

Wirtschaftswoche

8/11
90. JAHRGANG
A 4791

REPORT

INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER SIEGEN · WIRTSCHAFTSREPORT SIEGEN · OLPE · WITTGENSTEIN



**Mitarbeiterbeteiligung:
„Das ist auch
meine Firma“**

2

**China gilt als
attraktiver Standort**

26

**E:biz:
Mit Videotelefonie
hören und sehen**

52

Dem Mangel entgegenwirken

Viele Universitätsabsolventen träumen von der eigenen Firma. Schließlich haben viele sensationelle Geschäftsideen, eine fundierte Ausbildung und das nötige Fachwissen. Doch nur wenige wagen tatsächlich den Sprung in die Selbstständigkeit. Zu groß ist die Angst doch zu scheitern. Die beiden Mathematiker Christian Friedrich und Alexander Hoffmann sahen das ganz anders, sie waren und sind gegenwärtig davon überzeugt, dass es einen Markt für ihre Geschäftsidee gibt und sie wissen was sie können. Also riefen die beiden hochmotivierten Gründer im August 2009 ihre eigene Firma ins Leben.

Mit einem einjährigen Stipendium vom Bundeswirtschaftsministerium im Rücken, war die Finanzierung zumindest vorläufig in trockenen Tüchern. Dass der Schritt in die Selbstständigkeit richtig war, zeigt sich schon heute, knapp zwei Jahre später, denn die Statmath GmbH – so der offizielle Name des Start-Up-Unternehmens – hat mittlerweile fünf Mitarbeiter und einen festen Kundenstamm dazu. Die intelligente Auswertung großer Datenmengen mit Hilfe geeigneter mathematischer und statistischer Verfahren bieten die beiden Gründer ihren Kunden an. Und die sind begeistert. Christian Friedrich: „Die Idee zur

Gründung der Statmath GmbH basiert auf der Tatsache steigender Nachfrage nach professioneller Beratung beziehungsweise Unterstützung bei der Analyse von unüberschaubaren Datenmengen und der Lösung komplexer mathematischer Problemstellungen.“

Genauer gesagt, werten die beiden Mathematiker mit ihren selbst erstellten Programmen riesige Datenmengen aus, wo das eigene Unternehmen an seine Grenzen stößt. In den Datenbergen vieler Unternehmen sind häufig wertvolle Informationen versteckt, die durch komplexe mathemati-

sche Aufbereitung für den Kunden sichtbar und leicht verständlich zu machen sind. Entwickelt wird daraus schließlich eine Zukunftsprognose aus welcher der Kunde letztlich künftige strategische Entscheidungen ableiten kann. Ein regionales Unternehmen was diesen Service in Anspruch nimmt ist beispielsweise die Sparkasse Siegen. Das Unternehmen beschäftigt sich zurzeit mit dem demografischen Wandel in der Region und den konkreten Folgen für das eigene Unternehmen daraus. Die Statmath GmbH brachte in diesem Zusammenhang schließlich das Projekt „Demosim“ den Weg: ein intelligentes Management-Tool, Simulationsprogramm und objektives Marketinginstrument in einem. Basierend auf bundesweiten und regionalen demografischen Daten wird die Software mit den passenden Daten des Unternehmens oder der Kommune „gefüttert“. „Und das liefert dann Antworten auf bestimmte Fragestellungen, beispielsweise wie viele Kunden mein Unternehmen 2030 im Alter von 30 bis 45 Jahren haben wird“, erklärt Christian Friedrich. Die Simulation der Marktausschöpfung ist dann ebenso möglich, wie die Erstellung von Ertrags- und Bedarfsprognosen basierend auf der Altersstruktursimulation von Bevölkerungs- beziehungs-

Die beiden Mathematiker Christian Friedrich (li.) und Alexander Hoffmann gründeten im August 2009 ihre eigene Firma.





Dabei ginge es aber nicht nur um die reinen Daten, so Friedrich weiter. Das Programm könne darüber hinaus auch in der Arbeitsmarktanalyse eingesetzt werden. So kann gefragt werden, welche Rückkopplungseffekte zwischen Bevölkerungsrückgang und der Nachfrage an Arbeitskräften bestehen. Im medizinischen Sektor kann ermittelt werden, wie niedergelassene Ärzte bestmöglich verteilt sein sollen. In verkehrspolitischer Hinsicht kann eruiert werden, in welcher Weise sich langfristig das Verkehrsaufkommen in einer Region entwickeln wird. „Unternehmen und Kommunen haben mit den individuellen Strategieapplikationen eine Lösung an der Hand, die statt statischen Allgemeinprognosen konkrete Antworten auf die Fragen meines Unternehmens liefert und dem Benutzer Zusammenhänge offensichtlich werden lässt“, fassen Hoffmann und Friedrich schließlich zusammen.

Was die riesige Konkurrenz von Marktforschungsinstituten in Deutschland angeht, so sehen die beiden diesen Fakt gelassen. Die Marktforschungsinstitute seien eigentlich keine Konkurrenz, da sie ja statische Analysen anfertigten und die Daten der Kunden nicht mit einbeziehen würden, so Friedrich überzeugt. Die Statmath GmbH sei in Deutschland das einzige Unternehmen, das Bevölkerungszahlen und die statistischen Parameter jeder Region in einer Datenbank habe. Das Statmath-Team besteht derzeit aus Mathematikern mit Spezialisierungen im Bereich Statistik, Data-Mining, Wahrscheinlichkeits- und Risikotheorie, Finanzmathematik sowie Informatik. Dass das Mitarbeiterteam schon in Kürze aufgestockt wird, das schließen die beiden Gründer nicht aus. „Derzeit läuft es super und das Unternehmen entwickelt sich sehr positiv“, betonen beide. Friedrich und Hoffmann blicken äußerst gespannt in die Zukunft, jetzt ginge es erst mal darum, die neu bezogenen Geschäftsräume an Kochs Ecke an der Spandauer Straße 2 einzurichten. gh

weise Kundenbeständen. Bei der Sparkasse Siegen rannten die beiden Existenzgründer mit „Demosim“, eine Wortschöpfung aus Demografie und Simulation, offene Türen ein. Die Verantwortlichen beschäftigten sich schon lange mit den möglichen Folgen des demografischen Wandels für ihr Kreditinstitut: Wo werden künftig welche Leistungen nachgefragt? Wie wirkt sich die Bevölkerungsentwicklung auf die Kundenstruktur aus? Bedeuten rückläufige Bevölkerungszahlen automatisch auch Rückgänge im Geschäftsvolumen? In welchem Bereich besteht Handlungsbedarf?

werden“. „Demosim“ bietet aber nicht nur Antworten auf die Fragen und Probleme der Sparkasse Siegen, sondern bietet branchenübergreifende Lösungen. „Wie sieht die Entwicklung meines Unternehmens aus, wenn ich ein Prozent weniger Kunden als angenommen erreiche? Wie muss ein Krankenhaus langfristig seine Struktur an den voraussichtlichen Bedarf der Patienten anpassen, gerade auch mit Blick auf Alterskrankheiten, wenn sich die Lebenserwartung weiter steigert? „Solche oder ähnliche entscheidenden Fragen können wir mit Hilfe unserer simulationsbasierten Programme beantworten“, so Christian Friedrich.

Fragen über Fragen, deren frühzeitige Beantwortung für die strategische Ausrichtung sicherlich hilfreich ist. Überzeugen konnte dabei, dass „Demosim“ beeinflussbar und damit nachvollziehbar ist. Alexander Hoffmann: „Im Gegensatz zu vielen Marktforschungsinstituten bilden wir keine Standard-Prognosen mit einem feststehenden Wert zu einem bestimmten Zeitpunkt ab. Diese Prognosen bieten keine Möglichkeit, alle Parameter und Einflussgrößen individuell zu steuern. Unsere Software zeigt in Form von Animationen den Verlauf der Entwicklung von Jahr zu Jahr.“ „Die Variablen können dabei jederzeit verändert



In den Datenbergen vieler Unternehmen sind häufig wertvolle Informationen versteckt, die durch komplexe mathematische Aufbereitung für den Kunden sichtbar und leicht verständlich zu machen sind.