

2<sup>ND</sup>

# STARTUP

## EVENT

26.10.2022


18:30

Centre visit Remich

D'Stad Réimech, an Zesummenaarbecht mat **CorpPearls**, lued zu sengem 2. Startup Event an.  
La Ville de Remich, en coopération avec **CorpPearls**, invite à la 2<sup>e</sup> édition de son startup event.  
The City of Remich, in cooperation with **CorpPearls**, is cordially inviting to its second startup event.

# Program

Mëttwoch / 26.10.2022  
Mercredi /  
Wednesday 18:30

 Centre visit Remich (1, route du Vin)

Moderiert von / Animé par / Presented by :

**Tobias Verlende**

Founder and Managing Director: Corporate Finance  
& Consultancy Boutique CorpPearls, Berlin

 18:30

Willkomm / Mot de Bienvenue / Welcome

**Jacques Sitz**

Buergermeeschter / Bourgmestre / Mayor

Presentatioun / Présentation / Presentation

“Projet Co-Working”

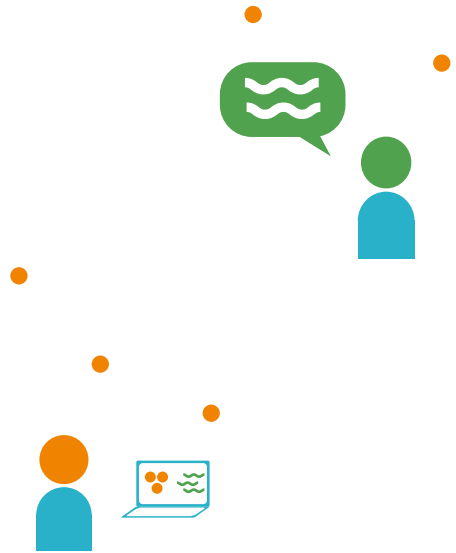
GAL Leader Miselerland

 18:45

Presentatioun Startups mat Q&A / Présentation  
des start-ups avec Q&A / Pitches of the startups  
& Q&A

-  Falcon Valley
-  CLOTHESfriends
-  FYTA
-  Vinou
-  Wasch
-  Möhregrün
-  PlattenBaum

 1:1 Sessions & Networking



Umeldung erforderlich bis den den 19. Oktober:

Inscription obligatoire jusqu'au 19 octobre :

Registration mandatory until October 19<sup>th</sup> :

 [mato@remich.lu](mailto:mato@remich.lu)

T. (+352) 23 69 2-1



Das transnationale LEADER-Kooperationsprojekt „Rural CoWorking-Spaces“ der Lokalen Aktionsgruppen Miselerland, Région Mûllerdall, Mosel und Moselfranken unter Beteiligung des Großherzogtums Luxemburg und des Landes Rheinland-Pfalz wird gefördert durch den Europäischen Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des ländlichen Raumes (ELER): Hier investiert Europa in die ländlichen Gebiete. Im Rahmen des Luxemburgischen Programms zur Entwicklung des ländlichen Raumes (PDR). Im Rahmen des rheinland-pfälzischen „Entwicklungsprogramms Umweltaßnahmen, Ländliche Entwicklung, Landwirtschaft, Ernährung“ (EULLE).

# FALCON VALLEY, Brandenburg<sup>(D)</sup>

● Günter Mainka, CEO and Founder

 falconvalley.de



Falcon Valley ist ein Brandenburger Start-up, das unter dem Label „Lieblingsmist“ verschiedene biologisch, wertvolle Düngersorten auf Basis von Pferdemist produziert und vertreibt. Das Unternehmen ist auf dem Gelände der MQ Ranch in Falkenthal ansässig und bedient zum einen den Einzelhandel, zum anderen können Verbraucher verschiedenste Sorten Dünger, Gartenprodukte, Mulche und Erden im MQ Ranch Country Store online kaufen. In der Nebensaison produziert Falcon Valley außerdem Heizpellets aus Holzresten, die in der eigenen Produktionsanlage für die Trocknung des Düngers benötigt werden. Die überschüssigen Heizpellets werden über den Handel verkauft. Derzeit entwickelt Falcon Valley weitere Düngersorten für Garten und Balkon mit hoher Wirkung, jedoch ohne die Verwendung von Chemie. Lieblingsmist ist ein Grüner Dünger der auf Schlachtabfälle verzichtet.

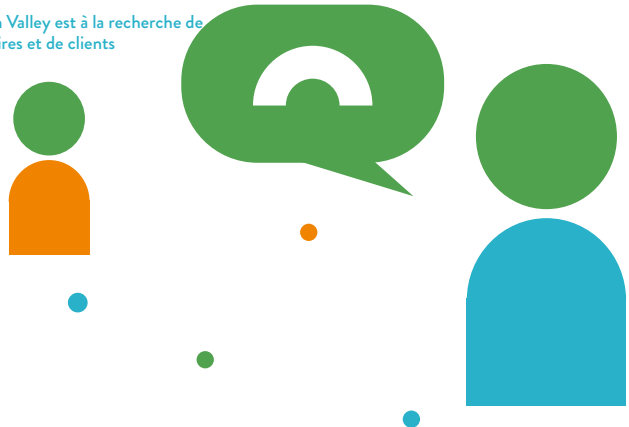
> Falcon Valley sucht Partner und Kunden

Falcon Valley est une start-up brandebourgeoise qui produit et commercialise, sous le label « Lieblingsmist », différentes sortes d'engrais biologiques à base de fumier de cheval. L'entreprise qui a son siège sur le site de la MQ Ranch à Falkenthal, sert d'une part le commerce de détail, et d'autre part les consommateurs qui peuvent acheter les différentes sortes d'engrais, de produits de jardinage, de paillis et de terreaux dans le web shop de la MQ Ranch. Pendant la basse saison, Falcon Valley produit également des pellets de chauffage à partir des résidus de bois utilisés dans la production pour sécher l'engrais. Les granulés de chauffage excédentaires sont vendus par le biais du commerce. Actuellement, Falcon Valley est en train de développer d'autres variétés d'engrais pour le jardin et le balcon sans utiliser de produits chimiques. « Lieblingsmist » est un engrais vert qui n'utilise pas de déchets d'abattoirs.

> Falcon Valley est à la recherche de partenaires et de clients

Falcon Valley is a Brandenburg-based startup that produces and distributes organic, valuable horse manure-based fertilizers under the label “Lieblingsmist”. The company is located on the grounds of MQ Ranch in Falkenthal and serves retail customers, as well as consumers who can purchase various types of fertilizers, garden products, mulches, and soils through the online shop of the MQ Ranch. During the off-season, Falcon Valley also produces heating pellets from wood residue used in its own manure drying production facility. The surplus heating pellets are later sold through retailers. Falcon Valley is currently developing other fertilizers for garden and balcony without the use of chemicals. “Lieblingsmist” is a green fertilizer that does not use slaughterhouse waste.

> Falcon Valley is looking for partners and customers



# CLOTHESfriends, Munich <sup>(D)</sup>

● Carmen Jenny, CEO & Founder | Jannis Zipp, CTO

 clothes-friends.com

CLOTHESfriends ist die Fashion Rental App zum Mieten von Kleidung und Accessoires. Das Fashion-Tech Start-up bringt auf Basis eines B2B2C-Modells Fashion Brands mit Konsument\*innen auf einem digitalen Marktplatz zusammen, indem Kleidung in einen Kreislauf zum Mieten, Leihen oder Kaufen gebracht wird. Damit verfolgt CLOTHESfriends das Ziel: nachhaltigen Modekonsum einfacher, unkomplizierter und zugänglicher als die massiv umweltverschmutzende Fast Fashion Industrie zu machen.

Im Rahmen gezielter B2B-Partnerschaften von aktuell über 30 Fashion Brands bietet CLOTHESfriends seinen Partnern einen fashion-rental-as-a-service: die end-to-end Lösung setzt sich aus der Integration einer In-App-Präsentation und optionalen Widget-Integration in die Online-Shops der Partner zusammen. Damit unterstützt CLOTHESfriends Modeunternehmen dabei, ihr Verleih- und Wiederverkaufsangebot als neuen Distributionskanal und einen der wichtigsten Treiber für die Kundengewinnung bei der jüngeren Generation auszubauen und sich nachhaltig

CLOTHESfriends est l'application pour la location de vêtements et d'accessoires. Sur la base d'un modèle B2B2C, la fashion tech start-up rassemble des marques de mode avec des consommateurs\* sur une plateforme digitale, en plaçant les vêtements dans un circuit de location, de prêt ou d'achat. CLOTHESfriends poursuit ainsi son objectif : rendre la consommation de mode durable plus simple, moins compliquée et plus accessible que l'industrie de la fast fashion qui pollue massivement.

Dans le cadre de partenariats B2B ciblés avec actuellement plus de 30 marques de mode, CLOTHESfriends propose à ses partenaires un fashion-rental-as-a-service : la solution de bout en bout se compose de l'intégration d'une présentation in-app et de l'intégration optionnelle de widgets dans les boutiques en ligne des partenaires. CLOTHESfriends aide ainsi les entreprises de mode à développer leur offre de location et de revente sur un nouveau canal de distribution qui touche la jeune génération, et à se positionner durablement sur le marché croissant de la seconde

CLOTHESfriends is the fashion rental app for renting clothes and accessories. Based on a B2B2C model, the fashion tech start-up brings fashion brands together with consumers on a digital marketplace by bringing clothing into a cycle for renting, borrowing, or buying. The goal of CLOTHESfriends is to make sustainable fashion consumption easier, less complicated, and more accessible than the massively polluting fast fashion industry.

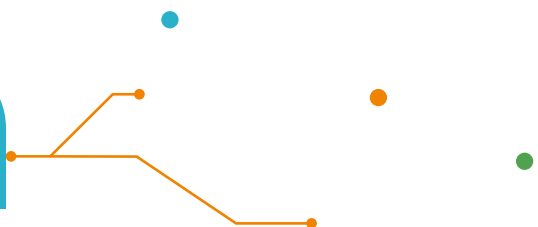
Within the framework of targeted B2B partnerships of currently more than 30 fashion brands, CLOTHESfriends offers its partners a fashion-rental-as-a-service: the end-to-end solution consists of the integration of an in-app presentation and optional widget integration into the online stores of the partners. CLOTHESfriends supports fashion companies in expanding their rental and resale offer as a new distribution channel and one of the most important drivers for customer acquisition among the younger generation, and to position themselves in the growing second-hand market. The B2C marketplace



im wachsenden Secondhand-Markt zu positionieren. Der B2C-Marketplace der CLOTHESfriends App mit aktuell über 9k App-Nutzern steigert die Attraktivität für Brands. CLOTHESfriends bietet seinen Partnern dadurch den Zugang zu einer neuen Kundengruppe und einen zusätzlichen Vertriebskanal, der durch eine interaktive Shopping-Experience geprägt ist: neben dem Angebot der Fashion Brands haben App-Nutzer die Möglichkeit, eigene Kleidung und Accessoires zu vermieten und Produkte aus der Community zu entdecken.

main. Le marché B2C de l'application CLOTHESfriends, qui compte actuellement plus de 9k utilisateurs augmente l'attractivité pour les marques. CLOTHESfriends offre ainsi à ses partenaires l'accès à un nouveau groupe de clients et un canal de distribution supplémentaire, caractérisé par une expérience d'achat interactive : à côté de l'offre des marques de mode, les utilisateurs de l'application ont la possibilité de louer leurs propres vêtements et accessoires et de découvrir les produits de la communauté.

of the CLOTHESfriends app with currently over 9k app users increases the attractiveness for brands. CLOTHESfriends offers its partners access to a new customer group, and an additional sales channel characterized by an interactive shopping experience: in addition to the offer of fashion brands, app users can rent out their own clothing and accessories and discover products from the community.



# FYTA, Berlin (D)

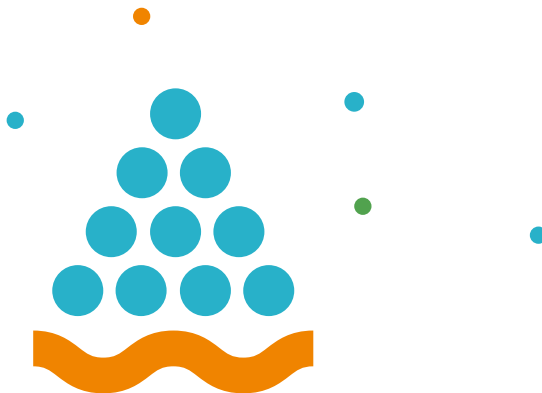
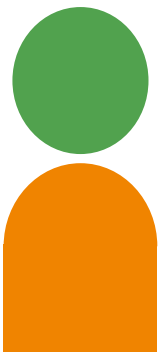
● Claudia Nassif, CEO & Founder

 fyta.de

FYTA aus Berlin ist ein IoT-commerce Start-up für Home Gardening. FYTA's Kernprodukt ist der FYTA Beam – ein Fitnessstracker für Pflanzen, der über den Einsatz von Sensoren, Bilderkennung und KI den Gesundheitszustand von Pflanzen überwacht, und dem Nutzer über eine App genau sagt, was die Pflanze braucht. In der App befindet sich ein hoch-personalisiertes E-Commerce Ökosystem, das über Medieninhalte Pflanzenwissen vermittelt und alles anbietet, was man für ein Leben mit Pflanzen braucht. Dabei wirkt der FYTA Beam wie ein „Lead Generator“, der die Kunden regelmäßig in die App zieht, und damit bessere Ergebnisse für Kundenbindung, Konversion und Kundenetragswert zu deutlich niedrigeren Kosten im Vergleich zum herkömmlichen E-Commerce produziert.

FYTA est une start-up berlinoise de commerce IoT pour le jardinage à domicile. Le produit phare de FYTA est le FYTA Beam – un tracker de fitness pour les plantes qui, grâce à l'utilisation de capteurs, de la reconnaissance d'images et de l'IA, surveille l'état des plantes et indique, via une application, ce dont la plante a besoin. Dans l'application se trouve un écosystème de commerce électronique hautement personnalisé qui transmet des informations sur les plantes par le biais de contenus médiatiques et offre tout ce dont on a besoin pour vivre avec les plantes. Ainsi, le FYTA Beam agit comme un « lead generator » qui attire régulièrement les clients vers l'application, en produisant ainsi de meilleurs résultats en termes de fidélisation, de conversion et de valeur ajoutée, à un coût nettement inférieur à celui du commerce électronique traditionnel.

Berlin-based FYTA is an IoT-commerce startup for home gardening. FYTA's core product is the FYTA Beam – a fitness tracker for plants that monitors their health with the help of sensors, image recognition and AI, and tells the user exactly what the plant needs via an app. A highly personalized e-commerce ecosystem is incorporated in the app which uses media content to impart plant knowledge and offer everything needed to live with plants. In doing so, the FYTA Beam acts as a “lead generator” that regularly draws customers into the app, producing better results for customer retention, conversion, and customer yield value at a significantly lower cost compared to traditional e-commerce.



# WASCH, Dudelange (L)

● Nicolas Devaux, CEO & Founder

 wasch.lu

Wasch, das Luxemburger Start-up aus Dudelange, ist ein Unternehmen, das ökologische Waschmittel „Made in Luxembourg“ aus 100 % natürlichen Inhaltsstoffen herstellt und vertreibt. Ziel ist es, die ökologischen Auswirkungen des Waschmittels auf die Umwelt zu reduzieren. Aus diesem Grund hat das Start-up alle Inhaltsstoffe sorgfältig ausgewählt und auf alle giftigen Produkte verzichtet, die in industriellen Waschmitteln zu finden sind. Das Waschmittel wird in Glasflaschen verkauft, die unendlich oft recycelt werden können, oder in 10-Liter-Dosen, die wiederverwendet werden können. Zusätzlich hat Wasch intensiv an der Rezeptur gearbeitet, um den Verbrauchern ein gesundes Produkt anbieten zu können, bei dem alle schädlichen oder krebserregenden Inhaltsstoffe vermieden werden.

Die Produkte werden online auf ihrer Website und auch in Lebensmittelgeschäften und Supermärkten in Luxemburg verkauft. Das Team besteht aus zwei Unternehmern, Nicolas und Sarah, die sich leidenschaftlich für Ökologie und Natur einsetzen. Nachdem sie in großen Unternehmen gearbeitet hatten, beschlossen sie, Wasch zu gründen, um einen positiven Einfluss auf die Umwelt zu haben.

> Wasch sucht nach Investoren, die dieselben Werte und Ideologien haben, um neue Produkte zu entwickeln und den Absatz ihres Waschmittels zu steigern.

Wasch, une start-up luxembourgeoise de Dudelange, produit et distribue des lessives écologiques « Made in Luxembourg » à base d'ingrédients 100 % naturels avec l'objectif de réduire l'impact écologique sur l'environnement. Par conséquent, la start-up a soigneusement sélectionné tous ses ingrédients et a renoncé à tous les produits toxiques que l'on trouve dans les lessives industrielles. La lessive est vendue dans des bouteilles en verre qui peuvent être recyclées à l'infini ou dans des boîtes de 10 litres qui peuvent être réutilisées. En plus Wasch a travaillé intensivement sur la formule afin de pouvoir offrir aux consommateurs un produit sans ingrédients nocifs ou cancérigènes.

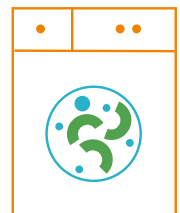
Les produits sont vendus en ligne sur leur site web, dans des épiceries et des supermarchés au Luxembourg. L'équipe est composée de deux entrepreneurs, Nicolas et Sarah, passionnés par l'écologie et la nature qui ont créé Wasch après avoir travaillé dans de grandes entreprises avec l'ambition d'avoir un impact positif sur l'environnement.

> Wasch est à la recherche d'investisseurs qui partagent les mêmes valeurs et idéologies afin de développer de nouveaux produits et d'augmenter les ventes de la lessive.

Wasch, a Luxembourgish startup from Dudelange, produces and distributes ecological detergents "Made in Luxembourg" from 100% natural ingredients with the goal to reduce the detergent's ecological impact on the environment. Therefore, the startup has carefully selected all ingredients and dispensed with all toxic products found in industrial detergents. The detergent is sold in glass bottles that can be recycled indefinitely, or in 10-liter cans that can be reused. Additionally, Wasch has worked intensively on the recipe to offer consumers a healthy product that avoids all harmful or carcinogenic ingredients.

The products are sold online on their website as well as in grocery stores and supermarkets in Luxembourg. The team consists of two entrepreneurs, Nicolas and Sarah, who after working in large companies, decided to start Wasch to have a positive impact on the environment.

> Wasch is looking for investors who share the same values and ideologies to develop new products and increase the sales of their detergent.



# VINOÜ, Mainz <sup>(D)</sup>

● Christian Hänel, CEO & Founder

 vinou.de

Vinou aus Mainz digitalisiert die Produktion und Vermarktung von Wein. Mithilfe der Cloud-Plattform können Weinhändler und -produzenten ihre tägliche Arbeit erledigen und werden dabei in der Vermarktung durch zahlreiche Tools wie z.B. eCommerce-Anwendungen unterstützt. Insbesondere im Keller können Winzer durch die Applikationen des Start-ups den Prozess der Weinbereitung vollständig digital abbilden und so ihre Arbeit koordinieren und sind direkt mit wichtigen Partnern wie z.B. Weinlaboren, Lieferanten und Händlern vernetzt.

Kleine Weinhändler und Produzenten die ein gutes Cloud-Warenwirtschaftssystem mit Produktionsverwaltung suchen, große Weinproduzenten die ihren Produktionsprozess digitalisieren wollen und Partner in der Weinproduktion, die an Datenaustausch in der Produktion interessiert sind sind die Hauptzielgruppen von Vinou.

Vinou de Mainz numérise la production et la commercialisation du vin. La plateforme cloud permet aux marchands et producteurs de vin à effectuer leur travail quotidien en les soutenant dans la commercialisation par de nombreux outils tels que des applications de commerce électronique. Dans la cave en particulier, les applications de la start-up permettent aux viticulteurs de représenter le processus de vinification de manière entièrement numérique et de coordonner ainsi leur travail tout en étant directement reliés à des partenaires importants tels que les laboratoires de vin, les fournisseurs et les commerçants.

Les petits marchands de vin et des producteurs à la recherche d'un bon système de gestion des produits dans le cloud avec gestion de la production, les grands producteurs de vin qui souhaitent numériser leur processus de production et des partenaires dans la production de vin intéressés par l'échange de données dans la production sont les principaux groupes cibles de Vinou.

Vinou from Mainz digitalize the production and marketing of wine. With the help of a cloud platform, wine merchants and producers can do their daily work and are supported in marketing by numerous tools such as eCommerce applications. In particular, winemakers can use the startup's applications to map the winemaking process completely digitally in the cellar, coordinate their work, and are directly networked with important partners such as wine labs, suppliers, and retailers.

Vinou is targeting small wine merchants and producers who are looking for a good cloud ERP system with production management, large wine producers who want to digitalize their production process, and winemakers interested in exchanging production data.





# MÖHRENGRÜN, Munich <sup>(D)</sup>

● Albrecht von Schultzendorff, CEO & Founder

moehrengruen.de



Das Hack-Allerlei von möhrengrün aus München ist die vegetarische Hackfleisch-Alternative, bei der Fleischliebhaber und überzeugte Vegetarier gemeinsam an einem Tisch, aus einer Schüssel essen. Diese low-tech-Lösung für die Verringerung des Konsums konventioneller tierischer Produkte, wird aus getrockneten und nicht-isolierten Zutaten gemischt. Keine Notwendigkeit hoher technischer Investitionen, handwerkliches Können reicht. Hohe CO<sub>2</sub>-Vorteile: keine Kühlung, reduzierte Verpackung, optimierte/r Lagerung und Transport.

Le hachis parmentier de la start-up Munichoise möhrengrün est l'alternative végétarienne à la viande hachée, où les amateurs de viande et les végétariens convaincus mangent ensemble à la même table, du même bol. Cette solution low-tech pour réduire la consommation de produits animaliers conventionnels, est mélangée à des ingrédients secs et non isolés. Pas besoin d'investissements techniques élevés, le savoir-faire artisanal suffit. Les avantages importants en termes de CO<sub>2</sub> : pas de réfrigération, emballage réduit, stockage et transport optimisés.

The Hack-Allerlei of the Munich-based startup möhrengrün is a vegetarian minced meat alternative, where meat lovers and convinced vegetarians eat together at one table, from one bowl. This low-tech solution for reducing the consumption of conventional animal products, is mixed from dried and non-isolated ingredients. There is no need for high technical investments, craftsmanship is enough. High CO<sub>2</sub> benefits: no refrigeration, reduced packaging, optimized storage, and transport.



# PLATTENBAUM (D)

● Maayan Strauss, Co-Founder | Kerem Halbrecht, Co-Founder

 plattenbaum.de

PlattenBaum bringt die Lebensmittelproduktion in ungenutzte städtische Räume und hat so die Mini-Biosphäre entwickelt: eine Einheit für kreisförmiges, produktives Gärtnern. Die Bewohner können die Anlage im Rahmen eines flexiblen Abonnements mieten und ihr eigenes Gemüse direkt vor ihrem Gebäude anbauen. Man kann es sich wie Carsharing für städtische Gärten vorstellen. Gemeinden und Unternehmen nehmen die Einheiten in ihren Freiflächen auf und erhalten einen Anteil an der Miete. Auf diese Weise können Großgrundbesitzer mit minimalen Investitionen eine neue Einnahmequelle aus bestehenden Grundstücken erschließen und gleichzeitig die urbane Landwirtschaft, die Kreislaufwirtschaft, die Umwelterziehung und die gesunde Ernährung unterstützen.

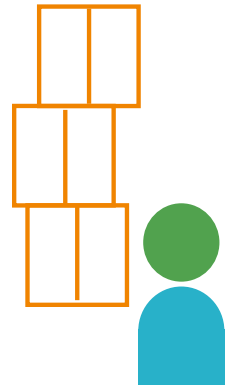
PlattenBaum wendet die Prinzipien der Sharing Economy auf das produktive Gärtnern in der Stadt an, um neue Flächen für den Anbau von Lebensmitteln und ein Netzwerk unabhängiger Erzeuger zu schaffen und Unterstützungsdienste anzubieten, die den Anbau von Lebensmitteln einfach und weithin verfügbar machen.

PlattenBaum apporte la production alimentaire dans des espaces urbains sous-utilisés et a ainsi développé la mini-biosphère : une unité pour un jardinage circulaire et productif. Les habitants peuvent louer l'installation dans le cadre d'un abonnement flexible et cultiver leurs propres légumes directement devant leur immeuble. On peut l'imaginer comme le covoiturage pour les jardins urbains. Les communes et les sociétés accueillent les unités dans leurs espaces libres et reçoivent une part du loyer. De cette manière, les grands propriétaires fonciers peuvent, avec un investissement minimal, créer une nouvelle source de revenus à partir de terrains existants, tout en soutenant l'agriculture urbaine, l'économie circulaire, l'éducation environnementale et l'alimentation saine.

PlattenBaum applique les principes de l'économie de partage au jardinage urbain productif, afin de créer de nouveaux espaces pour la culture de denrées alimentaires, un réseau de cultivateurs indépendants, et de fournir des services de soutien pour rendre la culture de denrées alimentaires facile et largement accessible.

PlattenBaum brings food production to underused urban spaces. PlattenBaum develops the Mini-Biosphere: a unit for circular productive gardening. Residents can rent the unit through a flexible subscription and grow their own vegetables right outside their building. It's a little bit like car sharing for urban gardens. Municipalities, and housing companies host the units in their open spaces and get a share of the rent. This is a way for large landowners to create a new revenue stream from existing properties with minimal investment while supporting urban agriculture, circularity, environmental education, and healthy nutrition.

PlattenBaum applies sharing-economy principles to productive urban gardening, to create new spaces for growing food, a network of independent growers, and provide support services to make food growing easy and widely available.





VILLE DE  
**REMICH**