



berlin .CITY WEST

Regionalmanagement



Berlin Partner  
für Wirtschaft und Technologie



Dieses Heft erschien auch als Beilage in der WirtschaftsWoche. In einer Gesamtauflage von 22.000 Stück wurde es den Abo-Ausgaben in Norddeutschland beigelegt.

2. Auflage: 1.000 Stück

Copyright

Inhalt und Aufbau der Publikation sind urheberrechtlich und durch andere Schutzgesetze geschützt.

Die Vervielfältigung von Texten, Textteilen und Bildmaterial bedarf der vorherigen Zustimmung des Regionalmanagement CITY WEST und der Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie GmbH.

Berlin, November 2014

# Kluge Köpfe

Digitale Wirtschaft in der CITY WEST

# Editorial

---

Digitales ist in aller Munde. Die EU-Kommission besetzt den Posten für Digitale Wirtschaft, die Bundesregierung beschließt die Digitale Agenda, das Wissenschaftsjahr 2014 steht unter dem Motto „Digitale Gesellschaft“. PC, Smartphone, Tablet - Digitales ist in allen Händen. Und bald auch an allen Handgelenken. Kaum ein Arbeitsplatz kommt mehr ohne Informationstechnik aus.

In Berlin gibt es rund 5.800 Unternehmen, die der Digitalen Branche zugerechnet werden. Sie beschäftigen 60.000 Menschen. Tendenz steigend. 16 dieser Unternehmen stellen wir Ihnen in dieser Beilage exemplarisch vor. Allen ist gemeinsam, dass sie in der Berliner City West sitzen oder sich hier gegründet haben. Ein Überblick über unsere Auswahl:

Ganz besondere Verbindungsstücke: 3YOURMIND hat ein Plug-In programmiert, das 3D-Drucken auf Knopfdruck möglich macht (S. 4), TVIB einen Alarm, der Online-Kampagnen auf Fernsehspots reagieren lässt (S. 5). Lokal basierte, selbstbestimmte Werbung auf sein Mobilgerät bekommt man von BITPLACES (S. 6).

Laut und leise: Lautsprecher TEUFEL ist nicht nur Vorreiter im Online-Direktvertrieb, sondern blickt gemeinsam mit RAUMFELD nach vorne, in Richtung WLAN-Hör Genuss (S. 7). Die Verbindung von Musik und Emotionen zelebrieren SONGFOR (S. 8). Bei AUTICON dagegen bestimmen Sachorientierung und Systematik den Arbeitsalltag autistischer Consultants (S. 9).

Rundum sorglos: Das Start-up CLOUDCONTROL stellt optimale IT-Umgebungen für das Kreieren von Webseiten bereit (S. 10). Service von A bis Z im Bereich App-Entwicklung bietet das Unternehmen KARLMAX BERLIN (S. 11).

Mit ihrem Latein noch lange nicht am Ende: COIRE synchronisiert Musikgeräte kabellos und mikrosekundengenau - dafür hat es eigens eine Software entwickelt (S. 14). DISSERTO setzt sich gründlich mit den Unternehmensabläufen seiner Kunden auseinander, um ihnen dann deren Microsoft-Produkte passgenau auf den Leib zu programmieren (S. 15). SIGNAVIO visualisiert komplexe, unsichtbare Arbeitsprozesse und lässt über die Cloud viele mitreden (S. 16).

Schutz im digitalen Dschungel: M&H IT-SECURITY verschlüsselt sensible Daten und lässt nur Befugte ran (S. 17). Dank des Hinweisgebersystems von BUSINESS KEEPER kann man anonym melden, wenn im Unternehmen etwas schief läuft (S. 18). MIKADO simuliert Hackerangriffe von außen und schafft Abhilfe (S. 19).

Zum guten Schluss - Prüferfolge: Mathe lernen fällt ganz leicht mit der multimedialen Plattform von INTEGRAL-LEARNING (S. 20), Schwingungen messen mit einem neuen Produkt der Firma MAUL-THEET (S. 21).

Wir wünschen viel Spaß beim Lesen.  
Hedwig Dylong, Dirk Spender, Jan Berewinkel

## Digitale Wirtschaft in der Berliner City West!

---

*Cornelia Yzer  
Senatorin für Wirtschaft,  
Technologie und Forschung*



„Mit der rasanten Entwicklung der Digitalen Wirtschaft erlebt Berlin die Renaissance einer Epoche: der Gründerzeit. IKT ist der Schlüssel für die Entwicklung der Wissensgesellschaft – und Nährboden für die Kreativ- und Gründermetropole Berlin.“

*Reinhard Naumann  
Bezirksbürgermeister von  
Charlottenburg-Wilmersdorf*



„Digitale Lösungen entstehen überall auf der Welt, hervorragende kommen auch aus der Berliner City West. Sie vernetzen Wirtschaftszweige und stärken die Innovationskraft von Unternehmen: Sie fördern Flexibilität und Freiheiten oder bieten Schutz und Sicherheit.“

*Angelika Schöttler  
Bezirksbürgermeisterin von  
Tempelhof-Schöneberg*



„Die Digitalisierung der Wirtschaft schafft neue Möglichkeiten für eine Vielzahl von Branchen. Sie schafft vor allem die Voraussetzungen für globales Networking.

Dieser dahinter stehende Ansatz passt gut zu Tempelhof-Schöneberg, denn sowohl analoges als auch digitales Networking ist hier seit jeher Schlüssel zum Erfolg.“

*Dr. Stefan Franzke  
Geschäftsführer der Berlin Partner  
für Wirtschaft und Technologie*

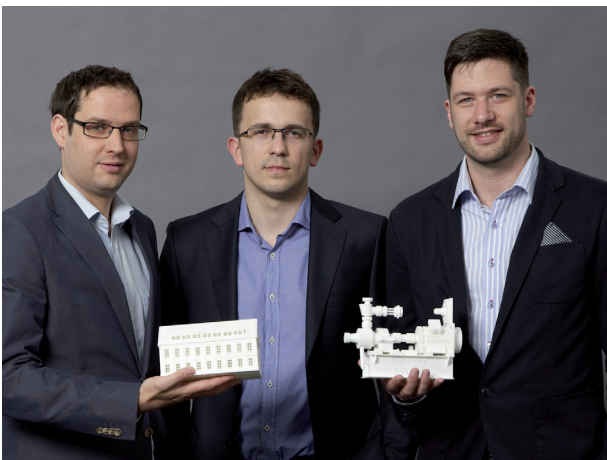


„In Berlin treffen junge Gründer mit ihren kreativen Ideen auf begeisterungsfähige Menschen. Die City-West mit dem Campus Charlottenburg steht in besonderer Weise für den Start-up-Boom in Berlin, da hier sowohl Start-ups der Digitalen Wirtschaft als auch Hardware- und High-Tech-Start-ups beheimatet sind.“

## Die Welt von morgen ausdrucken

„3YOURMIND“ holt Entwürfe aus Architektur und Maschinenbau in die dritte Dimension. Das Start-up hat sich auf 3D-Druck spezialisiert

Fünf Jahre hat Kaiser Wilhelm II. gebraucht, um das Gebäude fertigzustellen, in dem sich heute das Bundeswirtschaftsministerium befindet. Stephan Kühr schafft das in gerade mal zehn Stunden. Er druckt es sich einfach aus – heute mal in rosa. Die Nadel des 3D-Druckers saust hin und her und spritzt den Grundriss des Gebäudes auf die Unterlage: Nur 0,1 Millimeter ist diese erste Schicht dick. „Das hier ist nur ein kleiner Drucker für Präsentationszwecke“, erläutert Kühr, „die richtigen sind so groß wie zehn Kühlschränke.“ Vor etwa eineinhalb Jahren hat der Wirtschaftsphysiker gemeinsam mit Aleksander Ciszek (Financial and Accounting) und Tobias Wunner (Informatik) das Start-up „3YOURMIND“ gegründet. Ihre Geschäftsidee: 3D-Druck in den Bereichen Architektur, Maschinen- und Anlagenbau.

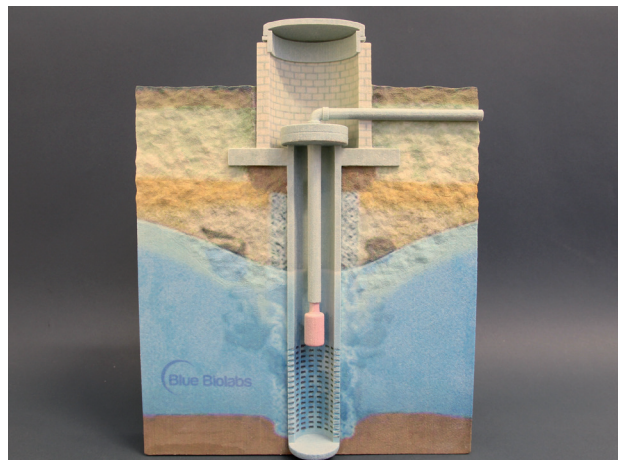


Tobias Wunner, Aleksander Ciszek, Stephan Kühr (v.l.)

Stephan Kühr war zuvor aufgefallen, dass die Technologie sich in den letzten Jahren zwar rasant entwickelt hatte, aber längst nicht in dem Maße eingesetzt wurde, wie es ihr Potenzial vermuten ließ. Das wollte er ändern. Nach etwas privatem Herumgebastel mit einem 3D-Drucker hatte er eine Ahnung, woran das liegen konnte. Nach einigen Monaten an der Technischen Universität Berlin (TUB) war er sich dann sicher: „Das Problem liegt in der Aufbereitung der Daten. Architekt\*innen und Maschinenbauer\*innen designen zwar in 3D, aber man kann diese Daten nicht einfach an den Drucker schicken“, sagt der Gründer.

Jede Türklinke, jedes Detail simulieren die Architektinnen und Architekten in ihren CAD-Programmen (computer aided design). Für ein gedrucktes Modell sind das zu viele unnötige Informationen. Beim Maschinenbau wiederum will man oder frau vielleicht eine besonders wichtige Schraube der Turbine im 3D-Druck hervorheben, die nicht zu sehen wäre, wenn einfach alles eins zu eins übernommen würde: „Unsere Software vereinfacht und bereitet die Daten auf, die bereits vorhanden sind“, sagt Kühr und präzisiert, „wir haben ein Plug-In für CAD-Programme geschaffen. Hier sind wir sozusagen der 3D-Druck-Button.“

Seit 2012 hat Stephan Kühr keinen Urlaub mehr gemacht. Einen erschöpften Eindruck macht er trotzdem nicht. „Etwas, das wirklich antreibt, sind die Kunden mit



Blue Biolabs Tiefbrunnen (Druck-Material: bunter Gips)

ihren Wünschen und ihrem Feedback. Es ist das ehrlichste, das man bekommen kann: Wenn sie kaufen und sich nicht beschweren, sagt das viel aus.“ Vom Unternehmergeist, der durch das Gründerzentrum der TUB weht, ist er begeistert. Nicht nur die kompetente Beratung sei inspirierend, auch der Austausch mit den anderen Start-ups helfe sehr. In der City West fühlt sich das Team von „3YOURMIND“ wohl. Zur Messe ist es nicht weit – und zum Flughafen auch nicht. Obwohl sie noch bis März 2015 im Centre for Entrepreneurship bleiben werden, strecken sie ihre Fühler aber auch schon einmal aus: in Richtung USA. (suh)

## Heute schon fern gesurft?

*Das Unternehmen Tvib hat einen Weg gefunden, zwei Welten miteinander zu verbinden: Es macht die klassische Fernsehwerbung für das Internet gewinnbringend nutzbar*

Werbung gehört zum Produkt wie der elektrische Strom zur Glühbirne. Das sagte einmal der deutsche Werbefachmann Charles Paul Wilp. Doch was passiert, wenn die Glühbirne zwar Strom hat, aber keinen Lichtschalter um sie an- und auszuschalten? Diese Frage beschäftigt auch Thomas Grandoch (30), Marc Holtbecker (30) und Jens Schumann (28). Ihre Glühbirne ist jedoch das Internet und der Strom dazu ist die klassische Fernsehwerbung. Das Trio fragte sich, wie kann man diese beiden, vermeintlich nach wie vor streng voneinander getrennten, Welten zusammenbringen? Oder einfacher gesagt: Wie bekommt man die Leute dazu, im Internet den Schuh zu kaufen, den sie gerade erst in einem TV-Spot gesehen haben. Man braucht einen Schalter – und genauso einen haben sie mit ihrer Firma Tvib (gesprochen Twib) gefun-



den. Das Ganze nennt sich TV Alerts. Dahinter steckt eine einfache, aber technisch schwierig umzusetzende Idee: Mit Hilfe einer Art Alarm sollen Werbetreibende ihre Internetseiten Punkt genau anpassen können. Ein Schuh, der gerade noch im TV-Spot zu sehen war, wird wenige Sekunden später schon auf der Website beworben – und zwar an vorderster Stelle.

„Das Fernsehen ist wie eine Black Box“, erklärt Thomas Grandoch, der an der Universität der Künste Berlin (UdK) Gesellschafts- und Wirtschaftskommunikation studiert hat. Es wird zwar viel Geld in TV-Werbung investiert, aber keiner der Werbetreibenden weiß ganz ge-

nau, wann sein Werbespot läuft und welche Wirkung er hat. Im Internet können die Unternehmen dagegen jede Kennzahl wie Seitenaufrufe und Klickzahlen detailliert abrufen. Untersuchungen haben dabei ergeben, dass sich diese nach der Ausstrahlung eines bestimmten Werbespots deutlich erhöhen. Zum Teil vervierfachen. An diesem Punkt setzt das Ende 2012 gegründete Unternehmen an. Anfang dieses Jahres konnten Tvib die dafür marktreife Technologie präsentieren. „Die Technik war ein echtes Problem. Denn es erfordert einen extrem anspruchsvollen Algorithmus“, erklärt Thomas Grandoch.

Rund um die Uhr sind dafür die sogenannten „Watcherholics“ im Einsatz. So nennen die drei Firmengründer liebevoll ihre Hochleistungsserver. Derzeit stehen sie im Keller der UdK am



*F. Böhmk, Th. Grandoch, J. Schumann, M. Holtbecker (v.l.)*

Einsteinufer, wo das junge Unternehmen auch seine Büros hat. Die Server scannen das Fernsehprogramm, 24 Stunden, 365 Tage im Jahr. Sobald ein bestimmter Werbespot läuft, senden die Server ein Signal aus – den sogenannten TV-Alert. Durch ihn können Werbetreibende innerhalb weniger Sekunden ihre Internetseiten aktualisieren, Rabattaktionen starten und Banner- oder Suchmaschinenwerbung freischalten. „Dafür bekommt jeder Werbespot eine Art Fingerabdruck“, erklärt der Unternehmer. Ca. 30 Free-TV- und Pay-TV-Sender werden derzeit auf diese Weise gescannt. Und die Glühbirne leuchtet. (spa)

## Ab durch den Zaun!

*Ein virtueller Zaun, eine App und dazu die passende Software von Bitplaces – und schon ist die lokal basierte Werbung auf dem Smartphone perfekt*

Für manche Menschen sind Zäune ein großes Hindernis. Stößt man auf sie, gibt es meistens kein Weiterkommen. Für andere dagegen sind Zäune genau das Gegenteil. Sie sind das Tor zu einer neuen Welt. So wie zum Beispiel für Behrend Freese. Bei ihm sind die Zäune unsichtbar und heißen Geofences. Es sind virtuelle Zäune – und wir laufen jeden Tag an ihnen vorbei oder durch sie hindurch. Normalerweise merken wir von ihnen nichts. Es sei denn, wir

sozusagen auf“, erklärt Behrend Freese. Konkret heißt das: Die Anzeige erscheint auf dem Handy-Display. Das Besondere dabei ist, dass die App vorher nicht extra geöffnet werden muss. „Proaktiv“ nennen das die Fachleute auch. Der Nutzer und die Nutzerin können selbst bestimmen, welche Art von Werbung auf dem Smartphone angezeigt werden soll: Sei es die Tageskarte des Stammtalainers, das nächste Antiquariat, Jobangebote oder die Sehenswür-

2011 gründete das Trio das Unternehmen Bitplaces. In Kooperation mit der Deutschen Telekom entstand ein Prototyp. Während der Entwicklung mussten die Unternehmer verschiedene Schwierigkeiten überwinden: zum Beispiel die strengen deutschen Datenschutzbestimmungen. Die Daten werden anonymisiert und dürfen nicht dauerhaft gespeichert werden. Zudem sollte die Anwendung nicht zusätzlich den Akku belasten. Im März 2013 konnte schließlich die marktfähige Software an den Start gehen. Angeboten wird sie nun als reiner Cloud-Service sowie als Abo-Modell. Kundinnen und Kunden sparen sich so die Anschaffung kostspieliger Hardware. Für Großkunden wie zum Beispiel „Die Gelben Seiten“ wird die Software noch zusätzlich individualisiert. „Die Idee hinter Bitplaces ist grundsätzlich einfach. Wir haben uns gefragt, wie bekommt man die Kunden wieder in die Läden“, erklärt der Unternehmer. Sprich: Wie kann sich die Online-Welt wieder mit der Offline-Welt verbinden?

Online sind Bitplaces keine Grenzen gesetzt, in Barcelona, Krakau und New York findet die Software schon Anwendung. In der Offline-Welt sind Charlottenburg und dort das Gründerzentrum CHIC das Zuhause des Unternehmens. „Uns war die Nähe zur TU sehr wichtig“, sagt Behrend Freese und schwärmt weiter „der Standort ist für uns einfach ideal.“ (spa)



Dr. Behrend Freese

haben auf unserem Smartphone eine App – mit einer speziellen Software. Diese hat Behrend Freese mit seiner Firma Bitplaces entwickelt. Mit deren Hilfe können uns diese virtuellen Zäune darauf hinweisen, dass eine Filiale unserer Lieblingscafékette gleich um die Ecke ist. Oder ein Supermarkt, bei dem die Tomaten heute im Angebot sind. Lokal basierte Werbung nennt sich das Ganze.

Die Geofences senden dabei ein Signal aus, wie eine Art W-Lan. „Kommt die App nun mit dem Zaun in Berührung, wacht das Programm

digkeiten einer Stadt. Zudem legt man fest, wie oft und wie lange diese Nachricht zu sehen sein soll. Oder ob zum Beispiel als Push- oder Hintergrundbenachrichtigung. „Es ist nicht einfach nur eine Werbeanzeige, sondern eine zielgenaue Ansprache für den Kunden“, erklärt der Unternehmer. Der Kunde bestimmt, worüber er informiert werden soll.

Die dazu nötige Software hat Behrend Freese zusammen mit Professor Axel Küpper und Dr. Peter Ruppel entwickelt. Beide lehren an der Technischen Universität Berlin.



## Der Teufel und sein Paradies

*Aus einem kleinen Komponenten-Verkauf wurde Europas größter Direktvertrieb für Lautsprecher. Die Teufel Lautsprecher GmbH ist eine Erfolgsgeschichte – made in City West*

Der Teufel heißt Tschimmel. Peter Tschimmel. Vor rund 35 Jahren gründete der Berliner Tüftler die Teufel Lautsprecher GmbH. Seitdem ist der Teufel für viele ein Gott – und der neue Flagship-Store im Bikini Berlin an der Budapester Straße so etwas wie das wahrgewordene Paradies. Im August erst ist das Unternehmen komplett hierher umgezogen. In den oberen Etagen sitzen die Entwicklungsabteilung, das Kunden-Center und das Management. Im Untergeschoss, wo heute ein offenes Akustik-Labor und mehrere Showräume sind, war früher einmal die legendäre Berliner Diskothek „Linientreu“. David Bowie, Nick Cave oder Iggy Pop sollen zu den illustren Gästen gehört haben.

„Wir waren zehn Jahre lang im Gewerbehof Bülowbogen“, erzählt Sascha Mallah, der Marketing Direktor. Doch das Unternehmen sei dort herausgewachsen, sowohl von der Größe her als auch vom Anspruch. „Wir wollten nicht mehr länger in dieser Underdog-Position sein“, sagt Mallah. Denn was als Insider-Tipp für Musikkonsumenten anfangs, ist mittlerweile Europas größter Lautsprecher-Direktvertrieb. Sehr bewusst haben sich die Verantwortlichen deshalb für den neuen Standort entschieden. „Für uns ist das kein x-beliebiger Ort“, erklärt Mallah. Er zeige, für was das Unternehmen steht: Tradition, Verlässlichkeit und Qualität. „Geschichte ist immer ein Sinnbild von Authentizität“, sagt Mallah.

Deshalb ist Teufel sich auch treu geblieben. Bis 1996 vertrieb das Unternehmen seine Lautsprecher noch über Fachhändler. Dann entschied

sich der Firmengründer zum Direktverkauf überzugehen. Ein Konzept, das bis heute erfolgreich ist. „Der Kontakt zu den Kunden ist dadurch viel direkter und persönlicher“, sagt Mallah. Damals ging auch das online, was wir heute als Website bezeichnen würden. Eine einfache Internetseite mit einem pdf-Dokument zum Her-

aus zu sein. 2007 kaufte Teufel zum Beispiel die junge Marke Raumfeld. Das Unternehmen hatte eine neuartige Software entwickelt, mit der sich Musik von verschiedenen Musik-Plattformen im Internet auf die heimischen Lautsprecher streamen lässt. Eine neuartige Software traf auf jahrelange Erfahrung – eine per-



Sascha Mallah

unterladen und Ausdrucken. Für damalige Verhältnisse revolutionär.

Doch bei Teufel werden nicht nur die guten alten Zeiten beschworen. Die Entwickler\*innen sind immer auf der Suche nach neuen Ideen, bestrebt die Produkte immer noch besser zu machen, dem Zeitgeist immer einen Schritt vor-

gefekte Verbindung. Um beide Marken künftig gleichwertig in ganz Europa und die USA zu vermarkten, haben die Verantwortlichen vor wenigen Wochen die Berlin Acoustics Group gegründet. Die Teufel-Produkte im klassischen Schwarz, die Raumfeld-Lautsprecher in der Farbe Weiß. Teufel im Himmel. (spa)

## Lass uns mal wieder knutschen

*Ob Liebeskummer oder Kopfschmerzen – die Internet-Plattform Songfor hat für jeden Anlass und jede Stimmung die passende Musik*

Wie war das noch mit dem ersten Kuss? Das war doch mit Tom aus der Parallelklasse, auf einer Party und im Hintergrund sang Bon Jovi irgendwas von einem Rosenbett. Und als Tom dann Schluss machte, da lief doch im Radio gerade ein Lied von Radiohead. „Mit vielen Songs werden wir an ganz bestimmte Ereignisse erinnert. An den ersten Liebeskummer, einen tollen Urlaub oder an eine lustige Autofahrt“, sagt Sven Wedig. Zusammen mit Björn Kötter betreibt er die Internet-Plattform Songfor. Mit ihr wollen die Unternehmer zwei Dinge zusammenbringen: Musik und Emotionen.

Aus mehr als 14 Millionen Songs können sich die Nutzerinnen und Nutzer dabei ihre ganz persönlichen Playlists zusammenstellen. Zum Beispiel eine Liste zum Thema Partyvorbereitung, Jungesellenabschied, Kopfschmerzen oder die besten Fußballsongs. Die Nutzerinnen und Nutzer können anschließend selbst darüber entscheiden, was mit der Playlist passiert: Man kann die Liste zum Beispiel für andere öffentlich machen oder sie kaufen und herunterladen. Ein Song kostet dabei um die 99 Cent.

Vor allem bei den 18- bis 25-Jährigen kommt die neue Musik-Plattform an. „Wir haben jeden Monat mehr als eine Million Klicks“, sagt der 36-jährige Firmengründer zufrieden. Dabei nutzen laut Statistik mehr Frauen als Männer das Angebot. Um eine möglichst große Anzahl an Songs anbieten zu können, kooperiert die Datenbank mit dem Multimedia-Verwaltungsprogramm iTunes von Apple.

Die Idee zu der Datenbank entstand 2012 bei einem Heimspiel des 1. FC Köln. „Wenn möglich, sehe ich mir jedes Heimspiel im Stadion an“, erklärt der gebürtige Kölner. Über die Domstadt am Rhein gibt es unzählige musikalische Liebesbekundungen. „Ich habe mir damals eine Art persönliche Köln-Playlist zusammengestellt“, erinnert sich der

spiel eine Art persönliches Netzwerk werden. Auch eine Vernetzung mit dem Fernsehen ist für die beiden Unternehmer denkbar. Als Vorbild könnte dabei die Samstagabend-Sendung von RTL „Die Chartshow“ dienen.

Derzeit hat das Start-up-Unternehmen seinen Sitz am Einsteinufer in Charlottenburg, in direkter Nach-



*Geschäftsführer: Björn Kötter und Sven Wedig (v.l.)*

Unternehmer. So entstand die Idee zu der Plattform. Seit Mitte 2013 ist Songfor nun online. Etwa zehn Neuanmeldungen kann das Unternehmen pro Tag verzeichnen. Tendenz steigend. „Wir sind gespannt, in welche Richtung sich das Ganze weiter entwickeln wird“, sagt Björn Kötter. Eines Tages könnte daraus zum Bei-

barschaft zur Universität der Künste Berlin. „Das ganze Umfeld und der Kontakt zu den Studierenden ist sehr spannend“, sagt Sven Wedig über den Standort. Hinzu kommen eine gute Verkehrsanbindung und günstige Mieten. „Das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt einfach“, erklärt der Unternehmer. (spa)

## Muster erkannt statt ausgemustert

*Dirk Müller-Remus' IT-Consultants erfassen Strukturen schneller als andere, fallen im Berufsalltag aber trotzdem oft durchs Raster. Anders bei Auticon: Hier können autistische Menschen ihr Potenzial entfalten*



Dirk Müller-Remus

Draußen schiebt sich der Berliner Verkehr vom Ernst-Reuter-Platz in Richtung Zoo die Hardenbergstraße hinunter. Obwohl die Autos nur leise rauschen, schließt Dirk Müller-Remus die Fenster. Er versucht, die Umgebung reizarm zu halten, weil er weiß, dass seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter anders wahrnehmen. Und er hat gelernt, Konjunktive zu vermeiden und sehr direkt das auszudrücken, was er meint.

Es sind Kleinigkeiten, die verraten, dass es sich bei Auticon um eine ganz besondere Firma handelt. Hier arbeiten Menschen, die fachlich hoch spezialisiert sind, aber mit sozialen Konventionen und einem ironischen Augenzwinkern wenig anfangen können. Die IT-Consultants, die hier arbeiten, sind Menschen im Autismus-Spektrum.

Auticon-Mitarbeitende gehen in Unternehmen und testen dort unter anderem hochkomplexe Systeme, analysieren Codes und bereinigen

große Datenmengen. Job-Coaches unterstützen sie dabei im Umgang mit Kunden. „Menschen im Autismus-Spektrum bringen andere Qualitäten in die Firmen: Sie sind sehr sachorientiert und haben originelle Lösungsansätze“, sagt Müller-Remus und fügt hinzu: „Auf den ersten Blick merkt man es Ihnen nicht an.“

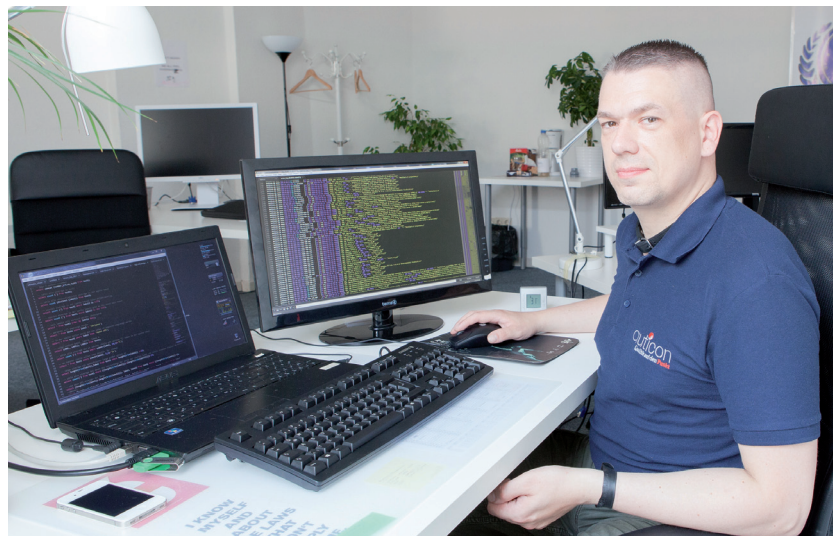
Auch bei seinem Sohn hatte es 14 Jahre gedauert, bis bei ihm das Asperger-Syndrom diagnostiziert wurde. Der Geschäftsführer wird ernst: „Wir mussten feststellen, dass das eigene Kind sehr viel Unterstützung im Alltag benötigt.“ In der Selbsthilfegruppe hatte Müller-Remus dann ein Schlüsselerelebnis. Dort saßen 20 Autisten und mit ihnen ihr Dilemma: Auf der einen Seite waren sie unglaublich kreativ und talentiert, andererseits unorganisiert und überfordert. „Und sie hatten alle eines gemeinsam: Sie waren arbeitslos.“

Das war der Punkt, an dem Dirk Müller-Remus sauer wurde: sauer

auf dieses Schicksal, sauer auf die Zukunft des eigenen Kindes. Er beschloss, für diese Menschen ein berufliches Umfeld zu schaffen, in dem sie ihr Potenzial verwirklichen können. Die Idee für „Auticon“ war geboren und der studierte BWLer und Software-Entwickler sattelte um.

Heute beschäftigt Auticon 34 Autisten an sechs Standorten. Von der City West aus sind Auticon-Dependancen in Frankfurt, Düsseldorf, Stuttgart, München und Hamburg entstanden, der Sprung nach London ist angedacht. In diesen Ballungszentren verknüpft Müller-Remus die Datenflut unserer Zeit mit der außergewöhnlichen Fähigkeit seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, verdeckte Strukturen und Muster schnell erkennen und so Prozesse optimieren zu können. Er resümiert: „Ich will nicht sagen, dass sie bessere Softwareentwickler sind. Aber ihre Mitarbeit macht Teams besser.“ (suh)

IT-Consultant Marko Riegel



## In der Stadt der Gleichgesinnten

*Das Start-up cloudControl hilft anderen einfacher und schneller Webanwendungen zu kreieren und hat etwas geschaffen, das die Web-Welt verändert*



*Tobias Wilken, Philipp Strube, Thomas Ruland (v.l.)*

Mitten in der Finanzkrise, im Winter 2008/2009, fand sich Thomas Ruland plötzlich auf dem blauen Sofa wieder. Dort, im Schlafzimmer von Mitgründer Philipp, drängte sich dem heute 31-Jährigen eine Frage auf: „Warum eigentlich irgendwelchen langweiligen Jobs nachgehen, wenn wir auch etwas schaffen können, das die Welt verändert.“ Es war der Moment, in dem aus seinem alten Leben ein neues wurde: Sinn statt Geld, Herzblut statt Nine-to-Five, Start-up statt Investmentbank.

Eigentlich wollte Ruland nur die Zeit zwischen zwei Jobs überbrücken und seinen Schulfreunden mit dem Business-Plan für ihre Idee helfen. Doch dann kam der Eco Award – die erste von vielen Auszeichnungen und Preisen – und so gründete er gemeinsam mit dem Juristen Philipp Strube und dem IT-Systemelektroniker Tobias Wilken cloudControl. Mit Erfolg: Heute, fünf Jahre später, haben sie ihren amerikanischen Konkurrenten dotCloud gekauft.

Wer als Laie auf ihre Website geht, wird nicht viel verstehen – und das nicht, weil die Unternehmenssprache Englisch ist. Der Dienst richtet sich an Software-Entwicklerinnen und -entwickler, die mit Vokabeln wie „Supercharge Development“ oder „scale applications“ etwas anfangen können. „Wir sind diejenigen, die anderen die Schaufeln zum Goldgraben geben“, tastet sich Ruland an die Beschreibung der Geschäftsidee heran. „Wir sind eine PaaS, eine Plattform as a Service“, fährt er fort und greift dann doch zum Stift, um die Welt des Cloud Computings und den Platz ihres Start-ups darin zu skizzieren.

Letztlich stellt cloudControl denjenigen, die an einer Applikation basteln, eine Umgebung zur Verfügung, auf der sie einfacher und schneller ihre Webseiten kreieren, betreiben und skalieren können. Wenn zum Beispiel viele auf ein Angebot zugreifen, kümmert sich cloudControl darum, dass man über automatisierte Prozesse mehr Re-

chenleistung erhält, damit auch alle die Webseite aufrufen können. „Wir sind nicht derjenige, der den E-Commerce-Shop baut, sondern diejenigen die sicherstellen, dass man sich keine Sorgen mehr über Serverkapazitäten machen muss. Wir bieten allen, die Web-Seiten entwickeln und betreiben, die optimale IT-Infrastruktur“, sagt Ruland und blickt durch die Glasscheibe des Konferenzraums in den Nebenraum.

Dort steht das blaue Sofa heute – direkt neben dem Kicker und dem Kühlschrank mit den Club Mate-Flaschen. Es ist mit von Bonn in die City West gezogen – rein in das Ökosystem der Start-ups, in dem die drei Gründer das fanden, was sie suchten: Kunden und Early Adopter, Menschen also, die aufgeschlossen für Neues sind. Und Gleichgesinnte, denen es eher um die Sinnhaftigkeit ihrer Arbeit als um Geld geht. Rückblickend sagt Ruland: „Wenn man in Deutschland etwas gründet, dann macht man das in Berlin.“ (suh)

## Auf dem Papier fängt alles an

*Mehr als eine bloße Programmiererbude – das ist Karlmax Berlin. Das junge Unternehmen entwickelt Softwareanwendungen für Android und iOS*



Karl Szwilius

Was braucht man, um eine App zu entwickeln? Vielleicht einen hochmodernen und blitzschnellen Computer? Vielleicht ein paar schlaue Programmierer? Oder ein Sammelsurium der neuesten Smartphone-Modelle? Fragt man Karl Szwilius, bekommt man zur Antwort: „Zunächst einmal braucht man viele analoge Dinge.“ So wie zum Beispiel eine Pinnwand, Karteikarten, Buntstifte und jede Menge Papier. Sie sind die analogen Geburtshelfer für die digitale Welt. Denn was später auf unseren Smartphones zum Beispiel das aktuelle, lokale Wetter anzeigt, unseren täglichen Kalorienverbrauch misst oder uns zielsicher durch die Straßen navigiert, beginnt ganz altmodisch auf einem einfachen weißen Blatt Papier. Dort bekommt die App ihr Design, die Oberfläche wird gestaltet, Farben und Formen werden festgelegt und die Anordnung der Funktionen oder Menüpunkte.

Auf dem Papier muss die App dann auch ihren ersten Bewährungs-

test bestehen: Macht das Modell so überhaupt Sinn? Wie hoch ist Bedienfreundlichkeit oder wie hoch der Nervfaktor? Wochen oder gar Monate können so vergehen. Dann erst wird der Code für die Software geschrieben. „Das bedeutet also, bei uns wird zuerst einmal viel gemalt und gezeichnet – dann erst wird programmiert“, sagt Karl Szwilius. Mit seiner Firma Karlmax Berlin betreibt der 35-Jährige Softwareentwicklung für Android und iOS sowie für mobile Webseiten. Zu den Kunden gehören vor allem kleinere und mittelständische Unternehmen in ganz Deutschland.

„Wir wollen aber mehr sein, als bloß eine reine Programmierbude“, sagt der studierte Medienwirt. Das bedeutet, das Unternehmen entwickelt nicht einfach nur die bloße Software, sondern arbeitet die Programme von der ersten Idee, über das Design bis hin zur Umsetzung aus. Einige der Apps entwickelte das Unternehmen zudem über Jahre hin-

weg immer weiter. Was für die Programmierenden immer wieder eine Herausforderung darstellt. „Man muss sich immer wieder neu überlegen, was passiert mit der App, wenn es keinen Empfang gibt, wie viel Speicherplatz darf das Programm einnehmen, wie sollen die Updates funktionieren, auf welchem Gerät soll das Programm laufen“, erklärt der gebürtige Dortmunder. Einer der Schwerpunkte der Firma liegt auf der Entwicklung von E-Learning-Software sowie auf der Steuerung von externen Geräten wie zum Beispiel Lichtanlagen, Home-Entertainment-Systemen oder Messe-Exponaten.

Gegründet wurde Karlmax Berlin vor drei Jahren von Karl Szwilius und Max Julian Dreißig. „Wir haben lange nach einem Namen gesucht“, erinnert sich Szwilius. Die Lösung: eine Kombination aus den Vornamen der Firmengründer Karl und Max. Kennengelernt haben sich die beiden bei Mobile.de im Europarc Dreilinden. „Das war eine sehr schöne Zeit“, erinnert sich Szwilius. Die beiden sammelten Erfahrung, lernten wie ein Konzern funktioniert. „Aber wir hatten immer schon den Wunsch uns selbstständig zu machen“, erklärt Szwilius, der seit Anfang des Jahres alleiniger Geschäftsführer bei Karlmax Berlin ist. Angefangen hat das Unternehmen an der Jannowitzbrücke. Seit einigen Jahren hat die Firma ihren Sitz im Gewerbehof Bülowbogen. Ein extrem spannender Standort, wie Karl Szwilius findet. Vor allem das Zusammenspiel der vielen unterschiedlichen Firmen mache den Gewerbehof einzigartig. (spa)

# City West

Die City West ist einer der beiden großen Berliner Zentrumsbereiche und umfasst Teile der Bezirke Charlottenburg-Wilmersdorf, Tempelhof-Schöneberg und Mitte. Auf über 650 Hektar Fläche bietet sich eine Vielfalt von Nutzungen. Vom Stuttgarter Platz bis zum Nollendorferplatz und vom Spreebogen bis zur Lietzenburger Straße ist die City West Shoppingparadies, Ausgehmeile, Bildungs- und Forschungszentrum, Kulturstandort, Wohnkiez und Handelszentrum. (rm)





- 1 Bitplaces GmbH
- 2 Tvib by storyfeed GmbH
- 3 Songfor GmbH
- 4 cloudControl GmbH
- 5 3YOURMIND GmbH
- 6 auticon GmbH
- 7 M&H Group
- 8 integral-learning GmbH
- 9 Lautsprecher Teufel GmbH
- 10 Signavio GmbH
- 11 disserto management gmbh
- 12 Business Keeper AG
- 13 Karlmax Berlin GmbH & Co. KG
- 14 MAUL-THEET GmbH
- 15 mikado AG
- 16 Coire GmbH



## Ein Dirigent der Bits und Bytes

*Das Start-up Coire hat eine Software-Schnittstelle geschaffen, damit Computer und Smartphones miteinander musizieren können*

Es ist Spätsommer. Quer über die Schreibtische von Marius Braun, Christian Dietz und Florian Goltz ringelt sich eine Weihnachtsstern-Girlande. „Wir hatten in den letzten Monaten Wichtigeres zu tun, als uns um die Büro-Deko zu kümmern“, sagt Marius Braun, als er den verwunderten Blick bemerkt. Es ist der letzte offizielle Tag des Start-up-Trios im Gründerhaus der Technischen Universität Berlin (TU).

Coire ist flügge geworden. Bis jetzt konnte das Start-up im Gründer-Brutkasten des Centre for Entrepreneurship an seiner Idee basteln – finanziert durch ein ESF- und ein Exist-Gründerstipendium sowie den Wettbewerb IKT innovativ. Coire hat die Zeit genutzt und eine Technologie erschaffen, deren Name beim ersten Hören vielleicht etwas megaloman anmutet: „The Almighty HUB“.

„Das Ding ist unheimlich mächtig in seiner Einfachheit“, sagt Christian Dietz über die Software-Schnittstelle. So ruhig und klar wie er spricht, wirkt der 35-Jährige genauso wenig großbewahnsinnig wie seine Mitgründer – drei sympathische, junge Burschen mit einer Begeisterung für digitale Musik und einem profunden Wissen über Bits und Bytes.

Die drei haben einen Software-Baustein geschaffen, der sowohl mit iOS, Android, Mac, Windows als auch Linux läuft. Er synchronisiert die Zeit auf verschiedenen Geräten, damit diese über Musiksoftwares gemeinsam musizieren können. Letztlich funktioniert alles wie bei einem Orchester: Der Klangkörper braucht einen Dirigenten, der den Takt angibt, damit das Cello nicht die Geige überholt und die Trompeten nicht völlig aus der Reihe tanzen. Genauso ist es, wenn Smartphone A mit Smartphone B oder Computer C über Musikprogramme

musizieren will. Auch wenn man die Anwendungen auf allen Geräten zur gleichen Zeit startete, so würden sie nach einer gewissen Zeit auseinanderdriften.

Bisher wurde dieses Problem über den Standard „Midi“ gelöst, eine digitale Schnittstelle für Musikinstrumente. Doch die Ansprüche der Coire-Gründer sind höher: Ihnen kommt es auf Microsekunden an. Sie haben

ein präziseres System geschaffen, für das man keine extra Hardware benötigt, sondern das die vorhandenen, kabellosen Schnittstellen wie WLAN oder Bluetooth nutzt. „Bisher war es außerdem schwierig, sich in eine laufende Session einzuklinken. Bei uns läuft das automatisiert und dynamisch ab“, sagt Christian Dietz, während plötzlich sein Handy mit dissonanten Klaviertönen dazwischenhackt.

„Das sind meine Initialien in Musikform“, erklärt Dietz. Wie alle Coire-Mitglieder tüftelt er gerne an Klängen, wandelt binäre Dateien durch Algorithmen in Musik um. Ausprobiert haben er und Florian Goltz das schon zu Studienzeiten - als sie Kommunikationswissenschaften und Technische Akustik studiert haben. Ganz in der Nähe, im elektrischen Studio der TU.

Auch heute noch gehen sie oft dorthin: „Die Expertise und die Netzwerke hier sind räumlich ziemlich gut greifbar“, sagt Dietz.

Auch wenn der Markt letztlich in den USA ist, so sitzen doch viele der großen Software-Hersteller in Berlin und Hamburg. Mit einem befinden sie sich schon in Verhandlungen, andere sind interessiert. Goltz resümiert: „Wir bedienen zwar eine Nische, aber da passen wir ziemlich gut rein.“ (suh)



Marius Braun, Christian Dietz, Florian Goltz (v.l.)



## Blick nach vorne mit der Gedächtniskirche im Rücken

*Das IT-Dienstleistungsunternehmen disserto optimiert Unternehmensabläufe – und führt nebenbei Word aus seinem Schattendasein als Schreibmaschine heraus*

IBM, AOL, SAP... – wer es in der IT-Branche zu etwas bringen will, scheint ihn zu brauchen, den Namen aus drei Buchstaben. Andreas Klingenberg und seine Frau Michaela Goerlitzer-Klingenberg aber haben sich bewusst dagegen entschieden. Sie haben ihrem IT-Dienstleistungsunternehmen den Namen „disserto“ gegeben: Das ist Latein und bedeutet „besprechen, erörtern, gründlich auseinandersetzen“. „Wir können uns sehr gut in die Prozesse unserer Kunden eindenken“, sagt Geschäftsführerin Goerlitzer-Klingenberg, „außerdem sind wir technikaffin: Wir verbinden Prozess-Know-how mit Technologie.“

Seit 2007 entwickelt disserto Unternehmenslösungen für diejenigen, „bei denen der Mensch im Mittelpunkt steht.“ Das sind Dienstleistungsfirmen, die ihren Umsatz nicht erzielen, weil sie eine Ware verkaufen, sondern die ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für Projekte einsetzen und kalkulieren. Dazu zählen zum Beispiel Unternehmensberater\*innen, Wirtschaftskanzleien und Ingenieurbüros, Projektsteuerung und Dienstleistungsunternehmen. disserto unterstützt sie hier vor allem in den Bereichen Personal-, Auftrags-, Projekt- und Vertragsmanagement – entweder mit reiner Beratung oder eigenen und neuen Lösungen, die auf den Kunden zugeschnitten sind. All dies geschieht auf Basis von Microsoft-Produkten und -Strukturen: „Wir tun das nicht, weil wir Microsoft-Fanatiker sind, sondern weil die Lizenzen häufig schon vorhanden sind“, sagt Klingenberg, der für das operative Geschäft und die Entwicklung zuständig ist.

disserto nutzt die bestehenden Technologien und führt Themen wie Kommunikation, Dokumentenmanagement oder Customer-Relationship-Management (CRM),

die Kundenpflege, zueinander. „Die meisten benutzen Word wie eine Schreibmaschine und Excel wie einen Taschenrechner – aber weniger als Interaktionsoberfläche“, erklärt Klingenberg. Um Prozesse zu vereinfachen, werden beispielsweise diese „Word-Schreibmaschinen“ in Programme „umgewandelt“, die Dateien automatisiert aus den richtigen Ordnern herausuchen, wieder einordnen und mit den nötigen Informationen verknüpft darstellen.

Die Consultants und Entwickler\*innen agieren dabei vor allem im mittelständischen Bereich, in Unternehmen, die um die 150 bis 250 Mitarbeiter\*innen haben. Hier entwickeln sie Lösungen und verknüpfen Daten für Rechnungen, Aufträge, Mahnungen oder die Arbeitszeiterfassung. „Wir machen all das – aber nicht technologiehörig, sondern technologiebezogen. Man muss nicht zwangsweise jedem Trend nachfolgen. Man muss eine gute Mischung finden, die auch die Tradition des jeweiligen Unternehmens widerspiegelt“, sagt der gelernte Kaufmann und schaut hinaus auf die Taentzienstraße, wo ihm die Berliner Geschichte entgegenblickt.

Dass man die Gedächtniskirche sieht, wenn man bei disserto aus dem Fenster guckt

– und nicht den Alex oder das Kottbusser Tor – ist kein Zufall. „Es war uns wichtig, uns als etabliertes Unternehmen zu positionieren. Wir wollten nicht diesen In-Status haben, den man bekommt, wenn man nach Mitte zu den Start-ups zieht“, sagt Klingenberg, der auch auf andere Weise in der City West verwurzelt ist, da er in Schöneberg geboren wurde. Dennoch steht Innovation für disserto an erster Stelle. Da zählt dann auch ein „Das wird seit 15 Jahren so gemacht“ nicht mehr. (suh)



*Michaela Goerlitzer-Klingenberg, Andreas Klingenberg*

## Demokratie aus den Wolken

*Das Unternehmen Signavio bietet zum ersten Mal eine Software als reinen Cloud-Service an. Durch sie können Arbeitsabläufe grafisch dargestellt werden*



*Die Gründer: Torben Schreiter, Nicolas Peters, Willi Tscheschner, Dr. Gero Decker (v.l.)*

Wie backt man einen Schokokuchen? Man braucht Mehl und Eier, Zucker und etwas Butter. Vermutlich auch ein bisschen Backpulver. Und natürlich Schokolade. Hat man die Zutaten zusammen, stellt sich die Frage: In welcher Reihenfolge soll man sie zusammenfügen? Zu welchem Zeitpunkt den Backofen einschalten? Einerseits soll er rechtzeitig heiß sein, andererseits will man nicht unnötig Energie verschwenden. Gero Decker zeigt auf ein Diagramm mit Pfeilen, Kästchen und Symbolen. So sähe es also aus, wenn man mit der Software des Berliner Unternehmens Signavio einen Kuchen backen würde.

Natürlich geht es nicht um Kuchen. Und auch nicht um die Reihenfolge der Zutaten. Es geht um mittelständische und große Unternehmen und um deren Prozessmanagement. „Aber das Kuchen-Diagramm ist ein gutes Beispiel für das, was wir machen“, sagt Decker, Geschäftsführer von Signavio. Das 2009 gegründete Unternehmen macht, vereinfacht gesagt, Geschäftsabläufe sichtbar.

Mit Hilfe einer speziellen Software werden aus unsichtbaren und verworrenen Arbeitsprozessen plötzlich einfache Grafiken.

Entstanden ist die Software aus einer Promotionsarbeit am Hasso-Plattner-Institut der Universität Potsdam. „Ein Kollege hatte damals die Vision, dass sämtliche Programme nicht mehr auf dem Desktop gespeichert, sondern über das Internet genutzt werden“, sagt Decker. Damals, das war um das Jahr 2006. Die Idee, spektakulär: Ein Programm, das über den Webbrowser läuft. An Smartphones oder Cloud-Systeme war damals noch nicht zu denken. „Das Komplizierteste, was es damals gab, war Ebay“, sagt Decker, einer der vier Firmengründer.

Aus der theoretischen Arbeit wurde erst ein großes Experiment und dann ein spektakulär neuartiges Produkt: Eine Software, die zum ersten Mal als reiner Cloud-Service angeboten wird. Mehr als 500 Unternehmen nutzen die Software mittlerweile. Darunter sind beispielsweise große Banken, aber auch der

Tiefkühlortenerhersteller Copenrath & Wiese. Für die Unternehmen hat die Software mehrere Vorteile. Durch den Cloud-Service sparen sie sich die Kosten für teure Programme. Die Software wird nicht gekauft, sondern gemietet. Es wird nichts auf dem Desktop gespeichert, zeitraubende Updates auf jedem einzelnen Computer entfallen, alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nutzen die gleiche, neueste Version.

„Früher gab es in den Unternehmen nur ein paar Gurus, die sich mit Prozessmanagement auskannten“, erklärt der Unternehmer. Durch die neue Software können nun mehr Mitarbeiter\*innen ihr Wissen einbringen und mitgestalten. Aber auch Geschäftspartner, Lieferanten und Kunden. Daraus entwickelte sich eine Art Demokratisierungseffekt und wiederum ein Mehrwert für die Unternehmen, erklärt Decker. Die Prozesse werden optimiert, Fehler vermieden. Das sehen wohl auch die Unternehmen so. Im ersten Halbjahr 2014 wuchs Signavio um 72 Prozent, mittlerweile wurden in den USA und Singapur Dependancen eingerichtet.

Dabei war der Anfang alles andere als einfach. „Die ersten einhalb Jahre waren sehr schwierig“, sagt der 32-Jährige. Mit einer PowerPoint-Präsentation gingen die Gründer Klinken putzen. Die Resonanz: katastrophal. Potenzielle Kunden waren skeptisch, das Unternehmen sei noch zu klein, die Technologie zu unsicher, das Risiko zu groß. Nur die Krankenkasse AOK glaubte an die Idee und stieg mit ein. Seitdem haben die prozessoptimierenden Wolken Aufwind. (spa)

## Kronjuwelen im Irgendwo

*Klassifizieren, verschlüsseln, schützen – das ist das Erfolgsrezept der M&H IT-Security GmbH. Mit seiner Software macht das Unternehmen sensible Daten sicher – und zwar weltweit*

Für manche sind Wolken einfach nur wunderbar. Sie sind das Tor zu einer schönen, neuen Welt voller unbegrenzter Möglichkeiten. Für andere sind Wolken einfach nur der wahrgewordene Alptraum. Sie sind so etwas wie das Tor zur IT-Hölle. Während für viele Start-up-Unternehmen Cloud-Systeme geradezu lebensnotwendig sind, um am Markt bestehen zu können, bereiten sie den IT-Abteilungen schlaflose Nächte. „Für IT-Abteilungen sind Clouds der pure Graus. Denn die Daten befinden sich dadurch nicht mehr im Unternehmen“, sagt Hans-Peter Möschle, Hauptgesellschafter und Geschäftsführer der M&H Group. Kaum ein IT-System sei heutzutage noch in sich abgeschlossen. Dokumente, Verträge, technische Daten, Konstruktionspläne oder Forschungsarbeiten – zum Teil höchst vertraulich – schwirren im Irgendwo des Internets herum. Diese Dokumente und Daten gilt es zu schützen – einerseits vor einem Zugriff Außenstehender, andererseits aber auch innerhalb der Betriebe. Zum Beispiel, wenn Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter aus dem Unternehmen ausscheiden, in eine andere Position wechseln oder wenn zeitlich befristete Projekte beendet sind.

„Dabei stellt sich natürlich die Frage, was ist überhaupt vertraulich oder geheim und welche Dokumente sind schützenswert“, erklärt Ralf Ehren, Geschäftsführer der M&H IT-Security GmbH. Denn es geht nicht um die Masse der Daten, sondern um die „Kronjuwelen“ wie es im Fachjargon heißt. Also besonders sensible Dokumente, die nur ganz bestimm-



*Hans-Peter Möschle, Bernhard Altmann, Ralf Ehren (v.l.)*

ten Benutzerinnen und Benutzern zur Verfügung stehen sollen. Um das gewährleisten zu können, müssen die Dokumente klassifiziert und ein Benutzerkreis definiert werden. Genau hierbei hilft die M&H IT-Security GmbH vor allem mittelständischen Unternehmen. Für ihre Arbeit wurden die IT-Spezialisten in diesem Jahr mit dem Innovationspreis der Initiative Mittelstand ausgezeichnet.

Mit einer Software werden Dokumente und Daten mit einem eindeutigen Identifikations-Code versehen und anschließend verschlüsselt. „Früher gab es den Stempel ‚vertraulich‘“, erklärt Hans-Peter Möschle. Diese Funktion übernimmt nun der Code. Nur wer die entsprechende Berechtigung hat, zum Beispiel durch ein Passwort oder eine Chipkarte, kann das Dokument öffnen, drucken oder ändern. Für jedes Öffnen ist eine Anfrage bei einem firmeninternen Server notwendig, so dass unberechtigte Versuche, das Dokument zu öffnen, erkannt und verhindert werden. Zukünftig soll die Bundesdruckerei in Berlin, mit

der bereits eine langjährige Partnerschaft besteht, als zentrale Zertifizierungsstelle für diese Anfragen dienen. „Wir versuchen dabei, die Sicherheit für unsere Kunden so einfach wie möglich zu machen“, sagt Hans-Peter Möschle, der vor rund zehn Jahren begonnen hat, sich in Berlin zu engagieren. Für mich war das Potential von Berlin schon früh erkennbar. Die Stadt ist einfach ein unglaublicher Innovationsstandort“, sagt der gebürtige Badener.

Seit seiner Gründung im Jahr 1997 hat das Unternehmen seinen Standort an der Hardenbergstraße. „Wir haben uns gegen alle Trends gewehrt“, sagt Ralf Ehren. Das Unternehmen profitiert von der Nähe zur Technischen Universität Berlin (TU) und dem Fraunhofer Institut. „Der Kontakt zu Professoren und Studierenden ist uns nach wie vor sehr wichtig“, erklärt Ralf Ehren, der selbst an der TU studiert hat.

Und mittlerweile sind die Wolken auch nur noch halb so schlimm. (spa)

## „Wie wollen wir uns verhalten?“

Die Business Keeper AG ist Anbieter eines einmaligen elektronischen Hinweisgebersystems. Mit seiner Hilfe können Missstände und Fehlverhalten in Organisationen und Verwaltungen aufgezeigt werden

Das Thema ist beinahe so alt, wie die Menschheit selbst. Der römische Kaiser Marc Aurel schrieb zum Beispiel schon vor rund 2000 Jahren: „Ein jeder ist so viel wert, wie die Dinge wert sind, um die es ihm ernst ist.“ Doch was ist das eigentlich, ein Wert? Und brauchen wir Menschen überhaupt noch Werte? Ja, sagt Kenan Tur, heutzutage vielleicht sogar mehr denn je. Mit seiner Firma Business Keeper AG hat er ein Hinweisgebersystem gegen Wertverstöße und zur Aufdeckung korruptiver Praktiken entwickelt.

Mit Hilfe des Business Keeper Monitoring Systems (BKMS® System) können Beschäftigte und Lieferanten Fehlverhalten und Missstände in Unternehmen aufzeigen. Die Möglichkeit, anonym zu melden, schützt sie dabei vor eventuellen Repressalien. Unternehmen nutzen die Anwendung zur Prävention finanzieller und reputativer Schäden sowie zur internen Aufklärung von Vorfällen. Hierbei geht es zum Teil um schwerwiegende Wirtschaftskriminalität wie Bilanzfälschung, Korruption oder Insiderhandel.

Behörden wie das Bundeskartellamt oder das LKA Niedersachsen wenden das System bereits erfolgreich an. Aber auch Unternehmen wie die Deutsche Telekom, die Deutsche Bahn, Osram oder Merck haben den Wert des Hinweisgebersystems erkannt. Derzeit wird es weltweit in über 50 Sprachen eingesetzt.

Wer einen Hinweis geben möchte, füllt zunächst auf einer gesicherten Onlineplattform ein Formular aus. Die Meldung wird innerhalb der Anwendung verschlüsselt und er-

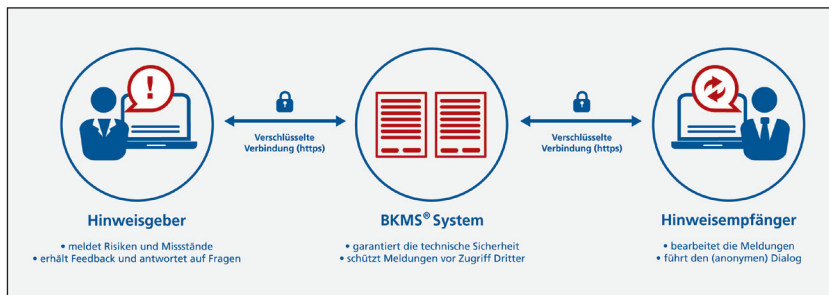


Kenan Tur

die Unternehmen waren sehr ablehnend.“ Doch dann kamen die Skandale renommierter deutscher Konzerne, die es in dieser Größenordnung noch nicht gegeben hatte. Plötzlich wurden die Themen Compliance und Wirtschaftsethik populär – auch in der breiten Öffentlichkeit.

Doch Kenan Tur geht es um mehr. Es geht ihm darum, verlorene Identifikation wiederherzustellen. Früher waren viele Unternehmen inhabergeführt. Die Werte des Unternehmers waren auch die Werte des Unternehmens – und der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

BKMS® System



reicht die Compliance Manager der Organisation. Über einen geschützten Postkasten kann im Nachgang ein anonymer Dialog geführt werden. „Viele Hinweisgeber geben irgendwann ihre Anonymität auf, wenn sie Vertrauen zu ihrem Ansprechpartner gefasst haben“, sagt Kenan Tur.

Was heute in vielen Organisationen selbstverständlich ist, hatte einen schweren Start. Mit seiner Idee stieß Kenan Tur anfangs auf wenig Verständnis bei den Unternehmen. Manche vermuten, das System befördere Denunziantentum. „Die ersten Jahre waren wirklich schwer,

Heute gibt es viele managergeführte Unternehmen. Die Wertorientierung ist meistens eher numerischer Art. „Bei vielen zählen nur noch Geschäftsabschlüsse. Es geht um Gewinnmaximierung – um jeden Preis“, sagt Kenan Tur, der für sich vor einiger Zeit entschieden hat, in so einer Welt nicht mehr arbeiten zu wollen. Nach 17 Jahren kündigte er seinen sicheren, gutbezahlten Job bei General Motors und gründete die Business Keeper AG. „Im Grunde geht es bei allem, was wir tun, um eine sehr einfache Frage: Wie wollen wir uns verhalten?“ (spa)

## Eine Schwäche für Schwachstellen

*Hackerangriff, Daten verschwunden, fremdes Gerät im Netzwerk? Die Mikado AG berät in Sachen IT-Sicherheit*



Reimund Reiter

Reimund Reiter und Wolfgang Dürr denken angestrengt nach, gucken sich an und schweigen dann doch. Auf die Frage, welche Hacker-Angriffe oder IT-Pannen sie in ihren 30 Unternehmer-Jahren mit der Mikado AG erlebt hätten, können sie nicht antworten. Gesehen haben sie einiges, aber im Bereich IT-Sicherheit wollen viele nicht, dass das publik wird. Und so berichten sie nur von einem Administrator, der nach seiner Kündigung einen Programmcode hinterlassen hatte, mit dem er von außen auf interne Daten zugreifen konnte.

Mikado bietet technische und organisatorische Sicherheitsberatung an: die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zertifizieren Computersysteme nach BSI- und ISO-Norm (Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik; International Organisation for Standardization), setzen Sicherheitskonzepte um oder machen Penetrationstests. Das heißt: sie simulieren einen Hacker-Angriff,

um dann beim Stopfen der Sicherheitslöcher zu helfen. Zu den Kunden zählen neben der Industrie auch viele Bundes- und Landesbehörden wie auch Bezirksämter. Das bringt der Standort Berlin mit sich. „Das Thema Sicherheit ist eines, das von den Großen besetzt ist“, sagt Reiter, „Im Mittelstand ist es noch nicht so präsent. Das wollen wir ändern.“

Auf ihrer Internetseite sportelt es deshalb auch seit Kurzem: Es wird gekraut, gekraxelt und gegolft. Man will den KMU damit demonstrieren, dass „Security Fitness schlank realisiert“ werden kann. Budgetschonend und trotzdem effizient. „Nicht alle Daten eines Unternehmens müssen verschlüsselt werden. Unsere Consultants schweben aber nicht abgehoben in die Firmen rein“, erzählt Wolfgang Dürr: „Wir wissen schon, wovon wir sprechen, wenn wir über Sicherheit in Netzwerken reden.“ Wo bei Mikado Consultant drauf steht, stecken in Wirklichkeit ein Techniker oder eine Technikerin drin – jemand vom Fach, vertraut mit der Materie und auf Augenhöhe mit dem IT-Personal des Kunden.

Anfangen hatte alles in Zeiten von Mikrocomputern und Lochkarten, als langsam die ersten Personal Computer aufkamen. Der Name Mikado, ein Akronym, erzählt noch von dieser Zeit. Er steht für „Mikrocomputer-Anwendungen in Datenverarbeitung und Organisation“. „Unser ursprüngliches Ziel war es, PCs für den Mittelstand nutzbar zu machen und darauf betriebswirtschaftliche Software zu implementieren“, sagt Reimund Reiter. Dann kamen die ersten Großaufträge von der AOK



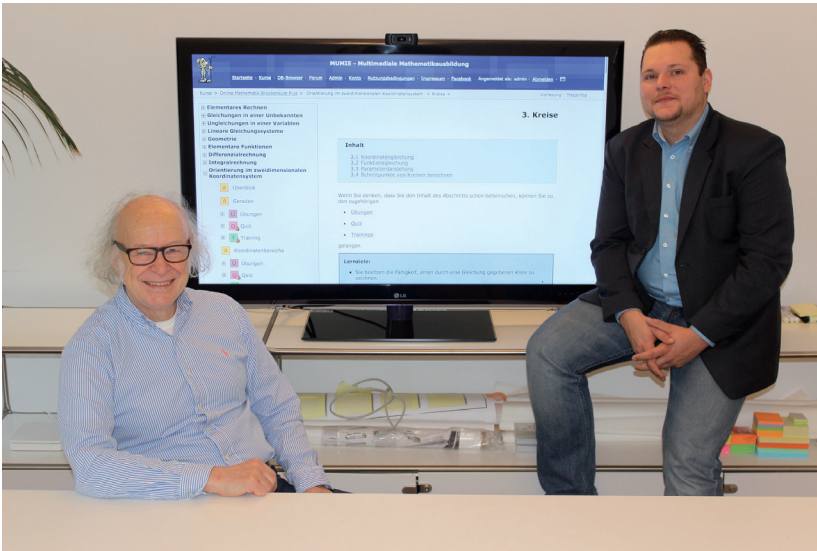
Wolfgang Dürr

und Schering. Die Aufgabe war es, Großrechner durch ein vernetztes System von PCs auszutauschen. Bis Mitte der 90er Jahre sollte es noch dauern, bis Sicherheit zum Hauptthema von Mikado wurde – als die ersten Viren auftraten und die Kunden um Hilfe baten. „1998 sind wir dann hierher in den Gewerbehof Bülowbogen gezogen“, sagt Reiter und Kompagnon Dürr ergänzt: „Wir waren die ersten Mieter.“

Er erzählt von der Vergangenheit der Backsteinbauten als Druckerei, die ihren Schwerpunkt auf kyrillischen Buchstaben hatte. Auch die Zukunft von Mikado sehen die beiden unter anderem im Osten. Polen sei ein Zukunftsmarkt und liege „direkt vor der Haustür.“ Reiter sagt: „Dort hat der Pioniergeist Einzug gehalten. Es ist wie immer: Erst wächst die Wirtschaft wie verrückt – und dann denkt man an die Sicherheit. Und da denken wir dann mit.“ (suh)

## Brücken bauen über europäischen Wissensklüften

*Das Unternehmen integral-learning macht die Lehre mit Online-Angeboten effizienter.  
Die Lösung ist: eine MUMIE*



Prof. Dr. Ruedi Seiler, Marek Grudzinski (v.l.)

Am Ende des Ku'damm sitzt ein Bauunternehmen, das keines ist: integral-learning baut Brücken und schließt Lücken. Das IT-Unternehmen tut dies allerdings nicht mit Mörtel und Spatel, sondern mit Bits & Bytes. Das Team um Prof. Dr. Ruedi Seiler und Marek Grudzinski hat sich auf das Schließen von Wissenslücken spezialisiert und ist unter anderem im Bereich E-Learning tätig.

An der Technischen Universität Berlin (TUB) hat Seiler selbst Mathematik unterrichtet – und gemerkt, dass es immer schwieriger wurde, der wachsenden Masse an Studierenden das Wissen mit den herkömmlichen Mitteln zu vermitteln. „Also fing er an, ihnen Werkzeuge an die Hand zu geben, die mit der Zeit – als auch die Technik sich weiterentwickelte – brauchbar wurden“, erzählt Grudzinski, der selbst im Rahmen seines Informatikstudiums an der TUB mit an der Lernplattform feil-

te. In Kooperation mit mehreren Universitäten im In- und Ausland ist so eine Open-Source-Lösung entstanden, deren Name eher an das alte Ägypten und nicht an Vektoren, binomische Formeln und Gleichungen erinnert: Die Lernplattform MUMIE (steht für „Multimediale Mathematikausbildung“).

Mittels wissenschaftlicher Studien wurde ein didaktisches Konzept entwickelt, das die Studierenden im Lernkreislauf ihrer Uni-Woche unterstützen soll: „Im Vordergrund steht hierbei das explorative Lernen. Das Engagement des Einzelnen soll gefördert werden.“ Während Grudzinski erzählt, klickt er sich durch eine Demo-Version: Eine kleine Mumie steht am Bildschirmrand und kratzt sich am Kopf, während das Programm bunte Graphen ausspuckt und immer neue Aufgaben erstellt.

In ganz Europa sitzen Abiturient\*innen und angehende

Ingenieur\*innen am Rechner und polieren mit der MUMIE ihr Wissen auf: Während die Plattform an mehr als einem Dutzend deutscher Universitäten als Online-Mathematik-Brückenkurs für Abiturient\*innen eingesetzt wird, verwendet es die Kungliga Tekniska Högskolan in Stockholm dazu, die Wissenslücke zwischen Bachelor und Master zu schließen. „Bei der MUMIE handelt es sich um ein System mit verschiedenen Bausteinen. Es ist vielseitig einsetzbar, beliebig viele personalisierte Aufgaben können automatisch korrigiert und bewertet werden“, sagt Grudzinski. integral-learning bietet neben technischem Support auch ein Call Center an, wo Studierende Tutor\*innen direkt erreichen können.

Da die Kassen der Hochschulen leer sind, der Bedarf an Online-Lehrangeboten aber dennoch da ist, entwickelt integral-learning nun auch Kurse für den individuellen Bedarf. Das Unternehmen bringt seine Softwareentwicklungsexpertise allerdings nicht nur im Bereich E-Learning ein: Gemeinsam mit Partnerfirmen entwickelt es für Kunden wie DHL, bettermarks oder MyLorry Softwarelösungen. Letztlich ist es die Bildung, die Seiler am Herzen liegt. Und die darf auch etwas kosten, findet Grudzinski: „Die Bereitschaft, für Bildung ein bisschen Geld in die Hand zu nehmen, ist in den Nachbarländern viel größer als in Deutschland.“ Er hat Glück, denn der Markt in Europa ist groß, angehende Ingenieurinnen und Ingenieure gibt es viele – und die MUMIE spricht viele Sprachen. (suh)

## Alles schwingt

*Nur wie? Das Team von Maul-Theet hat sich auf Analysen und Messtechnik im Bereich Schwingungstechnik spezialisiert*

Wer nach einem zweieinhalbstündigen Besuch bei der Firma Maul-Theet wieder in den Gewerbehof Bülowbogen tritt, muss sein Weltbild ein klein wenig nachjustieren. Erstens: Maul-Theet ist nicht irgendeine Firma in einem Hinterhof, sondern ein Hidden Champion. Zweitens: Der Heraklitische Spruch „Pantha rhei“ war über 2000 Jahre lang unvollständig. Es muss heißen: „Alles fließt – und schwingt.“

In den Worten von Geschäftsführer Wieland Knodel hört sich das alles etwas sachlicher und bescheidener an. Er spricht von Anregung, Resonanz und den richtigen Frequenzen: „Wir führen Schwingungsanalysen durch, entwickeln Messtechnik und bieten Dienstleistungen in diesem Bereich an.“

„Dieser Bereich“ ist groß. „Wir sind überall da tätig, wo es schwingt“, sagt Knodel: „Automotive, Bahntechnik, Luft- und Raumfahrt, Medizintechnik, Unterhaltungselektronik, aber auch in der Wissenschaft und Forschung.“ In den verschiedensten Branchen will man wissen, wie etwas schwingt, wenn es angeregt wird. Die Gründe dafür sind vielfältig: Wo kann ich Material einsparen? An welchen Stellen muss ich mein Bauteil verstärken? Wie funktioniert das menschliche Ohr? Welchen Belastungen hält mein Objekt stand?

Mit Sensoren, Mikrofonen oder Lasern werden strukturdynamische Eigenschaften erfasst und dann von einer Software ausgewertet. Diese wird von Maul-Theet selbst geschrieben: Sie übersetzt die komplexen Daten, welche durch ihre Messungen gewonnen werden, in

lesbare und verständliche Grafiken oder Animationen. Für die Bundeswehr führt Maul-Theet zum Beispiel hydroakustische Vermessungen von U-Booten durch, für die Gasturbinen von Siemens entwickeln sie Prüfstände. Auch wenn der Burj Al Arab in Dubai bei starkem Wind stabil stehen bleibt, hat das etwas mit der Arbeit von Maul-Theet zu tun.

Inbezugsetzung dieser Punkte können wir die Schwingungen der Wand messen: Beult sie sich aus? Verdreht sie sich? Macht sie Wellenformen?“ Mit diesem Scanning-System lassen sich vor allem Objekte messen, an denen sich schlecht Sensoren anbringen lassen. Das Besondere daran: Es läuft mit allen marktüblichen Single-Point-Laser-Vibrometern – was we-



*Matthias Keil, Wieland Knodel (v.l.)*

Der Markt aber im Bereich der Strukturmechanik ist eng, Innovationen sind wichtig. „Wir betreiben deshalb viel eigene Entwicklung“, sagt Wieland Knodel, während er den Raum hinter dem Kickertisch betritt. Hier steht die neueste Erfindung des Acht-Mann-Unternehmens: das VibroLaser ScanSet.

Ein Netz aus roten Laserpunkten huscht über die Wand, deren Anordnung Matthias Keil am PC beliebig verändern kann. Der Leiter Entwicklung bei Maul-Theet erklärt: „Durch

sentlich günstiger als ein Komplettsystem ist. Vorausgesetzt ein Laser ist bereits vorhanden.

„Nicht nur für die Produktentwicklung ist unser Standort hier Wunschlage“, sagt Knodel, „wir haben kurze Wege und es gibt es eine gute Mischung aus Softwareunternehmen und produzierendem Gewerbe.“ Auch in Sachen Infrastruktur fühlt er sich in Schöneberg wohl. Denn im Gegensatz zu Berlin-Mitte bezieht sich hier das „Alles fließt“ auch auf den Verkehr. (suh)





# Projektpartner für die CITY WEST

---

## berlin .CITY WEST

Regionalmanagement



Wirtschaftsförderung und Standortmarketing für die CITY WEST:

Das Regionalmanagement CITY WEST ist eine Maßnahme des Bezirksamtes Charlottenburg-Wilmersdorf von Berlin, wird kofinanziert durch das Bezirksamt Tempelhof-Schöneberg von Berlin und gefördert durch die Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Forschung im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“.

Kooperationen bestehen u.a. mit der Koordination Aktives Zentrum City West, Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie, der Arbeitsgemeinschaft City e.V., der Industrie- und Handelskammer zu Berlin sowie Campus Charlottenburg.

Erste Adresse:

Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie

Wirtschafts- und Technologieförderung für Unternehmen, Investoren und Wissenschaftseinrichtungen in Berlin – das bietet die Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie GmbH. Zahlreiche Fachexperten bilden mit maßgeschneiderten Services und einer exzellenten Vernetzung zur Wissenschaft ein optimales Angebot, um Innovations-, Ansiedlungs-, Expansions- und Standortsicherungsprojekte zum Erfolg zu führen.

Als einzigartiges Public Private Partnership stehen hinter Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie sowohl der Senat des Landes Berlin als auch über 200 Unternehmen, die sich für ihre Stadt engagieren. Zudem verantwortet Berlin Partner das weltweite Marketing für die deutsche Hauptstadt, beispielsweise mit der erfolgreichen „be Berlin“-Kampagne.



Bezirksamts  
Charlottenburg-Wilmersdorf



Bezirksamts  
Tempelhof-Schöneberg



Senatsverwaltung  
für Wirtschaft, Technologie  
und Forschung

## Ansprechpartner

Hedwig Dylong | Regionalmanagement CITY WEST  
hedwig.dylong@berlin-city-west.de | Tel. +49 (30) 31 01 52 00 | www.berlin-city-west.de

Jan Berewinkel | Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie GmbH | Projektmanager Unternehmensservice  
jan.berewinkel@berlin-partner.de | Tel. +49 (30) 9029-13111 | www.berlin-partner.de

## Impressum

Herausgeber:  
Regionalmanagement CITY WEST  
Eislebener Straße 9  
10789 Berlin

Berlin Partner für Wirtschaft und Technologie GmbH  
Fasanenstr. 85  
10623 Berlin

Konzeption:  
Hedwig Dylong | Jan Berewinkel | Natalia Kontos | Dirk Spender

Redaktion:  
Hedwig Dylong | Jan Berewinkel | Thomas Krahl | Natalia Kontos

Layout:  
Thomas Krahl

Text:  
Susanne Hörr (suh) | Stefanie Paul (spa) | Regionalmanagement (rm)

Lektorat:  
Miriam Pieschke

Fotocredits:  
S. 4: 3YOURMIND GmbH | S. 5 links: Nadine Ginzel | S. 5 rechts: Philipp Reisberg | S. 6: Franziska Krug  
S. 7: Manuela Steinemann | S. 8: Moritz Schmidt | S. 9 oben: auticon | S. 9 unten: Björn Wiedenroth / auticon  
S. 10: cloudControl GmbH | S. 11: Michael Hughes / Karlmax Berlin GmbH & Co. KG | S. 14: Lutz Maternowski  
S. 15: Alexander Klebe, Brightside Studio | S. 16: Signavio GmbH | S. 17: © Faceland | S. 18: asa400  
S. 19: Maja Meschkat | S. 20: integral-learning GmbH | S. 21: MAUL-THEET GmbH

Die Fotos wurden durch die Unternehmen zur Verfügung gestellt.

Berlin, November 2014





[www.berlin-city-west.de](http://www.berlin-city-west.de) | [www.berlin-partner.de](http://www.berlin-partner.de)

