

>IDEE & KAPITAL: komoot, Potsdam



Karte? Nein, danke.

„61 Prozent der Route umfassen wenig befahrene Schotterstraßen, die Anstiege sind lang.“ Die komoot-App bietet Informationen, die eine herkömmliche Wanderkarte nicht liefern kann. Geschäftsführer Markus Hallermann hat einen intelligenten, persönlichen, sprachgeführten Tourenplaner für Wanderer, Fahrradfahrer und Mountainbiker entwickelt. Schon etwa zwei Millionen Mal wurde die App heruntergeladen.

Endlich ist er da, der Sommer, und lockt zu Aktivitäten in der Natur, wie Wandern oder Radeln. Man ist schon weit gekommen. Und dann: Plötzlich eine Weggabelung, wo kommt die denn her? In der Karte ist sie nicht verzeichnet. Diese Situationen kennt auch Markus Hallermann. Er suchte nach einer Idee, die in solchen Momenten hilft – und fand sie. Zusammen mit Bruder Tobias Hallermann, Jonas Spengler und Mitstudenten der Technischen Universitäten München und Berlin gründete Hallermann 2010 die komoot GmbH.

Mit der „Human Centric Navigation“ hat das Beteiligungsunternehmen aus Potsdam eine Technologie entwickelt, mit der Outdoor-Sportler Touren von jedem beliebigen Standort aus planen und beim Wandern und Radfahren die Umgebung entdecken können. Über die komoot-App und die Website lassen sich aus mehreren hundert Millionen Datensätzen individuelle Routen zusammenstellen, die dann als PDF auf das Smartphone oder auf ein GPS-Gerät exportiert und offline verwendet werden können. Eine Sprachnavigation, die mit GPS-Signal funktioniert, führt durch das Gelän-

de. „Zusätzliche Pausen zum Aufschlagen der Karte sind so nicht mehr nötig“, erklärt Hallermann. Sogar der Handy-Akku wird geschont, weil das Display inaktiv bleibt. Der Name ist Programm: Das süddeutsche Wort „kommod“, das das Unternehmen bei der Namensgebung inspirierte, bedeutet so viel wie einfach und praktisch. Mit wenigen Klicks kann man Outdoor-Erlebnisse planen. Seit 2013, als MBG und andere Investoren eine insgesamt siebenstellige Summe zur Verfügung stellten, wächst das Unternehmen. „Das Kapital hilft, unser Team zu vervollständigen und unsere Empfehlungs-Algorithmen weiter zu entwickeln“, freut sich Hallermann.

Was den Erfolg von komoot ausmacht, ist für Hallermann klar: „Unser Routenplaner bietet vielfältige Kombinationsmöglichkeiten und bezieht Faktoren ein, auf die Karten und herkömmliche Navis nicht hinweisen.“ Nicht nur das Unterwegssein, auch die Pausen gehören zu einer Wander- oder Fahrradtour. „Die App gibt kulinarische Empfehlungen, zeigt an, wo es Kultur und Geschichte zu entdecken gibt und welche Besonderheiten die Landschaft birgt“, erklärt Hallermann. Auch Individualität ist Hallermann wichtig. Die Routenplanung richtet sich nach persönlichen Vorgaben bei Länge, Schwierigkeitsgrad und Wegbeschaffenheit der Strecke. Die App zeigt Schwierigkeitsgrad und Höhenunterschiede der Tour an. Auch die Bauart des Rades findet Beachtung, bei Wanderern der landschaftliche Reiz von Fuß- und Wanderwegen. Besonders interessant für Rennfahrer: sie können anhand der aufgezeichneten Route und dem Tachostand ihre Geschwindigkeit auf den einzelnen Abschnitten nachvollziehen. „Der Sportler kann außerdem Angaben über seine persönliche Verfassung machen, dann passt sich die Planung noch besser an“, weiter S. 6...

Condor fliegt auf heller

Die heller Lackiererei GmbH hat im englischen Norwich ein Flugzeug des Ferienfliegers Condor neu lackiert und mit dem Sunny Heart-Logo der Gesellschaft versehen. Das Firmen-Signet der Thomas Cook Group Airlines erscheint auf einer grau-gelben Welle am Heck der Maschine. Das MBG-Unternehmen aus Königs Wusterhausen wurde 1995 gegründet und ist unter anderem Spezialist für Lackarbeiten für PKW, Kräne, Boote und sogar Passagierflugzeuge.

www.goodlack.de

ZENDOME-Raumschiff für Klimaschutz

Im April unterstützte ZENDOME auf dem internationalen Lichtkulturfestival Luminale 2014 ein interaktives Kunstprojekt, das für den Klimaschutz sensibilisierte. Das Berliner MGB-Unternehmen präsentierte auf dem Frankfurter Römerberg ein Raumschiff aus einer geodätischen Kuppel, von außen futuristisch angestrahlt. Eine virtuelle Planetenlandschaft im Inneren stellte den Besuchern spielerisch verschiedene Aufgaben zu den Themen Zukunft, Energie, Klimaschutz vor.

ZENDOME stellt seine erlebnisorientierten, halbkugelförmigen Bauten für Roadshows, Promotionsveranstaltungen und Ausstellungen zur Verfügung.

www.zendome.de

Industriepreis für Emperra

Die Emperra® GmbH E-Health Technologies hat den Industriepreis 2014 in der Kategorie Medizintechnik gewonnen. Das Potsdamer MBG-Unternehmen überzeugte mit seinem ESYSTA System zum Erfassen, Monitoring und Übertragen von Diagnose- und Therapiedaten von Diabetepatienten. Diabetiker können mit diesem Gerät ihre Blutzuckerwerte, Proteinhaltigkeiten und gespritzten Insulinmengen messen, dokumentieren und auswerten und so die Behandlung unterstützen. Seit 2006 vergibt die Huber Verlag für Neue Medien GmbH jährlich den Industriepreis in 14 Kategorien. Er würdigt u.a. innovative Produkte mit hohem Nutzwert. Das forschungs- und entwicklungsorientierte Medizintechnik-Unternehmen Emperra wurde 2008 gegründet. Es hat sich auf Telediabetologie und Health-IT spezialisiert.

www.emperra.com

Solarpfad in Ghana

Das Beteiligungsunternehmen mp-tec aus Eberswalde hat in der ghanaischen Hauptstadt Accra einen Solarlehrpfad gebaut. Die feierliche Eröffnung der Anlagen erfolgte im Beisein von Hochschul-, Botschafts-, Unternehmens- und Regierungsvertretern. Ende Mai wurden die fünf Photovoltaikanlagen auf dem Campus der Fachhochschule Accra Polytechnic in Betrieb genommen. Das Projekt soll die Bandbreite der Sonnenstromgewinnung und die Anwendungsmöglichkeiten der Photovoltaik demonstrieren. Zum Aufbau zählen eine solare Straßenebeleuchtung, eine Solarpumpe, ein Notstromsystem und zwei Freiflächenanlagen mit polykristallinen und Dünnschichtmodulen. Am Bau des Solarlehrpfads beteiligten sich deutsche wie ghanaische Mitarbeiter von mp-tec. Seit fast zehn Jahren ist das Unternehmen in Afrika aktiv, wo 2008 die Tochterfirma mp-tec Solar Africa Ltd in Ghana entstand.

www.mp-tec.de



Einweihung der Anlage (v.l.n.r.): Allen Solomon (mp-tec Solar Ghana), Jessica Klein (dena), Rüdiger John (deutscher Botschafter), Prof. Sylvester Achio (Rektor Accra Polytechnic), Dr. Patrik Fischer (mp-tec)
Foto: mp-tec



INTERVIEW

MIKROMEZZANINFONDS DEUTSCHLAND

Sechs Fragen an **Michael Maurer**, MBG Berlin-Brandenburg

Was verbirgt sich hinter dem Programm Mikromezzaninfinanzierung? Mezzanin heißt nichts anderes als Zwischenebene. Stammt aus dem Italienischen, ursprünglich aus der Architektur. Mezzanin ist hier ein Finanzierungsbau-stein zwischen Eigenkapital

- also dem, was ich wirklich selber habe - und der klassischen Bankfinanzierung durch einen Bankkredit.

Die MBG stellt die Mittel als stille Beteiligung zur Verfügung. Das wirkt wie Eigenkapital. Wie? Und warum? Es wird in der Bilanz des Unternehmens als „wirtschaftliches Eigenkapital“ ausgewiesen. Eigenkapital benötigt man, um einen Bankkredit oder auch öffentliche Förderdarlehen zu erhalten. Man verbessert damit seine Kreditwürdigkeit, seine Bonität. Die Mikromezzaninfinanzierung verbessert die Verhandlungsposition des Gründers oder Unternehmers gegenüber seiner Bank.

Welche Vorteile hat dieses Kapital für Existenzgründer?

Es steht langfristig zur Verfügung, maximal 10 Jahre. Die ersten sieben Jahre muss nicht getilgt werden, danach wird in drei Raten zurückgezahlt. Wir brauchen zudem keine Sach-Sicherheiten. Das verschafft Unternehmern (Finanzierungs-)Freiheiten.

Um welche Summen geht es?

Um kleine Finanzierungen ab 10.000 bis 50.000 Euro.

Wofür kann es eingesetzt werden? Für jede Art von Investition, vom kleinen Pkw bis zur großen Maschine. Wir können aber keine bestehenden Finanzierungen der Hausbank ablösen oder Unternehmen begleiten, die in Zahlungsschwierigkeiten sind.

Wie kommt man an das Geld? Ganz einfach: Den Antrag herunterladen unter www.BBimWeb.de oder www.mbg-bb.de und ausfüllen. Wir wollen innerhalb von 14 Tagen eine Antwort geben: Bekommt man das Geld, oder nicht? Entscheiden wir uns dagegen, sagen wir weshalb und helfen so, die Ausgangssituation für künftige Anträge zu verbessern.

>IDEE & KAPITAL: Gastrofix, Berlin

Kellner, die die Bestellung auf einem Notizblock notieren – das ist ein Bild, das immer stärker der Vergangenheit angehört. Mit der Entwicklung moderner Kommunikationstechnologie und drahtloser Funknetze halten zunehmend iPod, iPad und iPhone als Arbeits- und Abrechnungswerkzeuge Einzug auch in die moderne Gastronomie. Die zugrunde liegenden Softwaresysteme werden von einem „alten Hasen“ auf diesem Gebiet in Berlin entwickelt und sollen bald weltweit zum Einsatz kommen. Dafür benötigen Dirk Owerfeldt und seine Mitstreiter vom Unternehmen Gastrofix Kapital, das unter anderem von der MBG zur Verfügung gestellt wird.

Revolution Nr. 2

GASTROFIX – das ist ein Name, der Gastronomen noch in den Ohren klingt. Die ursprüngliche Firma Gastrofix gehörte bis Ende der 90er Jahre zu den größten europäischen Anbietern von PC-basierter Kassensoftware mit über 10.000 Installationen und Kunden wie McDonalds, Lufthansa oder Pizza Hut. Die Revolution, die Gastrofix damals mit seinen PC-Kassen in Gang brachte, treten Dirk Owerfeldt und Stefan Brehm jetzt noch einmal los. Mit neuem Unternehmen aber bekannten Namen starteten sie im April 2012 mit ihrer internetbasierten Kassensoftware für Apple iPad, iPod touch und iPhone. „GASTROFIX 2.0“ ist ein neues, vollständiges Kassensystem – bedienfreundlich, preiswert und so leistungsstark, dass auch mehrere Betriebe und Restaurantketten damit zuverlässig und professionell gemanagt werden können. Das iPad ersetzt die stationäre Kasse, der iPod die mobile Kassenslösung. Über WLAN kommunizieren die Geräte untereinander, Bon- und Rechnungsdrucker sind kabellos angebunden. Steuerung, Datenpflege, Auswertung und das Controlling funktionieren verschlüsselt über ein webbasiertes Backoffice in der Cloud, der sogenannte „Restaurant-Manager“. Eine Technologie, die als White-Label-Lösung auch anderen Anbietern für mobiles Bezahlen in Lizenz zur Verfügung gestellt werden soll. Erste, sehr erfolgreiche Kooperationen, u.a. mit SumUp oder Deliveryhero, laufen bereits.

„Angefixt“

Owerfeldt erzählt voller Begeisterung von der neuen Gastrofix-Idee. Mit 18 Jahren ist er als Juniorpartner in die erste Gastrofix eingestiegen und schon damals informationstechnologisch kein unbeschriebenes Blatt. Bereits mit 15 gewann er die „Goldene Diskette“ für seine erste Gas-

tronomie-Software. Er schreibt Fachartikel und Bücher über das Programmieren und ist „richtig angefixt“ als er auch noch ins Computerparadies Silicon Valley fahren kann. „Ich hätte ein angestellter, hoch bezahlter Computerfreak werden können“, schmunzelt Owerfeldt. Doch seine technische Begeisterung war schnell ausgelebt. Sie allein, fügt er hinzu, mache noch keinen richtigen Unternehmer aus. In den Unternehmeranzug sei er erst allmählich hineingewachsen.

Der Serientäter

Owerfeldt bezeichnet sich selbst als „Serientäter“, wenn es um Unternehmensgründungen geht. Der Diplom-Informatiker hat diverse Unternehmen gegründet, u.a. Mujinzo Labs oder den Siemens Spin-Off Panoratio. „Gründen“, sagt er und wird fast religiös, „ist für mich ein schöpferischer Akt. Ich finde es spannender, einen Pfad mit der Machete durch einen unerforschten Dschungel zu schlagen, als auf einer gut ausgebauten sechsspurigen Autobahn zu fahren.“

Lektion gelernt

Doch Schöpfung allein reicht nicht. Damals, Ende der 90er Jahre, gehörte die alte Gastrofix zu den größten europäischen Anbietern von PC-basierter Kassensoftware. Der Börsengang war geplant und platzte, als der Internethype kollabierte. 1999 wurde das Unternehmen verkauft. Owerfeldt hat seine „Lektion gelernt“. Investoren hatten damals auf rasantes Wachstum gedrungen, Finanzmittel in unbegrenzter Menge und die Übernahme aller Verluste versprochen. Diese Versprechen waren aber bald keinen Pfennig



„Serientäter“: Dirk Owerfeldt findet, Gründen ist ein schöpferischer Akt. Unten: Schematische Darstellung, Restaurantplan auf iPad. Fotos: (Gastrofix)



mehr wert. Der Glücksfall: Im Jahr 2012 konnte die neue Gastrofix GmbH unter der Führung von Dirk Owerfeldt und Stefan Brehm die Namensrechte zurückkaufen. Heute ist das Unternehmen ausschließlich mit Eigenkapital finanziert. „Private Investoren, darunter namhafte Gastronomen und Internetpioniere und auch die MBG garantieren eine solide Gewichtung zwischen Wachstum und Ertrag“, sagt Owerfeldt. War der schöpferische Akt für Owerfeldt früher beendet, wenn die Technologie und seine Anwendung funktionierte, so versteht er es heute auch als kreative, schöpferische Aufgabe, das Unternehmen nachhaltig aufzustellen und erfolgreich zu machen. „Eine Start-Up-Company – das geht gefühlt bis 100 Mitarbeiter“, sagt er.

Sprung über den großen Teich

30 Mitarbeiter sind es derzeit im Unternehmen, das gerade zum Sprung in die USA ansetzt und auch in Skandinavien und den Niederlanden aktiv wird. Dazu soll demnächst neues Kapital eingeworben werden. „Mit Augenmaß“, sagt Owerfeldt, „denn beim Wachstum ist es wichtig zu wissen, wie weit man das Gaspedal durchtritt und wie viel Sprit im Tank ist.“

www.gastrofix.com

>IDEE & KAPITAL: Brillen.de, Wildau

Die Freude währt manchmal nur kurz, wenn der Brillenkauf im Internet nicht zu einer besseren Sicht, sondern zum Umweg auf die Post führt, um die bestellte, aber nicht passende Brille zurückzuschicken. Das muss nicht sein, dachte sich Matthias Kamppeter. Sein Unternehmen Brillen.de verknüpft den Online-Handel mit den Vorteilen eines Filialnetzes.

Günstige Brille, erstklassiger Service

Im Gegensatz zu anderen online vertreibenden Wettbewerbern verfügt Brillen.de über eine eigene Infrastruktur und viele Ladengeschäfte. Kunden von Brillen.de können Brillen im Internet virtuell anprobieren, Preise kalkulieren und anschließend direkt einen Termin mit einer Optiker-Filiale in der Nähe vereinbaren. Ein ausgefeiltes Bestell- und Logistiksystem bringt die Ware kurz nach Bestellung zum Partner-Optiker vor Ort, wo sie indivi-

nicht passten. Um die Retour-Quote zu verringern, entwickelte er sein Geschäftsmodell Brillen.de. Die Idee überzeugte auch die Optiker: Bei der ersten Vorstellung auf der Münchner Optikermesse „Opti“ im Januar 2013 unterschrieb eine große Zahl von Optikern Partnerverträge noch auf der Messe. Das MBG-Unternehmen mit Hauptsitz in Wildau vergrößerte sich rasch. Seine aktuell mehr als 180 Lizenzpartner-Filialen sind über ganz

in Shanghai. „Am Markt gängige, 1.000 Euro teure Gleitsichtbrillen sind qualitativ gleich bei uns bereits für etwa 400 Euro zu haben. Der Verkaufspreis liegt im Durchschnitt um mehr als die Hälfte unter den üblichen Marktkonditionen.“ Nicht nur die Kunden profitieren, auch kleine, regionale Optiker-Filialen, indem sie Partner von Brillen.de werden. Gegen eine Lizenzgebühr bieten die Geschäfte die Brillen an, die die Kunden vorher online bestellt haben. Dafür erhalten sie ihren Anteil am Verkaufserlös.

www.brillen.de



Deutschland verteilt, mehrere davon in der Region Berlin-Brandenburg. 750 verschiedene Gleitsicht- und Korrekturbrillenmodelle, Kontaktlinsen und Pflegemittel sind im Angebot.

duell für den Kunden angepasst wird. Der Versand, eine zwölfmonatige Brillenversicherung und ein Gutschein für Anpassungen sind im Brillenpreis enthalten.

Matthias Kamppeter gründete die Brillen.de KTS GmbH 2012 gemeinsam mit Marcus Seidel und Daniel Thung. Der 1976 geborene Kamppeter betreibt seit 1997 selbstständig Optikergeschäfte mit internationalen Kontakten und eigener Logistik. Mehr als 100.000 Brillen verkaufte er so bereits. Mit dem florierenden Internethandel bestellten immer mehr Kunden ihre Brillen online – die dann oft

Kamppeter organisiert Filialen, Logistik und interne Abläufe bei Brillen.de. Sein Kompagnon, Marcus Seidel, führt seit 2009 eigene Betriebe und hält Beteiligungen an Unternehmen wie Gutscheine.de. Er kümmert sich um Webpräsenz, Onlineaktivitäten und den strategischen Unternehmensaufbau.

„Unsere Einstärken- und Gleitsichtbrillen sind viel erschwinglicher als die vieler Wettbewerber“, sagt Kamppeter. Damit Qualität und kundenfreundliche Preise zusammenkommen, produziert Brillen.de

Fortsetzung von Seite 1 Karte? Nein, danke.

empfeht Hallermann. Je länger er das System nutzt, desto individueller werden die Streckenvorschläge. „Die App merkt sich, welche Art Route der Benutzer mag und liefert entsprechende Ideen.“ Bei der mitunter schwierigen Wahl aus dem großen Angebot helfen Fotos der Strecke – diese und die Streckendaten lassen sich verschicken und weiterempfehlen. Auf diese Weise dient die App nicht nur dem eigenen Naturerlebnis, sondern auch dem gemeinsamen: „Sie vereinfacht das Planen einer Route zusammen mit Freunden“, verspricht der Geschäftsführer.

Mittlerweile ist die komoot-App die erfolgreichste für Outdoor-Aktivitäten in Deutschland.

www.komoot.de

IMPRESSUM

Herausgeber:
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH
Schwarzschildstraße 94
14480 Potsdam
Verantwortlich: K. Göbel, M. Schulz

Redaktion und Gestaltung:
Brille und Bauch, Agentur für Kommunikation KG, Potsdam

WIE SIE UNS ERREICHEN:



...wenn sich Ihr Unternehmen in Berlin befindet:

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH
Geschäftsstelle Berlin
Schillstr. 9, 10785 Berlin
Telefon: 030/31 10 04-0
Telefax: 030/31 10 04-55
E-Mail: berlin@mbg-bb.de

...wenn sich Ihr Unternehmen in Brandenburg befindet:

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH
Schwarzschildstraße 94
14480 Potsdam
Tel.: 0331/649 63 0
Fax: 0331/649 63 21
E-Mail: brandenburg@mbg-bb.de