

START-UP: LANDWIRTSCHAFT

Interview: Claudia Lampersberger, BEd, Landjugend Österreich

Der Begriff Start-up ist in aller Munde. Wir haben uns nach einer Definition umgeschaut und zwei erfolgreichen Start-up Gründern sechs Fragen rund um ihre Erfahrungen mit ihrem Unternehmen gestellt.

WUGGL

Name des Start-up Unternehmens

WUGGL =

Schweine wiegen leicht gemacht

Name der Unternehmer

Marcus Schweinzger, Alois Temmel



Was genau macht euer Start-up und was ist das Besondere an der Geschäftsidee?

Mit dem Messgerät „WUGGL One“ ermitteln LandwirtInnen das Gewicht von Schweinen einfach und schnell, egal wo. Eine Tierwaage wird nicht mehr benötigt. Man macht ein Bild vom Körper des Tieres und sofort wird das Gewicht am Display des Messgeräts angezeigt. Diese neue Form des Wiegens ist eine Arbeitserleichterung für LandwirtInnen und eine Stressreduktion für die Tiere.

Wie seid ihr auf diese Geschäftsidee gekommen?

Die Idee zur „digitalen Waage in der Hosentasche“ kam bei einem Familienessen. Mein Kollege Alois Temmel wusste, dass ich schon länger vor hatte ein Start-up zu gründen und nach der passenden Idee suchte. Als Schweineteriarzt erklärte er mir, dass es interessant wäre, wenn man das Gewicht von Schweinen mit einem Foto bestimmen könnte. Dann haben wir über mögliche Nutzen für LandwirtInnen durch diese

technische Lösung gesprochen. Letztendlich haben wir uns entschlossen die Idee konkret weiter zu verfolgen.

Was waren die größten Herausforderungen, die Ihr auf eurem Gründungsweg überwinden musstet?

Zunächst mussten wir einmal herausfinden wie wir unsere Idee technisch realisieren konnten und ob es überhaupt möglich ist. Wichtig ist, dass man als Start-up GründerInnen immer wieder Lösungen findet und den Weg weitergeht. Für ein Startup ist natürlich auch die Frage der Finanzierung entscheidend, denn ohne Förderung oder Geld von Investoren, kann man ein unternehmerisches Vorhaben letztendlich nur schwer realisieren.

Was macht für euch Erfolg aus?

Das Team aus unterschiedlichen ExpertInnen und Charakteren. Wir sind bereit zusammen Wege zu gehen und auch diese immer wieder zu ändern.

Und wo geht es hin –

Wo seht ihr euch in 5 Jahren?

Eine realistische Einschätzung von unserem Start-up in 5 Jahren zu treffen ist

kaum machbar. Ein oder zwei Jahre in die Zukunft blicken zu können, wäre schon toll. Zunächst möchten wir in diesem Jahr mit unserem Messgerät „WUGGL One“ auf den Markt kommen und freuen uns schon, wenn die ersten LandwirtInnen es benutzen können. Wir präsentieren es den österreichischen LandwirtInnen, wobei wir von Beginn an eine Internationalisierung unseres Produkts vorgesehen haben.

Wenn ihr GründerInnen einen Tipp geben könntet, welcher wäre das?

Ein Start-up zu gründen und zu führen ist nicht ganz einfach, da es auf vielen Ebenen hoch dynamisch abläuft. Auf Erfolge oder Lösungen von Problemen, können unmittelbar neue und noch größere Herausforderungen folgen, die es zu lösen gilt. Dementsprechend braucht man als GründerInnen und Team auch Durchhaltevermögen und die Bereitschaft auch mühsame Wege zu gehen.

Mehr Infos:
www.wuggl.com



Die Wissenschaft und die Praxis kennen viele unterschiedliche Definitionen für den Begriff Start-up. Diese vielen Begriffsbestimmungen haben jedoch einige Gemeinsamkeiten: Start-up kommt aus dem Englischen und bezeichnet eine Firma, welche sich in der ersten Phase des Lebenszyklus eines Unternehmens befindet. Ein Start-up ist durch eine innovative Geschäftsidee gekennzeichnet und wird mit dem Ziel gegründet, schnell zu wachsen und einen hohen Wert zu erreichen.

TIROLER LANDSCHAFTSGARTEN

Name des Start-up Unternehmens:

Tiroler Gemeinschaftsgarten

Name des Unternehmers:

Berthold Schwan

Was genau macht das Start-Up Unternehmen und was ist das Besondere an der Geschäftsidee?

Es wird ein Acker in der Größe von einem halben Hektar angemietet. Dieser Acker wird von einem Biobauer vorbereitet und mit ca. 25 verschiedenen Biogemüsesorten bepflanzt und besät. Anschließend wird dieser Acker in einzelne Parzellen aufgeteilt und verpachtet. Die Pachtkosten für eine Parzelle in der Größe von 50 m² betragen 150,- Euro pro Saison.

Die Pächter übernehmen im Mai „ihren“ fertig bestellten Parzellengarten (50 m²) mit 25 verschiedenen Gemüsearten und jäten, pflegen, gießen und ernten das Gemüse. Die Pächter haben zusätzlich zur fertig bestellten Parzelle die Möglichkeit, selber eigenes Gemüse anzubauen. Nach der Ernte im Herbst geht die Fläche wieder zurück und die Pacht ist zu Ende.

Zusätzlich wird gärtnerisches Know-how durch den Bauern angeboten, sodass die neuen Gemüsegärtner professionell durch die Saison begleitet werden.

Dieses Projekt lebt von der Kooperation des Organisations/Vermarkters und dem jeweiligen beteiligten Bauern. Jeder macht das, was er am besten kann.



Mehr Infos:
www.gemeinschaftsgarten.tirol

Wie bist du auf diese Geschäftsidee gekommen?

Zufällig durch Recherchen im Internet, ähnliche Projekte gibt es bereits in anderen Ländern.

Was waren die größten Herausforderungen, die du auf dem Gründungsweg überwinden musstest?

Der Start. Die ersten Schritte von der Idee bis zur Umsetzung. Im Laufe der Zeit bemerkte ich, dass ich nicht alles so umsetzen konnte, wie ich anfangs dachte. Es waren dann immer Anpassungen notwendig. Es ist immer noch ein Prozess, der sich ständig verändert!

Was macht für dich Erfolg aus?

Wenn ich sehe, dass die beteiligten Personen eine richtige Freude mit meinem Projekt haben.

Und wo geht es hin – Wo siehst du dich in 5 Jahren?

Das Tiroler Gemeinschaftsgartenprojekt startete 2015 mit einem Pilotfeld in Neurum und wird in den kommenden Jahren stetig ausgebaut werden. D.h. es kommen weitere Gemeinschaftsgärten in verschiedenen Gemeinden dazu. Ziel könnte es sein, dass es in 5 Jahren über 20 Tiroler Gemeinschaftsgärten in Tirol gibt.

Wenn du GründerInnen einen Tipp geben könntest, welcher wäre das?

Einfach anfangen und sich nicht von Kleinigkeiten abhalten lassen. Wenn man sich alles ganz genau durchdenkt und alle Risiken miteinplanen möchte, fängt man wahrscheinlich gar nicht erst an.