

Dreiklang Innovation

Ideen . Kapital . Netzwerke



Ideen.



Kapital.



Netzwerke.

Die Chemnitzer Saralon GmbH druckt Elektronik mittels funktionaler Tinten. Mit dieser neuartigen Entwicklung kann das Unternehmen funktionale Labels bestehend aus Display, Schaltkreis, Batterie und Sensoren drucken und will damit Produktfälschungen bekämpfen.

Aus dem TGFS-Portfolio:

- Auf Wachstumskurs: Data Virtuality eröffnet Büro in San Francisco
- Übersee-Erfolge: Pendix GmbH stellt Produkte in Taiwan vor
- Internationaler Auftritt: Qoniac gewinnt Kunden in den USA, China und Korea

Frisches Geld für Start-ups: Der TGFS wird um 64,4 Millionen Euro auf über 120 Millionen Euro aufgestockt, um weiterhin junge innovative Unternehmen in der Gründungsphase zu finanzieren. Am 3. März feierte das Team mit Investoren, Politikern und Firmengründern in Leipzig.

Ideen . Kapital . Netzwerke

Ideen . Kapital . Netzwerke

Saralon:

Sichere Medikamente, geschützte Produkte

Für die von Saralon hergestellten Sensoren, Batterien und Displays brauchen die Kunden von Dr. Moazzam Ali zunächst eine Menge Vorstellungskraft. „Es ist schon Arbeit, potenzielle Abnehmer von unserer Technologie zu überzeugen, weil sie so etwas meistens noch nie gesehen haben“, sagt der promovierte Ingenieur. „So etwas“ – das sind eben jene elektronischen Applikationen, die mit speziellen funktionalen Tinten zunächst auf Verpackungen gedruckt werden. Dazu gründete Dr. Ali im Februar vergangenen Jahres sein eigenes Unternehmen – die Saralon GmbH.

Als eine Ausgründung des Instituts für Print- und Medientechnik der TU Chemnitz entwickeln Dr. Ali und sein sechsköpfiges Team die Spezial-Tinten für die Verpackungsindustrie. Ein großer Vorteil: Um die Tinten zu benutzen, werden weder teure Druckmaschinen noch speziell ausgebildete Mitarbeiter benötigt. „Mit unseren Produkten führen wir ein neues Geschäftsmodell ein.



Das Team der Saralon GmbH gemeinsam mit der Geschäftsführung des Technologiegründerfonds Sachsen

Wir entwickeln funktionale Anwendungen und stellen die funktionalen Tinten zur Verfügung, sodass unsere Kunden mit ihren eigenen, herkömmlichen Druckmaschinen nach ihrem Bedarf produzieren können. Das ist für sie kostengünstig und sie bleiben so unabhängig“, sagt Dr. Ali. „Derzeit gibt es kein Unternehmen auf der Welt mit unserem Ansatz und Möglichkeiten.“

Ein Anwendungsfeld der Technologie zielt darauf ab, Produkte fälschungssicher zu machen. Vor allem in der Pharma- oder



Automobilindustrie seien Produktfälschungen ein Problem, sagt Dr. Ali. „In Entwicklungsländern ist Markenfälschung ein großes Thema. Mit unserer Technologie können wir dem entgegenwirken.“ Die Hersteller von Verpackungen, die die Saralon-Tinten nutzen, drucken ultradünne und flexible Displays, Batterien und Sensoren auf ihre Produktverpackungen, die von den Endverbrauchern durch eine einfache Berührung auf Echtheit geprüft werden können. Auf dem Display erscheint etwa ein Textfeld, QR-Code oder Bild. Ist die Verpackung einmal geöffnet worden, verlieren die Applikationen ihre Wirkung und funktionieren nicht mehr. Und dabei sind auch die Druckerzeugnisse komplett nachahmungssicher: Denn die Saralon-Tinten sind einzigartig, der Produktionsprozess streng geheim.

Die Kunden, also Hersteller von Verpackungen für verschiedene, international vertriebene Marken, haben neben Pharma- und Automobilindustrie außerdem Anwendungen für Endkonsumenten wie Kosmetik sowie Premium Spirits in ihrem Portfolio. „Für Produkte wie diese lohnt sich die Technologie vor allem, um hochwertige und aufmerksamkeitssteigernde Verpackungen zu produzieren – besonders in Zeiten, in denen der Verbraucher immer nach Neuem sucht und sich davon beim Kauf beeinflussen lässt“, sagt Dr. Ali.

Das Saralon-Team verwendet die Finanzierung des TGFS vor allem für die Produktion und den Ausbau des Vertriebs. „Diese Investition ist für uns der entscheidende Schritt in den Markt, das Netzwerk des TGFS ist schon jetzt sehr hilfreich.“ Dr. Ali plant vor allem die weitere Etablierung seines Unternehmens. Schon jetzt sitzen die meisten Kunden im Ausland.

Voraussichtlich in der Weihnachtszeit werden die ersten interaktiven Verpackungen im deutschen Handel stehen, plant Moazzam Ali. Denn auch wenn es noch eine Herausforderung ist, Verpackungshersteller von seinen Spezial-Tinten zu überzeugen, sagt Dr. Ali: „Haben die potenziellen Kunden die gedruckten Highlights von Saralon erst einmal gesehen, sind sie alle begeistert“. Dabei ist der Produkt- und Markenschutz nur der erste Schritt. Saralon will weiter wachsen und in Zukunft gedruckte Elektronik in die Massenmarktanwendungen bringen.

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.saralon.com

Ideen . Kapital . Netzwerke

Data Virtuality: Neuer Standort in den USA

Nach der erfolgreichen Teilnahme am German Accelerator, dem Start-up-Programm der deutschen Bundesregierung, hat das Unternehmen Data Virtuality GmbH aus Leipzig einen Standort im US-amerikanischen San Francisco eröffnet. Das Team von Data Virtuality entwickelte das weltweit erste Logical Data Warehouse. Es revolutioniert die Arbeitsweise, wie Unternehmen jedweder Industrie auf ihre Daten zugreifen, diese verwalten und analysieren können. Übertagender Vorsprung: Datenquellen aller Art werden in Tagen und nicht wie bisher in Monaten angebanden. Anfang des Jahres wurde das neue cloud-basierte Produkt „DataVirtuality Pipes“ vorgestellt. Mehr als 25 nationale und internationale Kunden aller Unternehmensgrößen wie zum Beispiel Audi, DHL und Home24 (Deutschland), Kohler (USA) oder amaysim (Australien) arbeiten mit DataVirtuality.

Pendix: Auf internationalem Erfolgskurs

Die Pendix GmbH, der durchstartende Nachrüster von Elektro-Antrieben für Fahrräder bei Privat- und Industriekunden, hat sechs Monate nach Marktstart mit der Internationalisierung begonnen. Den Grundstein für diesen Erfolg des Unternehmens legte jetzt die Leitmesse der Fahrradindustrie „Taipei International Cycle Show“ in Taiwan. Vom 2. bis 5. März stellte Pendix sein Produkt vor. Neben dem kanadischen Bestandskunden wurde das Netzwerk zu Händlern und Fahrradherstellern aus 15 Ländern erweitert und weitere Bestellungen für Antriebe entgegengenommen. Seit ihrem Markteintritt im September 2015 konnte die Pendix GmbH ein deutschlandweites Händlernetzwerk mit mehr als 100 Partnern aufbauen. Über die verschiedenen Händler ist der Pendix-Antrieb über Deutschland hinaus bereits in der Schweiz sowie in Österreich und der Tschechischen Republik erhältlich.

Qoniac: Die Kunden sind begeistert

Nicht nur die Bestandskunden bescheren der jungen Qoniac GmbH ein starkes Wachstum. Zu den Abnehmern von Qoniacs Produkten zählen hauptsächlich Halbleiter-Fabriken auf der ganzen Welt, die auf fortgeschrittene Technologien setzen. Es hat sich in der Branche herumgesprochen, dass das Unternehmen aus Dresden Quantensprünge bei der Herstellung von Wafern ermöglichen kann. Auf der „SPIE - advanced lithography“-Konferenz im US-amerikanischen San Jose sowie den größten Technologiekonferenzen in China und Korea, der Semicon China in Shanghai sowie der Semicon Korea in Seoul, wurden wichtige Kontakte geknüpft und das Interesse weiterer potenzieller Kunden geweckt. Zugleich erfolgte der Relaunch der Webseite, die nun einen interaktiven Überblick über das gesamte Leistungsspektrum der Software Suite OVALiS bietet.

Ideen . Kapital . Netzwerke

Die Chance nutzen: Kapital, Netzwerk und Erfahrung sind vorhanden

Rund 150 Gäste sind am 3. März der Einladung des erfolgreichen Technologie-VCs TGFS (Technologiegründerfonds Sachsen) gefolgt. Im SpinLab in der alten Baumwollspinnerei der Messestadt trafen sich Unternehmer, Investoren, Politiker und junge Firmengründer, um den neuen TGFS zu feiern: Der Fonds geht nun in die zweite Runde und wird um mehr als 64 Millionen Euro, mit erneuter Unterstützung des Sächsischen Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr (SMWA), aufgestockt. Rund 45 weitere Gründer und Unternehmen sollen damit in Zukunft finanziert werden.

Als Ralf Zastrau 1998 aus seiner sicheren Position bei einem Technologiekonzern in ein Start-up wechselte, waren vor allem Studien und Marktanalysen zahlreicher Experten die Grundlage für diese Entscheidung. Nach kurzer Zeit als Geschäftsführer lösten sich alle Analysen und das Geschäftsmodell in Luft auf. Vom Gedanken, sein eigenes Unternehmen zum „Fliegen zu bringen“, ließ er sich trotzdem nicht abbringen. Am 3. März 2016 – rund 17 Jahre später – berichtet Ralf Zastrau als Keynote Speaker jungen Gründern, Investoren und Förderern, Unternehmerkollegen und Politikern von der Nanogate AG und dem Weg dorthin: 1999 als Spin-off gegründet, Börsengang 2006, mittlerweile mehr als 600 Mitarbeiter, 84 Millionen Euro Umsatz im Jahr, Trend nach oben. Zastraus erfolgreiches Unternehmen,



Martin Dulig, Staatsminister für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr, im Gespräch mit Teilnehmern des SpinLab



spezialisiert auf Hochleistungsoberflächen wie etwa kratzfeste Kunststoffe, startete mit einer Idee – und Investoren. „Insgesamt müssen nicht nur die Rahmenbedingungen für eine Unternehmensgründung günstig sein – man braucht vor allem Venture Capital und mutige UnternehmerInnen“, sagt K. Christian Vogel, Geschäftsführer der SüdBG und des TGFS. Dafür wird der Fonds um mehr als 64 Millionen Euro aufgestockt, rund 45 neue Unternehmensgründungen sollen künftig finanziert werden. Die Summe

Ideen . Kapital . Netzwerke

setzt sich aus Mitteln der sächsischen Sparkassen in Chemnitz, Dresden und Leipzig, der Süd Beteiligungen GmbH, der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Sachsen mbH (MBG) und 44,3 Millionen Euro, die der Freistaat Sachsen aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) bereitstellt, zusammen. „Innovationen sind der Schlüssel zum Erfolg und damit auch für eine positive Entwicklung Sachsens“, sagt Wirtschaftsminister Martin Dulig.



150 Gäste im SpinLab auf der alten Baumwollspinnerei beim „Meetup TGFS+“

Das Ziel der Sächsischen Staatsregierung sei es daher, den Transfer von Forschungsergebnissen in die Wirtschaft durch den Aufbau technologieorientierter Unternehmen zu verbessern. Vor allem bei High-Tech-Gründungen könne der Freistaat

laut Wirtschaftsminister Dulig eine gute Entwicklung in den Bereichen hochwertiger Technik des verarbeitenden Gewerbes, forschungsintensiver Technologien und Software vorweisen. „Hier gibt es ein hervorragendes Ökosystem für Gründer.“

Seit 2008 hat der TGFS 41 Unternehmen mit Kapital und Know-how unterstützt. Der Fonds zielt vor allem auf Teams aus sächsischen Hochschulen und Forschungseinrichtungen, die neben dem initialen Kapital zum Beispiel durch den TGFS auch den Zugang zu weiteren Investoren für zukünftiges Wachstum und einen erfahrenen Begleiter für den Unternehmensaufbau erhalten. „Ziel des Fonds ist es, das große Potenzial der sächsischen Gründerszene optimal auszuschöpfen. Dazu finanzieren und begleiten wir junge Unternehmen auf dem oftmals steinigen Weg von der Gründung bis zur Marktreife“, erklärt Sören Schuster, Geschäftsführer des TGFS.

Egal in welcher unternehmerischen Nische sich künftige Gründer etablieren, auf eine gute Mischung komme es an, sagt Ralf Zastrau. „Es geht nicht um gänzlich neue Erfindungen, sondern darum, die Dinge, die es gibt, neu zusammenzustellen und zu kombinieren. Alles ist ein Remix: Mac, Google, LinkedIn – alles Dinge, die es irgendwie schon vorher gab.“ Dennoch stünden die Gründer heute vor ganz



TGFS

Technologiegründerfonds Sachsen

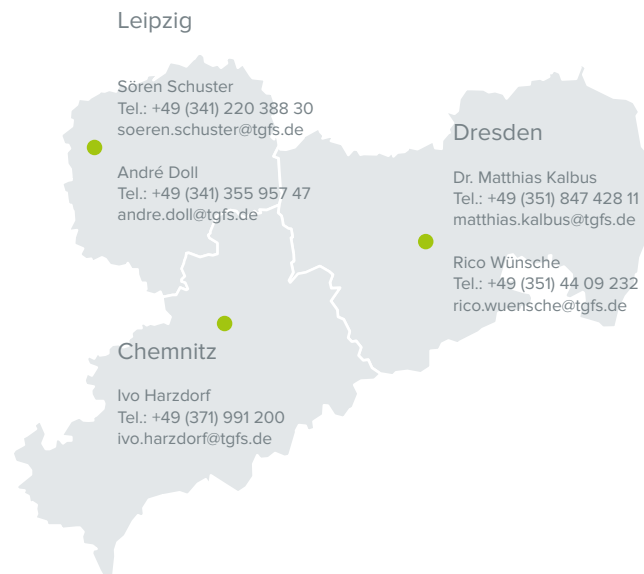
Ideen . Kapital . Netzwerke

neuen Herausforderungen als noch vor ein paar Jahren. Die neue Digitalisierung, enormer Zeitdruck und eine noch nie dagewesene Rekombination von Wissen werden alle vorhandenen Geschäftsmodelle verändern, erklärt Prof. Dr. Andreas Pinkwart, Rektor der HHL. „Die vorhandene Wirtschaft muss sich rasant verändern. Das kann sie nur schaffen, wenn sie sich den Hochschulen und jungen Menschen gegenüber öffnet und unternehmerischer denkt.“ Den jungen Wissenschaftlern soll mithilfe der Investition so die Möglichkeit geboten werden, Forschungsprojekte auf dem Markt zu platzieren und für die Industrie zugänglich zu machen. „Die Chancen für den Erfolg werden durch unsere Hilfe, Kapital, Netzwerk und Erfahrung deutlich gesteigert“, sagt Schuster.

Zehn Jahre dauere es etwa, ein erfolgreiches Technologie-Start-up aufzubauen, sagt Ralf Zastrau. „Die Chancen dafür liegen ungefähr bei 25 Prozent. Darüber sollte man sich im Klaren sein.“ Zugleich empfiehlt Zastrau, nach einem gelungenen Start ein Unternehmen von Zeit zu Zeit neu zu erfinden. „Nicht organisch, sondern strukturell.“ Auch seine Firma Nanogate AG verändere sich alle paar Jahre – momentan befinde man sich in einem Wachstumsprogramm. „Wir peilen momentan einen Umsatz von 100 Millionen Euro an“, sagt Zastrau.

Weitere Informationen finden Sie unter: www.tgfs.de

Kontaktdaten



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

Konzeption & Umsetzung: NEULAND PR | NPR Strategische Kommunikation GmbH
www.neuland-pr.de