

Martin Woche Bremen

Es gibt Probleme, auf die muss man erst mal kommen. Kent Bridgewater wurde beim Abendessen mit einem befreundeten Ingenieur auf so eines aufmerksam gemacht: Förderbänder an den Decken von Industriehallen, von denen immer mal wieder ein Fetttropfen auf frisch lackierte Bleche oder rohe Schweinehälften fällt.

Förderketten, erklärte der Freund, werden von kleinen, kugelgelagerten Rädern angetrieben. Damit sie reibungslos laufen, müssen sie geschmiert werden. Dann transportieren sie alle möglichen Industrieteile oder Lebensmittel von einem Punkt der Fabrik zum anderen, wo sie weiter montiert oder verarbeitet werden.

Auf dem Weg dorthin entsteht feiner Abrieb - eine Mischung aus Staub, Farbpartikeln und manchmal auch ein wenig Öl.

Fällt diese fettige Melange nach unten auf den noch feuchten Lack eines Blechs, ist das ärgerlich, da aufwendig nachgebessert werden muss. Fällt sie im Schlachthof auf zerlegte Tierhälften, „wird es schnell unappetitlich und unhygienisch“, sagt Bridgewater.

Was lag näher, als über ein einfach zu handhabendes Reinigungssystem nachzudenken? Dem 36-jährigen Deutsch-Amerikaner ließ die Idee keine Ruhe. Drei Jahre später gibt es nun eine Firma, genannt Brige, und einen Prototyp, der aus einer Kombination aus Waschanlage und Hochdrucktrockner besteht. Die Gespräche mit potenziellen Kunden gestalteten sich vielversprechend, sagt Bridgewater.

„Das Problem sind die Öltropfen“, sagt Jakob Larsson, Chef des dänischen Förderband-Produzenten Conveyor Technik. „Wenn die herunterfallen, ist das nicht schön. Bislang gab es dafür keine Lösung.“ Larsson kooperiert seit Neuestem mit dem Start-up aus Hamburg und will die Wasch- und Trockneranlage über sein Vertriebsnetz anbieten.

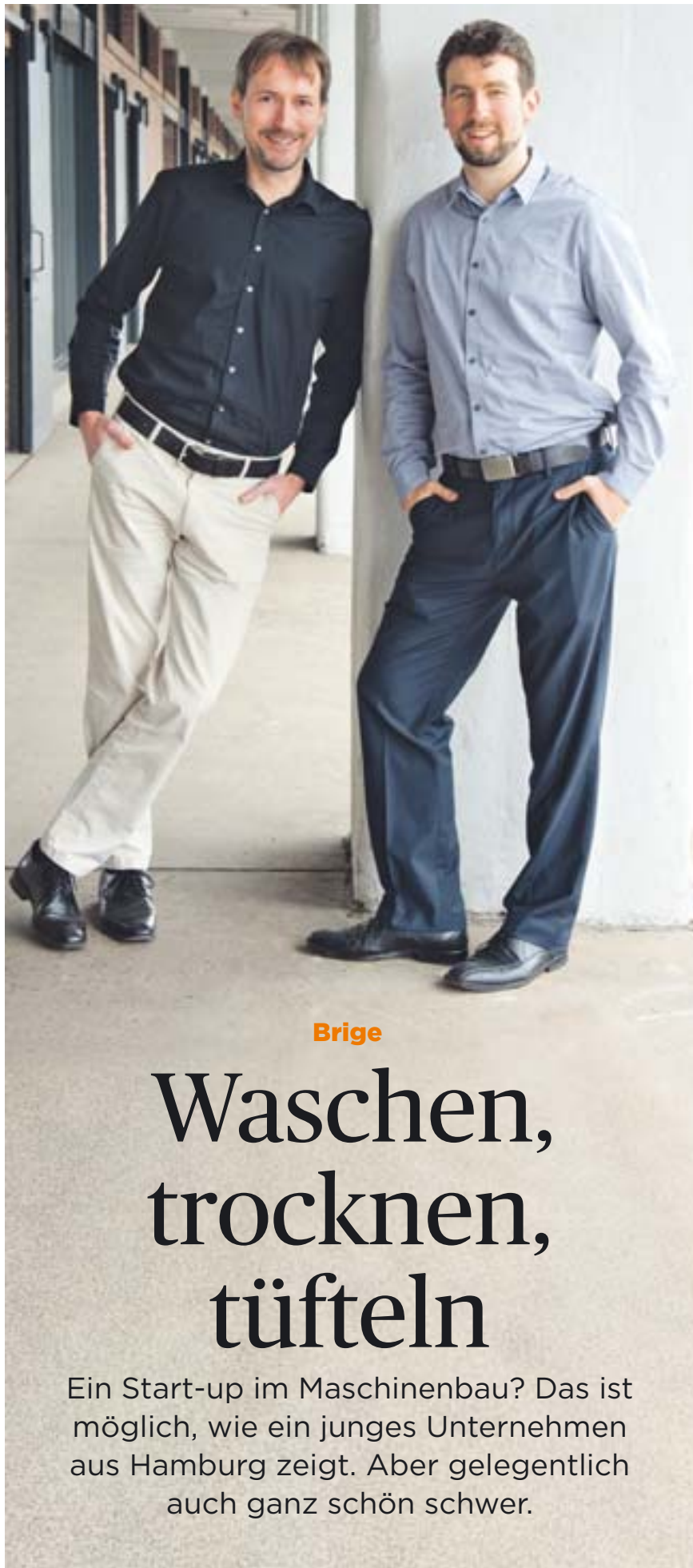
Interesse ist da: Denn was haben die Herstellerfirmen bislang nicht alles getan, um den Dreck von oben zu vermeiden? Netze unter den Förderanlagen gespannt, Bürsten eingesetzt. „Man hat versucht, sich zu behelfen“, sagt Bridgewater. „Aber es hat nichts richtig geholfen.“

Zudem war die Reinigung der manchmal über einen Kilometer langen Förderketten aufwendig und zeitraubend, wenn diese für die Säuberung erst einmal gestoppt werden mussten - bei Firmen aus der Lebensmittelbranche durchaus täglich oder nach jeder Schicht.

Beim Brige-System wird eine ein Meter lange und einen halben Me-

ter breite wie hohe Box auf das Förderband gesteckt, das in normaler Geschwindigkeit von zwei Metern pro Minute mit 100 Bar Wasserdruck in der Box gereinigt und sofort wieder trocken gepustet wird. Die Trocknung ist für Larsson der entscheidende Punkt: „Sonst bleibt immer Wasser hängen und tropft auf die darunter hängenden Produkte“, sagt er. Bei Brige fällt das weg. „Die Tests sehen jedenfalls gut aus.“ Klingt einfach, aber man muss eben erst einmal darauf kommen.

Konstruiert hat die Box und das Nassreinigungssystem mit Turbotrockner Bridgewaters alter Schulfreund Sven Simeitis. Beide kennen sich aus Frankfurter Jugendzeiten. Während es Bridgewater danach an die Küste zog, wo er als Einkäufer für eine Reederei arbeitete, studier-



Brige

Waschen, trocknen, tüfteln

Ein Start-up im Maschinenbau? Das ist möglich, wie ein junges Unternehmen aus Hamburg zeigt. Aber gelegentlich auch ganz schön schwer.

Brige Auf einen Blick

Die Gründer Sven Simeitis (l.) und Kent Bridgewater (r.) kennen sich seit der Schulzeit. Der Maschinenbauer Simeitis kümmert sich um die Konstruktion, der Kaufmann Bridgewater um den Vertrieb der Anlagen.

Die Geschäftsidee Über drei Jahre haben beide an der Umsetzung ihrer Idee herumgetüftelt, eine Wasch- und Trockneranlage für die Reinigung von Förderketten anzubieten. Inzwischen gibt es einen Prototyp, der Verkauf läuft.

Die Investoren Die Finanzierung von Brige stützt sich vor allem auf öffentliche Fördertöpfe und ein Bankdarlehen.

einer früheren Bremer Textilfabrik zu Demonstrationszwecken seiner Arbeit nachgeht. Für die kleine Firma mit zwei geschäftsführenden Gesellschaftern, einer Vertriebsmitarbeiterin in Vollzeit und zwei Teilzeitkräften war der Weg bis dorthin schon ein enormer Kraftakt. „Ohne Eigenkapital anzufangen ist schwer“, sagt Bridgewater. „Sie können keinen Prototyp bauen und somit nichts vorzeigen. Wenn Sie nichts zeigen können, kriegen Sie kein Kapital.“

Das unterscheidet eben ein Start-up aus dem Maschinenbau von App-Entwicklern aus der digitalen Welt. Geschäft haben sie es beide dank öffentlicher Unterstützung für Existenzgründer und eines Darlehens, das ihnen eine norddeutsche Bank einräumte. Dafür hält jeder von ihnen noch 46,25 Prozent der Anteile an Brige, der Rest entfällt auf zwei private Geldgeber. „Wir wollen unabhängig bleiben“, sagt Bridgewater, „und Partner für alle Förderanlagenhersteller werden.“ Die Kooperation mit der dänischen Conveyor Technik soll der Anfang sein.

Im Gegensatz zu vielen digitalen Start-ups, bei denen es am Anfang vor allem darum geht, möglichst schnell zu wachsen und das Unternehmen später teuer zu verkaufen, sind die kurzfristigen Ziele bei Brige bescheidener gesteckt. 15 Anlagen, sagt Bridgewater, wolle die Firma in diesem Jahr verkaufen. Dann wäre es gut gelaufen.

Ideen haben die beiden Gründer genug, das Wachstum anzukurbeln: Den Service wollen sie ausbauen, die vorausschauende Wartung ihrer Anlage wie der Förderketten über die digitale Vernetzung übernehmen, irgendwann ganz auf Wasser verzichten und nur auf die Trockenreinigung setzen. „Wir möchten zeigen, was wir können, und ein solide wirtschaftendes Unternehmen werden“, sagt Bridgewater dazu.

Doch bei aller Bescheidenheit - den Traum vieler Start-up-Gründer von einem millionenschweren Investor hat er natürlich nicht aufgegeben.

te der heute 35-jährige Simeitis Maschinenbau.

Eine ideale Konstellation: Bridgewater, der ebenso charmant wie enthusiastisch überkommt, ist ein geborener Verkäufer, der zum Beispiel schnell erkannt hat, wie wichtig ein Auftritt auf der Hannover Messe sein würde - auch wenn der Prototyp erst in letzter Minute fertig war. Sie hätten viele gute Kontakte knüpfen können, sagt Simeitis, als die größte Industriemesse der Welt erstmals auch jungen Firmen aus der Maschinenbauwelt eine Plattform bot, um für ihr Produkte zu werben.

Einen Prototyp gibt es

Simeitis ist der Tüftler, der den Prototyp entwickelt und zusammenschraubt hat, der jetzt in den Hallen



Handelsblatt

Jede Woche stellt das Handelsblatt

junge, aufstrebende Unternehmer vor. Wir werfen einen Blick auf die Persönlichkeit, das Geschäftsmodell und die Finanzierung.