

„Man braucht einen langen Atem und viel Geduld“

Peter Rosenbeck und sein Team haben eine neue Basistechnologie entwickelt. IHK-Redakteurin Harriet Austen sprach mit dem Geschäftsführer der Ident Technology AG über den steinigen Weg zum Markterfolg.



Kaum zu glauben: In Deutschland wird unermüdlich nach Innovationen gerufen, und wenn ein Unternehmer mit einer neuen, viel versprechenden Basistechnologie erscheint, ducken sich potenzielle Abnehmer, Förderer und Geldgeber schnell weg. So jedenfalls haben es Peter Rosenbeck, Wolfgang Richter und Stefan Donat nach der Gründung ihres Start-Ups Ident Technology AG erlebt. „Wir bekamen von niemandem Geld, die Banken bezweifelten den Nutzen unserer Erfindung. Das Startkapital haben wir aus der eigenen Tasche bezahlt, drei Jahre lang auf Gehälter verzichtet und von unseren Ersparnissen gelebt“, erzählt Rosenbeck. Dennoch ließen sich die drei Geschäftspartner nicht entmutigen. Denn sie waren von den vielfältigen Einsatzmöglichkeiten ihrer „Skinplex“ genannten Technologie überzeugt, die Rosenbeck als „revolutionär“ und „Ei des Kolumbus“ bezeichnet. „Stellen Sie sich eine Welt vor, in der alle Maschinen und Geräte kindersicher sind, ohne Schlüssel oder Codekarten, in der nichts mehr verloren gehen kann, und wenn doch, funktioniert es nicht mehr“, so beginnt Rosenbeck seine Vorträge über die neue Technologie, die Daten über die Haut überträgt. Skinplex-Sensoren können im Prinzip überall da eingesetzt werden, wo technische Geräte ihre Nutzer erkennen sollen: Sie verhindern das Einklemmen von Fingern in Auto-Schiebedächern, Türen und Fensterrahmen, schützen Wertgegenstände vor Diebstahl, machen elektrische Bohrmaschinen sicherer und Bedienelemente im Auto intelligenter.

Weil sich damit „eine völlig neue Generation von Produkten realisieren lässt“ (Rosenbeck), wollte er so schnell wie möglich Prototypen bauen, um sie Kunden vorzustellen und Umsätze zu generieren. Im Elektrohandwerk landete das Produkt nach anfänglichem Interesse in den Schubladen, die Mobilfunkindustrie verhielt sich zurückhaltend, nur die Automobilindustrie hat zugegriffen. „Innovationen brauchen zukunftssträchtige Branchen“, folgert der Pionier, der ganz unterschiedliche Erfahrungen damit gemacht hat, wie Wirtschaftsunternehmen und Finanzwelt hier zu Lande mit Innovationen umgehen. Als junger Mann kam der Münchner 1968 zum Querdenker Heinz Nixdorf nach Paderborn, der einen für den Mittelstand geeigneten Kleincomputer entwickelt hatte und damit gegen die etablierten Konzerne mit ihren kostspieligen Großcomputern antrat. Rosenbeck baute den Vertrieb in fünf Jahren von 40 auf 2000 Mitarbeiter und von 20 auf 600 Millionen Euro Umsatz auf und lernte, „wie ein winziges Unternehmen durch ein revolutionäres Produkt groß wird“. Danach legte er in Hongkong die Wurzeln für das Asien-Geschäft der Nixdorf AG und sanierte die US-Niederlassung. Gleichzeitig beobachtete er, wie „lernbereit und geschwind die Chinesen neue Produkte adaptieren“ und wie faszinierend sich das boomende Silicon Valley durch Finanzierung von Start-Ups entwickelte. „Wirklich neue Dinge entstehen nicht im Labor von Konzernen, sondern in kleinen Start-Ups und Spin-Offs“, be-

schreibt er die prägenden Erfahrungen dieser Zeit.

Inzwischen war auch der IT-Konzern zu einem Großunternehmen mit bürokratischen Strukturen herangewachsen. Die Hindernisse beim Durchsetzen eines neuen Computers in einer mittlerweile großen Firma erweckten in Rosenbeck den Wunsch, ein neues Computerkonzept in einer eigenen Firma zu realisieren, und er gründete 1975 in Stuttgart eine eigene Computerfirma. Als das Unternehmen innerhalb von fünf Jahren 220 Mitarbeiter und 80 Millionen Euro Umsatz schrieb, verkaufte er seine Anteile, weil „diese Dimensionen für mich nicht mehr spannend sind“. Kurzum: Aus kreativen Start-Ups florierende Unternehmen zu machen, ist für ihn die größte Herausforderung. „Wenn man mal wie bei Nixdorf einen solchen Prozess erlebt und mitgestaltet hat, weiß man, dass es machbar ist“, resümiert Rosenbeck, der nun wieder auf der Suche nach einem neuen Betätigungsfeld war. Für ihn gab es nur eine Möglichkeit: eine neue Firma zu gründen. Als Unternehmensberater beriet er die Telekommunikationsbranche beim Umstieg von der Analog- zur Digitaltechnologie und lernte wieder, dass „Firmen mit hohen Forschungsbudgets an veralteten Technologien festhalten“ und dass nur in kleinen Einheiten wirkliche Neuerungen entwickelt werden. Mit einer Hardwarefirma war Rosenbeck weniger erfolgreich, weil



er die Finanzierung unterschätzt hatte. In dieser Zeit hat er den Erfinder Wolfgang Richter kennen gelernt, der herausfand, dass die Leitfähigkeit des menschlichen Körpers ermöglicht, Daten zu übertragen. Gemeinsam mit dem Marketingspezialisten Stefan Donat gründeten sie 2002 die Ident Technology AG, um die innovative Technologie der Nahfeldkommunikation zu vermarkten. Richter erwies sich als regelrechter Innovationsmotor – 46 von 60 angemeldeten Patenten gehen allein auf sein Konto –; gemeinsam mit Projektpartner Peter Fasshauer, Professor für Elektro- und Informationstechnologie an der Fachhochschule München, entwickelte er Prototypen. Beim Aufbau der neuen Firma hat Rosenbeck seine sämtlichen Erfahrungen umgesetzt. „Wenn man seiner Zeit voraus ist und eine neue Basistechnologie erfunden hat, muss man sehr schnell die Brücke zu den Anwendern bauen und den konkreten Nutzen sichtbar machen“, weiß er inzwischen. Das ist ihm vor allem in der Automobilindustrie gelungen. Doch die Produktentwicklungszyklen in der Branche sind lang, sie dauern in der Regel vier bis sechs Jahre. „Man braucht einen langen Atem, viel Geduld und Beharrungsvermögen“, sagt Rosenbeck und erzählt, wie er endlich zu Venture-Capital gekommen ist, um auch solche Zeiten zu überbrücken. 2003 heimste Ident Technology ihren ersten Innovationspreis „High-tech im Arbeitsschutz“ der Berufsgenos-

senschaft ein, 2004 die Anerkennung des Bayerischen Innovationspreises. „Danach sind wir angesprochen worden, ob wir Geld brauchen“, erinnert sich der Vorstand und schließt daraus: „Erst wenn eine Technologie öffentlich bekannt ist und anerkannt wird, werden auch die Geldgeber hellhörig.“ Zwei Fonds des Venture-Capital-Spezialisten MIG AG steckten rund zwei Millionen Euro in den viel versprechenden Start-Up. „Um die Buschtrömmeln in Bewegung zu halten“, ist Rosenbeck nun unermüdlich unterwegs: auf Veranstaltungen, Vorträgen, Seminaren.

Mittlerweile schreibt die junge Firma aus Weßling bei München über eine Millionen Euro Umsatz und hat einen Auftragsbestand im zweistelligen Bereich. Die Belegschaft ist auf 21 Mitarbeiter angewachsen. Ident Technology verdient vor allem durch die Weitergabe von Lizenzen für die Serienfertigung. Die holländische Firma Inalfa Roof Systems wird als erstes Serienprodukt ihre Schiebedächer mit Skinplex-Sensoren ausstatten, um das Einklemmen von Fingern zu verhindern. Rosenbeck und sein Team betreuen inzwischen 35 Kunden aus der Automobilindustrie und ihrer Zulieferer sowie aus der Telekommunikationsbranche; die ersten Verbindungen nach Japan und USA sind geknüpft. Doch damit sind die Einsatzmöglichkeiten der „enabling“-Basistechnologie noch lange nicht ausgeschöpft. Das wirtschaftliche Potenzial ist enorm. „Skinplex macht die Mensch-Maschine-

Interaktion sicherer, preiswerter und komfortabler und kann im Grunde in jedem Pkw und Motorrad, in jedem elektrischen Handwerkszeug, in jedem Mobiltelefon und in allen anderen elektrischen Gebrauchsgütern integriert werden“, sagt Rosenbeck und weiß, dass er sich zunächst auf wenige Anwendungsbereiche konzentrieren muss, um die Kapazitäten der jungen Firma nicht zu überfordern. Dabei entwickelt Wolfgang Richter, der eine „Querdenkergabe“ besitzt und inzwischen auch die Mitarbeiter zum Tüfteln animiert hat, ständig neue Einsatzfelder, in denen die Datenübertragung über die Haut Nutzen stiftet. So hat er jüngst eine Technologie namens „GestIC“ auf den Markt gebracht, das sich für Displays und viele weitere Benutzeroberflächen (Panels) eignet. Die Gestik der Finger dient als Zoom, mit dem sich der Anwender bestimmte Informationen näher heranholen kann. Den ersten „Riesenauftrag“ (Rosenbeck) dafür hat Ident Technology gerade für eine Bedienblende für weiße Ware erhalten. Dass die Firma Apple gleichzeitig ein ähnliches Patent angemeldet hat und auch Microsoft sich mit der Vernetzung von elektronischen Geräten über die Haut beschäftigt, stört Rosenbeck nicht im geringsten. Im Gegenteil. Es zeige ihm nur, dass das Thema „in“ sei, und das verleihe der Firma, die immerhin die ersten Geräte gebaut habe, einen „großen Schub“. Noch ist er weltweiter Technologieführer „ohne direkte Mitbewerber“. Sein Durchhaltevermögen zahlt sich langsam aus. Der begeisterte Läufer und Tennisspieler Rosenbeck ist auf dem richtigen Weg. Kein Wunder, wenn der 65-Jährige das Unternehmen als „Jungbrunnen“ bezeichnet und sich selbst als den „ältesten Jungunternehmer“.

Zwei Generationen Mittelstandsberatung	94086 Bad Griesbach Weghofstraße 29 Tel. +49 (8532) 97265 0 info@ecker-partner.de www.ecker-partner.de		
		<h2>Lösungswünsche?</h2> <p>Wie Sie sich von Ihrem Unternehmen vorteilhaft lösen können... und wie Ihr Nachfolger das Unternehmen erfolgreich übernehmen und führen kann...</p> <p>Wir haben Ihre Wunschlösung! Wir begleiten Sie Schritt für Schritt als kompetenter und zuverlässiger Partner:</p> <p>thomas.ecker@ecker-partner.de oder per Telefon : Thomas Ecker +49 (8532) 97265 0</p>	