

STARTHILFE FÜR DEN GRÜNDERNACHWUCHS



Autorin: Nina Massek

Hauke Schwiezer ist verstimmt. Wieder einmal hat der Mitgründer und Geschäftsführer von Startup Teens, der sich seit Jahren für die Generation Z stark macht, eine Statistik vorliegen, deren Kernaussage ihn umtreibt: 64 Prozent aller 16- bis 25-Jährigen in Deutschland würden gern ein Unternehmen gründen, wissen aber nicht wie. „Wir haben in Deutschland so gut wie keine Rohstoffe mehr, außer unserem geistigen Kapital, und dann verspielt man ein solches Potenzial“, kommentiert Schwiezer die Fakten und ergänzt: „Innovationen kommen von jungen Menschen, aber wir befähigen sie nicht, ihre Ideen nachhaltig umzusetzen. Es muss wirklich mal ein ganz neuer, vor allem digitaler Ruck durch dieses Land gehen.“

Schwiezer betont auch, dass hierzulande „Entrepreneurship Education“ für Schülerinnen und Schüler noch so gut wie unbekannt sei. Nur in vereinzelt Schulen werde dem Thema Wichtigkeit beigemessen. Es verwundert daher nicht, dass Deutschland – laut dem aktuellen Global Entrepreneurship Monitor – im internationalen Vergleich auf einem schwachen 26. Platz rangiert – von insgesamt 54 untersuchten Nationen.

Startup Booster für Startup Teens

Seit 2015 kümmert sich Schwiezer um die Förderung des unternehmerischen Nachwuchses in Gründung und Nachfolge. Seine Non-Profit-Organisation Startup Teens bietet dazu unter anderem leicht verständliches Wissen zum Thema Gründung und Coding: vom Pitch bis hin zum Businessplan. Das leistet man unter anderem über den in dieser thematischen Nische reichweitenstärksten YouTube-Kanal. Darüber hinaus werden Schülerinnen und Schüler bei Startup Teens von erfahrenen, ehrenamtlichen Mentoren auf ihrem Weg zur Gründung begleitet. Rund 800 Mentorinnen und Mentoren stehen dafür zu unterschiedlichen Themen bereit, teilweise werden den Jugendlichen mehrere Mentoren zu verschiedenen

Die Förderung junger Talente, die sich schon als Schüler fürs Gründen interessieren, steckt hierzulande noch in den Kinderschuhen. Umso wichtiger sind Vorreiter wie die Startup Teens, die sich Entrepreneurship Education auf die Fahne geschrieben haben.

Problemstellungen vermittelt. Und last, but not least: Der mit sieben mal 10.000 Euro dotierte Businessplanwettbewerb der Organisation bietet jungen Gründungswilligen eine tolle Bühne und notwendiges Startkapital.

Viele erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer engagieren sich bei Startup Teens. So auch Miriam Wohlfarth, Gründerin des FinTech-Start-ups RatePAY. Ihr Credo: „Eine Gründung in jungen Jahren ist keine Spielerei, die wir von Startup Teens fördern. Wer mit Anfang 20 gründet, hat einen entscheidenden Vorteil. Es ist noch genug Zeit, auch, um aus Erfahrungen zu lernen. In diesem Alter hat man meist noch keine Hauskredite abzubezahlen und trägt noch keine Verantwortung für eine Familie. Man kann sich voll und ganz auf die Gründung konzentrieren und – wenn es sein muss – auch wieder neu anfangen.“

Benedikt Hartmann, Karoline Sorg, Julian Willner, Jonas Nagel und Rubin Lind haben die Angebote von Startup Teens genutzt und stehen heute, mit Anfang 20, vor vielversprechenden Unternehmerkarrieren. Was sie leisten und antreibt, erfährst du im Folgenden.

Rubin Lind, Skills4School

Dass zum Unternehmertum auch sehr öffentliches Scheitern gehören kann, hat Rubin Lind bereits mit 19 Jahren erfahren. Als er mit Genehmigung eines Vormundes vom Jugendamt als 17-Jähriger seine Lern-App Skills4School erfand, sah alles erst einmal gut aus. Obwohl er sich unternehmerisches Know-how zunächst mühsam selbst aneignen musste. „Ich finde es total schade, dass deutsche Schulen beim Thema Entrepreneurship Education so langsam sind. Auch wer später mal als Arbeitnehmer in einem Unternehmen anfängt, braucht heutzutage unternehmerische Denke“, so Rubin. Als er dann auf die Startup Teens aufmerksam wurde, nahm er kurzerhand an deren Businessplanwettbewerb teil und wurde einer der Sieger des Jahres 2017. Danach reiste er mit seinem Businesspartner ins Silicon Valley, gewann Investoren für seine Lern-App,

die Schülern individuelles Lernen ermöglicht, und stellte insgesamt 15 Mitarbeiter ein. Schnell entdeckten die Medien den sympathischen jungen Mann, der bescheiden, aber selbstbewusst auftritt und stets die Ruhe behält. In der „Höhle der Löwen“ konnte der mittlerweile 19-Jährige die Investoren Georg Kofler und Carsten Maschmeyer von seiner Idee überzeugen. Ohne mit der Wimper zu zucken, boten sie dem Gründer einen lukrativen Deal an. Rubin schrieb Geschichte: Zum ersten Mal schlug ein Kandidat in der TV-Gründershow einen Deal aus, die Investoren liefen ihm buchstäblich hinterher – und Deutschlands Medien waren hingerissen. Was nicht bekannt war: Bereits zum Zeitpunkt der Ausstrahlung gab es ein Problem mit den bestehenden Investoren.

Rubin rutschte kurz darauf in die Insolvenz, um diese nach nur sechs Wochen wieder abzuwenden. Mit neuen Investoren und demselben Team aus 15 festen und 30 freien Mitarbeitern geht es seitdem weiter mit Skills4School aus Hamm. „Von meinen Mentoren bei Startup Teens habe ich genau das gelernt: Zum Unternehmeralltag gehört Risiko, aber auch Durchhaltevermögen zu 100 Prozent dazu. Was mich jeden Tag antreibt, ist, jedem Menschen individuelles Lernen zu ermöglichen und digitale Bildung im deutschen Schulsystem zu verankern. Da müssen wir in Deutschland sehr viel aufholen.“

Karoline Sorg, PuzzleMöbel

Karoline Sorg begann schon in der Grundschulzeit mit ihrer unternehmerischen Tätigkeit. Sie bastelte Origami und Postkarten und verkaufte ihre Kreationen in der Stadt. Als sie 17-jährig am Businessplanwettbewerb von Startup Teens teilnahm, war Pappe zunächst das Material bzw. die Grundlage für ihre Idee von Steckmöbeln. Schnell wurde dann die Pappe durch Holzfaserverplatten ersetzt. Der Mentor, der ihr zur Seite stand, half zudem mit seinen Kontakten, die Steckmöbel in den Verkauf zu bringen. Typisch für Karoline als Ver-



Jonas Nagel unterstützt u.a. Hollywood-Stars, Politiker, Parteien und Sportler in Sachen Social-Media-Performance



Benedikt Hartmann will mit xsrobotics Fertigungstechnologien demokratisieren, spricht für alle günstiger bereitstellen



Julian Willner bietet mit pickar einen Service an, der jungen Leuten dabei hilft, das richtige Studienangebot zu finden

treterin der Generation Z war bzw. ist, dass sie von Anfang an klimafreundlich dachte und plante. Für jedes produzierte Möbelstück werden über die Initiative Plant4thePlanet Bäume gepflanzt und damit das CO₂ ausgeglichen, welches durch die Produktion und Lieferung entsteht.

In der Schule wurde die junge Frau eher belächelt, als sie anfangs davon sprach, Unternehmerin werden zu wollen. Zudem vermisste sie dort Angebote rund um Entrepreneurship Education. „Das Fach Sozialkunde hatte bei uns auch wirtschaftliche Anteile, aber diese waren eher abstrakt gehalten. Da ging es beispielsweise um das Rentensystem, Marktwirtschaft, Planwirtschaft oder den Kreislauf des Geldes. Die Möglichkeit selbst zu gründen, wurde gar nicht angesprochen“, so Karoline. Ihre Eltern und die Startup Teens unterstützten sie und halfen ihr u.a. dabei, ihre Scheu vor Fremden und Netzwerkveranstaltungen abzubauen. Aktuell „puzzelt“ Karoline an einer Weiterentwicklung ihrer stylischen Steckmöbel im kleinen Format und entwickelt eine Organisationshilfe für Schreibtische.

Jonas Nagel, Mainment GmbH

„Meine Mutter ist schuld: Sie hat mir Monopoly geschenkt, als ich fünf Jahre alt war, und von diesem Zeitpunkt an war ich fasziniert von Geld, Kaufen und Verkaufen“, erinnert sich Jonas Nagel schmunzelnd. Die Wirkung des bekannten Brettspiels ließ nicht lange auf sich warten. Mit sechs Jahren verkaufte Jonas, der in Südschweden aufwuchs, mithilfe seiner Klassenkameraden Obst und lernte dabei, was Mitarbeiterführung und Margen sind. Als Digital Native wuchs er mit Social Media auf, war aber weniger daran interessiert, sich auf Instagram und Co. darzustellen, als vielmehr den Facebook-Algorithmus zu verstehen. Letzteres hat er letztlich zu seinem Business gemacht. Nagel und sein Mainment-Team beschäftigen sich damit, für ihre Kunden den perfekten Zeitpunkt, die besten Posting-Kombinationen, Caption-Längen und Hashtags individuell abzustimmen, um be-



sonders hohe organische Reichweiten für deren Social-Media-Aussendungen zu generieren. Außerdem ist Jonas Spezialist für Social-Media-Ads. Diese Fähigkeiten werden von Hollywood-Stars, Politikern, Parteien und Sportlern gern in Anspruch genommen. In Zeiten zurückgehender organischer Social-Media-Reichweiten ist das ein gefragtes Talent, das zugleich äußerste Diskretion von dem jungen Unternehmer verlangt.

Auch Jonas ist von den Startup Teens angetan. Für ihn war das Netzwerken besonders wertvoll. „Mir ging es noch nicht mal so sehr um die Kontakte zu älteren Unternehmern, sondern um eine gute Peer Group. Am Anfang wusste ich zum Beispiel nicht, welche Rechtsform ich für mein Unternehmen wählen soll. Im Gespräch mit Rubin Lind von Skills4School und anderen Startup Teens konnte ich mein Problem dann ganz schnell lösen. Hier fand ich viele junge Gründer, die so ticken wie ich. Wir unterstützen uns einfach sehr gut untereinander, und das ist super wichtig“, so Jonas.



Rubin Lind (unten 2. v. re.) und sein Team haben die Lern-App Skills4School entwickelt und diese trotz Investorenproblemen und kurzer Insolvenz ins Laufen gebracht

Benedikt Hartmann, xsrobotics

Benedikt Hartmann war schon immer der geborene Tüftler. In der dritten Klasse baute er alte Einwegelektrofeuerzeuge auseinander und verkaufte die kleine Einheit, die den Funken beim Betätigen der Taste erzeugt, als „Elektroschocker“. Das wurde dann aber schnell unterbunden und die frühe Geschäftsidee damit erst einmal auf Eis gelegt. Das Tüfteln liegt aber auch seinem heutigen Business zugrunde: Benedikt will mit xsrobotics hochmoderne Fertigungstechnologien demokratisieren und einen Markt erschließen, der für einen Konzern zu klein ist, ihm aber viel Potenzial bietet. Benedikts Business: Professionelle 40W-Lasercutter kosten mehrere tausend Euro; mit seiner Hilfe kann man sich eine vergleichbare Maschine für rund 400 Euro individuell zusammensetzen.

„In der Schule hatte ich die Möglichkeit, in gut ausgestatteten Werkstätten handwerklich zu arbeiten. Das war für mich persönlich der erste Schritt“, sagt Benedikt. Der junge Unternehmer hätte sich aber schon in der Schule viel mehr



Karoline Sorg entwirft und produziert stylische Steckmöbel aus Holzfaserverplatten. Das bei der Herstellung anfallende CO₂ wird durch Bäume-pflanzaktionen kompensiert

Wissen über Finanzprodukte, wie Aktien und ETFs gewünscht, was leider kein Thema war. Benedikt ließ sich mit seiner Geschäftsidee der personalisierbaren Lasercutter über einen längeren Zeitraum hinweg von einem Startup-Teens-Mentor coachen und beraten. Vor allem bei der Wahl der Rechtsform und der Buchhaltung benötigte er Hilfe, um seine Ideen rechtssicher umsetzen zu können. Auch den Austausch mit anderen jungen Unternehmern schätzt Benedikt sehr: „Es hilft immer, sich mit anderen auszutauschen und über seine Ängste zu sprechen; oft sind diese nämlich irrational und schnell vom Tisch.“ Heute beliefert der Jungunternehmer Kunden in mehr als 20 Ländern und entwickelt seine Produktlinie für den industriellen Einsatz weiter.

Julian Willner, pickar

Julian Willners Geschäftssinn wurde mit 15 Jahren geweckt. Als Triathlet im Wachstum benötigte er immer wieder neue Räder und verkaufte seine alten im Internet mit Profit von fast 50 Prozent. Überzeugt davon, dass dies keine Ausnahmen gewesen sein konnten, nahm er kurzerhand bei seiner Mutter einen Kredit auf, um weitere gebrauchte Renn-

räder anzukaufen und aufzubereiten. So konnte er im Alter von 16 Jahren bereits 20.000 Euro Gewinn erzielen.

Die Geschäftsidee für sein Start-up pickar kam Julian und seinem Mitgründer Thassilo Seeboth am Ende ihrer Schulzeit. Kurz vor dem Abitur wussten viele ihrer Mitschüler einfach nicht, was sie werden sollen bzw. welches Studium passen könnte. Gemeinsam stellten sich Julian und Thassilo diesem Problem. Ihre Lösung: ein kostenloser und ganzheitlicher Service, der mithilfe präziser psychologischer Fragestellungen dabei helfen kann, das richtige Studienangebot zu finden.

Startup Teens hat den beiden während der Gründung ihrer Plattform pickar.ai dabei geholfen, Kontakte in die Szene zu knüpfen und sich mit anderen jungen Gründern zu vernetzen. „Der Glaube an etwas, das für andere noch nicht greifbar ist, treibt mich an“, so Julian. Obwohl er durch die Schule bereits mit Grundkenntnissen aus dem Bereich BWL vertraut war, hält Julian die Fähigkeit, sich gerade am Anfang selbst schnell in neue Themengebiete einarbeiten zu können, für eine der wichtigsten Eigenschaften eines Gründers.

Unternehmer in die Schulen!

In der fehlenden zielgerichteten Erkennung und Förderung von Talenten sieht Startup-Teens-Geschäftsführer Hauke Schwiezer ein grundsätzliches Problem des deutschen Bildungssystems: „Jeder Jugendliche hat ein ganz besonders Talent, davon bin ich fest überzeugt. Wir tun aber in den Schulen nicht genug dafür, dieses Talent schon früh zu erkennen und zu fördern. Stattdessen fokussieren wir uns zu sehr auf Schwächen und lehren nach veralteten Lehrplänen.“

Der Kenner der Generation Z hält Initiativen wie Girls' und Boys' Day sowie das Schülerpraktikum in der 9. Klasse für sinnvoll, plädiert aber für mehr Praxisbezug in wirtschaftlichen Themen und Grundkenntnissen in Coding in den oberen Klassen. „In anderen Ländern ist es ganz normal, dass Unternehmer in Schulen lehren: Warum gibt es da bei uns noch nichts?“ ●