. Zudem kann ich meine Helfer:innen so mit selbst verfassten Handbüchern, Webinaren und Seminaren perfekt vorbereiten, damit sie ein einmaliges Abenteuer im Tierschutz erleben und genau wissen, was auf sie zukommt.





Michi Schreiber (25)

B.A. Anglistik und Philosophie

M.Sc. ab September 2022 in Primate Conservation

Wohnort: Wittlich

„Ich habe eine Tierschutzorganisation für nachhaltige Freiwilligenarbeit, Aufklärungsarbeit und Fundraising mit besonderem Fokus auf Tier- und Artenschutz von Primaten gegründet.“



Hattest du ein großes Netz an Kontakten für den Start des Unternehmens?

Nein, gar nicht. Ich hatte kaum Kontakte und habe von Buchhaltung bis Mediendesign oder Homepage-Aufbau alles selbst gemacht. Heute bin ich ein Multi-Talent, aber es geht sicher auch einfacher.

Was waren die größten Schwierigkeiten, die Du auf dem Gründungsweg überwinden musstest?

Eine große Hürde war die finanzielle Belastung. Die Gründung war sehr teuer, denn ich habe alle unsere Projekte – egal ob Uganda, Simbabwe oder Südafrika – persönlich besucht. Alleine das Reisen war mit sehr hohen Kosten verbunden. Hinzu kamen Rechtsverträge, Beratungen, Anschaffungen und so viele Dinge, die sich schnell über mein Budget hinaus summiert haben, sodass wir eine Crowd-Funding-Kampagne gestartet haben.

Wie hast Du Dich in der Anfangsphase finanziert?

Ein Teil kam wie gesagt aus unserem privaten Budget, ein Teil aus der Crowd-Funding-Kampagne und da es am Anfang mehr als knapp wurde, haben mein Mann und ich unsere Wohnung gekündigt und sind für zwei Jahre in mein altes Kinderzimmer gezogen. Außerdem hatte ich eine Vielzahl an Nebenjobs. So haben wir die Organisation am Anfang komplett selbst getragen, als durch Corona keine Einnahmen generiert werden konnten.

Wie hast Du geschafft, bekannt zu werden und dich zu positionieren?

Ich glaube, dass ich mit so viel Liebe über all das spreche, dass dieses Gefühl ansteckt. Und so haben sich immer mehr Türen geöffnet – nicht zuletzt die für mein eigenes erstes Buch, was im März 2022 erscheinen wird. Wenn du wahrhaftig für etwas brennst und lebst, dann wirst Du einen Weg finden, aber Du musst dann auch bereit sein diesen Weg zu gehen!

Was würdest Du in der Gründungsphase rückblickend anders machen?

Ich glaube gar nicht mal so viel! Am Ende hat mir jeder Fehler, jede Absage und jedes Hindernis zumindest Erfahrung und Wachstum geschenkt. Und um ehrlich zu sein, ist das wirklich das Wichtigste, denn das kannst Du Dir nicht kaufen. Denn die Größe zu haben, Absagen nicht persönlich zu nehmen, Lösungen für alle Probleme zu finden und sich selbst Fehler einzugestehen, ist ein „Insider Job“ den niemand für Dich übernehmen kann.

Welche wichtige Empfehlung oder welchen Tipp würdest Du Gründern mit auf den Weg geben?

Gehe deinen Weg mit Herz und Verstand!

Was bringt die Zukunft? Wo siehst Du Dich in fünf Jahren?

Die Zukunft bringt eine ganze Menge! Kommen des Jahr erscheint mein erstes Buch, wir organisieren Gruppenreisen und im September ziehe ich nach Oxford, um dort meinen Master zu absolvieren. Es ist verrückt, wie viele Türen sich öffnen, wenn Du den ersten Schritt wagst und dran bleibst.

In fünf Jahren werden wir unseren Standort von Deutschland auch ins Ausland ausweiten und unsere erste eigene Farm mit Tierkrankenhaus in Südafrika gründen. Klingt verrückt? Ich weiß, aber wenn ich dieses Gespräch mit zwei Worten beenden sollte, dann mit diesen: DREAM BIG!



PITCH
YOUR
GREAT
IDEA 2



Das (Hobby-)Imkerdasein dreht sich heutzutage leider viel zu oft nur um eines: Den Honigertrag – und hier wird leider mit billigstem Dumping-Import-„Honig“ konkurriert. Dabei ist die Bestäubungsleistung je nach Region bis zu 15-mal mehr „Wert“ als das „eigentliche“ Produkt. Aber auch für diese Leistung wird der Imker nicht entlohnt. Was ich allerdings bemerkte: Nahezu alle Menschen scheinen im Beisein von Bienen berührt, bewegt und vor allem aufgeschlossen für Themen rund um „Nachhaltigkeit“ zu sein. Daher Michaels Idee: Bienen dorthin zu bringen, wo sie die richtigen Menschen inspirieren und Veränderungen anstoßen können: Zu vorangehenden Mittelstandsunternehmen unserer Region!

Wer bist du und was machst du genau? Stell dich doch mal kurz vor.

Meine Familie nennt mich Michael, meine Freunde Micha und mein Hund Charlie nennt mich „wuff“ – 32 Jahre, Imker, gebürtiger Waldmohrer, sportbegeistert, lebensfroh und naturnah, mit Hang zum Wesentlichen. Seit diesem Jahr lebe ich mit meiner Frau Hannah in Thaleschweiler-Fröschen im evangelischen Pfarramt als „Pfarrmann“ und beteilige mich dementsprechend auch rege am Gemeindeleben.

Was genau macht dein Start-Up?

Mit BeeGreat stellen wir sozial und ökologisch bewusst agierenden Unternehmen lebendige Bienenvölker am Firmenstandort zur Verfügung – selbstverständlich inklusive der Pflege der Tiere und Ernte des Honigs. Dadurch zeigen unsere Kunden nicht nur unmittelbar, dass Sie zu einer blühenden und lebenswerten Zukunft beitragen möchten, sondern werden mit ihren Bienen als positivem, interaktivem Marketingträger und Gesprächsaufhänger auch in die Lage versetzt, konkrete Nachhaltigkeitsprojekte anzustoßen und zu fördern. Soziale und ökologische Verantwortung, die man sogar schmecken kann.

Machst Du das nebenbei oder hauptberuflich?

Von Anfang an hauptberuflich – wenn schon, denn schon.

Wie ist deine Idee und das Konzept für das Start-Up entstanden?

Grundsätzlich entstand das Bewusstsein dafür, dass Menschen Bienen (meistens) genauso faszinierend wie ich fanden, durch die vielen Anfragen und Besuche an meinem Bienenstand, durch Freunde und Bekannte – und vor allem auch durch Kinder. In Gesprächen mit einem befreundeten Imker entstand schließlich die Idee, dass diese „Faszination“ und vor allem die positive Aufmerksamkeit per se doch auch für einige Firmen unserer Region interessant sein könnte. Das war kurz vor meinem Auslandssemester in San Diego, so dass ich das finale Konzept und den Businessplan dort ausarbeitete und entwickelte.

Was ist das Besondere an deiner Geschäftsidee? Was macht es aus?

BeeGreat bietet meiner Meinung nach etwas, was viele andere Marketingmaßnahmen nicht mit sich bringen: Ein (Geschmacks-)Erlebnis, das viele Menschen auf einer tieferen Gefühlsebene abholt. Es gibt meiner Meinung nach kaum ein anderes Tier, das uns unsere Verbundenheit und dementsprechend auch unsere Abhängigkeit von der Mitwelt so deutlich spüren lässt – auch wenn wir das im Konsumtrubel gerne mal vergessen...





Michael Wirth (32)

B.A. Musikmanagement

M.A. Umwelt- und Betriebswirtschaft

Wohnort: Thaleischweiler-Fröschen

„Bienen dorthin zu bringen, wo sie die richtigen Menschen inspirieren und Veränderungen anstoßen können: Zu vorangehenden Mittelstandsunternehmen unserer Region!“



Hattest du ein großes Netz an Kontakten für den Start des Unternehmens?

Nein, überhaupt nicht. Aber mir war von Beginn an bewusst, wie wichtig ein solches Netzwerk ist, weshalb ich mich extrem darauf fokussiert habe. Gerade im ersten Jahr schätze ich, dass ich 40% meiner Zeit in Netzwerkveranstaltungen investiert habe – was sich, wie sich zeigt, absolut gelohnt hat.

Was waren die größten Schwierigkeiten, die Du auf dem Gründungsweg überwinden musstest?

Die Zweifel aus meinem sozialen Umfeld auszuhalten und den Glauben an mich selbst nicht zu verlieren. Hätte ich meine Frau nicht gehabt, die mich dabei bestärkt und unterstützt hat, würde es BeeGreat heute nicht geben. Zu viele „Bedenken-träger“ und Innovationsbremsen geben in unserer Gesellschaft den Ton an – sich nicht beirren zu lassen und dabei trotzdem nicht stur und trotzig zu werden, das ist die größte Kunst.

Was war dein größtes Projekt bisher?

Die „Wachstumsschmerzen“ vom ersten auf das zweite Geschäftsjahr – wenn sich der Betrieb zweieinhalbfacht müssen auch die Infrastruktur und die Prozesse mitwachsen. Und das hat es als One-Man-Show ganz schön in sich.

Wie hast Du Dich in der Anfangsphase finanziert?

Vor dem Masterstudium bewusst ein finanzielles Polster angelegt und nebenbei gejobbt. Dann habe ich entsprechend meiner finanziellen Möglichkeiten nicht größer gegründet, als ich es mir ohne Fremdmittel leisten konnte und bin von da an organisch gewachsen.

Wie hast Du geschafft, bekannt zu werden und dich zu positionieren?

Authentisch sein, authentisch sein und authentisch sein. Und ein bisschen Fleiß in Sachen Öffentlichkeitsarbeit war auch dabei: Um Hilfe fragen ist hier das Geheimnis.

Was würdest Du in der Gründungsphase rückblickend anders machen?

Bloß ein paar Kleinigkeiten hier und da im operativen Geschäft, die es mir rückblickend im Nachhinein leichter gemacht hätten, aber nichts, was dann unüberwindbar gewesen wäre. Im Großen und Ganzen bin ich total zufrieden mit dem Verlauf.

Welche wichtige Empfehlung oder welchen Tipp würdest Du Gründern mit auf den Weg geben?

Bevor ihr anfangt, macht euch einen guten Plan und seid dabei ehrlich zu euch selbst: Kann ich das auch wirklich leisten, was ich mir ausmale? Fressen meine Kosten dann nicht auch meine Umsätze auf etc.? Habe ich einen konkreten Exit-Plan wenn es an Tag X nicht zu Y Umsätzen gekommen ist? Wenn all das valide steht, fällt es auch leichter abends einzuschlafen und die Zweifel im Zaum zu halten – und ihr könnt selbstbewusst und vor allem authentisch auftreten. Fazit: Eine coole Idee ist bloß eine coole Idee. Erst durch Planung und ein konkretes Konzept kann daraus ein Business-Case werden.

Was bringt die Zukunft? Wo siehst Du Dich in fünf Jahren?

Hoffentlich weiterhin viele interessante und ehrliche Begegnungen am und abseits des Bienenstands. Ich habe noch einige weitere Ideen rund um momentan nicht adäquat honorierte „ehrenamtliche“ Tätigkeiten, die sich entsprechend verpackt wunderbar als Marketingvehikel einsetzen ließen. Vielleicht läuft mir ja demnächst ein inspirierter Mensch mit Drive und Unternehmungslust über den Weg und in 5 Jahren wurde aus BeeGreat dann Be(e)Great mit weiteren Geschäftsfeldern.



GRÜNDUNGSBÜRO

Gute Ideen mit Potenzial gibt es viele an unserer Hochschule! Das Gründungsbüro hilft Studierenden und Wissenschaftler:innen, die unternehmerisch tätig sein wollen, ihre Ideen in die Tat umzusetzen und den Traum von einem eigenen Unternehmen wahr werden zu lassen.

- Beratung zum Gründungsprozess: von der Ideenfindung über die Ausgestaltung eines Konzepts bis hin zu einem ausgefeilten Businessplan
- Qualifizierung von Gründungsinteressierten (mit Zertifizierung): Vermittlung von Kompetenzen zum Thema Unternehmensgründung und -führung
- Beratung zu Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten (insbesondere Unterstützung bei der Antragsstellung von EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer)
- Bereitstellung von Informationsmaterial zum Thema Gründung
- Vermittlung von Experten und Coaches aus dem Gründungsnetzwerk



GRÜNDUNGSBÜRO
TRIER

Leitung Gründungsbüro

Dietmar Bier

Kontakt

+49 651 8103-598

D.Bier@hochschule-trier.de

www.gruenden-trier.de

Gründungsreferentin

Daniela Hansen

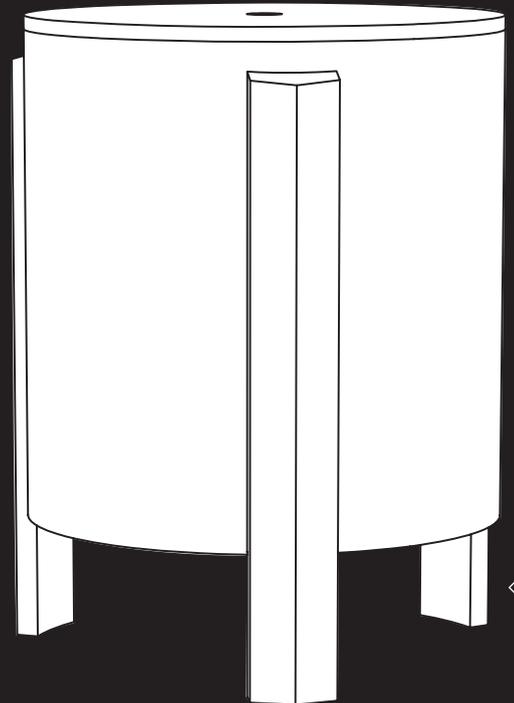
Kontakt

+49 651 8103-720

D.Hansen@vw.hochschule-trier.de

Online- und Beratungstermine vor Ort können an allen Standorten vereinbart werden.

Kennste schon Volker?



Unsere Produkte bestehen aus Reststoffen



Warum du Volker kennen solltest

Volker hat einen weiten Weg hinter sich. Als Kartonenrolle geboren, ist er durch uns zu einem Multitalent geworden. Hocker, Tisch, Schränkchen, Versteck für Süßigkeiten – WIR MACHEN ES MÖGLICH.

Was wir verändern

Wir setzen dem wachsenden Ressourcen hunger ansprechendes Design aus Reststoffen entgegen und verlieren dabei das Wichtigste: die Menschen, nicht aus den Augen.



100%
UPCYCLING



Kreislaufwirtschaft



upzent.de

G ründungs-ABC



Accelerator: Einrichtung, die Neugründer:innen zu einer schnelleren Entwicklung verhilft.

Businessplan: Dokument, in dem die Ziele, Strategie und die Umsetzung der Geschäftsidee beschrieben wird.

Coworking: Kooperatives Arbeiten in gemeinsam genutzten Räumlichkeiten von Angestellten unterschiedlicher Firmen.

DesignThinking: Eine systematische Herangehensweise an komplexe Problemstellungen aus allen Lebensbereichen.

Entrepreneur: Eine innovative Person, die eigenständig und innovativ handelt und ständig nach Verbesserung strebt.

Forschungstransfer: Entwicklungsarbeiten und Aufbau eines daraus resultierenden Unternehmens mit hohem Wachstumspotenzial.

Gründerstipendium: Unterstützung zur Realisierung von Gründungsideen an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen.

Humankapital: Eigenschaften und Qualifikationen der Mitarbeiter:innen im Unternehmen, die eingesetzt werden können, um die Wettbewerbsfähigkeit des Betriebs zu steigern.

Inkubator: Einrichtungen, die Start-Ups auf dem Weg zur Existenzgründung begleiten und gezielt unterstützen.

Joint Venture: Zusammenschluss von mindestens zwei Unternehmen für die Durchführung eines gemeinsamen Vorhabens.

Kund:in: Eine Person, ein Unternehmen oder eine Organisation, die eine angebotene Leistung nachfragt.

Lean Startup: Ein Geschäftsmodell, welches schnell und kostengünstig prüfen soll, ob ein Produkt markttauglich ist oder nicht.

Marge: Bezeichnet in der Wirtschaftssprache den Bereich, der den ökonomischen Gewinn an einem Geschäft angibt.

Networking: Bezeichnet das Pflegen und Knüpfen von bestehenden sowie neuen Kontakten, um Informationen auszutauschen und gemeinsame Ziele zu suchen.

Outsourcing: Bezeichnet das Auslagern von Arbeitsprozessen oder Abläufen an andere, z.B. an Zulieferer oder Dienstleister.

Pitch: Bezeichnet eine kurze Präsentation einer Geschäftsidee vor einer bestimmten Zielgruppe, z.B. Investorenschaft, Kund:innen, Mitarbeiter:innen und/oder Partner:innen.

Qualitätsmanagement: Bezeichnet die Optimierung von Produkten und/oder Dienstleistungen eines Unternehmens in allen Funktionen und Bereichen.

Rechtsform: Bezeichnet die gesetzlichen Rahmenbedingungen eines Unternehmens.

Start-up: Bezeichnet ein Unternehmen mit einer neuartigen Geschäftsidee und hohem Wachstumspotenzial.

Technologie: Bezeichnet die Lehre und Wissenschaft von der Technik zur Planung und Herstellung von Produkten.

Unique Selling Point: Bezeichnet ein Alleinstellungsmerkmal eines Produkts bzw. einer Dienstleistung.

Venture Capital: Bezeichnet ein Investment, das unter Verlustrisiko zur Finanzierung eines Start-Ups eingesetzt wird.

SWOT-Analyse: Bezeichnet ein strategisches Planungsinstrument und stellt die Stärken und Schwächen sowie Chancen und Risiken eines Unternehmens gegenüber.

EXIST: Bezeichnet ein Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWi) zum Thema Gründung.

Youngster: Bezeichnet im übertragenen Sinne einen Neuling in einem bestehenden Gebiet, welcher sich erst beweisen muss.

Zielgruppe: Bezeichnet eine Gruppe von Personen mit vergleichbaren Merkmalen, die gezielt auf etwas angesprochen werden sollen.



VERLIEBT IN INNOVATIVE IDEEN

INCUBATOR ERÖFFNET

Neue Geschäftsideen gibt es viele. Für eine gute Umsetzung benötigen Gründer:innen aber auch Unterstützung bei der Entwicklung des Geschäftsmodells und bei der Vermarktung. Außerdem fehlen manchmal noch passende Mitstreiter:innen. Damit aus einer Idee am Ende ein erfolgreiches Startup entstehen kann, wurde am 14.10.21 der INCUBATOR am Umwelt-Campus Birkenfeld eröffnet. Die Bezeichnung Incubator kommt ursprünglich aus der Medizin und wird dort als Brutkasten für Frühgeborene bezeichnet. Hierbei wird ein Klima erschaffen, das dem Neugeborenen ermöglicht, in Ruhe heranzuwachsen. Im übertragenen Sinne übernehmen Inkubatoren in der Gründungsszene die gleiche Funktion.

Der INCUBATOR der Hochschule Trier versteht sich als Experimentierfläche für Gründungsinteressierte. Er bietet reichlich Platz für Ideen, Prototypen und kreativen Austausch. Im Fokus stehen das Netzwerken sowie der Austausch von innovativen Geschäftsideen. „Wir bieten Studierenden einen kreativen Ort, an dem sie mit uns gemeinsam an ihren Gründungsideen feilen,“ so Lisa Lill-Kochems.

Jeden Donnerstag haben wir geöffnet und bieten Möglichkeiten der Beratung sowie auch einfach einen lockeren Austausch zum Thema Gründen. Auch Spiele zum Knobeln und Denken bieten den ersten Schritt für eine Vernetzung. Der INCUBATOR befindet sich am Umwelt-Campus Birkenfeld, direkt gegenüber der Mensa, neben der Buchhandlung (Gebäude 9940). „Die lockere Atmosphäre im INCUBATOR bietet ausreichend Potential die Entwicklung von kreativen Geschäftsideen zu fördern,“ so Christina Biehl.

Das Projekt ist ein Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie.



Aktuelle Veranstaltungen findet ihr hier:
www.gruenden-trier.de



IMPRESSUM

GRÜNDUNGSSTOFF

für Gründungsinteressierte der Hochschule Trier.

Herausgeber*innen

Hochschule Trier, Gründungsservice

Ansprechpartner*innen

Lisa Lill-Kochems, Tel. 06782-1519

E-Mail: lill@hochschule-trier.de

Redaktion und Gestaltungskonzept

Christina Biehl, Tel. 06782-171613

E-Mail: c.biehl@umwelt-campus.de

Verantwortlich im Sinne des Presserechts

Hochschule Trier

Fotografien

Fotografien verantworten die Beitragenden.

Adresse

Hochschule Trier | Schneidershof | 54293 Trier
Umwelt-Campus Birkenfeld | Campusallee |
55768 Hoppstädten-Weiersbach

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck nur
mit Genehmigung des Herausgebers.