

STADTTEIL-KURIERE

ZEITUNG FÜR VAHR · HEMELINGEN · OSTERHOLZ

DONNERSTAG, 13. AUGUST 2020 | NR. 188 | SÜDOST

Voll auf die Nuss

Studierende gründen Start-up-Unternehmen in ehemaliger Fleischwarenfabrik in Hemelingen

VON CHRISTIAN HASEMANN

Hemelingen. Wer kennt es nicht: Von einer Tüte Studentenfutter bleibt meistens ein klebriger Rest ungeliebter Rosinen in der heimischen Nussschale zurück. Die Bremer Studierenden Sebnem Yaruz und Firat Sicak wollen mit ihrem frisch gegründeten Unternehmen „Nusswahn“ genau das ändern. Ihr Büro, von dem sie die Expansion ihres Start-ups planen, liegt im ehemaligen Verwaltungsgebäude des Könecke-Werkes.

„Wir wollten weg von dem etwas langweiligen Image und den Nussmischungen, die randvoll mit Rosinen sind“, sagt Firat Sicak. Dabei zeigt er eine Auswahl von Nüssen, die er gemeinsam mit Sebnem Yaruz für den Verkauf ausgesucht hat: Sweet Sour (Süß-sauer), Nüsse mit Olivengeschmack oder Raucharoma und eine eigene Kreation, die Bananenchips mit Kaffeearoma und Schokolade verbindet. Denn neben Nüssen und Nussmischungen vertreiben die beiden Studenten außerdem auch verschiedene Sorten Trockenfrüchte und schokolierete Drageés.

Seit einer Woche ist der Internetshop online, über den Privatkunden bestellen können. Ursprünglich strebten die Jungunternehmer aber ein anderes Geschäftsprinzip an. „Eigentlich war geplant, dass wir Firmen beliefern. Aber durch Corona machen die meisten Firmen viel Homeoffice und sparen außerdem, wo sie können“, sagt Sicak. Vorbild sei nämlich ursprünglich das Geschäft seines Bruders gewesen, der Unternehmen mit frischem Obst beliefert. „Aber nur Obst fand ich langweilig. Warum nicht noch etwas anderes?“, erklärt Sicak ihre Gedankengänge. In den vergangenen Monaten folgte dann aber die Anpassung der Geschäftsstrategie. „Durch den Schwenk auf die Privatkunden haben wir jetzt natürlich auch eine größere Zielgruppe“, sagt Sicak, der an der Universität Bremen Betriebswirtschaft studiert.

Nachhaltigkeit ist ihnen wichtig

Wert legen die beiden Unternehmensgründer darauf, dass sie ihr Angebot möglichst nachhaltig verpacken und vertreiben. „Wir verschicken zum Beispiel unsere Nüsse emissionsfrei und wir verzichten auf Aluminium“, erklärt Sicak.

Nüsse werden in der Regel in Aluminium beschichteten Materialien verpackt. Das Leichtmetall hat eine hohe Barrierewirkung und verhindert die Oxidation der Nüsse, sprich: Der Inhalt der Packung bleibt länger haltbar. Aluminium ist in der Herstellung allerdings sehr energieintensiv. „Wir wollen aber, dass unsere Tüten möglichst nachhaltig sind“, sagt Sicak, der in Lilienthal wohnt. Dazu gehört auch, dass die Tüten nicht nur recycelbar, sondern auch wiederverwendbar sind. „Die Menschen legen heute mehr Wert auf Nachhaltigkeit und das ist auch uns wichtig.“ Ein Teil des Verkaufserlöses geht außerdem als Spende an eine Hilfsorganisation.

22 Produkte haben die beiden Gründer ins Angebot genommen. Die Auswahl sei dabei durchaus schwer gefallen, sagen sie. „Wir waren bei einem Großhändler aus Hamburg und haben dort mit Kittel und Haarnetz das gesamte Sortiment ausprobiert“, sagt Sicak. Als



Sebnem Yaruz und Firat Sicak setzen auf neue Mischungen und nachhaltige Verpackungen.

FOTO: PETRA STUBBE

persönliche Highlights aus dem eigenen Angebot nennt Yaruz Wasabi, getrocknete Kiwis und Himbeeren mit Vollmilchschokolade. Für Sicak ist es der Honey-Mix bei den Nüssen und die getrocknete Ananas bei den Früchten. „Und bei den schokoliereten Drageés auf jeden Fall die Erdbeeren mit weißer Schokolade.“

Schwieriger als die Auswahl der Nüsse habe sich dann aber die Suche einer geeigneten Verpackung erwiesen. „Wir haben für die Suche sechs Monate gebraucht“, berichtet Sicak. Die bunten Banderolen stammen aus Bremen. Unter ihnen verstecken sich kleine Botschaften, zum Beispiel zum Thema Nachhaltigkeit und Umweltschutz.

Knapp eineinhalb Jahre hat es von der Idee bis zum fertigen Produkt gedauert. „Nun geht es darum, richtig bekannt zu werden“, sagt Sebnem Yaruz, die Medieninformatik studiert und kurz vor ihrem Bachelor steht. Dazu gehörte unter anderem eine Kampagne mit Influencern – Menschen, die in den sozialen Medien ein breites Publikum erreichen. Und auch die ersten Lebensmittel-Geschäfte beliefern

die beiden. „Wir lassen gerade große Displays produzieren und wollen dann die familiengeführten Supermärkte ansprechen und darüber in den Einzelhandel kommen“, erklärt Sicak.

Unterstützung bekommen die Mittzwanziger aus ihrem Umfeld. „Die Freunde und unsere Kommilitonen feiern das total und sa-



Pistazien gehören ebenfalls zum Sortiment der Unternehmensgründer.

gen, dass das was wird“, sagt Yaruz. Rücken- deckung bekämen sie außerdem von ihren Familien. Aber auch seitens Bremer Institutionen bekamen die Firmengründer offenbar schnelle und unbürokratische Hilfe. „Die Bremer Aufbaubank war unkompliziert und so, dass die Hilfe auch ankommt“, sagt Sicak. Die Bremer Aufbaubank ist das Landesförderinstitut des Landes Bremen und vergibt unter anderem zinsgünstige Kredite an Unternehmensgründer.

An das Büro im Verwaltungsgebäude der ehemaligen Fleischwarenfabrik Könecke wiederum kamen Yaruz und Sicak über Familienbande: Schon Sicaks Onkel besaß dort ein Büro und stellte den Kontakt zur Zwischenzeitzentrale (ZZZ) her, die die Büros verwaltet und vermietet. „Und die waren für uns auch immer ein guter Ansprechpartner und hatten Tipps für uns parat“, sagt Sicak. Nun soll der Nusswahnsinn in Hemelingen richtig starten – und damit vielleicht weniger Rosinen als Rest der Nussmischung in heimischen Schalen übrig bleiben.