

## MOWEA GmbH



Dr.-Ing. Till Nauman, Andreas Amberger

© Mowea GmbH

„Je schneller man seine Nische gefunden hat, in der man starten kann, desto schneller wird einem auch geglaubt, dass man auch andere Nischen bedienen kann.“

### Interview mit Dr. Till Nauman

#### Kurzinfo

Gründer: Dr.-Ing. Till Nauman, Andreas Amberger

Gründung: 2016

Hochschule: Technische Universität Berlin

Gründungsnetzwerk: Centre for Entrepreneurship

EXIST-Gründerstipendium: 2016 - 2017

[www.mowea.world](http://www.mowea.world)

*Kleinwindanlagen, die auf Dächern von Einfamilienhäusern oder Gewerbegebäuden montiert werden, gibt es schon seit vielen Jahren. Nur: Die Technologie hat sich kaum weiterentwickelt. Und auch die Anschaffung der Anlagen ist teuer. Das Gründungsteam der MOWEA GmbH, einer Ausgründung der Technischen Universität Berlin, ist hat nun kostengünstige Mikroturbinen entwickelt, die je nach Energiebedarf, zu größeren oder kleineren Windanlagen zusammengesetzt werden können. Es handelt sich um die erste modulare Kleinwindanlage weltweit.*

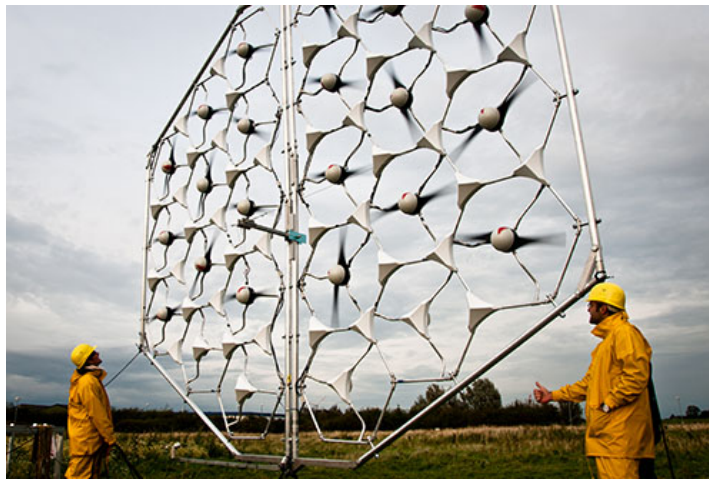
#### **Herr Dr. Naumann, Sie stellen modulare Kleinwindanlagen her. Was kann man sich darunter vorstellen?**

**Dr. Naumann:** Die Idee ist im Rahmen eines Forschungs- und Entwicklungsprojekts an der TU Berlin entstanden. Üblicherweise stellt man sich unter einer Windkraftanlage einen großen Rotor, einen Antriebsstrang, einen Generator und ein Getriebe vor. Unsere Idee war es, stattdessen Mikroturbinen zu entwickeln, die jeweils aus einem vergleichsweise kleinem Rotorblatt und Generator bestehen sowie über die notwendige Regelungselektronik verfügen. Diese Mikroturbinen lassen sich in beliebig großer Zahl zu einem System zusammenschließen. Es handelt sich um ein modulares System, das je nach Energiebedarf jederzeit erweitert werden kann. Insofern eignet es sich also sowohl für Gewerbebetriebe als auch für Einfamilienhäuser. Der große Vorteil ist, dass diese Mikroturbinen relativ

einfach und in Serie produziert werden können, so dass die Kosten vergleichsweise niedrig sind.

**Sie haben 2016 einen Antrag für EXIST Gründerstipendium gestaltet. Damals hatten Sie noch das Ziel, Ihre Windanlagen in Entwicklungs- und Schwellenländern einzusetzen. Warum sind Sie davon abgekommen?**

**Dr. Naumann:** Wir mussten relativ schnell lernen, dass ein kleines Team nicht vom Start weg gleich in der Lage dazu ist, in fernen Ländern Geschäfte zu machen. Davon kann ich auch nur abraten. Als kleines Team, das gerade in die Selbständigkeit startet, ist man da einfach überfordert. Sinnvoller ist es, erst einmal zu sehen, ob es einen Markt vor der Haustür gibt und den dann zu bedienen. Und nachdem wir uns zu Beginn der EXIST-Phase mit vielen Unternehmern über Vertriebskooperationen unterhalten und nicht zuletzt durch Messebesuche ein super Feedback für den deutschen Markt bzw. die ganze DACH-Region erhalten haben, haben wir gesagt: „Gut, wir befinden uns sowieso noch im Entwicklungsstadium, also versuchen wir es nicht gleich in Indien oder in Afrika, sondern konzentrieren uns erst einmal auf den deutschsprachigen Markt.“



Modulares System mit Mikroturbinen ©

**Wer sind Ihre Kunden?**

**Naumann:** Wir konzentrieren uns zurzeit auf Industriekunden. Wir haben zum Beispiel ein großes Telekommunikationsunternehmen für uns gewinnen können, an deren Funkmasten wir unsere Turbinen befestigen und testen können. Außerdem installieren wir unsere Anlagen auf den Flachdächern von produzierenden Unternehmen. Im nächsten Schritt werden wir auch die Anwendung bei Privatkunden, wie zum Beispiel Einfamilienhausbesitzern, ins Visier nehmen.

**Wie sind Sie bei der Akquise vorgegangen?**

**Naumann:** Man muss natürlich viel Netzwerken. Mindestens einer aus dem Team muss sich daher die Zeit nehmen, um auf den vielen Netzwerkveranstaltungen Kontakte zu knüpfen. Unseren Telekommunikations-Kunden haben wir nach einem Pitch bei einer Alumni-Veranstaltung kennengelernt. Veranstalter war das Centre for Entrepreneurship der TU Berlin, dessen Mitarbeiterinnen wirklich sehr engagiert sind.

**Wie hat sich Ihr Unternehmen seit der Gründung entwickelt?**

**Dr. Naumann:** Gut. Ich bin sehr zufrieden mit der Entwicklung, auch wenn es natürlich auch schwierige Phasen gab. Im Anschluss an die EXIST-Förderphase fehlte uns zum Beispiel eine Anschlussfinanzierung. Wir hatten zwar mehrere Venture-Capital-Geber kontaktiert, hatten aber zu dem Zeitpunkt noch keine Pilotkunden, um zu zeigen, dass unsere Mikroturbinen tatsächlich funktionieren. Für Kapitalgeber ist aber genau das ein ganz wichtiges Kriterium: dass man die Funktionsfähigkeit des Produkts beim Kunden in der Praxis validiert.

Hinzu kommt, dass die Anwendungsmöglichkeiten unserer Windkraftanlagen sehr vielfältig sind. Das ist aber nicht unbedingt von Vorteil bei der Investorenakquise. Im Gegenteil: Je schneller man seine

Nische gefunden hat, in der man starten kann, desto schneller wird einem auch geglaubt, dass man auch andere Nischen bedienen kann. Also: Nicht auf fünf Partys gleichzeitig tanzen, sondern eine auswählen und da richtig Gas geben.

#### **Inzwischen ist die Finanzierung aber gesichert, oder?**

**Dr. Naumann:** Ja, entscheidend war, dass wir dann Kunden, darunter insbesondere das Telekommunikationsunternehmen, hatten, wo wir unsere Anlage zeigen konnten. Heute haben wir Business Angels an Bord. Außerdem finanzieren wir uns über eine Crowd-Investing-Kampagne, die uns bis Mitte nächsten Jahres tragen wird. Das ist eine super Sache, kann man nicht anders sagen. Wir haben es mit einer Crowd zu tun, deren Mitglieder aus allen möglichen Bereichen kommen und sehr gut vernetzt sind. Wir können unser Produkt validieren und bekommen darüber auch Zugang zu Geldgebern.

#### **Gibt es etwas, das Sie rückblickend anders machen würden?**

**Dr. Naumann:** Ich würde mehr auf die betriebswirtschaftliche Kompetenz im Team achten. Man hat als junges Unternehmen viel mit Leuten zu tun, die den Mund sehr voll nehmen, aber nicht unbedingt die notwendige praktische Erfahrung mitbringen. Es ist aber wichtig, jemanden im Team zu haben, der betriebswirtschaftlich versiert ist und unternehmerische Erfahrung hat. Die Person sollte daher nicht zu jung sein.

#### **Sie hatten zwei Wechsel im Gründungsteam. Das war sicher nicht einfach.**

**Dr. Naumann:** Letztlich ist alles glimpflich abgelaufen, aber es war dennoch eine sehr anstrengende Phase, weil es nicht ohne Meinungsverschiedenheiten ablief. Letztendlich ist der Gesellschaftsvertrag ja wie ein Ehevertrag. Darauf kann sich jeder aus dem Gründungsteam berufen. Von daher sollte man den Vertrag sehr gewissenhaft abfassen und sich ruhig auch vorab individuell - also nicht immer nur als Team - beraten lassen.

#### **Gibt es etwas, das Sie aus dem Teambuilding-Prozess gelernt haben?**

**Dr. Naumann:** Ich würde sagen, dass jede doppelte Kompetenz überflüssig ist. In einem kleinen Team sollte man komplementär aufgestellt sein und sich ergänzen. Das gilt auch für die verschiedenen Charaktertypen. Ist einer der Partner eher hektisch, sollte der andere idealerweise eher ein ruhiger Typ sein. So eine gewisse Ausgeglichenheit im Team ist schon ganz gut.

#### **Wie sehen Ihre nächsten unternehmerischen Schritte aus?**

**Dr. Naumann:** Wir wollen in zwölf Monaten in der Lage sein, in die Werkzeuge für die Produktion zu investieren. Außerdem werden wir zusammen mit unseren Kunden unsere Technologie noch einmal auf Herz und Nieren testen. Für das erste Quartal 2019 sollte dann die Serien-A-Finanzierung stehen. Ideal wäre ein strategischer Partner, zum Beispiel ein hardwareproduzierendes Gewerbe. Ich hätte auch nichts gegen eine Co-Finanzierung durch die IBB. Da führen wir im Moment die ersten Gespräche.

#### **Die Internationalisierung habe Sie erst einmal verschoben?**

**Dr. Naumann:** Die Internationalisierung haben wir für 2020/21 geplant. Wir machen jetzt voraussichtlich einen ersten Piloten in Indien. Wir werden versuchen, Mitarbeiter zu finden, die sich mit den Gegebenheiten vor Ort auskennen, die Beziehungen und Netzwerke in diesen Ländern haben. Es gibt auch verschiedene Institutionen wie die Auslandshandelskammern, die einen unterstützen. Aber das Ganze hat jetzt erstmal noch keine Priorität.

*Stand: Juni 2018*

