

## GRÜNDERSTORY

### **Maschinenbau in der Rezession? Dieses Startup hat die Lösung**

**Das Startup remberg hat eine Software entwickelt, die Maschinenherstellern neue Vertriebsmöglichkeiten in Zeiten von Konjunkturschwankungen bietet.**

Im Herbstgutachten 2019 haben die deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute ihre Konjunkturprognose nach unten korrigiert. Grund ist unter anderem der starke Abwärtstrend bei den Auftragseingängen in der Industrie, unter dem sowohl Beschäftigte leiden als auch die Hersteller industrieller Maschinen, die bereits mit starken Absatzeinbrüchen rechnen. Die Gründer von remberg – David Hahn, Julian Madrzak, Hagen Schmidtchen und Cecil Wöbker – haben deshalb eine digitale Lösung entwickelt: Mit ihrem cloud-basierten Asset-Relationship-Management System können Hersteller ihr Servicegeschäft rund um ihre Maschinen in einer Lösung digital abbilden und damit ihre Serviceprozesse effizienter gestalten und ihre After-Sales-Umsätze steigern. Diese beinhalten im Schnitt 2,5-mal so viel Marge wie Neuverkäufe von Maschinen und sind deutlich widerstandsfähiger in Zeiten von Konjunkturschwankungen. Dadurch können Hersteller Profitabilität und Arbeitsplätze sichern. Die Trendwende Richtung Services ist in anderen Branchen bereits deutlich weiter fortgeschritten. Durch diese Parallele zu anderen Märkten entstand auch die erste Idee für die remberg-Software.

#### **Von der patentierten IoT-Hardware zur neuen Kategorie an Software**

Ende 2017 erfuhr Gründer Hagen Schmidtchen über einen Industrie-Experten von zwei Trends im Maschinenbau – Edge Computing (IoT) und Servitization. Die erste Lösung, die Schmidtchen daraufhin im Bereich Edge Computing entwickelte, sollte non-invasiv Daten aus Maschinen auslesen und wurde später von remberg patentiert. In der Zusammenarbeit mit Maschinenherstellern wurde jedoch klar, dass das Internet der Dinge (IoT) und die Vernetzung von Maschinen für sich allein keinen direkten Business Case haben und dabei oft viele Schritte der Digitalisierung übersprungen werden sollen. Warum mit “Predictive Maintenance” beginnen, wenn etwa Serviceberichte von Technikern noch auf Papier ausgefüllt werden? Gemeinsam mit den Herstellern suchten Schmidtchen und seine Mitgründer auf dem Markt nach einer Lösung, die auf den zweiten Trend, Servitization, einzahlt. Die Anforderungen: alle Serviceprozesse rund um eine

## GRÜNDERSTORY

Maschine abbilden und organisationsübergreifend für Dienstleister und Betreiber von Maschinen funktionieren. Außerdem sollte die Lösung ähnlich wie ein Customer-Relationship-Management (CRM) System aufgebaut sein, mit der Maschine im Zentrum, wie es der industrielle Service benötigt. Doch keine der bereits existierenden Lösungen passte zu ihrer Vision, also haben sich die Gründer selbst ans Werk gemacht: Sie haben das Asset-Relationship-Management (ARM) System entwickelt. „Man darf sich niemals auf seine erste Idee versteifen. Am Ende gewinnt das Produkt, das den Kunden wirklich hilft“, erklärt Schmidtchen die Entscheidung sich von der initialen IoT-Idee wegzubewegen. Ziel des ARM-Systems ist es, dem Hersteller maximalen Einblick in seine installierte Basis, also alle verkauften Maschinen zu geben. So können Serviceprozesse über den gesamten Lebenszyklus, auch nach dem Verkauf der Maschine, zentral für Hersteller, Dienstleister und Betreiber abgebildet werden. Das remberg ARM-System sammelt alle relevanten Daten über die installierten Maschinen und Anlagen aus existierenden IT-Systemen wie ERP, CRM oder PDM. Anschließend kann bspw. der Hersteller in remberg analysieren, welcher Kunde Ersatzteile, Wartungen oder digitale Services für seine Maschinen benötigt und frühzeitig auf dessen Bedürfnisse eingehen. „Wir ermöglichen es Maschinenherstellern auch in Zeiten von Konjunkturschwankungen ihre Umsätze anzukurbeln und mit dem After-Sales Geschäft einen wesentlich höheren Gewinn zu erzielen. Damit treffen wir den Nerv der Zeit“, sagt Gründer David Hahn.

### **Ein eingespieltes Team aus der Münchner Startup-Schmiede**

Für das Unternehmen stellte sich Schmidtchen ein Team zusammen, bei dem er wusste, dass es funktioniert. Er überzeugte drei seiner ehemaligen Studienkollegen, remberg mit ihm aufzubauen: David Hahn, Julian Madrzak und Cecil Wöbker. Alle vier Gründer kennen sich vom „Center for Digital Technology & Management (CDTM)“, ein Forschungs- und Lehrinstitut der beiden Münchner Universitäten TUM und LMU, auch bekannt als eine der erfolgreichsten Startup-Schmieden Deutschlands. Gemeinsam mit David Hahn hatte Hagen Schmidtchen zuvor bereits für Vodafone im Bereich künstlicher Intelligenz gearbeitet. Cecil Wöbker forschte währenddessen am MIT in Boston im Bereich verteilter Systeme im industriellen Umfeld und Julian Madrzak war vorher im Produktmanagement beim Münchner Unicorn Celonis tätig.

## GRÜNDERSTORY

### **Über remberg**

*Die remberg GmbH wurde im August 2018 von David Hahn, Julian Madrzak, Hagen Schmidtchen und Cecil Wöbker in München gegründet. remberg digitalisiert den Service von industriellen Maschinen und Anlagen mit dem cloud-basierten Asset-Relationship-Management System für Hersteller, Dienstleister und Betreiber. [www.remberg.io](http://www.remberg.io)*

Quelle: <https://www.wiwo.de/umfrage-deutsche-industrie-schwaechelt-wie-seit-finanzkrise-nicht-mehr/25074474.html>