



Titelstory

Von der Geburt bis zum Serienerfolg

Mit einem Produkt in Serie zu gehen, ist für Start-ups oft schwieriger, als es auf den ersten Blick erscheint. Dabei kann einiges schiefgehen, was schnell sehr teuer wird. Damit es nicht so weit kommt, unterstützt TQ-Systems Start-ups beim Produkt-launch. Gefragt ist dabei nicht nur das technische Know-how des Unternehmens.

TEXT: TQ-Systems BILD: iStock, Nelson Marques

Mark ist ein Besserwisser. Welches der zahlreichen Bauteile als nächstes eingebaut werden muss, weiß er genau. Und gibt das auch deutlich zu erkennen. Mit einem kurzen Piepen, Blinken oder Vibrieren weist er auf Fehler in der Einbaureihenfolge hin oder gibt seine Zustimmung. Mark ist ein smartes Wearable, ein grau-oranger Arbeitshandschuh mit integriertem Scanner. Mit diesem können Techniker per Daumendruck Barcodes auf Bauteilen ablesen. Sie erhalten dann sofort eine Rückmeldung, ob die eingescannte Komponente die richtige für den Einbau ist. Dadurch sparen sie sich den Blick auf einen Monitor oder den Griff zum Scanner und sind damit deutlich schneller. 230 Marks waren im letzten Jahr bereits in der Produktion von BMW im Einsatz. Die Idee für den Handschuh stammt von dem Münchener Start-up Pro glove. Die Elektronik für ihn fertigt TQ-Systems. Das Unternehmen unterstützte seine Erfinder maßgeblich bei der Industrialisierung.

Der smarte Handschuh ist allerdings nicht das einzige Gerät eines Start-ups, an dessen Geburt TQ-Systems einen großen Anteil hatte. Die Unterstützung von Firmengründern ist ein wichtiger Teil der Unternehmensstrategie. Aktuell arbeitet TQ-Systems mit 12 weiteren Start-ups an der Umsetzung ihrer Ideen. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Hardware-Entwicklung für Umwelt- und Medizintechnik, Robotik, E-Mobilität und dem Internet of Things. „Wir haben langjährige Erfahrung im Bereich E²MS, etwa in den Branchen Automatisierung, Umwelt- und Energietechnik, Medizin, Luftfahrt sowie Robotik. Darüber hinaus ergänzen wir unsere E²MS-Dienstleistungen mit Eigenprodukten wie etwa Embedded-Modulen oder Antriebstechnik. Deshalb können wir Firmengründer dort sehr gut unterstützen“, sagt Stefan Schneider, Geschäftsführer von TQ-Systems.

TQ-Systems sieht sich dabei vor allem als Industrialisierungspartner, möchte Start-ups dabei helfen, mit ihren Produkten in die Serienfertigung zu gehen. Das beinhaltet Hilfestellung bei der Entwicklung, etwa beim Layout der Schaltungen oder bei der Mechanik. Eine große Schwierigkeit liegt bei vielen Neugründungen Schneider zufolge aber noch an anderer Stelle: „Wir stellen fest, dass die meisten Start-ups in der Entwicklung, dem Marketing und dem Vertrieb sehr gut aufgestellt sind. Viele von ihnen, besonders solche mit Hardware-Produkten, brauchen aber Unterstützung dabei, ihre Geräte in Serie zu produzieren und auf den Markt zu bringen“, erklärt er. „Besonders hier können wir unsere Erfahrung einbringen.“

Ein Gerät muss nämlich nicht nur funktionieren, sondern sich auch kontinuierlich und in Serie fertigen lassen. Dafür ist es entscheidend, schon während der Entwicklung die passenden Komponenten auszuwählen. Sie müssen von ihren jeweili-

gen Herstellern schnell und in der gewünschten Menge lieferbar und auch ihre Langzeitverfügbarkeit muss sichergestellt sein. Ein wichtiges Thema ist außerdem die Obsoleszenz. Elektronische Bauteile werden immer schneller abgekündigt und können dann nicht mehr bezogen werden. Aber auch der Aufbau der Logistik und der Lieferantenbeziehungen ist meistens schwieriger als es zunächst erscheint. „Der Schritt vom Prototyp hin zur Serienproduktion ist nochmal ein großer. Da kann man sehr viele Fehler machen und dadurch Geld verlieren. In diesem Bereich sehen wir uns als guten Partner, der hilft die Geräte zu industrialisieren. Wir erreichen die Zielpreise, wir haben einen Marktzugang zu Einkaufsbedingungen, zu weltweitem Sourcing und einen Standort in China“, erklärt Schneider.

Der internationale Marktzugang ist vielen Start-ups am Anfang verwehrt. Schließlich fehlt meist das notwendige Netzwerk. Er hält außerdem einige rechtliche und logistische Fallstricke bereit, etwa wenn es um Zollangelegenheiten geht. Solche verwaltungstechnischen Hürden gibt es noch weitere. Produkte müssen zum Beispiel zertifiziert und qualifiziert werden. Das stellt sicher, dass sie den bestehenden Normen und Vorschriften entsprechen und überhaupt verkauft werden dürfen. Auch hier können Start-ups von dem Know-how von TQ-Systems profitieren.

Neben diesen Beratungsangeboten bietet das Unternehmen Firmengründern auch die Fertigung der Hardware an. Elektronische Baugruppen, ganze Systeme oder Antriebe sind möglich. Ein großer Vorteil ist auch hier die große Erfahrung des Unternehmens in verschiedenen Branchen und technischen Bereichen, wie der Robotik, der E-Mobilität und bei Embedded-Systemen. Durch die Fertigung bei TQ-Systems ist ein sinnvolles Supply-Chain- und Obsoleszenz-Management und eine hohe Robustheit und Langzeitverfügbarkeit sichergestellt.

Wie gut die Zusammenarbeit zwischen TQ-Systems und Start-ups funktioniert, zeigt neben dem smarten Handschuh Mark auch das Mellowboard: das elektrisch angetriebene Skateboard mit dem besten Wirkungsgrad. Beide Geräte erhielten 2017 den begehrten Red Dot Award. Auszeichnungen, die auch Stefan Schneider stolz machen. Schließlich ist er mit TQ-Systems entscheidend in der Produktion dabei. „Natürlich sind wir stolz darauf, wenn wir einen Teil zum Erfolg beigetragen haben. Nicht nur auf die Geräte, die einen solchen Preis gewinnen. Es ist toll, wenn wir sehen, wo überall unsere Produkte und unser Wissen drinstecken. Daraus ziehen wir auch einen guten Teil der Motivation. Wir sind oft mit die besten Vertriebler für die Produkte unserer Kunden“, verrät er. Und manchmal wird das Unternehmen dann selbst zum Abnehmer. Arbeitshandschuh Mark zumindest darf bald auch bei TQ-Systems den Besserwisser spielen. □



TITELINTERVIEW

„UNS INSPIRIERT BEI START-UPS DIE BEGEISTERUNG FÜR DAS PROJEKT“

Mit zwölf Start-ups arbeitet TQ-Systems aktuell zusammen und hilft ihnen ihre Produkte zu industrialisieren. Wieso das Unternehmen auf diese Partnerschaften setzt, wie der Kontakt zustande kommt und vor welchen Problemen neu gegründete Firmen oft stehen, erklärt Stefan Schneider, einer der drei Geschäftsführer von TQ-Systems im Interview.

TEXT: TQ-Systems BILD: TQ-Systems

E&E: Sie unterstützen regelmäßig Start-ups. Wie kommt der Kontakt mit diesen zustande?

Stefan Schneider: Oft kommen Start-ups gezielt auf uns zu, die ihr Produkt industrialisieren lassen möchten und dafür einen Partner suchen. Wir haben aber

mittlerweile auch ein gewisses Netzwerk aufgebaut, um auf interessante Firmen aufmerksam zu werden. Das kommt teilweise über Partnerfirmen zustande. Wir arbeiten aber auch mit verschiedenen Hochschulen zusammen und suchen gezielt auf Messen.

Woran erkennen Sie, ob eine Zusammenarbeit sinnvoll ist?

Zunächst geht es immer darum sich erst einmal kennenzulernen. Falls das Start-up bereits Büroräume hat, treffen wir uns gerne bei ihnen vor Ort. Um dadurch zu sehen, wie sie arbeiten und was für ein

Team hinter einem Projekt steckt. Die Menschen dahinter sind bei so kleinen Teams, wie sie Start-ups meistens haben, immens wichtig. Danach möchten wir mehr über das konkrete Produkt, den aktuellen Entwicklungsstand und die Vision dahinter erfahren. Ich finde es oft sehr faszinierend, aus welchen Beweggründen und mit welchem Enthusiasmus die Gründer aktiv werden. Da geht es in den seltensten Fällen darum Millionen zu verdienen, sondern meist möchten sie wirklich etwas verbessern. Im Anschluss an dieses Gespräch erstellen wir dann eine technische Bewertung. Wir müssen schließlich eine klare Trennlinie ziehen, bei welchen Geräten wir wirklich helfen können und bei welchen nicht. Befindet sich das Projekt noch im Forschungsstadium dann sind wir normalerweise nicht der richtige Ansprechpartner. Wichtig ist für uns aber auch die finanzielle Struktur hinter dem Start-up.

Was genau meinen Sie damit?

Es muss eine Struktur sein, die etwas langfristiger ausgelegt ist. Wir haben keine guten Erfahrungen gemacht, mit Kapitalgebern, die möglichst schnell mit Profit wieder aus dem Start-up aussteigen möchten, etwa Venture Capital Firmen. Bei diesen geht es nur darum innerhalb von fünf Jahren einen Exit zu schaffen. Eines von zehn Start-ups ist dann erfolgreich und wird zum Milliardengeschäft. In diesem Umfeld möchten wir uns nicht bewegen. Wir wollen langfristig mit den Firmen zusammenarbeiten und nicht nur

kurzfristige Erfolge sehe. Uns geht es darum Firmen aufzubauen und ihre Produkte auf den Markt zu bringen.

Welches Problem beobachten Sie häufig bei Start-ups?

Wichtig ist ganz klar der Fokus. Erfolgreiche Startups konzentrieren sich auf ein Produkt und versuchen nicht gleich von Anfang an ihre komplette Vision umzusetzen. Die ist oft zu umfangreich. Gründer sollten sich deshalb lieber zunächst auf bestimmte Akzente ihrer Idee konzentrieren, dazu ein Gerät entwickeln und Kunden dafür finden. Dadurch generieren sie schon einmal Umsätze und sichern sich eine gewisse Unabhängigkeit von Investoren und sind nicht allein auf Fremdkapital angewiesen.

Sehr viele Start-ups scheitern bereits zu Beginn. Wie hoch ist die Ausfallquote bei Firmen, mit denen Sie zusammenarbeiten?

Eigentlich haben wir bisher noch keinen Ausfall bei unseren Kooperationen gehabt. Das überrascht uns auch. Schließlich müsste sie statistisch deutlich höher liegen. Das liegt sicherlich auch daran, dass wir im Hard- und nicht im Softwarebereich arbeiten. In unserer Branche ist die Erfolgsquote sicherlich höher.

Wieso suchen Sie überhaupt den Kontakt zu Start-ups?

Sie sind einfach ein unheimlich wichtiger Treiber für viele neue Technologien und haben beeindruckende Ideen. Bei diesen

Entwicklungen möchten wir natürlich dabei sein. Dadurch haben wir einen guten Einblick wohin es in Zukunft in bestimmten Branchen geht. Was Startups auch sehr gut umsetzen, ist die Kombination von Software und Hardware. Die Software ist bei vielen Start-ups das eigentlich Geschäftsmodell. Da lernen wir viel Neues hinzu.

TQ-Systems wurde 1994 von Rüdiger Stahl und Ihrem Vater Detlef Schneider praktisch in der Garage gegründet. Kennen Sie deshalb besonders gut die Bedürfnisse von Start-ups?

Eher auf dem Bauernhof als in der Garage. (lacht) Das spielt auf jeden Fall eine Rolle. Aus unserer eigenen Historie wissen wir, welche Probleme am Anfang einer Firmengründung bestehen, kennen die fehlenden Strukturen. Und sind auch bereit mal eine Durststrecke mitzugehen. Davon profitieren Start-ups.

Was konnten Sie für TQ-Systems aus der Zusammenarbeit mit Start-ups mitnehmen?

Erstens natürlich die Begeisterung die bei diesen herrscht. Wie stark die Gründer für ihr Projekt brennen. Das versuche ich auch an unsere Mitarbeiter weiterzugeben. Zweitens überzeugt mich auch deren Arbeitsweise, zum Beispiel die Tools, die sie für die agile Entwicklung verwenden. Beides finde ich sehr motivierend. Deshalb macht die Zusammenarbeit mit Start-ups auch so viel Spaß. □