

art_think – Schwimmender Donut und leuchtender Cocoon



Namen der Gründer Sebastian Schmitt
Branche Architektur und Design
Gründungsjahr 2005
Mitarbeiter 3

Förderung/Finanzierung
 Unterstützt durch PUSH!/Contact-AS e.V.
 Fördergelder im Rahmen des ESF-Förderprogramms
 des Landes Baden-Württemberg
 Finanzierung durch Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen
 und MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
 100.000 Euro Eigenkapital
 310.000 Euro Fremdkapital
 Vor dieser Finanzierung wurden bereits 100.000 Euro
 privat investiert.

Umsatz 2006 845.280 Euro (veranschlagt)



Besonderheiten

Teilnahme an vielen Wettbewerben z.B.:

- 2002** Start Up Wettbewerb, positives Teilnehmer feedback
- 2003** 7. Platz Produktdesign-WBW »PamPamPam« München
- 2004** 4. Platz Pro7 Wissenspreis (1500 Teilnehmer)
- 2004** 1. Platz ESG-Headquarters-München, für Neugebauer&Rösch
- 2005** 1. Platz Studentischer Realisierungs-WBW »Projekt Cocoon Block«
- 2005** Ankauf Studentischer Realisierungs-WBW »Projekt Scharnhäuser Park«
- 2005** 30 Platz »Japanese Design Award« (702 Teilnehmer)
- 2006** StartUp Wettbewerb (2. Platz in BW)

Sein Reisepass liegt auf dem Bürotisch, den weißen Anzug muss Sebastian Schmitt noch organisieren. 50 Grad Celsius erwarten den 29-jährigen Architekten am nächsten Tag in Dubai und 10 Quadratmeter Messestand auf der Messe für Freizeitsport. Hier präsentiert er, was aussieht wie ein Donut und auch so heißt: BBQ-Donut. Ein ringförmiges Boot, das Platz für zehn Leute bietet, einen fest installierten Grill, Sonnenschirm und Kühlboxen. Eine Erfindung, die den Architekten und Produkt-Designer in die Presse, nach New York, Las Vegas oder Dubai bringt.

Weg wie warme Semmeln

Am 15. Juli 2006 startet die Serienproduktion des im Verkauf rund 13.000 Euro teuren BBQ-Donuts. 80 Vorbestellungen lagen bis März bereits vor. »Der geht weg wie warme Semmeln«, sagt der Erfinder. Er sieht den Donut bereits auf sämtlichen Baggerseen Deutschlands schwimmen – und den Rest der Welt hat er im Visier. Auch mit Lizenzen will er Geld verdienen. Der Donut soll vor allem kommerziell genutzt werden.

Sebastian Schmitt rechnet vor: Wird der BBQ-Donut z. B. im Juli für 128 Stunden vermietet und das für 35 Euro pro Stunde, dann erwirtschaftet der Vermieter 4.480 Euro. Bereits im ersten Jahr soll der schwimmende Grill für seinen Verleiher Gewinn abwerfen. Sebastian Schmitt versteht es, sein Produkt für Interessenten schmackhaft zu machen.

»Die starke Verbindung von Architektur und Wirtschaft ist wichtig«, betont der junge Unternehmer, der sich vieles selbst beigebracht hat.

Für Studienabgänger, die weder eine Rechnung schreiben können, noch ihre Tools, also sämtliche PC-Programme beherrschen, hat er kein Verständnis. Für das Jahr 2006 könnte sein Unternehmen aufgrund der Nachfrage einen Umsatz in Höhe von 845.280 Euro erwirtschaften, 2008 soll der Umsatz bereits bei 5.528.500 Euro liegen. Sebastian Schmitt schätzt die Presse als Partner auf dem Weg zum Erfolg.

»Es lohnt sich, sich ans Telefon zu hängen, bis die Leute auf einen aufmerksam werden.«

Er spricht schnell und viel. So scheint er auch zu arbeiten, so entspricht es seiner Firmengeschichte: Am 1. Juni 2005 gründete er art_think zusammen mit dem Mediziner Matthias Kleiter und dem Indoor-Spielfeld-Besitzer Michael Fuchs. Seit 6. Februar 2006 ist art_think eine GmbH & Co KG, Sebastian Schmitt geschäftsführender Gesellschafter, die anderen beiden sind Gesellschafter und Vertriebsleiter.

Sinn für Partnerschaft

Während des Studiums an der Fachhochschule Mainz und der Hochschule für Technik in Stuttgart arbeitete er in verschiedenen Architekturbüros und nahm an Wettbewerben teil. Damit machte er sich bekannt, etwa mit dem leuchtenden Cocoon, einem Studententreff in Stuttgart.

Das positive Feedback von Firmen wie McKinsey ist seine Motivation. Der Schlüssel zum Erfolg liegt für ihn in der Kooperationspartnerschaft mit einem erfolgreichen Unternehmen: Die Firma Bauer Kunststofftechnik GmbH liefert Komponenten, die im Tiefziehverfahren hergestellt werden, Know-how und Vertrauen für die Banken.

»Es macht Sinn, Hersteller abzuklappern und zu fragen: »Könnt ihr einem Newcomer helfen?«

Ausruhen will er sich nicht auf dem Anfangserfolg. »Der kann sich schnell totlaufen.« Bald gibt es die »Party-on-Grillstation« und den Gecko-Chair, einen Stuhl, der sein Design ändern kann und in 15 Minuten Planung entstand – »mein kleiner Liebling«.

artthink
architektur_design

art_think architektur_design
GmbH & Co KG
Rotebühlstraße 71
70178 Stuttgart

Telefon 0711-66 45 401
office@artthink.de
www.artthink.de

(Vertrieb, Referenzstation)
Am Fleckenberg 10
65549 Limburg