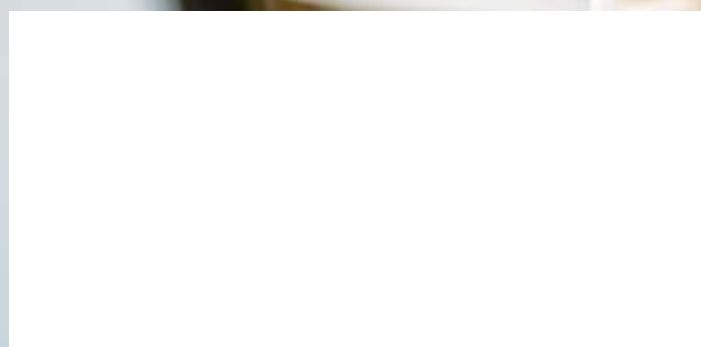


## Eine Idee voraus

Wie junge Gründerinnen  
und Gründer unsere Region beleben



05

Mai 2022

[www.ihk.de/aachen](http://www.ihk.de/aachen)

Initiiert  
Wasserstoffinitiative in  
Euregio geht an den Start

» Seite 8

Diskutiert  
Was bewirken  
Wirtschaftssanktionen?

» Seite 12

Nominiert  
AC<sup>2</sup>-Innovationspreis gibt  
Kandidaten bekannt

» Seite 48

# Route wird neu berechnet

Wie das junge Unternehmen MANSIO die Logistik in die Zukunft führen will



VON ANJA NOLTE

Wenn Maik Schürmeyer etwas anfängt, dann macht er es richtig: Zusammen mit Julian Blasig und Florian Wehling hat sich der promovierte Ingenieur auf den Weg gemacht, die Zukunft des Lkw-Güterverkehrs in Europa zu revolutionieren. Die Vision des jungen Gründerteams: eine intelligente Logistik, die Transporte mit Hilfe von

innovativen Technologien zukünftig schneller, sicherer, ökologischer und attraktiver für Lkw-Fahrer gestaltet. „Wir etablieren auf den europäischen Straßen den Stafferverkehr für Lastwagen“, sagt Schürmeyer. Damit löst das Start-up MANSIO folgendes Problem: „Wenn wir abends an Autobahnraststätten vorbeifahren, sehen wir hunderte Lastwagen, die einen Parkplatz suchen. Der Grund dafür sind die Lenkzeiten der Fahrer, die auf zehn Stunden begrenzt sind.

Aber warum muss der Lkw eine Nacht stehen bleiben, wenn sich nur der Fahrer ausruhen muss?“ Die Frage sei daher: Wie kann die Ressource Lkw besser ausgenutzt werden? Und: Wie kann gleichzeitig die soziale und ökologische Qualität der Logistik verbessert werden? Eine Machbarkeitsstudie, gefördert vom Bundeswirtschaftsministerium, zeigte: Die Idee des Stafferverkehrs, die das Team auf die Straße bringen will, lässt sich umsetzen. ▶



Foto: Andreas Schmitter

Da stehen sie – aber das muss gar nicht sein: Das Start-up MANSIO GmbH arbeitet an einer Lösung, wie sich menschlich bedingte Standzeiten in der Logistikbranche verkürzen lassen.

Mit Jahresbeginn ging die MANSIO GmbH operativ an den Start und hat ein internationales, mittlerweile neun-köpfiges Team auf die Beine gestellt – Ingenieure, Logistiker, Informatiker und Kaufleute aus Aachen, dem Münsterland, Frankfurt, New York und darüber hinaus. „Wir haben jetzt die Kompetenz im Haus und arbeiten intensiv mit unseren Kunden an unseren Produkten“, bekräftigt Geschäftsführer Maik Schürmeyer, der an der Hochschule Niederrhein auch als Professor für Logistik tätig ist. Zusammen mit Julian Blasig, der bei MANSIO unter anderem den Vertrieb verantwortet, kommt er auf insgesamt 20 Jahre

*„Wir erfinden den Straßengüterverkehr neu.“*

*Maik Schürmeyer,  
MANSIO GmbH*

Berufserfahrung im Bereich Logistik. Kennengelernt haben sich die beiden bereits im Studium an der RWTH Aachen, später haben sie einige Jahre zusammen bei einem großen Aachener Lebensmittelunternehmen gearbeitet. Schürmeyer leitete dort die interne Logistik und das Supply-Chain-Management, zuvor hatte er – als Berater beim FIR an der RWTH – die Effizienzsteigerung im Produktionsmanagement im Blick: Wie kann beispielsweise eine Maschine voll ausgelastet werden? Und darum gehe es letztlich auch bei MANSIO: um die Erhöhung der Produktivität von Fahrzeugen, um die Optimierung von Transportzeit

und die Reduzierung der Lenkzeitverschwendung.

**Stück für Stück: Warum es sinnvoll ist, lange Strecken in viele kurze zu zerlegen**  
„Wir erfinden den Straßengüterverkehr neu“, führt der MANSIO-Geschäftsführer aus: „Unsere Software zerlegt mit Hilfe eines Optimierungsalgorithmus lange Strecken in Teilstrecken, vermittelt diese Strecken über einen Lenkzeiten-Marktplatz an passende, regionale Transporteure und ermöglicht so den datenbasierten Staffelfverkehr.“ Lange Transportunterbrechungen aufgrund von Ruhezeiten würden dadurch ebenso überflüssig wie die tägliche Stellplatzsuche, die zu CO<sub>2</sub>-intensivem Parksuchverkehr sowie zu Lenkzeitüberschrei-



Foto: Andreas Schmitter

Wollen für die Zukunft der Logistik stehen: Dr. Maik Schürmeyer (links), CEO der MANSIO GmbH, und CSO Julian Blasig.

tungen und Frustration bei den Fahrern führe. „Auf diese Weise schaffen wir auch attraktivere Arbeitsbedingungen für Lkw-Fahrer“, erklärt Blasig. MANSIO adressiere damit ein sehr dringliches Problem der Branche: „Es fehlen aktuell alleine in Deutschland 80.000 Lkw-Fahrer“, sagt der 32-Jährige. „Jedes Jahr gehen 30.000 Fahrer in Rente und es kommen nur 15.000 nach.“ Durch das Staffelp Prinzip – der Auflieger wird an einem vordefinierten Wechsellpunkt einem freien, ausgeruhten Fahrer übergeben – hätten Lkw-Fahrer die Möglichkeit, abends oder am darauffolgenden Tag wieder zuhause zu sein, statt mehrere Tage oder gar Wochen am Stück auf der Autobahn zu verbringen. Nicht nur das sei ein riesiger Hebel für die Branche, betont Blasig: „Die Vermeidung von unproduktiven Standzeiten birgt große Vorteile für zeitkritische Transporte, etwa in der Frischelogsistik.“ Ein Transport von Spanien nach Deutschland könne dann beispielweise um ein Drittel schneller abgewickelt werden.

Um solche Übergaben an Wechselstationen zu organisieren, plant das Start-up, die Trailer am Ende der Lenkzeit durch ein intelligentes Schloss zu sichern. „Es gibt bereits Schlösser auf dem Markt, die aber nur mit konventionellen Schlüsseln funktionieren“, berichtet Florian Wehling, der Informatik an der RWTH Aachen studiert hat und die technische Entwicklung bei MANSIO leitet. „Wir holen das Schloss in das digitale Zeitalter und rüsten es mit zusätzlichen Funktionen zum Diebstahlschutz aus“, sagt der 31-Jährige. Entwickelt wird das schlüssellose, fernsteuerbare Sicherungssystem federführend von der Aachener PEM Motion GmbH, die als Projektpartner zusammen mit MANSIO, dem FIR an der RWTH Aachen und dem Deutschen Institut für Normung (DIN) e.V. in das Forschungsprojekt „STAFFEL“ eingebunden sind. Das Projekt wird im Rahmen der Innovationsinitiative mFUND mit insgesamt 1,5 Millionen Euro durch das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur gefördert. Nach der Bewilligung im Herbst erfolgte im Dezember der offizielle Startschuss. „Durch das smarte System zur Trailerübergabe und die Vermeidung von längeren Stillstandzeiten oder wildparkenden Lkw wird auch das Risiko von Ladungsüberfällen minimiert“, sagt Wehling. Diese Überfälle würden regelmäßig Schäden in Millionenhöhe verursachen.

#### Der Markt ist reif, das Produkt noch nicht fertig: Und nun?

„Die Nachfrage ist da“, bekräftigt Schürmeyer. Die größte Herausforderung aber sei das typische „Henne-Ei-Problem“ von Start-ups: dass man Kunden finden muss für ein Produkt, das noch nicht fertig ist. „Es gibt Kunden, die bereit sind, den Entwicklungsweg mit uns gemeinsam zu gehen, aber natürlich auch solche, die erst Gespräche führen, wenn das Produkt fertig ist“, erklärt der 37-Jährige. Der Lösungsweg bei MANSIO: mehrere kleine Produkte zur Marktreife bringen, um sich so schrittweise der Gesamtvision eines europaweiten Staffelfverkehrs zu nähern. „Es gibt viele kleine Anwendungsfälle, an denen wir unsere Vertriebsstrukturen aufbauen, unser Know-how verfeinern, erste Produkte entwickeln und unsere Partnerlandschaft stärken können“, fasst Blasig zusammen. Der erste Meilenstein: eine größere Transparenz bei den Übergaben schaffen, die heute bereits im Systemverkehr stattfinden. „Bisher ist es oft so, dass in Stein gemeißelt ist, zu welcher Zeit und an welchem Ort sich zwei Transporteure treffen. Wenn es eine Änderung gibt, müssen sich die Unternehmen Fax oder E-Mails hin- und herschicken und anrufen, und dabei geht vieles schief.“ Mit der MANSIO-Software sollen ▶

Wir machen  
NRW  
NACHHALTIGER



„Ich liebe es, Metall  
und meiner Firma eine  
besondere Form zu geben.“

Fördern, was NRW bewegt.

Melanie Baum, Geschäftsführerin Baum Zerspanungstechnik, fertigt anspruchsvolle Dreh- und Frästeile nach Kundenwunsch – mit zufriedenen Mitarbeitern und modernen Maschinen. Die nötige Finanzierung ermöglichte ihr die NRW.BANK.

Die ganze Geschichte unter: [nrwbank.de/baum](http://nrwbank.de/baum)



**NRW.BANK**  
Wir fördern Ideen

## KURZ GEFRAGT

„Wir sind uns sicher, dass das Rheinland für die Start-up-Szene weiter an Bedeutung gewinnen wird“

Seit über 15 Jahren finanziert die S-UBG Gruppe mit ihren Seed- und Technologiefonds innovative Start-ups im Rheinland. Im Laufe der Jahre wurde das Kapital immer weiter aufgestockt – die Nachfrage steigt. Insbesondere die Region Aachen sticht dabei hervor, werden in ihr doch NRW-weit die meisten Start-ups gegründet. Warum das so ist, wann die S-UBG Gruppe in ein junges Unternehmen einsteigt und wieso dessen Gründer nicht befürchten müssen, dann die Kontrolle über „ihr Baby“ zu verlieren, darüber spricht **Dr. Ansgar Schleicher**, Vorstand der S-UBG AG, im Interview.

**WN:** Bis heute wurden über 30 junge Unternehmen mit Kapital aus dem TechVision Fonds I der S-UBG und seinen Vorgänger-Fonds finanziert. Kann man sagen, dass die Region Aachen eine Start-up-Hochburg ist?

**Dr. Ansgar Schleicher:** Deutschlandweit befanden sich 2021 die meisten Start-ups in NRW. Aachen nahm im Städtevergleich sogar den fünften Platz ein und ist in NRW die Nummer 1 und damit definitiv eine Start-up-Hochburg – auch wenn Aachen mit den Top-Regionen Berlin und München



Foto: S-UBG AG

„Es ist noch kein Start-up ‚zum Erfolg kontrolliert worden‘“: Dr. Ansgar Schleicher, Vorstand der S-UBG AG.

noch nicht mithalten kann. Seit über 15 Jahren finanzieren wir mit unseren Seed- und Technologiefonds innovative Start-ups im Rheinland. Das Investitionsvolumen der von uns gemanagten Fonds haben wir in den vergangenen Jahren konsequent aufgestockt (heute 55 Millionen Euro im TechVision-Fonds), um der steigenden Anzahl an Start-ups in der Region sowie dem gestiegenen Kapitalbedarf nachzukommen. Wir sind uns sicher, dass das Rhein-

land für die Start-up-Szene zukünftig weiter an Bedeutung gewinnen wird – und damit auch Aachen weiterhin ein wichtiger Standort bleibt. Denn große und internationale Fonds werfen zunehmend einen Blick auf die Start-ups aus der Region.

**WN:** Warum sind die Voraussetzungen für junge Unternehmen in der Region Aachen gut?

**Schleicher:** Aachen verfügt über ein hervorragendes Ökosystem für Gründer und die Aachener Hochschulen bilden einen wichtigen Nukleus. Studierende werden dort aktiv in Richtung Entrepreneurship gefördert, beispielsweise durch Gründungsberatung, Coaching und Workshops. Wir sind aktiver Teil dieses Ökosystems und bringen uns sehr gerne in die verschiedensten Coaching-Programme und Gründertrainings ein. Etliche unserer Start-ups sind aus der RWTH oder FH Aachen hervorgegangen oder sind von Absolventen dieser Hochschulen gegründet worden. Darüber hinaus bietet der digitalHUB Aachen sehr gute Voraussetzungen für Start-ups mit digitalen Lösungen oder Geschäftsmodellen. Die Initiative fördert kreative Gründer und vernetzt sie mit Investoren und Unter-

solche bestehenden Begegnungen durch Echtzeit-Informationen optimiert werden. „Die Nutzer sehen dann genau, dass das Begegnungsfahrzeug eine Stunde später losgefahren ist oder im Stau steht. Auch andere Übergabezeiten können darüber vereinbart werden oder andere Übergabeorte, wenn es zum Beispiel Vollsperrungen gibt.“

Die Testphase ist im April bei den ersten Kunden angelaufen, weitere Partnerunternehmen werden gesucht. „Der zweite Schritt ist dann, dass wir dort Begegnungen stattfinden lassen, wo heute noch keine Begegnungen stattfinden, weil die Unternehmen nicht wissen: Wo finde ich den passenden Partner? Wo befindet er sich gerade? Welche Touren passen zusammen? Wo kann der Wechsel stattfinden? Wir ermöglichen den Unternehmen, diese Begegnungen durchzuführen und

Direktverkehre mit Begegnungen zu organisieren.“

Beim Fernfahrer-Stammtisch an der Raststätte Aachener-Land sei die Idee des jungen Unternehmens jedenfalls gut angekommen. „Das war vielleicht ein ungewöhnlicher Ort für einen Pitch, aber es ist wichtig, die Nähe zur Branche zu pflegen und Feedback einzuholen“, erklären die Gründer, die auch auf das Umfeld der Aachener Startup Community setzen und im Januar als Teilnehmer des Inkubationsprogramms des digitalHUB Aachen ein Stipendium von der IHK Aachen erhielten. „Wir profitieren von dem starken Netzwerk, dem Austausch mit anderen Gründern und Kontakten

zu potenziellen Investoren.“ Für die junge Phase des Unternehmens sei man derzeit gut aufgestellt, sagt Schürmeyer, trotzdem bereite man die nächste Finanzierungsrunde bereits gedanklich vor. „Die Lösungen, die wir vorbereiten, werden nicht einmalig fertiggestellt, sondern beinhalten auch kontinuierlichen Service.“ Schon allein deshalb stelle sich MANSIO auf weiteres Wachstum ein. Auch weitere Ausbaustufen stehen bereits im Raum: „Wir sind vor kurzem zu einem Umschlagpunkt gefahren, wo Fahrzeuge auf die Schiene gesetzt werden, um den Prozess hautnah mitzerleben. In Zukunft wollen wir Übergaben nicht nur von Lkw zu Lkw organisieren, sondern auch vom Lkw auf die Schiene.“

Julian Blasig,  
MANSIO GmbH

nehmen. 2021 waren es 240 Startups, die im Coworking-Space der digitalCHURCH gearbeitet sowie an Event- und Matching-Formaten teilgenommen haben. Diesen Netzwerkgedanken setzen wir auch mit unserem PIN – Partner im Netzwerk e. V. um. Seit vielen Jahren bringen wir hier unsere Partnerunternehmen bei Netzwerk-Events mit Party-Charakter zusammen und jedes Mal entstehen neue Projekte und Kundenbeziehungen. Hier haben wir auch einen großen Vorteil: Mit unserem Portfolio an Mittelstandsbeiträgen haben wir häufig die Möglichkeit, Startups den ersten Kunden zu vermitteln, und der erste Kunde ist immer der Schwierigste. Aachen hat zudem den Vorteil, eine junge Stadt zu sein, in der Startups die Talente finden, die sie brauchen, um wachsen zu können. Es gibt verschiedene Hubs, Zentren und Co-Working-Spaces, in denen man sehr gut gründen kann und in denen sich manchmal sogar die Gründerteams erst über den Weg laufen und sozusagen finden. Lebhaftere Veranstaltungen wie die ATEC (Aachen Technology and Entrepreneurship Congress), die Start-up-Week Aachen – die in 2022 hoffentlich zum ersten Mal stattfindet – Start-up-Wettbewerbe sowie Pitchbattles

und nicht zuletzt eine funktionierende Finanzierungsinfrastruktur aus Business Angels, öffentlichen Formaten wie EXIST, Gründerstipendien und Venture-Capital-Investoren wie uns runden die regionale Start-up-Landschaft ab. Es ist geplant, das Ökosystem noch weiter auszubauen und zu vernetzen, daher sind wir auch Teil der Start-up-Initiative Aachen (SIA), die sich zum Ziel gesetzt hat, alle Player dieses Ökosystems zusammenzubringen und die Kräfte zu bündeln.

**WN:** Welche sind die wichtigsten Kriterien, damit von Seiten des TechVision Fonds Geld fließt?

**Schleicher:** Insgesamt sind das sehr viele Kriterien, die wir uns anschauen. Wir sind oft über mehrere Monate in intensivem Kontakt mit einem Startup, bis die Entscheidung fällt. Das ist einerseits aufwendig, andererseits aber auch die Basis für eine gute und langfristige Zusammenarbeit. Das wichtigste Kriterium ist für uns sicherlich das Team. Hier sehen wir gerne aufgeklärte Kompetenzen und wollen echte Unternehmer-Gene sehen. Eine Analyse von Produkt, Geschäftsmodell, Markt und auch einigen Formalia runden für uns

das Bild ab. Letztlich ist das aber kein einseitiger Vorgang. Über Bewertung und Modalitäten muss man sich einig werden und das Startup muss auch uns als den richtigen Partner sehen.

**WN:** Verstehen Sie die Sorgen von Gründern, die befürchten mit dem Zufluss von externem Kapital die weitere Entwicklung ihres jungen Unternehmens ein Stück weit aus der Hand geben zu müssen?

**Schleicher:** Ja, die verstehen wir. Aber wie nahezu alle VC-Investoren halten wir immer nur eine Minderheit am Unternehmen, in der Regel deutlich unter 25 Prozent. Wir wollen, dass dem Gründungsteam die unternehmerische Freiheit erhalten bleibt. Es ist noch kein Startup „zum Erfolg kontrolliert worden“. Wir sehen uns selbst auch nicht nur als Kapitalgeber, sondern als unternehmerischer Partner, der mit umfangreichem Know-how und wertvollen Kontakten zum Erfolg eines Startups beiträgt – und das immer in dem Maß, wie die Gründer das wollen. Hier hilft auch meist, wenn sich Startups untereinander austauschen, um Hürden abzubauen. Nichts ist authentischer als ein Gründungsteam, das schon mit uns zusammenarbeitet.



## Arbeitsbühnen

Die Buescher vermietet Arbeitsbühnen GmbH bietet Ihnen einen umfangreichen Service in fast allen Belangen des Höhenzugangs. Durch jahrelange Erfahrung können wir auch für Ihre schwierigsten Zugangsprobleme eine Lösung finden, dazu gehört natürlich auch die qualifizierte Beratung vor Ort.



Würselener Straße 6–8 • 52222 Stolberg  
Tel.: 0 24 02/2 25 44 • Fax: 0 24 02/8 29 88 • E-Mail: [vermietung@buescher-gruppe.de](mailto:vermietung@buescher-gruppe.de)

[www.buescher-gruppe.com](http://www.buescher-gruppe.com)