

Vom Nebenprodukt zum Kerngeschäft

ProximusDA GmbH: Geschwindigkeitssteigerung durch parallele CPU

Zu langsame Anwendungen auf dem Rechner sind im Arbeitsalltag nicht nur störend, sondern auch schädlich. Grund ist immer häufiger die Limitierung auf eine einzelne CPU. ProximusDA, ein Start-up aus München, hat eine Software entwickelt, die Anwendungen auf verschiedene CPUs verteilt und somit schneller ausführt. In Fachkreisen scheint das Interesse zu wecken: Zum Jahreswechsel 2010/2011 erhielten die Investoren ein Kaufangebot im höheren einstelligen Millionen-Euro-Bereich, das sie jedoch ausschlugen.

Vorhandene Ressourcen besser nutzen

Computer sind nach einem mittlerweile alten Muster aufgebaut: Obwohl oft mehrere CPUs im Rechner vorhanden sind, kann die einzelne Anwendung nur jeweils eine CPU verwenden und verliert an Geschwindigkeit. Die von ProximusDA entwickelte Software kann einen Arbeitsauftrag gleichzeitig auf mehrere CPUs verteilen und löst somit diesen Engpass. Alle vorhandenen Ressourcen werden bestmöglich ausgenutzt – das führt laut Proximus-Geschäftsführer Enno Wein zu „einer signifikanten Geschwindigkeitssteigerung“. Er erklärt: „Der Trend geht zur Parallelisierung von Arbeitsschritten in Computern – und wir haben die Schlüsseltechnologie dazu.“ Die Softwarelösung bietet weitere Vorteile wie beispielsweise eine höhere Sicherheit der Daten, u.a. durch die Verringerung von Bugs und Viren, sowie Energieeinsparung.

Weltweiter Bedarf

Die Firmengeschichte von ProximusDA begann im Juli 2008, als es von Enno Wein, Vahagn Poghosyan und dem Business Angel Fabian Rücherdt als Spin-off des armenischen



In lockerer Atmosphäre tauschten sich ProximusDA-Gründer Enno Wein sowie seine Investoren Manuel Reitmeier (mic) und Michael Vogel (V+) mit Dajana Hentschel (v.l.n.r.) über die Geschichte des Start-ups aus.

Software-Unternehmens Instigate gegründet wurde. Ziel war es, das ursprünglich als Nebenprodukt entwickelte und intern genutzte Programm Proximus auszugliedern. Mittlerweile beschäftigt das Start-up mit Sitz in München und Tochterfirma in Armenien 32 Mitarbeiter. Das Angebot von ProximusDA richtet sich an Unternehmen, die ihren Kunden einen besseren Service bieten oder ihre eigene Rechengeschwindigkeit optimieren wollen. Einer der wohl bekanntesten Kunden ist STMicroelectronics, größter europäischer Halbleiterhersteller. Zielmärkte von ProximusDA sind Branchen mit Bedarf an enormen Rechenleistungen, darunter Finanz-, Biotech- und Multimediasektor. Derzeit ist das Unternehmen in Europa, aber auch in den USA tätig und hat laut eigenen Angaben kaum Wettbewerber. „Die meisten Institutionen mit Know-how in Parallel Computing, beispielsweise die Europäische Organisation für Kernforschung CERN, nutzen ihre Lösungen selbst und bieten diese nicht zum Verkauf an“, verrät Enno Wein.

Der erste Teil-Exit ist erreicht

Bereits in der Gründungsphase gewann das Managementteam den Frühphaseninvestor mic AG für ein Investment. ProximusDA legte bei der Auswahl der Investoren besonders viel Wert auf die persönliche Komponente. „Wir haben einen Investor gesucht, der als Geschäftspartner mit uns zusammenarbeiten wollte“, betont Mitbegründer Enno Wein. Im Mai 2009 stieg, unter nochmaliger Beteiligung von mic, auch die KfW über den ERP-Startfonds in

KURZPROFIL PROXIMUSDA GMBH	
• Vision:	Weltweite Einführung der Proximus-Software bis 2015
• Gründungsjahr:	2008
• Unternehmenssitz:	München
• Mitarbeiterzahl:	32
• Umsatz 2011:	k.A.
• Umsatz 2012:	>1 Mio. EUR
• Finanzinvestoren:	mic AG, KfW Bankengruppe, V+
• Internet:	www.proximusda.com

das Unternehmen ein. Insgesamt sammelte Proxi-
musDA in dieser Finanzierungsrunde einen Betrag von 1 Mio. EUR ein. Im Juli 2009 war das Investoren-Trio komplett: Auch die V+ GmbH & Co. Fonds 2 KG beteiligte sich mit 12,7%, mic erreichte damit nach einer Beteiligungsdauer von nur einem Jahr einen ersten Teil-Exit.

Flexibilität als Trumpf

Eine weitere Finanzierungsrunde fand im November 2009 statt und wurde von V+ GmbH & Co. Fonds 2 KG angeführt. In der bisher letzten Finanzierungsrunde gelang es Proxi-
musDA 2010, von allen bereits investierten Gesellschaf-
tern Kapital einzusammeln und sich damit für das weitere
Wachstum zu rüsten. Die Zusammenarbeit mit den In-
vestoren beurteilt Enno Wein als durchaus positiv: „Die
Investoren haben uns flexibel unterstützt, sodass wir in
der Lage waren, alle nötigen Kursänderungen problemlos
in Angriff zu nehmen und zeitnah auf Marktänderungen
zu reagieren.“ Die Dauer der Zusammenarbeit ist auf
ca. fünf bis sieben Jahre begrenzt, abhängig jedoch vom

weiteren Wachstum des noch jungen Unternehmens. Ma-
nuel Reitmeier, Vorstand der mic AG, betont: „Wenn sich
das Unternehmen weiterhin so gut entwickelt, ist ein
weiterer Teil-Exit eventuell bereits früher möglich als
geplant.“ Auch Michael Vogel, CEO der V+ Manage-
ment GmbH, sagt: „Wir halten alle Exit-Möglichkeiten für
realistisch.“

Ausblick

Das Unternehmen strebt weiteres Wachstum vor allem im
internationalen Markt an. So soll in den nächsten Jahren
das Geschäft in Europa und den USA ausgebaut werden.
Langfristig will sich die Firma auch nach Asien orien-
tieren. Der nächste Meilenstein besteht darin, weitere
Referenzkunden zu gewinnen und sich breiter im Markt
aufzustellen. Auch die Umsatzziele sind definiert: Im
Laufe des nächsten Jahres soll erstmals die Grenze von
1 Mio. EUR überschritten werden. ■

dajana.hentschel@vc-magazin.de

Elevator Pitch

*kickTrike**

Das kickTrike ist ein elektrisch angetriebener, dreirädriger
Lastenroller mit Neigetechnik und hochklappbarem Trittbrett
mit Ladefläche für Aktentasche, Einkauf, Koffer oder
für Werkzeug und Servicematerial des Mitarbeiters. Die
Klappbarkeit ermöglicht es, das kickTrike auf kleinstem
Raum abzustellen. Gepäck kann so unter Mitbenutzung
von Bus und Bahn bis direkt in die Wohnung transportiert
werden. Bisherige Lösungen dagegen weisen oft nur un-
genügende Transportkapazität auf, sind ungenau und
schwer, unsicher und teuer.



CONSTIN GMBH – AUSGRÜNDUNG FÜR KICKTRIKE GEPLANT	
• Firmensitz:	Berlin
• Internet:	www.constin.de
• Gründungsjahr:	2011
• Branche:	Cleantech/Elektromobilität
• Anzahl der Angestellten:	Ausgründung geplant: 5 MA (2011)
• Umsatz/EBIT 2011 (erwartet):	0
• Umsatz/EBIT 2012 (erwartet):	820.000 EUR
• Kapitalbedarf:	1 Mio. EUR
• Alleinstellungsmerkmal (USP):	zusammenklappbares Elektro-Kickboard mit Transportkapazität
• Ansprechpartner:	Michael Schmidt
• Funktion:	Business Development

Für Endkunden wird das kickTrike ca. 2.000 EUR kosten.
Zwei Prototypen sind vorhanden, die Zulassungsfrage ge-
klärt, Patente beantragt, Kooperationen vorbereitet. Der
clusterfähige, standardisierte Akku kann mit zwei Handgrif-
fen gewechselt werden und hat vielfältige Einsatzzwecke.

Derzeit wird das kickTrike in der Constin GmbH in Berlin
entwickelt – ein Konstruktionsunternehmen mit inzwi-
schen 34 Mitarbeitern. In einer geplanten Ausgründung
wird nächstes Jahr eine erste Serie für Pilotkunden (B2B)
produziert. In der aktuellen zweiten Finanzierungsrunde
wird eine Durchfinanzierung in Höhe von 1,35 Mio. EUR
angestrebt. ■

* Selbstdarstellung des Unternehmens