

# Dreiklang Innovation

## Ideen . Kapital . Netzwerke



Ideen.



Kapital.



Netzwerke.

Stillstände und Ausfälle von Produktionsanlagen sind ein erheblicher Kostenfaktor für Automobilhersteller und Energieversorger. Die Leipziger Rhebo GmbH sorgt mit ihrer innovativen Software-Lösung „Industrial Protector“ dafür, dass die oftmals alltäglichen Ursachen in Echtzeit erkannt und behoben werden können.

Aus dem TGFS-Portfolio:

- **Übersee-Erfolge:** Lecturio bietet video-basierte Examensvorbereitung für Nordamerika
- **Auf Kurs:** Data Virtuality wächst auch am Standort Frankfurt am Main
- **Neu im Portfolio:** TGFS investiert in die Zwickauer unamera GmbH

Trotzdem die sächsische Gründerszene in den neuen Bundesländern eine Vorreiterposition einnimmt, besteht Nachholbedarf. Für die Interessen der Jungunternehmer setzt sich der Bundesverband Deutsche Startups e. V. ein. Der sächsische Regionalvertreter Karsten Schaal berichtet im Interview über seine Erfahrungen.

Ideen . Kapital . Netzwerke

## Ideen . Kapital . Netzwerke

### Rhebo GmbH

#### Anlagensicherheit für die Industrie 4.0

Von der Idee bis zur Etablierung eines Produktes auf dem Markt ist es ein langer Weg. Klaus Mochalski, studierter Informatiker, geht ihn zum dritten Mal. Die ersten beiden Unternehmen hat er nach der Marktetablierung erfolgreich veräußert. „Der größte Vorteil ist, dass ich keine Angst mehr vor der Aufbauphase habe. Die ist in der Regel der schwierigste Teil der Unternehmensgründung und erfordert viel Mut“, so Mochalski. Er wisse, was es bedeutet, bei null anzufangen und habe Spaß daran. Deshalb entschied er sich 2014 dazu, Rhebo zu gründen, und setzte sich zum Ziel, den Erfolg seiner beiden vorherigen Start-ups zu wiederholen.

Rhebo produziert den sogenannten „Industrial Protector“, der Industrieanlagen vor Ausfällen und Stillständen schützt. Heute erkennt die Software kleinste Ungereimtheiten im Datenstrom von Steueranlagen in der industriellen Fertigung und korrigiert Fehler sofort. Der eigentliche Fokus von Klaus Mochalski und seinem elfköpfigen



Der Industrial Protector von Rhebo im Einsatz

Team lag aber zu Beginn auf einem anderen Aspekt: „Wir waren stark auf die Identifizierung und Verhinderung von Hackerangriffen fokussiert.“ Gerade in der Automobilbranche, wo der Industrial Protector hauptsächlich zum Einsatz kommt, sei das Bewusstsein, sich vor Cyberangriffen schützen zu müssen, noch wenig ausgeprägt. „Wir haben jedoch relativ schnell festgestellt, dass die Ursachen für Anlagenausfälle zu 90 Prozent nicht in Angriffen von Hackern liegen, sondern auf ganz alltägliche Dinge zurückzuführen sind, wie ein Wackelkontakt an einem Kabel oder ein ausgefallener Sensor“, betont Mochalski.



## Ideen . Kapital . Netzwerke

Das Team von Rhebo erkannte, dass der Industrial Protector dafür geeignet ist, diese alltäglichen Ausfallursachen ebenfalls zu identifizieren und zu dokumentieren. So bewegte sich der Fokus der Entwickler weg von der Verhinderung von Cyberangriffen hin zur Reduktion von Ausfall- und Stillstandszeiten in Industriesteueranlagen. „Der technologische Ansatz, den wir entwickelt haben, ist einzigartig. Einen Algorithmus, der die Kommunikation solcher Netzwerke mitliest, versteht, entschlüsselt und mithilfe gesammelter Informationen automatisch lernt, gibt es auf dem Markt in dieser Form noch nicht. Wir lassen unser Produkt deshalb momentan patentieren“, sagt Klaus Mochalski.

Der Industrial Protector kommt aktuell bei Automobilproduzenten und Energieversorgern zur Anwendung. Hier sind Anlagenausfälle und -stillstände nicht nur sehr kostspielig, sondern können im Falle von Energieversorgungsunternehmen flächendeckende Stromausfälle nach sich ziehen. Bislang fokussiert sich das junge Unternehmen auf den Heimatmarkt, künftig sollen jedoch auch internationale Märkte adressiert werden.

Nachdem Rhebo zwei Jahre lang aus Eigenmitteln finanziert wurde, erhält das junge Unternehmen nun die Unterstützung des TGFS, um seinen Erfolgskurs fortzusetzen. „Bereits nach den ersten Gesprä-

chen half uns der TGFS bei der Kontaktaufnahme mit potenziellen Kunden oder Unternehmen, mit denen wir Erfahrungen austauschen konnten. Damals war noch gar nicht klar, ob wir überhaupt mit dem TGFS zusammenarbeiten würden“, sagt Klaus Mochalski. Nach den Erfahrungen des dreimaligen Firmengründers ist das keine Selbstverständlichkeit. Viele Investoren würden zwar mit großen Netzwerken werben, könnten diese Versprechen dann jedoch nicht umsetzen. „Das ist in der Venture-Capital-Branche wirklich bemerkenswert. Auf den TGFS konnten wir uns immer voll verlassen und haben ihm neben der finanziellen Unterstützung auch zahlreiche wertvolle Kontakte zu verdanken“, so Mochalski weiter.

Eine gesicherte Finanzierung und ein Netzwerk starker Partner – Rhebo ist für die kommenden Aufgaben bestens gerüstet und will dementsprechend schnell wachsen. An Abnehmern für sein Produkt mangelt es dem Leipziger Unternehmen nicht. So ist der Industrial Protector bereits bei zahlreichen namhaften Pilotkunden installiert. Auch die zunehmende Fokussierung von Wirtschaft und Politik auf die Themen Industrie 4.0 und Internet der Dinge versprechen Rhebo eine aussichtsreiche Zukunft.

Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.rhebo.com](http://www.rhebo.com)

Ideen . Kapital . Netzwerke

## Lecturio: Internationaler Erfolg

Der Leipziger B2B- und B2C-E-Learning-Anbieter Lecturio expandiert weiter. Mit der videobasierten Examensvorbereitung ist Lecturio seit mehreren Jahren eine feste Säule auch in der deutschen Mediziner-ausbildung. Seit Ende 2015 adressiert das Unternehmen sehr erfolgreich den nord-amerikanischen Markt mit einem Angebot für Studierende, die sich für die Aufnahme an einer Medical School oder das amerikanische Staatsexamen USMLE vorbereiten. Lecturio ist auf allen Plattformen, vor allem mobilen Endgeräten, verfügbar und präsentiert komplexe Lehrinhalte von Fachdozenten anerkannter Universitäten mit hochwertigen Videos und interaktiven Examensfragen. Der Kundenkreis hat sich viral erweitert: Die Kurse werden sowohl von Studierenden in Nordamerika gebucht als auch von Studenten, die sich an der amerikanischen Medizin-Ausbildung orientieren.

## Data Virtuality: Frisches Geld für Global Player

Auftrieb für intelligente Datenintegrationslösungen: Die Data Virtuality GmbH befindet sich weiter auf Erfolgskurs und vergrößert das international aufgestellte Team. So wurde nach der Eröffnung des Marketing- und Vertriebsstandortes in San Francisco seit verganginem Jahr das Büro in Frankfurt am Main ausgebaut. Mit einem Team von 35 Mitarbeitern führt Data Virtuality bei weltweiten Kunden heterogene Datenbanken in kurzer Zeit zu einer zusammen. Was einfach klingt, ist hochkomplex. Wo andere Anbieter Monate benötigen, braucht Data Virtuality mit seinem erprobten Baukastensystem nur wenige Tage. Für das weitere Wachstum stellen TGFS und Co-Investor HTGF zusätzliche finanzielle Mittel im siebenstelligen Bereich zur Verfügung. Bemerkenswert: Jüngst wurde Data Virtuality im Gartner Report „Cool Vendors in Pervasive Integration 2016“ als Cool Vendor ausgezeichnet.

## Unamera: Neu im Portfolio

Der TGFS hat in die unamera GmbH aus Zwickau investiert, die sich auf die Digitalisierung von Geschäftsprozessen und intelligente Vernetzung von kleinen und mittleren Unternehmen spezialisiert hat. Wo vor mehr als zehn Jahren elektronische Handelsplattformen Einkäufer und Lieferanten zusammenbrachten, geht unamera nun wesentlich weiter, indem das erfahrene Team einen vollständigen Geschäftsprozess auf die Ebene der Industrie 4.0 bringt. Beim unamera-Einkaufsprozess werden Bedarfe verschiedener Unternehmen gebündelt und durch Prozessoptimierungen mehr Planungssicherheit erlangt, Kostenvorteile erzielt, aber auch die logistische Abwicklung und eine Fintech-Lösung integriert. Als Vertical entschied man sich für die Brauereiwirtschaft. Perspektivisch werden angrenzende Branchen wie die Futter-, Agrar- und Lebensmittelindustrie erschlossen.

Ideen . Kapital . Netzwerke

## Förderung der sächsischen Start-up-Kultur

Karsten Schaal – Gründer des Online-Supermarktes food.de – vermittelt auch als Mitglied im Bundesverband Deutsche Startups e. V. zwischen Politik und der Start-up-Szene und steht Jungunternehmern mit seinem Gründer-Know-how beratend zur Seite. Im Interview berichtet er über seine Aufgaben und Erfahrungen.

*Sie sind sächsischer Regionalvertreter des Bundesverbandes Deutsche Startups e. V. Welche Ziele verfolgt der Verband? Was sind Ihre persönlichen Aufgaben?*

Der Bundesverband Deutsche Startups e. V. versteht sich als Repräsentant der Gründerszene in Deutschland und setzt sich für deren Interessen sowie eine gründungstaugliche Infrastruktur ein. Um ein innovatives Unternehmertum zu fördern, stehen wir im regelmäßigen Austausch mit politischen Entscheidungsträgern, mit dem Ziel, gemeinsam unter anderem rechtliche Rahmenbedingungen zu erarbeiten.

Beispielsweise sollten Investitionen in junge Unternehmen unserer Ansicht nach ebenso attraktiv sein wie in andere Anlageformen. Daher sprachen wir uns jüngst gegen das Anti-Angel-Gesetz aus, welches eine Versteuerung von Privatinvestitionen vorsah und dazu geführt hätte, dass Investoren weniger in die Wirtschaft und Start-ups investieren.



Karsten Schaal, CEO von food.de und Regionalvertreter im Bundesverband Deutsche Startups e. V.

Als Ansprechpartner für Sachsen stehe ich regionalen Jungunternehmern in allen Phasen der Gründung zur Seite und nehme andererseits die speziellen lokalen Anliegen der Start-up-Szene wahr, um mit regionalen Gremien und Ministerien diesbezüglich in den Dialog zu treten. Darüber hinaus sind die Vernetzung der

## Ideen . Kapital . Netzwerke

Start-ups und der Austausch auf regionaler Ebene sehr wichtig. Junge Start-ups können von den Erfahrungen anderer Gründer profitieren und so eventuelle Fehler vermeiden. Außerdem können Fachkräfte vermittelt und in der Region gehalten werden.

*Der deutsche Startup-Monitor 2015 zeigt, dass Ostdeutschland beim Thema Start-ups deutlich hinter den alten Bundesländern liegt. Welche Gründe könnten dahinter stehen?*

Diesbezüglich spielt vor allem die Vermögensstruktur der Region eine große Rolle. So ist die staatliche Förderkultur in Sachsen sehr stark ausgeprägt, deckt allerdings nur einen kleinen Teil des finanziellen Kapitalbedarfs für Neugründungen ab. Den größten Anteil bilden private Investitionen von Business-Angels oder der eigenen Familie. Innerhalb der vergangenen 25 Jahre ist die Kapitalbasis in Sachsen gewachsen, jedoch handelt es sich hier um einen langwierigen Prozess: Erfolgreiche Unternehmer der Region sind primär auf die eigene finanzielle Absicherung ihrer Firma fokussiert, bevor sie in ein risikobehaftetes Start-up investieren können. Demnach liegt die Investitionsspanne in Sachsen immer noch deutlich unter der in den alten Bundesländern. Ziel sollte es künftig sein, die Vermögensstruktur in Ostdeutschland weiter auszubauen und die Attraktivität für Privatinvestitionen zu erhöhen.

*Abgesehen von Berlin, der Start-up-Hauptstadt, sticht insbesondere Sachsens Start-up-Szene im ostdeutschen Vergleich hervor. Wie bewerten Sie die sächsische Vorreiterrolle im Osten?*

Wir profitieren in der Region besonders von einer herausragenden Hochschulkultur, denn in Sachsen resultieren erfolgreiche Start-ups oft aus Ausgründungen der technisch versierten Universitäten und Hochschulen. Demnach nehmen wir in der Region besonders in den Bereichen Technologiegründung und Industrie eine Vorreiterposition ein. Im Vergleich zu anderen Bundesländern weisen vor allem die Ballungszentren, wie Dresden, Leipzig und Chemnitz, kreative Gründerschmieden vor, in denen innovative Ideen entwickelt werden und die Gründer aufgrund eines ausgeprägten Netzwerkes mit entsprechenden Investoren in Kontakt treten können.

Von jungen sächsischen Gründern würde ich mir aber wünschen, dass sie internationaler denken und ihre Visionen trotz einiger Bedenken und Hemmnisse realisieren. Da ist Spreadshirt ein gutes Beispiel. Die Gründer haben hier groß gedacht und ein internationales Geschäftsmodell hochgezogen. Heute handelt es sich um ein sehr stabiles, gestandenes Unternehmen, welches nach wie vor in Sachsen ansässig ist, das wächst und deren Gründer sogar in neue Start-ups investieren.

Ideen . Kapital . Netzwerke

*Wo besteht noch Verbesserungsbedarf bei der Förderung von sächsischen Start-ups?*

Wie bereits erwähnt, ist die Start-up-Förderung im öffentlichen Sektor sehr gut ausgebaut. Neben dem TGFS, welcher in zahlreiche innovative und technologieorientierte Start-ups investiert hat und weiter investiert, würde ich mir jedoch zusätzliche Kapitalgeber wünschen, die Gründer anderer Wirtschaftszweige unterstützen. Dadurch könnte Kapital im Freistaat gebunden und ein noch größerer Mehrwert für ansässige Unternehmen aufgrund von möglichen Reinvestitionen in weitere Start-ups geschaffen werden.

*Sie haben 2011 mit food.de selbst ein erfolgreiches Start-up in Leipzig gegründet. Welche Voraussetzungen fanden Sie damals in Sachsen vor und wie hat sich die sächsische Start-up-Szene seitdem entwickelt?*

Die Voraussetzungen und Prozesse haben sich im Vergleich zu damals professionalisiert. In meiner Wahrnehmung hat sich zum Beispiel der TGFS breiter aufgestellt und sein Portfolio in den letzten Jahren stetig vergrößert. Zudem gibt es inzwischen Gründerzentren wie das SpinLab. Hier wird der Netzwerkgedanke unter Gründern, Förderern und Investoren großgeschrieben und ein

schneller Austausch sowie lockeres Denken gefördert – und das ist wichtig für die Start-up-Szene in Sachsen.

*Jedes fünfte Start-up entscheidet sich für eine Finanzierung durch Venture Capital. Was sind die Vorteile dieser Finanzierungsmöglichkeit?*

Venture Capital ist oftmals das einzige Mittel, um Gelder zu bekommen. Oft gibt es schon zur Gründung andere potenzielle Mitbewerber. Zeit ist da ein entsprechend wichtiger Faktor, wenn man sich erfolgreich etablieren will. Dann zählt: Wer skaliert schneller, wer steht schneller auf sicheren Füßen, wer bekommt zuerst die nötige Finanzierung und kann sein Produkt produzieren bzw. seine Idee realisieren, während die Mitbewerber noch darüber reden. Hier entsteht durch gute Finanzierung ein schnelles Wachstum.

*Beinahe genauso wichtig wie die Frage nach der Finanzierung ist für Start-ups der Aufbau eines Unternehmensnetzwerkes. Welche Hinweise können Sie jungen Gründern in dieser Hinsicht mit auf den Weg geben?*

Gründern empfehle ich, sich über das eigene Netzwerk hinaus zu orientieren und interdisziplinäre und vor allem komplementäre

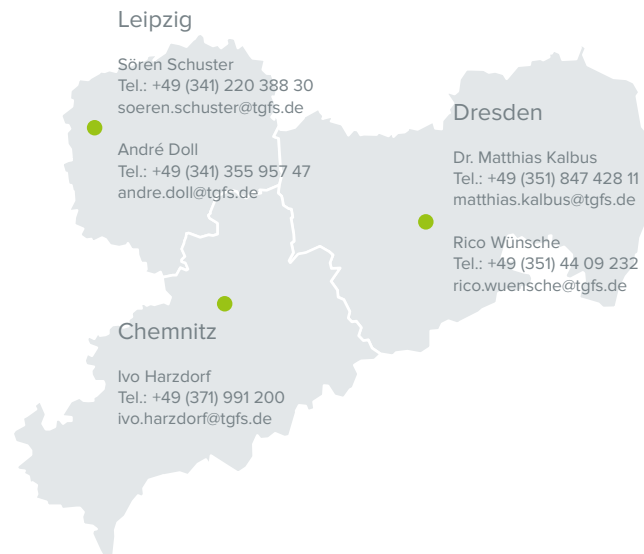
## Ideen . Kapital . Netzwerke

Teams zusammenzustellen, um Kompetenzen zu bündeln. So ist es ratsam, sich bei einer Ausgründung eines reinen Forscherteams einen Betriebswirtschaftler mit hinzu zu holen, der die Finanzen im Blick hat. Genauso wichtig ist es, von vornherein Erfahrungen im Bereich Vertrieb, Verkauf und Preisgestaltung mit einzubringen. „Think big“ ist ein weiteres Credo, nach dem Jungunternehmer ihre Idee und ihr Start-up ganz nach den Vorbildern aus dem Silicon Valley ausrichten sollten. Zudem spielt der Teamgedanke eine große Rolle, auch in Bezug auf den Lead-Investor, welchen es ebenso regelmäßig zu informieren und involvieren gilt.

### Über den Autor:

Nach seiner Ausbildung und einem Multimedia Design-Studium wagte Karsten Schaal mit einer Multimedia-Agentur den ersten Schritt in die Selbstständigkeit. Seitdem begleitete und baute er viele Unternehmen besonders im eCommerce-Bereich mit auf. Seit 2007 investiert der Leipziger zudem als Business-Angel in aufstrebende eCommerce- und Technologieunternehmen. Gemeinsam mit Christian Fickert gründete er 2011 den Online-Supermarkt food.de, der mittlerweile in 32 deutschen Städten frische Lebensmittel, Getränke und Drogerieprodukte zum Wunschtermin direkt nach Hause liefert. Als sächsischer Regionalvertreter im Bundesverband Deutsche Startups e.V. fungiert er als Vermittler zwischen Politik und der Gründerszene, um den Mittelstand der Zukunft zu unterstützen.

## Kontaktdaten



Herausgeber: Technologiegründerfonds Sachsen Verwaltung GmbH  
 Dittrichring 2, 04109 Leipzig  
 Geschäftsführer: K. Christian Vogel, Gisbert Enkel, Sören Schuster  
 Konzeption & Umsetzung: NeulandQuartier GmbH