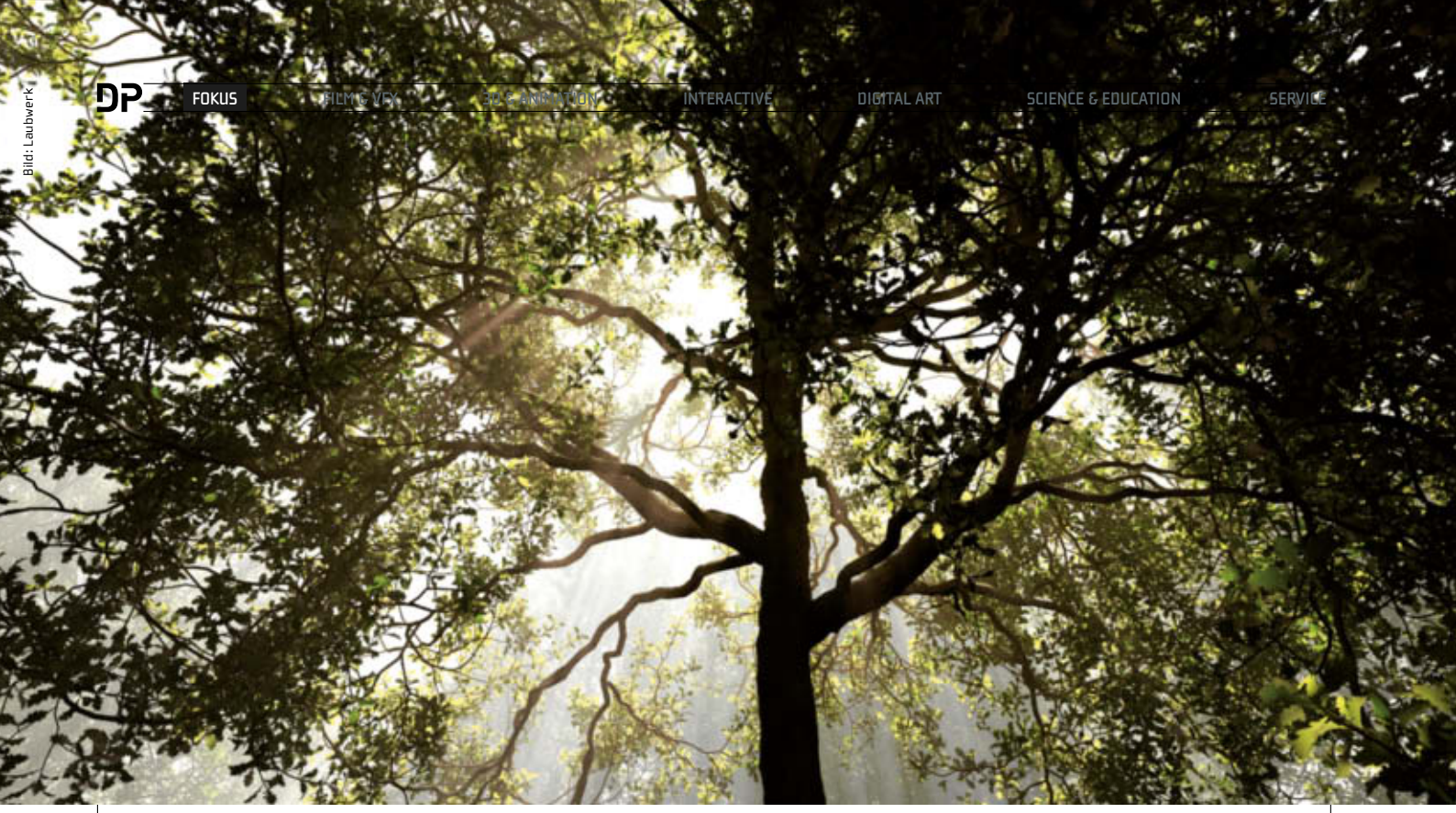


Bild: Laubwerk

# Potsdamer Pflanzen

Laubwerk ist eine junge Computergrafikfirma für digitale Botanik. Die beiden Gründer Philip Paar und Timm Dapper waren schon länger mit den handelsüblich erhältlichen Gewächsen unzufrieden. Sie grübelten lange über bessere Lösungen für das Generieren von virtuellen Pflanzen. Aus den ersten Ideen ist mittlerweile eine kleine Firma in Potsdam-Babelsberg geworden, die nun kräftig wachsen und gedeihen soll.

von Sabine Hatzfeld

Das Team um Philip Paar und Timm Dapper ist nach eigenen Aussagen angetreten, „einen neuen technischen und qualitativen Standard für 3D-Pflanzen zu etablieren, um die bisher oft enttäuschten und künftig wachsenden Ansprüche an realistische Pflanzendarstellungen zu befriedigen". Die beiden möchten zum einen die immer höher werdenden visuellen Ansprüche erfüllen. Zum anderen versuchen sie, Problemstellungen wie hohe Datenkomplexität, alternative Darstellungsformen oder interaktives Arbeiten für den Kunden in den Griff zu kriegen. Schützenhilfe erhalten sie nun vom Frühphasenfonds Brandenburg. Wie sie von der ersten Idee zum eigenen Unternehmen gekommen sind, und was sie sich für die Zukunft erwarten, erklären die beiden Gründer im Interview mit der DP.

Wer übrigens nicht bis zum Testbericht in der nächsten DP-Ausgabe (04/13) warten möchte, kann sich mit der Freebie-Version der Plants Kits selber schon einmal ein Bild machen (www.laubwerk.com).

**DP: Hallo Philip, hallo Timm, wie seid ihr beiden eigentlich auf das Thema Pflanzen gekommen?**

Philip Paar: Ich habe Landschaftsplanung an der TU Berlin studiert und mich schon während des Grundstudiums intensiv mit digitaler Modellierung und Darstellung von Landschaften befasst.

Timm Dapper: Ich habe vor über 15 Jahren mit Architekturvisualisierung angefangen und bin später immer weiter in den Bereich Commercials und Feature-Film gewandert. Weiterhin wurde der Anteil der Software-Entwicklung an meiner Arbeit stetig höher. Während der gesamten Zeit war die Darstellung von Pflanzen ein ständig wiederkehrendes Problem.



**DP: Ihr habt euch über Xfrog kennengelernt. Wann kam der Punkt, an dem ihr gesagt habt: Wir machen jetzt selber etwas Neues?**

Timm Dapper: Wir haben uns 2005 bei Xfrog getroffen. Ich war dort schon länger als freier Software-Entwickler tätig. Mit Xfrog 4.0 für Cinema 4D hatte ich mein bis dahin größtes Software-Projekt mehr oder weniger im Alleingang gestemmt.

Philip Paar: Ich kam gerade frisch aus einem Forschungsprojekt, das von Xfrog einige Pflanzen für Landschaftsszenarien bezogen hatte. Für Xfrog habe ich damals als Freelancer vorübergehend B2B-Geschäfte zum Beispiel mit Nemetschek North America (Vectorworks) eingefädelt.

Timm Dapper: Zwischenzeitlich hat es uns beide immer wieder in unterschiedliche Richtungen verschlagen. Nachdem unserer Auffassung nach noch immer kein wirklich überzeugender Ansatz zu sehen war, haben wir uns gedacht, dass wir es jetzt halt selber machen müssen. Immer nur meckern kann schließlich jeder.


Bild: Karl Kallastu

Software für digitale, dreidimensionale Pflanzenmodelle: Mit dieser Geschäftsidee erreichte 2011 die Laubwerk GmbH den zweiten Platz im europaweiten Gründerwettbewerb der Hauptstadt-Universitäten UNICA. Den mit 10.000 Euro dotierten Preis nahmen Gründer Timm Dapper (2. von rechts) und Philip Paar (rechts im Bild) in Tallinn (Estland) in Empfang.

DP: **SpeedTree, Xfrog oder Bionatics – wie unterscheidet sich Laubwerk von der Konkurrenz?**

Philip Paar: Mit den Laubwerk-Plants-Kits müssen sich Nutzer nicht mehr zwischen statischen Modellen oder viel zu komplizierter Pflanzen-Software mit Hunderten Parametern entscheiden. Wir wollen den Anwender in seinem kreativen Workflow unterstützen. Wir liefern Render-fertige Bäume, die Nutzer auf ihrer gewohnten 3D-Plattform mit intuitiven Parametern an die Erfordernisse der Szene anpassen können.

Timm Dapper: Wir hatten dabei den Vorteil, dass wir uns 2010 beim Software-Design frisch und ohne Ballast dem Thema annehmen konnten. Viele Erfahrungen aus Projekten und meiner Zeit bei Xfrog konnten wir da einfließen lassen.

DP: **Was würdet ihr rückblickend anders machen?**

Philip Paar: Gewisse Fehler muss man selber erst einmal gemacht haben. Ich würde versuchen, schneller und offensiver nach einer Finanzierung zu suchen.

Timm Dapper: Andererseits: Investoren anwerben ist gerne mal ein Full-Time-Job, kostet Zeit und Nerven und hält einen von der eigentlichen Entwicklungsarbeit ab. Weiterhin haben sich in unserem Fall das Geschäftsmodell und einige Aspekte des Marktes während der Anfangsphase geändert.

DP: **Philip, hast du dich durch die Mitgründung der Lenné3D GmbH schon einmal „warmgelaufen"? Bist du dort noch weiter involviert?**

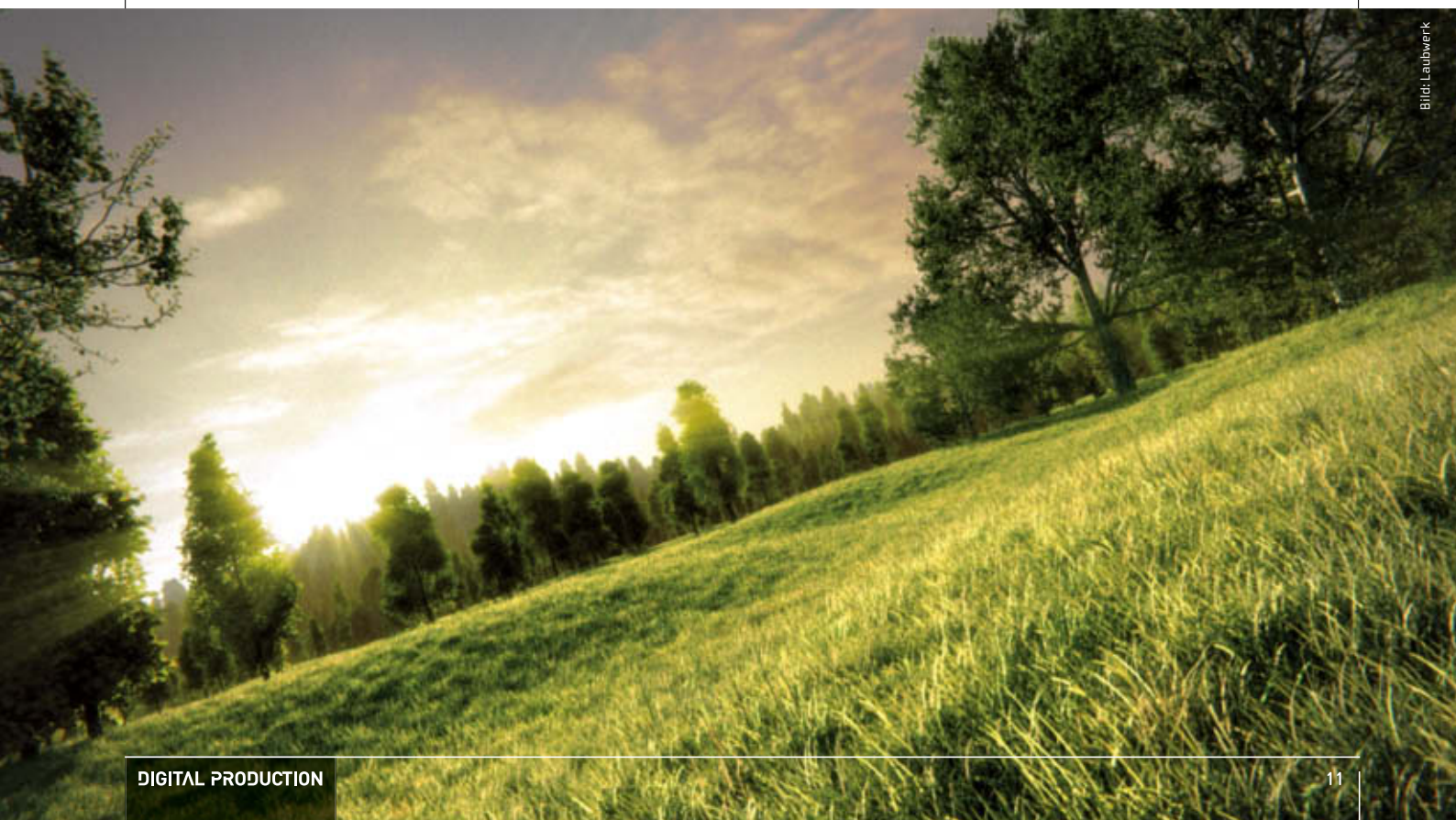
Philip Paar: Nein, mittlerweile nicht mehr. Ich bin bei meiner alten Firma ausgestiegen, um mich voll auf Laubwerk konzentrieren zu können. Bei Lenné3D geht es um die 3D-Visualisierung historischer oder geplanter Gärten und Landschaften. Das Besondere ist immer noch die Kombination aus interaktivem Rendering, eigenentwickeltem 3D-GIS und sehr vielen Pflanzenarten und -instanzen (lenne3d.com).

DP: **Wie habt ihr euch das nötige Wissen um Finanzierung, Projektmanagement, Steuer, Marktpotenzial oder Zielgruppen angeeignet?**

Philip Paar: Wir kommen beide aus der kreativen Ecke mit einem Faible für Technik und bringen unsere jeweiligen Netzwerke mit, die sich nur gelegentlich überlagern. Nach einigen Berufsjahren haben wir uns in unterschiedlichen Domänen Erfahrungswissen aneignen können. Ich bin einfach gut im Anträgeschreiben, habe Forschungsprojekte koordiniert und war als 3D-Visualisierer oder GIS-Dozent tätig. Buchhaltung und Controlling habe ich mir angeeignet. Ich kann aber nicht programmieren.

Timm Dapper: Ich habe schon als Schüler Erfahrungen in der Architekturvisualisierung und Programmierung sammeln können. Dann war ich lange Zeit in der Filmproduktion und Software-Entwicklung beschäftigt, zeitweise auch mit Angestellten. Die freiberufliche Tätigkeit sensibilisiert für betriebswirtschaftliche Aspekte der Arbeit. Das Niveau ist zwar niedriger, dafür treffen einen wirtschaftliche Fehlentscheidungen auch viel direkter.

Laubwerk Plants im Einsatz von Tobias Hoffmann (gerendert mit 3ds Max und V-Ray, 2012, postwendend.com)


Bild: Laubwerk

Philip Paar: Grundsätzlich ist es sinnvoll, sich mit anderen Gründern und Kunden auszutauschen. Sinnvoller zumindest als mit den meisten Unternehmensberatern. Aber die Sicht von Investoren kennenzulernen, war auf jeden Fall erkenntnisreich, da dort viele wirtschaftliche Aspekte kondensiert sind.


Bild: Ulf Boettcher

Seit Anfang des Jahres ist die Laubwerk GmbH Mieter im Guido-Seeber-Haus Babelsberg.

DP: **Wie habt ihr sowohl ein Exist- als auch ein Beuth-Gründerstipendium erhalten?**

Philip Paar: Im Fokus steht die Start-up-Förderung von innovativen Technologieunternehmen und technologieorientierten Dienstleistungen. Es gibt gewisse Altersgrenzen und der Hochschulabschluss respektive die Anstellung in einer akademischen Forschungseinrichtung darf noch nicht so lange her sein – oder man studiert noch. Bei Exist bewirbt man sich für eine zwölfmonatige Förderung am besten als Dreier-Team bei einer Hochschule aus dem Exist-Netzwerk.

Timm Dapper: Bei der Gründerwerkstatt der Beuth-Hochschule für Technik in Berlin bewirbt man sich direkt. Hier winken unter anderem zwei Stipendien und Büroinfrastruktur für 18 Monate. Auch hier gibt es gewisse Anforderungen an das Gründungsthema.

DP: **Im Bewerbungsprozess wird eine Idee sicher auf Herz und Nieren überprüft – bringt das manche auf den Boden der wirtschaftlichen Tatsachen zurück?**

Philip Paar: Die Finanzplanung sollte technisch okay und plausibel sein. Aber Gutachter sind auch keine Hellseher. Sie schauen sich insbesondere die Gründer an: Traut man es ihnen zu, die Idee auch umzusetzen? Und wenn es, wie fast immer, anders kommt, das Ruder herumzureißen und einen neuen Kurs einzuschlagen? Die Markt- und Wettbewerbsanalyse ist sicherlich neben der überzeugenden Idee entscheidend.

DP: **Wie schwer ist es, an eine Förderung zu kommen?**

Philip Paar: Dazu können wir mangels Erfahrung nichts sagen. Wir waren bei einigen Pitches eingeladen. Da stellt sich dann eine gewisse Lernkurve ein, wie man auftreten sollte und was Investoren hören wollen.

Timm Dapper: Manchmal macht man auch Erfahrungen im Pitch, passt seine Präsentation an und merkt dann im nächsten Pitch, dass man überkompensiert hat. Das eine oder andere Mal sind wir zu alten Präsentationen zurückgekehrt und haben auf deren Basis noch mal angefangen.

DP: **Wie kam die Investition seitens des Frühphasenfonds Brandenburg zustande?**

Philip Paar: Unseren jetzigen Investmentmanager haben wir bereits im April 2012 bei einem Pitch kennengelernt. Bei Interesse schickt man ein Executive Summary hinterher. Wir hatten damals aufgrund der erfolgreichen Bewerbung beim Unica-Businessplanwettbewerb

Laubwerk Plants im Einsatz von Jan Kristian Vollmer (gerendert mit 3ds Max und V-Ray, jankvollmer.de)



nur eine englische Fassung unseres Businessplans, die auch nicht mehr ganz aktuell war. Den Geschäftsplan habe ich erst später nachgereicht. Das Interesse war aber auf beiden Seiten groß genug, so dass wir Ende 2012 unterzeichnet haben.

DP: **Verlasst ihr mit dem Frühphasenfonds jetzt eure Bootstrap-Strategie, und wird Laubwerk jetzt auf ein neues Level gehoben?**
Philip Paar: Beim Bootstrappen geht es darum, den Kopf so lange über Wasser zu halten, bis die Geschäftsidee vom Cash-Flow getragen wird. Nach zweieinhalb Jahren konnten wir einen privaten Investor überzeugen. Dank des Frühphasenfonds können wir nun schneller an die weltweite Vermarktung gehen und die Weiterentwicklung unserer Kerntechnologie für Enterprise-Lösungen realisieren. Aber getreu dem Motto „Too much money is worse than too little" (Guy Kawasaki) machen wir keine Luftsprünge.

DP: **Was ändert sich im Tagesgeschehen, wenn man auf einmal einen großen Investor im Rücken hat?**
Philip Paar: Monatliches Reporting an die Investoren und quantitative und qualitative Meilensteine sind einfach die Spielregeln. Das ist zwar einerseits bürokratisch, hilft einem und dem Unternehmen aber auch weiter. Wir profitieren darüber hinaus von den Erfahrungen, dem analytischen Verstand und offenen Ohr unseres Investmentmanagers.

DP: **Als Firmengründer erlebt man so einige Auf und Abs. Das ist sicherlich nicht jedermanns Sache, oder?**
Timm Dapper: Eine gewisse Hartnäckigkeit sollte man schon mitbringen. Es wird früher oder später immer Durststrecken oder unerwartete Hindernisse geben, von denen man sich nicht aus der Bahn werfen lassen darf. Weiterhin muss man natürlich auch bereit sein, seine Ideen sozusagen dem Realitätstest zu unterziehen und gegebenenfalls auch mal konsequent die Richtung zu ändern, wenn das geboten erscheint.
Philip Paar: Eine Mitgründerin ist zwischendurch ausgestiegen.

DP: **Wie viele Mitarbeiter arbeiten jetzt bei Laubwerk?**
Philip Paar: Fünf feste und vier freie.

DP: **Wird Laubwerk ein Erfolg?**
Philip Paar: Dafür sind wir angetreten! Wovor unsere Investoren am meisten Angst hätten, wäre eine dahindümpelnde Firma. Wenn es nicht läuft, dann wird irgendwann der Stöpsel gezogen. Wir fühlen uns aber dank unserer Kerntechnologie, eines fantastischen Teams und Netzwerken – und nicht zuletzt nach dem ersten Feedback von Kunden – sehr gut aufgestellt.

DP: **Wie sähe Laubwerk in fünf Jahren aus?**
Timm Dapper: Wir hätten unser tolles Team merklich vergrößert und würden viele leistungsfähige Werkzeuge zur Erstellung und Darstellung digitaler Botanik in alle Welt und verschiedene Branchen liefern. Wir haben lange an unserer Kernarchitektur gesessen und sind noch weit davon entfernt, alle Möglichkeiten auszureizen. Bis dahin werden wir deutlich weiter sein! › sha



DIGITAL ARTS MA
INTERACTIVE MEDIA MSc
CAMPUS HAGENBERG
FH OBERÖSTERREICH
www.fh-ooe.at/da
www.fh-ooe.at/im
mtd@fh-hagenberg.at
Anzeige