Pressemitteilung

**Die Kombination macht die Innovation – 4 Tech-Startups, die Hard- und Software gemeinsam entwickeln**

Berlin, 26.6.2018 – **Die in Tech-Kreise etablierte Aussage „Hardware is hard“ beschriebt die Schwierigkeit ein Hardware- und Software-Unternehmen zu gründen in dem beide Komponenten erfolgreich in einem Produkt vereint werden. Es ist daher nachvollziehbar, wieso viele junge und aufstrebende Unternehmen diese besondere Herausforderung anfangs scheuen.**

****

Foto: Nepos

Hardware muss am Anfang gleich funktionieren, Software darf dagegen noch fehlerhaft sein und kann sich in einer „Public Beta“-Phase weiterentwickeln. Hardware ist kompliziert und Software langweilig. Hardware ist teuer, Software abstrakt und unterliegt einem starken Wettbewerb. Hardware verursacht hohe Kosten, bevor man überhaupt einen Prototyp hat, den man potentiellen Investoren zeigen kann. Viele Investoren wollen etwas Konkretes in der Hand haben.

Insbesondere das Thema Hardware ist also eine Aufgabe, der nicht jedes Unternehmen gewachsen ist. Dabei kann es sich lohnen.

**Alleinstellungsmerkmal für Startups**

Gut gemachte Hardware kann Kunden als auch technikaffine Liebhaber begeistern, meint Fabian Westerheide, Unternehmer, Venture Capitalist und Autor von [bootstrapping.me](http://bootstrapping.me/). Eine Kombination aus Hardware und Software würde noch mehr Verzückung auslösen. Die Verbindung birgt viele Vorteile auf dem Markt. Sollte sie gelingen wäre es ein potentielles Alleinstellungsmerkmal des Unternehmens in einem Markt, in dem erfolgreiche Hardware-Software-Kombinationen selten angeboten werden.

Nur weil es kompliziert und nicht einfach ist, sollte man die Kombination als Gründer gar nicht erst versuchen? Exemplarische Beispielunternehmen, die diese Verbindung erfolgreich geschafft haben, gibt es einige, wie Apple, Tesla oder Native Instruments. Und einzelne Startup-Gründer wagen auch den Schritt und lassen sich auf die Herausforderung ein.

**Probleme lösen mit Hardware-Software-Produkten**

Es gibt Startups, die sich an das scheinbar unlösbare wagen, die Kombination von Soft- und Hardware. Junge Tech-Unternehmen aus USA und Deutschland gehen das Hard- und Software-Problem an. Diese wollen mit ihren Produkten auch keine einfachen Probleme lösen. Sie versuchen auf weitreichende gesellschaftliche Veränderungen zu reagieren. Dabei zielen die Startups auf verschiedenste Zielgruppen wie ältere oder kranke Menschen, Frauen oder Kinder und entwickeln ihr Produkt speziell auf Basis der Bedürfnisse ihrer Zielgruppe.

Aus dem Silicon Valley kommt das Startup Athelas, gegründet 2014 von Tanay Tandon. Kostengünstig von Zuhause aus kann der Kunde sein Blut über die Eingabe an ein Hardware-Gerät, ähnlich dem Amazon Echo, im Hinblick auf Krankheiten auswerten lassen. Die Blutanalyse erfolgt nach 60 Sekunden über eine Smartphone-App. Die Intention war es zuerst mithilfe des Smartphones Malaria zu entdecken. Fast 4 Millionen Dollar hat das Unternehmen in der Seed-Phase eingesammelt.

Ozobo, ein Startup aus Los Angeles, hat es seit seinem Start 2014 mit Gründer Nader Hamda geschafft, sich und sein Produkt gut aufzustellen. Der Vater und Unternehmer wollte eine kostengünstige Alternative zu teuren Bildungsspielzeugen schaffen. Das Unternehmen entwickelt Spielzeugroboter, mit denen Kindern spielerisch und kreativ programmieren beigebracht werden kann. Mit der Hardware, den smarten Spielzeugen “Bit“ und “Evo“, können die Kinder mithilfe der Software, einem Online-Programmiertool oder der App programmieren. Ozobot möchte Kinder und Erwachsene vom reinen Konsum der Technik zum eigenen Kreieren zu bringen, so Hamda.

**Starke Ideen aus Deutschland**

Auch in Deutschland nehmen Gründer die Herausforderung der Hardware-Software-Kombination an.

Für mehr digitale Teilhabe älterer Menschenmacht sich das Startup Nepos aus Berlin stark. Das erste Produkt des Startups ist ein leicht bedienbares Tablet mit einer für jeden verständlichen Bedienoberfläche. Die Hardware wurde vom renommierten Designer Werner Aisslinger entworfen. Mit ihrem Produkt wollen sie die „digital Abseitsstehenden“ in die digitale Gesellschaft einbinden. Zurzeit sammelt Nepos auf der Crowdinvesting-Plattform [Companisto](https://www.companisto.com/de/investment/nepos) Kapital ein, um die Serienproduktion zu starten.

Zwei Gründerinnen aus Hamburg haben Ovy gegründet. Dieses FemTech-Startup verbindet eine App und ein Bluetooth-Thermometer, um den weiblichen Zyklus zu kontrollieren. Anhand der Aufwachtemperatur und anderer Körpersignale ist es damit möglich, den Tag des Eisprungs, die fruchtbaren Phasen und die nächste Periode zu berechnen. Die Gründerinnen empfanden die Herstellung der Software als unkompliziert, die Hardware dagegen schwerer umzusetzen. Nach langer Zeit haben sie einen Hardware-Partner für das Thermometer gesucht und gefunden.

Unser Fazit, Unternehmen wie Apple haben es vorgemacht: Hardware-Software-Kombinationen sind schwierig, aber nicht unmöglich. Für innovative Produkte kann oder muss es auch mal komplizierter sein. Gerade die Politik wünscht sich solche Startups im eigenen Land, da sie großes Wachstumspotenzial besitzen – es ist aber wie so oft, der Prophet zählt im eigenen Lande nicht viel und die Spitzenpolitiker schielen nur zu gerne ins Silicon Valley. Nun sollten sie vielleicht auch aufmerksam nach Hamburg und Berlin schauen.

**Über Nepos:**

Angetrieben von dem Wunsch, der aktuellen und zukünftigen Generationen von Senioren die Teilhabe am digitalisierten Leben unserer Gesellschaft zu ermöglichen, gründeten Paul Lunow und Florian Schindler 2015 die Nepos GmbH. Das Tech-Startup hat sich auf die Optimierung digitaler Produkte für die jeweils aktuelle Generation 65+ spezialisiert. Startprodukt ist das NEPOS Tablet mit der ersten universellen Bedienoberfläche, das Ende 2018 auf den Markt kommt.

**Über Companisto:**

Companisto ([www.companisto.com](file:///C%3A%5CUsers%5CJana%20Biesterfeldt%5CDocuments%5CBeitr%C3%A4ge%5Cwww.companisto.com)) ist Marktführer für Crowdinvesting in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Beim Crowdinvesting schließen sich viele Anleger zusammen, um sich gemeinsam mit Wagniskapital an Startups und Wachstumsunternehmen zu beteiligen. Die Investoren können einen Betrag ihrer Wahl investieren und erhalten eine Beteiligung am Gewinn wenn das Startup verkauft wird (Exit-Beteiligung). Aktuell sind über 84.000 Investoren bei Companisto registriert, die sich gemeinsam mit einem Finanzierungsvolumen von über 50 Millionen Euro an mehr als 100 Finanzierungsrunden für Startups und Wachstumsunternehmen beteiligt haben. Gemessen an der Anzahl der veröffentlichten Finanzierungsrunden war Companisto 2015, 2016 und 2017 der aktivste private Wagniskapitalgeber in Deutschland.

**Pressekontakt:**

Roland Panter
Head of Communications

Companisto GmbH
Köpenicker Str. 154
10997 Berlin, Germany

roland.panter@companisto.com
http://www.companisto.com/