



Pressekontakt HHL

Eva Echterhoff
T +49 341 9851-614
M+49 170 2973 880
media@hhl.de
www.hhl.de

Interview mit den Gründern von PlanetPoints

(erste Generation Gründernachwuchs aus dem HHL DIGITAL SPACE)

PlanetPoints: Maurice Weber (24) aus maurice@planetpoints.de Leander Burgmer (23).
Köln, leander@planetpoints.de

Frage: Was ist Eure Geschäftsidee?

Maurice: Unsere Geschäftsidee ist es, eine Möglichkeit für Nutzer und Nutzerinnen zu schaffen, den CO2-Gehalt ihres alltäglichen Einkaufs innerhalb weniger Sekunden zu kompensieren.

Frage: Wer braucht Euer Produkt?

Leander: Wir arbeiten an einer Lösung für Personen aus der Generation Y und Z. Wir, unsere Freunde und Bekannten sind Teil davon und werden die unmittelbaren Folgen der Erderwärmung spüren. Also wollen wir für uns und sie eine Lösung schaffen. Außerdem zählen wir junge Familien, denen die Zukunft ihrer Kinder am Herzen liegt, zu unserer Zielgruppe. Weiterhin Personen, die um den Zustand unseres Planeten besorgt sind und für ihn sorgen und ihn schützen wollen und die Leute, die verstehen wollen, welchen Einfluss der eigene Einkauf auf Ihre Klimabilanz hat.

Maurice: Generell möchten wir mit Shops zusammenarbeiten, denen Nachhaltigkeit am Herzen liegt. Für sie bieten wir eine Lösung, dies nach außen zu kommunizieren und bilden damit das Bindeglied zwischen der beschriebenen Zielgruppe und dem Einzelhandel.

Frage: Wie seid Ihr auf die Geschäftsidee gekommen?

Leander: Wir sind ursprünglich mit einer anderen Idee in das Programm des HHL DIGITAL SPACE gestartet. Wir wollten ein Treueprogramm für nachhaltigen Konsum schaffen, haben jedoch festgestellt, dass wir uns vorerst auf einen Teilaspekt des Themenkomplex Nachhaltigkeit konzentrieren müssen. Nur so kreieren wir etwas mit einer starken Wirkung. Wir widmen uns der CO2-Kompensation im „offline Alltagskonsum“, denn dort haben wir eine Lücke und ein Bedürfnis identifiziert. Zwar gibt es schon Kompensationslösungen. Allerdings richten die bisherigen Angebote sich an sehr kleine Zielgruppen und die Kompensation ist oft mit hohen Eintrittsbarrieren verbunden. Momentan ist CO2-Kompensation für Endkundinnen -kunden und noch mit viel Aufwand verbunden. Das wollen wir mit PlanetPoints ändern.



Frage: Warum habt Ihr Euch für das Programm des HHL DIGITAL SPACE beworben?

Leander: Maurice hat als HHL-Student von dem Programm erfahren. Da wir bereits ein paar Monate an der ursprünglichen Idee gefeilt hatten, haben wir uns beworben. Maurice und ich kennen uns noch aus der Schulzeit und wussten deshalb, dass wir auch in so einem Programm gut zusammenarbeiten können.

Frage: Was hat Euch besonders gefallen? Wie habt Ihr von dem Programm profitiert?

Maurice: Mir hat es total weitergeholfen zu erfahren, wie man strukturiert an die Start-up Thematik herangeht. Wir waren quasi gezwungen, zuerst intensiv das Problem auseinanderzunehmen. Das ist wirklich hilfreich für Leute, die allzu gern direkt mit dem Lösungsgedanken beginnen.

Vor dem Programm haben wir sehr lösungsorientiert gedacht, aber eigentlich hatten wir das Problem noch gar nicht richtig verstanden.

Leander: Für mich war besonders wertvoll, dass hier eine sichere Umgebung geschaffen wurde, in der beispielsweise der Kontakt mit einem Venture Capitalist zustande gekommen ist, ohne dass man sich bereits bewähren musste.

Frage: Wie geht es jetzt mit Eurer Geschäftsidee weiter?

Leander: Über kurz oder lang brauchen wir noch einen weiteren IT Spezialisten an Bord. Außerdem müssen wir einen Partner finden, der unseren Service in seinen Verkaufsprozess einbindet. Von dort aus werden wir noch eine Menge lernen und gemeinsam wachsen.

Maurice: Momentan fokussieren wir uns darauf, das Konzept weiter auszuarbeiten und werden bald mit einem Partner die Überprüfung des Konzepts starten. Falls jemand Anregungen für uns hat oder Interesse besteht, schreibt uns gerne eine Mail!

Wem würdet Ihr das Programm empfehlen?

Leander: Ich würde es den Personen mit Gründungsidee empfehlen, die agil denken und auch nicht zu stolz sind, ihre eigenen Ideen zu verwerfen oder neuzugestalten.

Maurice: Jedem, der mit seiner Idee vorankommen möchte, aber auch bereit ist, die extra Meile zu gehen, um ein grundlegendes Verständnis rund um das Problem, den Markt und den Kunden zu entwickeln. Wenn man kurz und klar beantworten kann, welches Problem man seinem Geschäft lösen will, ist man in dem HHL-Inkubator richtig, um die nötigen Erkenntnisse zu gewinnen.