

DIE GRENZEN SETZT UNS NUR DAS MATERIAL

BigRep will zeigen, welches Potenzial der 3D-Druck birgt. CEO Stephan Beyer im Interview.

Das Gespräch führte Sarah Heuberger.

In den Anfangsjahren wurde 3D-Druck belächelt. Was hat sich nun verändert?

Es gab damals riesige Erwartungen an die Industrie, die die Maschinen nicht erfüllen konnten. Das waren ganz einfache Maschinen, gebaut für einfachste Anwendungen. BigRep ist anders aufgestellt, wir fokussieren uns auf die Industrie. Das ist ein ganz anderer Markt, der sich mit extremer Dynamik entwickelt. Hier erlebt die additive Fertigung gerade eine technische Revolution.



BigRep produziert seine Drucker für Industriekunden.

Welche unbekannteren Bereiche könnten noch relevant werden für den 3D-Druck?

Man kann die Technologie im Prinzip überall verwenden. Die Grenzen setzt uns eigentlich nur das Material. Wenn ein Material nicht schmelzbar ist, kann es nicht zum Drucken genutzt werden. Ein Kunststoff, der erst bei 1.000 Grad schmilzt, wäre zum Beispiel schwierig. Bei Metallen ist das ein bisschen anders, aber wir bei BigRep konzentrieren uns nur auf Kunststoffe.

BASF will Materialien zur Verfügung stellen, die wir zum Drucken verwenden können. Im Industriesegment stellen die Kunden sehr hohe Anforderungen an das Material. Wir arbeiten mit BASF zusammen, um diesen Anforderungen gerecht zu werden und Speziallösungen anbieten zu können.

Ihr verkauft eure Produkte ausschließlich an Industriekunden. Trotzdem zeigt BigRep immer wieder, was mit der 3D-Druck-Technologie alles möglich ist, zum Beispiel mit der Entwicklung eines gedruckten Fahrradreifens. Versteht ihr euch auch als Lobbyist für die Sache?

Auf jeden Fall. Stell dir vor, du bekommst ein komplett neues Werkzeug in die Hand. Das wirst du nur nutzen, wenn dir jemand zeigt, welche Vorteile es hat. Mit dem Fahrradreifen haben wir uns für den 3D-Druck ein Produkt ausgesucht, das die Leute aus ihrem Alltag kennen. Das war für uns technologisch keine große Herausforderung, aber wir können damit das Potenzial der Technik zeigen.

Seit einem halben Jahr arbeitet BigRep mit BASF zusammen. Was hat sich für euch daraus entwickelt?

Welche Herausforderungen siehst du für den Standort Deutschland im Hinblick auf das Thema 3D-Druck?

Führend in dem Bereich sind momentan die Amerikaner und Israelis, Deutschland steht vielleicht auf Platz 3. Die größte Herausforderung sehe ich bei der Marktdurchdringung. Der deutsche Markt ist nicht so agil wie der amerikanische. Ich glaube aber, dass der zukünftige Wettbewerb aus China kommen wird. Asien und vor allem China haben das Thema für sich entdeckt und werden sehr stark in diesen Markt hineindrängen. Das hat man schon beim Thema Robotik gesehen: Chinesische Unternehmer kaufen sich in deutsche Firmen ein, um sich die Produktionstechnik anzueignen. Das Gleiche wird auch mit 3D-Druck geschehen. Um in diesem Wettbewerb bestehen zu können, brauchen wir in Deutschland eine sehr starke Technologie.



STEPHAN BEYER
hat jahrelange Erfahrung im Finanz- und Technologiesektor, war 2014 einer der Mitgründer und hat seitdem die strategische Entwicklung und internationale Expansion von BigRep vorangetrieben. bigrep.com

Fotos: BigRep



BigRep: Das Berliner Startup hat mittlerweile auch Büros in Singapur und New York.

durch Startups wie Desktop Metal, sondern auch durch Großkonzerne wie General Electric und Hewlett-Packard droht, gibt man sich in Bayern selbstbewusst: „EOS wurde vor 30 Jahren gegründet. Wir sind ein Pionier und haben einen sehr großen Beitrag zum heutigen Stand des 3D-Drucks geleistet. Unser Ziel ist es, unseren Marktanteil zu halten. Dazu sind wir bestens aufgestellt“, betont EOS-CEO Adrian Keppler im Wirtschaftsmagazin Capital.

Deutsche Startups wissen sich zu behaupten

Die erfolgreichsten deutschen 3D-Druck-Startups konzentrieren sich auf die industrielle Fertigung, darunter die beiden Berliner Startups 3Yourmind und BigRep. Neben weiteren Berliner Startups wie Trinkle (Online-3D-Druck-Service), 3DYourBody (3D-Scan und -Druck), Fab Lab (offenes Labor), VOJD Studios (Fashion-Design) finden sich auch außerhalb der Hauptstadt Erfolg versprechende junge Unternehmen wie beispielsweise 3DTrust aus München und Additive Works aus Bremen. Das Berliner Startup 3Yourmind, eine Ausgründung der TU Berlin, bietet seit 2014 speziell auf industrielle AM-Prozesse zugeschnittene Software-Plattformen an und zählt unter anderem Siemens, die Deutsche Bahn und Continental zu seinen Kunden. Das Startup BigRep wiederum vertreibt erfolgreich großformatige 3D-Drucker zur professionellen sowie industriellen Fertigung und hat unlängst eine Forschungskooperation mit dem Chemie-Giganten BASF vereinbart (siehe Interview auf der linken Seite).

„Wir freuen uns, dass wir in der heimischen Startup-Landschaft mit BigRep einen so starken Partner in Sa-

chen 3D-Druck finden konnten“, sagt Christian Pokropp, Head of Investor Relations and Corporate Communications beim Duisburger Unternehmen Klöckner & Co. Der international agierende Stahl- und Metallhändler zählt in seiner Branche zu den Digitalisierungsvorreitern und hat sich bereits 2017 über die Venture-Capital-Tochter kloeknerv an dem Berliner Startup beteiligt. „Seit unserem Investment hat sich BigRep ausgezeichnet entwickelt, was auch der Einstieg eines namhaften DAX-Konzerns wie BASF zeigt. Diese Zusammenarbeit wird BigRep sicher auf der Materialseite nochmals nach vorn bringen“, so Pokropp. Auch das jüngste Investment bei BigRep unterstreicht die Ambitionen der Berliner, sich zu einem global führenden Hersteller von additiven Manufacturing-Systemen zu entwickeln: So konnte im August der internationale Technologiekonzern Körber als weiterer Investor gewonnen werden.

Im Sommer attestierte das Manager Magazin dem Wirtschaftsstandort Deutschland insgesamt eine „starke Ausgangsposition“ in Sachen 3D-Druck – meldete gleichzeitig jedoch auch leise Zweifel an der aktuellen Entwicklung an: „Genügt das, um den serienmäßigen 3D-Druck aus Deutschland heraus zu einem neuen Big Business, einer neuen Kernbranche zu formen? Oder erleiden die 3D-Spezialisten das gleiche Schicksal, das zuvor bereits die MP3-, Solar- und Windradentwickler erlitt: ganz früh dran, dann aber zu ängstlich und kleinteilig beim Vermarkten und ganz schnell wieder raus?“