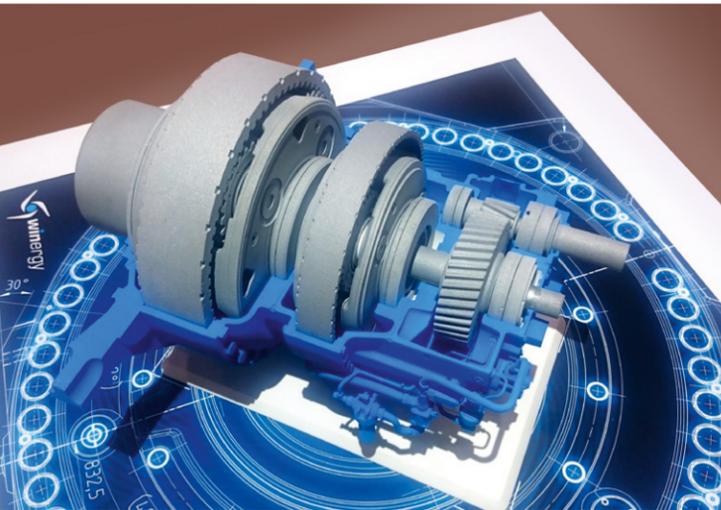


3D-Druck effektiv nutzen

Vom Start-up zum großen Player: 3YOURMIND bietet Softwarelösungen für die additive Fertigung. Nun musste die Firma das Charlottenburger Innovationszentrum CHIC verlassen.



Funktionierendes 3D-Modell für Zahnradgetriebe einer Windturbine

Für junge Unternehmen, die Hochtechnologie und Kreativität miteinander verbinden, ist das Charlottenburger Innovationszentrum CHIC eine gute Adresse. In dem Gebäude an der Bismarckstraße finden sie das ideale Umfeld, um ihre Ideen voranzubringen. Rund 60 Firmen sind hier, darunter war bis Ende 2020 auch das Unternehmen 3YOURMIND.

Die Gründer Aleksander Cizek und Stephan Kühn haben in den vergangenen sechs Jahren sehr viel sehr richtig gemacht. Ihr Start-up ist gewachsen und heute einer der führenden Anbieter von Softwarelösungen für die Additive Fertigung, sprich industriellen 3D-Druck. Mehr als 60 Mitarbeitende sind inzwischen dabei, rund zwei Drittel davon in Berlin, die übrigen Teammitglieder in München, Paris, Novi (Michigan) und San Francisco. Für das CHIC, eine Art Biotop für Start-ups, ist das Unternehmen schlicht zu groß geworden. Es musste Platz machen für neue Gründende.

„2014 war 3D-Druck relativ neu“, erzählt Stephan Kühn. „Er versprach nahezu unbegrenzte Möglichkeiten für das Design von Werkzeugen und Produkten.“ Der junge Wirtschaftsphysiker aus Ulm arbeitete zunächst im 3D-Labor der Technischen Universität Berlin gemeinsam mit Aleksander Cizek aus Warschau. Schnell wurde klar: In der Technologie steckte zwar enormes Potenzial, doch sie erforderte viele Arbeitsschritte. Zu viele für den großflächigen Einsatz in der Industrie. Sollte hier der Durchbruch gelingen, müssen Prozesse automatisiert werden.

Mit dieser Idee gründeten die beiden 3YOURMIND. „Wir sind eine Art SAP für 3D-Drucker“, sagt Kühn und erläutert das an einem Beispiel: Für den Angebotsprozess können Interessierte die Daten mit einem CAD-Programm analysieren, vom 3D-Drucker die Produktionszeit berechnen, in Excel die Kosten berechnen und in Word ein Angebot erstellen lassen, das dann per E-Mail versandt wird. Oder die Kundschaft automatisiert die Prozedur, gibt nur die aktuellen Daten ein und die Software sendet das passende Angebot. Kühn: „Das tun wir über die gesamte Prozesskette von der Skizze bis zum fertigen Bauteil.“ So kommen Ideen schneller auf den Drucker, dieser wird besser ausgelastet und die Kosten sinken. Kunden wie Volkswagen, Continental, die Deutsche Bahn AG sowie Unternehmen der Luft- und Raumfahrt profitieren davon. „Gerade als Versorgungswege in der Coronakrise zusammengebrochen sind, hat sich gezeigt, welchen Wert 3D-Druck haben kann“, sagt der Gründer. Anstatt lange auf Teile zu warten, hätten manche seiner Kunden diese einfach ausgedruckt.

Die meisten Beschäftigten der Softwareschmiede waren im letzten Jahr im Homeoffice. „Das hat recht gut funktioniert, denn wir hatten schon früher teilweise so gearbeitet“, sagt Kühn. Problemlos habe die Firma einzelne Räume, die nicht mehr benötigt wurden, abgeben können. Das CHIC und dessen Leiter Lars Hansen seien sehr flexibel. „Angefangen haben wir mit sechs Leuten in zwei Büros, später ging es auf 30 Mitarbeitende hoch, letztes Jahr die räumliche Verkleinerung – da muss man erst einmal jemanden finden, der das mitmacht und unterstützt“, sagt er.

Hinzu kommen günstige Preise, Empfangsservice, Parkplätze und weitere organisatorische Dinge, mit denen sich Gründende anfangs ungern beschäftigen. „Die meisten wachsen in die Rolle als Unternehmerin und Unternehmer hinein“, sagt Hansen. Er kennt viele der Fallstricke auf dem Weg nach oben: Wenn aus Freunden Geschäftspartner werden, wenn die Firma wächst und einen zu überfordern droht. „Meine Tür ist offen, ich helfe gern, wenn das gewollt ist.“

Er folgt damit der Maxime der CHIC-Muttergesellschaft WISTA Management: „we get ideas done“. Die Idee, sagt Hansen, sei der erste entscheidende Schritt. „Dann kommen wir ins Spiel, indem wir die Menschen dahinter unterstützen: mit Räumlichkeiten und unseren Netzwerken. Wir möchten dazu beitragen, dass die jungen Unternehmen nicht nur tolle, innovative Ideen in erfolgreiche Geschäftsmodelle umsetzen, sondern auch einen Beitrag zur Wirtschaft und Gesellschaft leisten.“

Aleksander Cizek und Stephan Kühn haben diesen Weg bisher gut gemeistert. Letzten September haben sie eine Finanzierungsrunde erfolgreich abgeschlossen, die ihrem Unternehmen 4,7 Millionen Euro bringt. Damit wollen sie nun auch stärker in den Energiesektor vordringen. „Wir werden personell weiter zulegen“, sagt Kühn. Neuer Firmensitz von 3YOURMIND sind die Sarotti-Höfe in Berlin-Kreuzberg. ■ rn

POTENZIAL

Das WISTA-Magazin | Ausgabe Gründungen 2021



Tobias Kirschnick, Leiter des Gründungsteams Adlershof

NEUE FORMATE

Es sind bewegte, verrückte Zeiten. Selten hat ein Thema sämtliche Arbeits- und Lebensbereiche so dominiert wie Corona. Start-ups und im Aufbau befindliche Unternehmen sind von den daraus resultierenden Änderungen häufig besonders betroffen. Und so hat die Corona-Pandemie auch Auswirkungen auf die Arbeit in Gründungs- und Innovationszentren.

Auch in der Pandemie sind Gründerinnen und Gründer oder solche, die eine Gründung in Erwägung ziehen, auf Unterstützung angewiesen – unabhängig davon, in welcher Entwicklungsphase sie stecken. Sie brauchen zunächst einmal ein „Zuhause“. Wegbrechende Einnahmen und daraus resultierende finanzielle Herausforderungen stellen besonders Freelancer, Start-ups und kleine Unternehmen vor Probleme. Dennoch: Ungeachtet aller Widrigkeiten zeigt sich beispielsweise im Charlottenburger Innovationszentrum CHIC, im Technologiepark Adlershof oder auch im Gründungszentrum Profund der Freien Universität Berlin (FUB), dass kleine, innovative und wissensgetriebene Unterneh-

men auf Veränderungen extrem schnell und flexibel reagieren und trotz schwieriger Bedingungen ihren Weg weitergehen. Unterstützung kommt dabei von den Zentren. „Wir kümmern uns ganz intensiv um die jungen Unternehmen“, erzählt Tobias Kirschnick, Teamleiter des Gründungsteams in Adlershof.

Zuallererst geht es um ein sicheres Arbeitsumfeld. „Wir haben Vorgaben für die Universität, die wir auch an die Gründungsteams weitergeben – zu Mindestabstand, zur Maskenpflicht im Haus und zu akkurater Reinigung und Desinfektion“, erklärt Steffen Terberl, Leiter von Profund Innovation an der FUB.

WISSENSCHAFT HAT GOLDENEN BODEN

In der Komplexität des Alltags gehen viele Informationen unter. Dieses Problem adressieren die Teams der Nia Health GmbH und der GHOST-feel it. GmbH aus völlig unterschiedlichen Richtungen – und doch eint sie weit mehr als ihr Firmensitz in der Startup Villa Dahlem.

Das Start-up Nia Health hilft Neurodermitispatienten mit einer App, die schubweise auftretende Erkrankung besser zu verstehen und den Ursachen der Schübe systematisch auf den Grund zu gehen. Die App ist als medizinisches Produkt zugelassen und basiert auf langjähriger wissenschaftlicher Arbeit von spezialisierten Hautärzten und Forschenden der Berliner Charité. Erste Krankenkassen übernehmen bereits die Kosten. „Das hat dazu geführt, dass schon mehr als 7.000 Patienten unsere App nutzen“, berichtet Geschäftsführer Tobias Seidl. Patienten erfassen damit ihren Krankheitsverlauf kontinuierlich anhand dermatologisch anerkannter Scores.

Seidl hat Nia Health 2018 mit dem heutigen Entwicklungschef Oliver Welter und der medizinischen Leiterin Reem Alnebari gegründet. Alnebari ist Dermatologin und als Mutter einer an Neurodermitis erkrankten Tochter selbst betroffen. Sie kennt die Nöte von Eltern, deren Kinder Tag und Nacht von juckenden Ekzemen gequält werden.

IMPRESSUM

Herausgeberin: WISTA Management GmbH, Bereich Kommunikation, Rudower Chaussee 17, 12489 Berlin, Tel: +49 30 6392-2238, Fax: +49 30 6392-2236, E-Mail: nitschke@wista.de // Redaktion: Sylvia Nitschke (V. i. S. d. P.)
Autoren: Rico Bigelmann (rb); Ralf Nester (rn); Peter Trechow (pt) // © Fotos: Tina Merkau, S. 4: 3YOURMIND
© 2021



// NEUE FORMATE

War es im Sommer noch möglich, sich im großen Garten der Startup Villa mit ausreichend Abstand in der Kleingruppe zu vernetzen, ist das jetzt witterungsbedingt vorbei. Die Start-ups sind seltener vor Ort. Die Gründenden bleiben in ihren Teams oder arbeiten von zu Hause aus. Pandemiebedingt verzichteten viele auf die öffentlichen Verkehrsmittel. „Im Winter“, befürchtet Terberl, „wird alles noch mal anders.“ Beratungstermine und Veranstaltungen laufen nur noch online. Die Beratungsschwerpunkte hätten sich zum Teil verlagert, von der Beratung hin zum Krisenmanagement. Das gelte aber nur für wenige Fälle.

In Charlottenburg ist Lars Hansen optimistisch. „Bislang“, sagt der Leiter des Innovationszentrums CHIC, „gibt es keine erheblichen Auswirkungen bis auf die Tatsache, dass einige Firmen wieder aus dem Homeoffice arbeiten und weniger Personen im Gebäude sind. Einen Grund dafür sieht Hansen darin, dass im CHIC Firmen in aller Regel ihre Räume erst etwa sechs bis zwölf Monate nach der Gründung beziehen.“ In deren Fokus steht die Weiterentwicklung des Geschäftsmodells. Dabei unterstützen wir auch während der Pandemie mit Informationen über Fördermittel, durch den Austausch unter den Firmen, durch Flexibilität bei der Infrastruktur wie beispielsweise durch Erweiterungen oder Verkleinerungen von Mietflächen, der Ausweitung unserer Services und Ähnliches.“

Auch Tobias Kirschnick findet, dass die etablierteren Unternehmen gelassener durch die Krise gehen, „sich um sich selbst kümmern“. Dennoch ist Beratung auch für Kirschnick das Mittel der Stunde. „Wir helfen über Informationen.“ Unter anderem mit einem Newsletter, der Wege aufzeigt, wie man an Hilfs-, Förder- oder Forschungsgelder kommt. Auch in Adlershof gibt es die Firmen, die von der Pandemie profitieren, die neue, pandemiebezogene Produkte und Dienstleistungen entwickelt haben, und solche, die darunter leiden, weil ihnen Märkte oder Zulieferer wegbrechen.

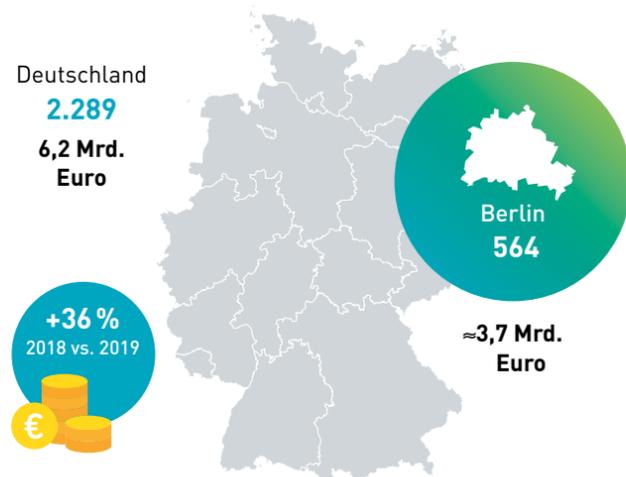


Steffen Terberl im Garten der Startup Villa in Dahlem

Zudem fehlt vielen Start-ups der analoge Kontakt zum Team oder anderen Unternehmen. Die für Start-ups so wichtigen Events zum Ideen- und Hilfsaustausch fallen zwar nicht weg, müssen jedoch in neuen Formaten organisiert werden. Digitales Netzwerken ist eine Herausforderung in der Pandemie. „Der Bedarf an Austausch ist riesig“, erzählt Steffen Terberl. „An unseren Stand-up-Meetings nehmen online zum Teil doppelt so viele Personen teil wie zuvor offline. Online haben wir zudem die Chance, auch mit den Gründungsteams außerhalb der Startup Villa eng in Kontakt zu bleiben.“ Jetzt, wo es kälter würde, finde das bilaterale Gespräch dann auch mal beim Spaziergang um den Block statt. „Das werde ich persönlich sicherlich beibehalten“, meint Terberl, „weil Bewegung den Kopf frei macht.“ Auch Tobias Kirschnick ist optimistisch. „Das Maß der Maßnahmen ist wichtig. Am Ende wollen die Unternehmen lieber arbeiten, vorankommen“, beschreibt er die Lage in Adlershof. ■ rb

Gründungs- und Investitionshauptstadt Berlin

Start-up-Gründungen¹ und investiertes Risikokapital² in deutsche Start-ups 2019



Quellen:

¹ www.startupdetector.de/it-startupdetector-report-2019

² <https://de.statista.com/infografik/10210/in-deutsche-startups-investiertes-risikokapital>



Laura Bücheler zeigt eine Prototyp-Weste. Damit lässt sich beispielsweise das Gefühl einer Umarmung oder eines kalten Schauers, der einem den Rücken herunterläuft, nachahmen.



Tobias Seidl vom Start-up Nia Health

Für solche Fälle entwickelt das Team eine Software, die einfache Vibrations-signale zu intelligentem, gezielt steuerbarem Feedback moduliert. Dafür übersetzen Laura Bücheler und Isabella Hillmer ihr neurowissenschaftliches sowie sensor- und medizintechnisches Know-how in intuitiv deutbare Vibrations-signale, denen eine eigene Semantik zugrunde liegt.

Mal übermitteln Autositze Hinweise des Navigationssystems oder sie kündigen autonome Kurvenfahrten und Bremsmanöver an. Mal leiten Prothesen Sensorinformationen in Form von elektrischen Impulsen an gesunde Körperteile um, die Patienten nach einer Lernphase intuitiv deuten können. Hersteller von Prothesen zeigen sich ebenso interessiert an dieser Technologie wie Automobilhersteller. Das Ghost-feel-it-Team hat sich bereits auf fünf Beschäftigte vergrößert, um seine IT-Kompetenzen zu verstärken. „Wir arbeiten nun an einer Softwareplattform, die Kunden den schnellen Einstieg ins Prototyping mit Hardware sowie die iterative Optimierung ihrer Vibrationsfeedbacksysteme ermöglicht“, so Bücheler. Mit Unterstützung ihres Mentors Tim Conrad, Bioinformatiker und Professor an der Freien Universität Berlin, loten sie außerdem das Potenzial von künstlicher Intelligenz für die Entwicklung intuitiv deutbarer Vibrationsmuster aus.

Künstliche Intelligenz (KI) bringt auch das Team von Nia Health in Stellung. In Zusammenarbeit mit ihrer Mentorin Doris Staab von der Charité transferieren die Gründenden deren jahrzehntelang aufgebautes Wissen zur Neurodermitis in KI-Algorithmen, die aus den Tagebucheinträgen und den Fotos von Ekzemen wichtige Informationen filtern sollen. „Unsere Vision ist es, dass solche Systeme Patienten künftig aktiv unterstützen und sie vor bevorstehenden Schüben warnen können“, sagt Seidl. „Daneben übertragen wir unser Know-how auf weitere Apps für ähnliche individuell verlaufende Krankheiten“, berichtet er. Eben erst hat das Start-up die Sorea-App für Patienten mit Psoriasis (Schuppenflechte) auf den Markt gebracht.

Beide Teams wachsen. Gleich neben der Startup Villa wächst auch etwas aus dem Boden – das neue Dahlemer Technologie- und Gründungszentrum FUBIC. Sobald es bezugsfertig ist, kann dort eine neue Gründergeneration den Nachweis führen, dass neben dem Handwerk längst auch die Wissenschaft goldenen Boden hat. ■ pt

// WISSENSCHAFT HAT GOLDENEN BODEN

Mit der Nia-App können sie ein systematisches Krankheits-tagebuch führen, Schübe mit Fotos dokumentieren und behandelnden Ärzten so eine fundierte Basis für therapeutische Maßnahmen liefern. „Das ist wichtig, weil die Krankheitsverläufe sehr individuell sind und es unterschiedlichste Auslöser für Schübe gibt“, sagt Seidl. Ohne systematische Analyse gehen diese Auslöser im komplexen Alltag leicht unter.

Um Orientierung in komplexem Umfeld geht es auch den Gründerinnen der Ghost-feel it. GmbH. Etwa dort, wo die Aufmerksamkeit beim Autofahren vor lauter Anzeigen, Zahlen, Displays und Sprachinformation im Cockpit leidet. Aber auch dort, wo Insassen autonomer Fahrzeuge bei jeder Kurve und jedem Bremsmanöver nervös werden oder wenn Prothesentragende ohne den Tastsinn ihrer fehlenden Gliedmaßen auskommen müssen.



Lars Hansen vom CHIC schaut trotz Pandemie optimistisch auf das Gründungsgeschehen