

**NEUGIERIG
WIE ES WEITERGEHT?
LESEN SIE HIER, WAS AUS
UNSEREN STARTUPS 2020
WURDE:
www.stuttgart.ihk.de,
Nr. 3614964**

UHREN UND AUTOS faszinieren (v.l.) Mert Yildirim, Leon Frädrieh und Norman Knapp von klein auf. Nun wurde daraus eine Startup-Idee.



DAS TRAUMAUTO AM HANDGELENK

STARTUP Straphouse aus Esslingen fertigt Uhrarmbänder aus ausgedienten Autositzen.

Wer die Gründer von Straphouse besucht, sollte Zeit für die Parkplatzsuche mitbringen. Die Beutau in Esslingen ist ein altes Handwerksviertel mit schmalen Kopfsteinpflasterstraßen und vielen „Parken verboten“-Schildern. Schade dass man das Auto nicht einfach mit hineinnehmen kann!

Der Gedanke hat die drei Gründer zu einem Werbeslogan für ihre junges Unternehmen inspiriert: „Ihr Auto muss draußen warten, ihre Uhr nicht“, wie Mert Yildirim erzählt. Straphouse arbeitet nämlich ausgedientes Autoleder zu Uhrarmbändern um.

Zusammen mit Leon Frädrieh und Norman Knapp gründete Yildirim die Straphouse Frädrieh Knapp Yildirim GbR. Die drei verbindet nicht nur eine Freundschaft, die bis in Kindergarten und Schule zurückreicht, sondern auch die Leidenschaft für coole Autos und teure Uhren. Die Idee, wie sie beides in einer Geschäftsidee zusammenbringen können, kam ihnen im Frühjahr 2021 auf der Esslinger Burg: „Uhren können wir nicht, aber wie wärs mit Zubehör?“

Schon zwei Wochen später hatten sie die ersten BMW-Ledersitze auf Ebay ersteigert und bei Yildirim auf dem Dachboden aufgetrennt und zugeschnitten. Klingt einfach, doch es erfordert viele Stunden Arbeit, Nähte zu trennen, Beschichtungen und Unterfütterung zu lösen. Auch muss das dicke Leder gespalten werden, weil es sonst nicht anschiessbar genug ist.

Eine Ledernäherin in Göppingen stellte die Prototypen her. „Da wussten wir, es geht“, erinnert sich Knapp. Doch für eine

Serienfertigung musste eine industrielle Lösung gefunden werden.

Ein vielversprechender Betrieb fand sich im Bayerischen Wald, wie das Trio nach einiger Recherche herausfand: „Eine gute SEO haben die nicht“, grinst Frädrieh. Haben sie vielleicht auch gar nicht nötig, denn der Familienbetrieb produziert die Armbänder für viele große Uhrenhersteller. Waren dem Betrieb die Straphouse-Stückzahlen nicht zu klein? „Der Nachhaltigkeitsgedanke hat den Chef überzeugt“, berichtet Knapp. Schließlich würde das Leder sonst weggeworfen.

Inzwischen ist Straphouse nicht mehr auf das Ersteigern ausgedienter Sitze angewiesen, denn ein Sattler aus der Umgebung liefert das gewünschte Leder. Das macht sich auf der Kostenseite deutlich bemerkbar: „Ebay, das ging auf Dauer ins Geld“, sagt Frädrieh. Schließlich gibt jeder Sitz nur zwischen 30 und 50 Bänder her.

Wer normalerweise für 20 Euro im Kaufhaus ein Armband kauft, wird bei Preisen von über 150 Euro trotzdem staunen. Allerdings sind das eben handgemachte Unikate. Sie zu nähen erfordert 75 Arbeitsschritte. Dabei sind die Vorarbeiten wie das Suchen, Auslösen, Reinigen und Desinfizieren sowie das Zuschneiden des Leders noch gar nicht mitgerechnet. „Würden wir unseren Stundenlohn noch drauflegen, würde es sich gar nicht lohnen“, rechnet Yildirim vor.

Braucht man heute überhaupt noch eine Armbanduhr? Schließlich schauen die Menschen doch ohnehin im Minutentakt

auf ihr Handy? „Doch gerade“, antwortet Frädrieh, „für viele Männer ist es der einzige Schmuck, den sie tragen wollen. Außerdem ist eine teure Uhr ein Statussymbol und ein Statement, das viel über den Träger aussagt.“ Und neuerdings feiern ja auch die Smartwatches ihren Siegeszug am Handgelenk. Deshalb wird jedem Strap auf Wunsch ein Apple-Adapter beigelegt.

Beworben werden die Produkte hauptsächlich über Instagram. Zukünftig sollen sie auch bei Juwelieren zu haben sein. Erste Gespräche verliefen vielversprechend. Auch die Zusammenarbeit mit Automarken ist angedacht.

Wie ist der zeitliche Aufwand für das Startup? Yildirim und Knapp studieren noch, der eine Internationales Business Management in Stuttgart, der andere ist angehender Wirtschaftsingenieur. Frädrieh arbeitet bereits nach Abschluss seines Wirtschaftspsychologiestudiums in der Immobilienbranche. „Wie treffen uns zweimal die Woche für mehrere Stunden abends und beraten, was ansteht“, erzählt Yildirim.

Zum Beispiel eine preisgünstigere Linie für Kunden, die nicht für Autos entflammt sind, sondern die der Nachhaltigkeitsgedanke überzeugt. Aber auch für Autoenthusiasten gibt es weitere Ideen, zum Beispiel Uhrenhalter aus alten Motorteilen. Dann kann man noch mehr von seinem Auto mit in die Wohnung nehmen.

DR. ANNJA MAGA

Redaktion Magazin Wirtschaft,
annja.maga@stuttgart.ihk.de