



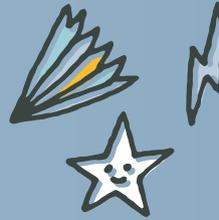
7 Ideen, wie die Welt etwas gesünder wird

GRÜNDER Sie digitalisieren Pflegestandards, befreien Flüsse von Müll, definieren mobile Hygiene neu und schicken Minilabore ins Weltall – ungewöhnliche Start-ups im Schnellcheck

Text: Christa Roth

BESONDERS RELEVANT, WENN

- Sie Inspirationen für neue Geschäftsfelder suchen
- Sie Ideen brauchen, um Ihre Firma klimafreundlicher aufzustellen



1. Sohle bei Parkinson

DIE GESCHÄFTSIDE An Parkinson erkrankte Menschen haben oft Probleme beim Gehen, sie können stolpern oder stürzen. Um das zu verhindern, entwickelt Novapace aus Darmstadt eine Einlegesohle mit integrierter Mikroelektronik. Eingebaute Sensoren sollen fehlerhafte Gangmuster erkennen und die Träger in Echtzeit durch diskretes Vibrieren warnen. So können Erkrankte ihre Gangart sofort korrigieren und sogar langfristig verbessern.

DAS POTENZIAL Medizintechnik kann kranke Menschen oft besser im Alltag unterstützen als klassische Hilfsmittel wie Rollatoren oder Rollstühle. Ärzte und Physiotherapeuten sollen Parkinsonpatienten die Einlegesohle verschreiben, sobald erste Krankheitssymptome auftreten. Rund 300 Euro soll das Hightech-Medizinprodukt kosten, das Krankenkassen bezahlen, so das erklärte Ziel von Novapace.

DAS TEAM Hinter dem Unternehmen stehen die drei Ingenieure und ehemaligen Kommilitonen Patrick Scholl, Simon Staffa und Lukas Braisz sowie der Neurologe Christian Kell.

ERSTE ERFOLGE Innerhalb eines halben Jahres brachte Novapace den ersten Gangtraining-Prototyp auf den Weg und meldete in weniger als zwei Jahren die Einlegesohle zum



GEHHELPER Patrick Scholl (l.), Simon Staffa (M.) und Lukas Braisz haben zusammen studiert und dann Novapace gegründet. Die Firma entwickelt Einlegesohlen. Sie sollen Parkinson-Erkrankten helfen, sicher zu gehen. Zum Team gehört auch der Neurologe Christian Kell

Patent an. Üblich sind 2,5 bis drei Jahre. Die Firma hat viele Auszeichnungen erhalten, darunter 2019 den Hessischen Gründerpreis in der Kategorie „Gründung aus der Hochschule“ sowie 2020 den „Gründungswettbewerb – Digitale Innovationen“ des Bundeswirtschaftsministeriums, dotiert mit 32 000 Euro.

DIE GRÖSSTE HÜRDE Die Zulassung als Medizinprodukt ist finanziell und zeitlich sehr aufwendig. Patientendaten müssen verschlüsselt dokumentiert und die Wirksamkeit der Produkttechnik akribisch nachgewiesen werden. Das Produkt gibt es erst in einer vorläufigen Version. Die Elektronik, die die Daten >





SAUBERMACHER Everdrop stellt seit 2019 nachhaltige Putzmittel in Tabform her, die in Wasser aufgelöst werden – mit viel Erfolg. Die Mitgründer Christian Becker und David Löwe (r.) beschäftigen 100 Leute



erfasst und ausgewertet, befindet sich in einem Kästchen, das am äußeren Schuhwerk befestigt ist. In der Endversion sollen die Komponenten in die Sohle integriert sein. Deshalb wird das Produkt noch nicht vermarktet.

DIE FINANZIERUNG Das Start-up finanziert sich aktuell von Preis- und Stipendiengeldern, etwa über das sogenannte Exist-Gründerstipendium des Bundeswirtschaftsministeriums, sowie aus Privatmitteln.

Gründung: 2019
Startkapital: 32000 Euro
novapace.de

2. Tabs statt Plastik

DIE GESCHÄFTSIDEE Eine sauberere Welt durch weniger Plastikflaschen – darum geht es der Münchener Firma Everdrop, die Wasch-, Spül- und Putzmittel in Tabform entwickelt und in Papiertüten verpackt verkauft. Zu Hause kommt das gepresste Pulver in wiederverwendbare Flaschen, die mit Wasser aufgefüllt werden. Die Flüssigkeit kann dann wie gewohnt zum Putzen verwendet werden.

DAS POTENZIAL Es gibt auf dem Markt zwar umweltschonende Reinigungsmittel, aber die Verpackung ist es selten. In Deutschland werden jährlich rund 800 Millionen Plastikflaschen allein für Putzmittel verbraucht. Das Motto „Tabs statt Plastik“ trifft also den Nerv umweltbewusster Verbraucher. Everdrop vermarktet die Putztabletten, die rund 1 bis 2 Euro pro Stück kosten, vorrangig über den eigenen Onlineshop und Social-Media-Kanäle wie Instagram. Die Firma hat dort rund 125 000 Follower.

DAS TEAM Die Freunde Christian Becker, David Löwe und Daniel Schmitt-Haverkamp gründeten Everdrop und beschäftigen mittlerweile über 100 Angestellte.

ERSTE ERFOLGE Durch den Verkauf konnten bereits fünf Millionen Einweg-Plastikflaschen eingespart werden. Hierfür gab es den „Deutschen Nachhaltigkeitspreis Design 2021“ in der Kategorie „Vorreiter“. Mittlerweile ist Everdrop nicht nur online, sondern auch im Einzelhandel wie in der Drogerie Rossmann erhältlich.

DIE GRÖSSTE HÜRDE Es gab Probleme bei der Verpackung – beim Transport drang manchmal Feuchtigkeit ein. Das Resultat: „Viele irritierte Kundinnen und Kunden bekamen unschön verklumptes Pulver geliefert“, erzählt Löwe. Nach monatelanger Tüftelei gelang es, umweltverträgliches Papier mit einer Beschichtung aus Ernteabfällen zu entwickeln.

DIE FINANZIERUNG Anfänglich finanzierten sich die Everdrop-Gründer aus eigenen Mitteln. Mittlerweile haben sie 18 Millionen Euro von



ZEITSPARER Die Zwillinge Fabio und Marcel Schmidberger (l. und r.) sowie Erik Ziegler sind die Erfinder der App Voize für Pflegekräfte. Damit können die Helfer ihre Arbeit ganz leicht dokumentieren und haben so mehr Zeit für die Patientenpflege

Investoren erhalten, darunter von Felix Capital aus London, vom Küchengerätehersteller Vorwerk Venture und HV Capital aus München.

Gründung: 2019
Startkapital: hohe fünfstellige Summe
 everdrop.de

3. App für Pflegekräfte

DIE GESCHÄFTSIDEE In Pflegeberufen macht es mehr als 30 Prozent der durchschnittlichen Arbeitszeit aus, die Pflege von Patienten zu dokumentieren. Um den aufwendigen Papierkram zu reduzieren, hat Voize aus Potsdam eine App entwickelt. Anstatt Gesundheitszustand und Bedürfnisse zu notieren, werden diese schlicht ins Handy diktiert. Eingesprochenes überträgt die App verschlüsselt in firmeneigene Dokumentationssysteme.



DAS POTENZIAL Die Anzahl der Pflegebedürftigen in Deutschland wird bis 2035 um 30 Prozent auf 4,8 Millionen ansteigen. Demgegenüber steht ein akuter Fachkräftemangel.

INSPIRATION

Die App Voize ist so konzipiert, dass sie von ambulanten Pflegediensten und Pflegeheimen genutzt werden kann, ohne zusätzliche Geräte anschaffen zu müssen. Die App sollen Pflegekräfte auf dem eigenen Smartphone oder Diensthandy installieren. Kunden sollen für die Nutzung der App eine Gebühr bezahlen.

DAS TEAM Nach Einweisung ihres Großvaters in ein Heim gründeten die Zwillinge Fabio und Marcel Schmidberger gemeinsam mit Erik Ziegler die Firma. Alle drei studierten am Hasso-Plattner-Institut in Potsdam. Laut Website besteht das Team nun aus neun Leuten.

ERSTE ERFOLGE Bereits vor der Gründung konnte das Trio die Altenhilfe des Caritasverbands für Stuttgart als ersten Entwicklungspartner gewinnen, wo eine unentgeltliche Demo-Version eingesetzt und weiterentwickelt wurde. Weitere Kooperationen mit unterschiedlichen Einrichtungen im Gesundheitswesen folgten. Zu den Kunden gehören die Contilia Gruppe, Kleeblatt Pflegen und Wohnen sowie die Evangelische Altenheimat.

DIE GRÖSSTE HÜRDE Nicht akzentfreies Deutsch oder Dialekte korrekt zu verarbeiten. „Inzwischen aber lernt unser Sprachassistent mit und kann sich an die Sprechweisen der Pflegekräfte anpassen“, sagt Marcel Schmidberger. Grammatikfehler stellen nur noch ein geringes Problem dar. Es braucht keinen großen Wortschatz, sondern medizinische Grundkenntnisse, um Fachbegriffe zu vermitteln.

DIE FINANZIERUNG Mithilfe des Hightech-Gründerfonds des Hasso-Plattner-Instituts. Seit Mai 2021 arbeitet Voize mit dem Softwareanbieter Connex Communication.

Gründung: 2020
Startkapital: 25000 Euro
 voize.de





IM HANDUMDREHEN André Maaß (von links), Joel Scholderer, Till-Jonas Uphoff, Lasse Tischler und Patrick Maaß haben Cleanbrace, ein Armband zum Desinfizieren der Hände, entwickelt. Jana Raulwing (2. v. r.) ist das erste Teammitglied von Cleanbrace

4. Handliche Desinfektion

DIE GESCHÄFTSIDE Wer unterwegs seine Hände desinfizieren will, trägt oft ein Fläschchen mit Desinfektionsmittel bei sich. Das ist nicht praktisch, fand Cleanbrace-Gründer Till-Jonas Uphoff aus Minden und entwickelte ein Armband als Desinfektionsspender aus Silikon. Man drückt mit dem Daumen auf den Tank, und die Flüssigkeit spritzt direkt in die Handfläche.

DAS POTENZIAL Mit der Corona-Pandemie ist das Bedürfnis, sich vor Infektionen zu schützen, gestiegen. Cleanbrace will das Massenprodukt, das unter 10 Euro kostet, über Händler anbieten. Auch Unternehmen können es als Werbegeschenk für Kunden oder Mitarbeiter kaufen. Cleanbrace soll nicht nur in Deutschland erhältlich sein. „Als Nächstes stehen Japan und Südkorea an“, erzählt Uphoff.

DAS TEAM Das fünfköpfige Gründerteam besteht aus Till-Jonas Uphoff, André Maaß, Joel Scholderer, Lasse Tischler und Patrick Maaß. Mittlerweile arbeiten beim Start-up 15 Teammitglieder.

ERSTE ERFOLGE Seit Gründung im Februar 2020 hat Cleanbrace 350 000 Desinfektionsarmbänder verkauft, etwa über Amazon und den Otto-Versand. Auch Fußballclubs wie Hannover 96 und der FC Basel 1893 führen Cleanbrace als Merchandise-Produkt. Bis Juni 2021 erzielte die Firma 1,5 Millionen Euro Umsatz. Cleanbrace stellte die ersten Armbänder mit dem 3D-Drucker her, mittlerweile beauftragt die Firma für die Produktion Partnerbetriebe.

DIE GRÖSSTE HÜRDE Der Eintrag ins deutsche Unternehmensregister dauerte Monate. Ohne Steuernummer war es schwierig, Material aus anderen Ländern, wie etwa Silikon aus China, zu importieren.

DIE FINANZIERUNG 5000 Euro aus eigenen Mitteln für Entwicklung und Produktion.

Gründung: 2020

Startkapital: 5000 Euro

cleanbrace.com

5. Müllabfuhr auf dem Fluss

DIE GESCHÄFTSIDE Everwave aus Aachen will etwas gegen die Vermüllung der Ozeane tun und hat dafür ein System entwickelt. Es kommt in Flüssen und Seen zum Einsatz, bevor der Müll in die Meere gelangen kann. Der Abfall wird über zwei Wege aus dem Gewässer geholt: zum einen mithilfe von speziellen Booten, an denen ein Förderband installiert ist. Zum anderen mithilfe einer fünf mal sechs Meter großen, schwimmenden Plattform, in die der Müll



MÜLLSAMMLER Das Start-up hat Boote mit einem Förderband entwickelt, mit denen sich der Abfall auf Seen und Flüssen einsammeln und ins Innere des Bootes befördern lässt

hineinströmt und in einem Reservoir im Innern aufgefangen wird, laut Everwave bis zu fünf Tonnen. Um Müll zu orten, setzt Everwave Drohnen ein, die mit Kameras ausgestattet sind. An Bord wird mithilfe künstlicher Intelligenz analysiert, von wem der Abfall stammt und inwiefern sich dieser recyceln lässt. Everwave besitzt drei Boote und eine Plattform.



DAS POTENZIAL Es gibt Methoden zur Müllbeseitigung auf offener See, diese sind aber oft ineffizient, weil ein Großteil des Mülls bereits auf den Meeresgrund gesunken ist. Das Einsammeln des Abfalls in Binnengewässern ist weniger aufwendig. Everwave will Geld verdienen, indem sie im Auftrag von Unternehmen Müll aus dem Wasser sammelt: Für einen Euro werden ein Kilogramm Abfall rausgefischt. Zudem verkauft das Start-up wiederverwertbare Materialien an Recyclingbetriebe und bietet Seminare zu Abfallvermeidung an.



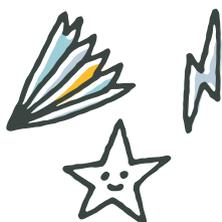
IDEENGEBERIN Die Architektin Marcella Hansch gab den Anstoß, nicht mehr nur die Meere von Müll zu befreien, und bekam dafür den Bundespreis Ecodesign

DAS TEAM Die Architektin Marcella Hansch hat mit Tilman Flöhr und Clemens Feigl die Firma aufgebaut, die 2016 zunächst als Verein startete. Zum Team gehören Ingenieure, Biologen und Umweltwissenschaftler.

dem erhält die Firma Unterstützung vom Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz in Oldenburg. Die Müllsammelboote des Start-ups waren unter anderem auf einem Stausee bei Višegrad in Bosnien-Herzegowina und auf der Donau unterwegs, wo in zehn Tagen 3200 Kilo Plastik rausgeholt wurden.

ERSTE ERFOLGE Für ihr Konzept erhielt Hansch 2016 den Bundespreis Ecodesign. Zu-

DIE GRÖSSTE HÜRDE Die Suche nach Geldgebern verlief zunächst zäh. Everwave >



musste viel Überzeugungsarbeit leisten, dass nicht nur Meere, sondern vor allem Binnengewässer von Müll befreit werden müssen.

DIE FINANZIERUNG 230 000 Euro kam über Crowdfunding. Weitere Einnahmen verzeichnet Everwave über den Einsatz der Boote und den Verkauf des Mülls. „Bislang sind Unternehmen unsere Geldgeber, die ihren Müllfußabdruck kompensieren wollen“, sagt Feigl.

Gründung: 2018

Startkapital: 230 000 Euro

everwave.com

6. Solaranlage zum Mieten

DIE GESCHÄFTSIDEE Fotovoltaikanlagen sind für viele Hausbesitzer zu teuer. Die Alternative zum Kauf, so die Idee von Enpal aus Berlin: Solaranlagen zum Mieten, inklusive Planung, Beratung, Montage sowie Wartung und Versicherung. Für die Paneele zahlen Kunden monatlich ab 59 Euro.

DAS POTENZIAL Der Anreiz, auf selbst erzeugten grünen Strom zu setzen, steigt. Zudem kann dieser günstiger sein als der von Energieversorgern. Von etwa 16 Millionen Einfamilienhäusern haben hierzulande laut Enpal 14,5 Millionen keine Solarmodule auf dem Dach.

DAS TEAM Viktor Wingert, Mario Kohle und Jochen Ziervogel haben Enpal 2017 gegründet und beschäftigen bereits rund 1000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, darunter bundesweit 400 eigene Handwerker.

ERSTE ERFOLGE Enpal ist rasant gewachsen. Inzwischen installiert die Firma im Schnitt 40 Anlagen täglich. Für Enpal nur der Anfang: „Gerade digitalisieren wir unsere Leistungen für unsere Kunden und werden damit anschließend auch in andere Länder exportieren können“, sagt Mitgründer Mario Kohle.



VERMIETER Das Gründertrio Viktor Wingert (l.), Mario Kohle (M.) und Jochen Ziervogel ist mit seinem Geschäftsmodell, Solaranlagen an Hausbesitzer zu vermieten, rasant gewachsen. Das Berliner Start-up gilt als Marktführer in der Branche

eee

DIE GRÖSSTE HÜRDE In Deutschland gibt es rund 900 Netzbetreiber. Solaranlagen müssen für den Anschluss ans Stromnetz beim jeweiligen Betreiber einzeln angemeldet werden. 40 Enpal-Mitarbeiter sind extra damit beschäftigt.

DIE FINANZIERUNG Enpal erhielt vom Tech-Riesen Softbank aus Japan 150 Millionen Euro sowie einen einstelligen Millionenbetrag vom US-Fonds Princeville aus dem Silicon Valley, hinter dem Schauspieler Leonardo DiCaprio steht. Auch Blackrock, Zalando, Hellofresh und Solarcity unterstützen Enpal.

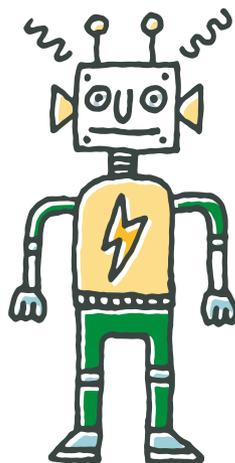
Gründung: 2017

Startkapital: keine Angabe

enpal.de

7. Schwerelos forschen

DIE GESCHÄFTSIDEE In der Schwerelosigkeit lassen sich pflanzliche oder menschliche Zellen und Materialien wie Glasfaserkabel effektiver erforschen. Yuri aus Meckenbeuren



AB IN DEN ORBIT

Forschen im All – mit diesem Minilabor ist das Vorhaben auch für Privatfirmen bezahlbar. Möglich machen es die Yuri-Gründer Mark Kugel (l.), Maria Birlem und Christian Bruderrek



am Bodensee bietet Unternehmen verschiedene Möglichkeiten, um schwerelos zu forschen – vom Simulator im Labor bis zu Parabelflügen und Experimenten auf der internationalen Raumstation ISS. Für die Weltall-Experimente hat die Firma ein Minilabor entwickelt: In dem nur zehn Kubikzentimeter kleinen Würfel kann etwa an Zellkulturen geforscht werden.

DAS POTENZIAL „Besonders im Bereich der Biotechnologie bieten sich viele unbekannte Möglichkeiten“, sagt Yuri-Mitgründer Mark Kugel. Beispielsweise können Pharmaunternehmen in der Schwerelosigkeit Medikamente besser testen. Doch der Zugang zum Weltall ist kompliziert und teuer: Ein Experiment im Orbit kostet circa eine Million Euro, die Vorbereitung dauert mehrere Jahre. Yuri verkürzt die Planungszeit auf rund sechs Monate und ermöglicht Experimente für 100 000 Euro. Kunden zahlen eine Gebühr für die Nutzung des Minilabors und den Zugang zum All.

DAS TEAM Bevor sie Yuri gründeten, waren Maria Birlem und Christian Bruderrek beim Flugzeughersteller Airbus angestellt und haben dort Missionen zur ISS begleitet. Daher haben sie Kontakte zur US-Raumfahrtbehörde NASA, zur Europäischen Raumfahrtagentur ESA und dem Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt DLR. Der Betriebswirt Mark Kugel kam später zum Gründerteam dazu. Aktuell arbeiten 20 Leute am Yuri-Hauptsitz.

ERSTE ERFOLGE Yuri hat schnell die Raumfahrtbehörden und -agenturen wie NASA und ESA als Kooperationspartner gewonnen. Ihr erster großer Kunde: In Australien erforscht ein Pharmaunternehmen mit Yuris Expertise das Wachstumsverhalten von Tumorzellen. „Die Nachfrage ist definitiv vorhanden“, sagt Kugel.



DIE GRÖSSTE HÜRDE Verhandlungen mit den Raumfahrtagenturen erfordern Zeit und Geduld. „Bis zum Vertragsabschluss dauert es bei staatlichen Unternehmungen oft länger, als wir erwartet hätten“, erzählt Geschäftsführer Kugel. Ohne Vertrag konnte Yuri keine Aufträge von Kunden annehmen und Einnahmen erzielen.

DIE FINANZIERUNG Mit einem Gründerkredit von 200 000 Euro, für den das Team persönlich haftete. Das Geld ist zurückgezahlt. 2020 betrug der Umsatz 250 000 Euro. Im Sommer 2021 bekam Yuri weitere 2 Millionen Euro von Investoren.

Gründung: 2019
Startkapital: 200 000 Euro
yurigravity.com