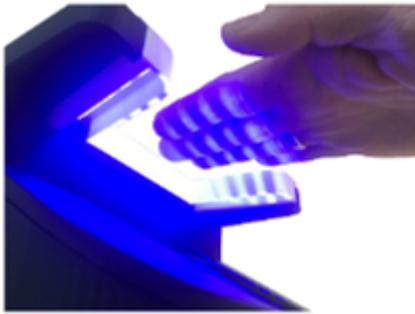


# IDloop & Docter Optics: Start-ups und Mittelständler erschließen gemeinsam neue Märkte



Das Jenaer Start-up IDloop wurde von der Europäischen Kommission für eine Förderung in Höhe von 10 Millionen Euro ausgewählt. Damit ist die Entwicklung zur Marktreife des weltweit ersten 3D-Scanners, der Fingerabdrücke berührungslos und mit mikroskopischer Auflösung aufnimmt, gesichert. Einen Anteil an dieser Erfolgsgeschichte hat die Kooperation mit dem mittelständischen Unternehmen Docter Optics aus dem benachbarten Neustadt an der Orla. Doch warum ist diese Zusammenarbeit so besonders und was unterscheidet sie von anderen Erfolgsgeschichten?



CEO Martin Enenkel. Foto: Docter Optics

„Meines Erachtens wird zu einem viel zu späten Zeitpunkt in Start-ups investiert“, so Martin Enenkel, der CEO Docter Optics Gruppe. Konzerne und größere Unternehmen gehen mit Investitionen kaum mehr ein Risiko ein und supporten Start-ups oder Ideen meist erst in der Expansion Stage. Gerade im ländlichen Raum suchen Gründer oft vergeblich Unterstützung, zum Beispiel von Business Angel Investoren. Zu groß das vermeintliche Risiko für KMU's, sich finanziell und in Form einer Partnerschaft einzubringen. Dabei hat eine Investition in die frühe Phase eines Start-ups über die rein finanziellen Aspekte hinaus für beide Seiten deutliche Vorteile. Es braucht nur ein wenig Mut und ein sicheres Gespür für Märkte.

Insbesondere in der Seed-Phase von Unternehmensgründungen liegt der Fokus der Neugründer (m/w/d) meist auf der Konkretisierung der Idee, der Produktentwicklung, der Forschung und dem Aufbau des Businesskonzeptes.



*Christiane Kilian, Vorständin der Stiftung für Technologie, Innovation und Forschung Thüringen (STIFT)*

Woran es den Start-ups fehlt, weiß Christiane Kilian, Vorständin der Stiftung für Technologie, Innovation und Forschung Thüringen (STIFT): „Nicht alle Start-ups schaffen es von allein, in den Markt hineinzukommen. Sie haben zwar die Ideen, die Köpfe und die hohe Geschwindigkeit, aber die bereits etablierten Unternehmen verfügen über gut entwickelte Strukturen, Erfahrung, bestehende Fertigungsprozesse und vor allem den Zugang zu den Märkten.“

Und es fehlt an Mut auf beiden Seiten: Bei den Gründern (m/w/d), direkt auf KMU's zuzugehen und aktiv um Unterstützung zu bitten; sowie beim Mittelstand, in einem Start-up mehr zu sehen als „nur“ ein finanzielles Investment mit Risiko.

Die STIFT arbeitet in Thüringen intensiv daran, beide Welten miteinander zu verzahnen und bietet mit verschiedenen Programmen beiden Seiten Unterstützung an.



*IDLoop: Foto: Docter Optics*

Die Zusammenarbeit von IDloop und Docter Optics ist ein Paradebeispiel für die Symbiose von Start-up und Mittelstand. Docter Optics investierte nicht nur monetär in eine Geschäftsidee, sondern brachte sich mit Wissenstransfer, Know-how und der Erfahrung in der Überführung von hochtechnologischen Produkten in einen sehr konservativen und spezialisierten Markt in die Partnerschaft ein. Dabei konnte IDloop auf die mehr als 30-jährige Erfahrung von Docter Optics als Spezialist in der Entwicklung und industriellen Fertigung von optischen Systemen vertrauen. Mit der Sicherheit eines erfahrenen Businesspartners an der Seite konnte sich also das junge Unternehmen den Inhalten widmen, worauf es am Anfang der Gründung ankommt: auf die Optimierungen und die finale Entwicklung des Produktes. Auf diese Weise wurde bei IDloop schon in einer sehr frühen Projektphase die Überführung des Prototyps in die Serienfertigung in die Konstruktion einbezogen und für den Markteintritt optimiert.

Dies wiederum stärkt und konkretisiert den Businessplan und hilft bei der ersten Vermarktung der Idee. Ein Konzept, das für ID Loop nun Früchte trägt und für Docter Optics neue Märkte öffnet und die Möglichkeit bietet, an Innovationen der Branche mitzuwirken. Den Kunden bietet es den Zugang zu innovativen und zukunftsfähigen Marktlösungen – ein gegenseitiges Lernen mit Nutzen und Weitblick.

„Wenn man gemeinsam offen, ehrlich, loyal und transparent miteinander arbeitet,

ist das die ideale Basis für Erfolgsgeschichten“, so Christiane Kilian.