

Leuchttürme der Start-up-Szene

Teil 3: ESy-Labs – Chemische Synthese mehr denn je unter Strom

Der CHEManager Innovation Pitch, die Start-up-Förderinitiative von CHEManager und CHEManager International, hat seit ihrem Launch 2019 mehr als 100 Start-ups aus über 15 Ländern die Möglichkeit geboten, ihre innovativen Ideen, Produkte und Technologien einer breiten Zielgruppe zu präsentieren. Diesen Meilenstein nehmen wir zum Anlass, um auf einige der Gründerstories der vergangenen sechs Jahre zu blicken und deren Entwicklung aufzuzeigen. In dieser Ausgabe: ESy-Labs. Das Unternehmen wurde im August 2018 mit dem Ziel gegründet, innovative Lösungen im Bereich der organischen und anorganischen Elektrosynthese anzubieten. Seit der Vorstellung im Juni 2019 hat sich das Unternehmen dynamisch entwickelt. Die beiden Gründer, Tobias Gärtner (CEO) und Siegfried Waldvogel (CTO), zeichnen die Entwicklung nach und erläutern die nächsten Schritte.



Siegfried Waldvogel, CTO, ESy-Labs



Tobias Gärtner, CEO, ESy-Labs



CHEManager: Wie hat sich ESy-Labs in den letzten Jahren entwickelt, welche Erfolge gab es zu feiern?

Tobias Gärtner: Der größte Erfolg von ESy-Labs war der kontinuierliche Aufbau des Teams bis heute. Durch die heterogene Zusammensetzung konnte ESy-Labs eine stetige Steigerung an Themen bearbeiten, in denen die Elektrosynthese zur Anwendung kommen kann. Durch die Weiterentwicklung der Screening-Methoden, Ausbau der Analytik in Verbindung mit neuen Dienstleistungen, die auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind, hat das Unternehmen seine Marktposition gefestigt. Zu den bedeutendsten Erfolgen zählt die erfolgreiche Demonstration der Skalierung der Zinkelektrolyse im Bereich Recycling. Darüber hinaus agiert ESy-Labs aber auch im Upcycling von Reststoffen sowie der Herstellung verschiedener Feinchemikalien. Diese Projekte haben nicht nur zur Umsatzsteigerung beigetragen, sondern auch das Vertrauen in die Marke ESy-Labs gestärkt.

Zusammenfassend stand heute: 17 Mitarbeiter, HTGF-Investment, neun Förderprojekte, zwei Standorte Regensburg und Gernsheim, Patentanmeldungen zu HCH-Upcycling, LIB-Recycling, P-Fällmittel aus Rostasche und Zinkrecycling.

Konnte die 2019 vorgestellte Roadmap umgesetzt werden oder wurde sie modifiziert?

T. Gärtner: Die ursprüngliche Roadmap wurde in den letzten Jahren teilweise modifiziert, um auf die sich schnell ändernden Marktbedingungen und Kundenanforderungen, vor allem wegen der Pandemie, zu reagieren. So werden die aktuellen geopolitischen Entwicklungen sowie die Energieunabhängigkeit Europas als Chance für die Einführung zeitlich flexibler stromgetriebener Prozesse für die Stabilisierung der Stromnetze gesehen. Einige Ziele wie die Entwicklung einer neuen Screening-Plattform für Elektrolysen in Topf- sowie Flusszellen konnten erfolgreich umgesetzt werden, wohingegen eine thematische Anpassung erfolgte, um flexibler auf neue Technologien und Trends reagieren zu können. Diese Anpassungsfähigkeit hat sich als entscheidend für

das Wachstum des Unternehmens erwiesen.

Wie steht ESy-Labs heute da und was sind die nächsten Ziele?

T. Gärtner: Heute steht ESy-Labs als ein vielversprechendes Start-up da, das sich in einem wettbewerbsintensiven Markt ein Alleinstellungsmerkmal im Bereich der Reaktions- und Prozessentwicklung von Elektrosynthesen erarbeitet hat. So deckt ESy-Labs die Entwicklungsstufen vom Screening im Labormaßstab über Teststände bis hin zu Demonstratoren ab und kann die industrielle Inbetriebnahme begleiten. Durch die Flankierung mit statistischen Methoden der Experimentplanung und der zukünftigen Integration von maschinellem Lernen und/oder künstlicher Intelligenz in die Prozessentwicklung wird sich ESy-Labs weiter etablieren. Die nächsten Ziele umfassen den Ausbau der Screening-Kapazitäten, die Optimierung des Workflows, die Expansion in internationale Märkte sowie die Weiterentwicklung bestehender Produkte, um den Kunden noch bessere Lösungen anbieten zu können. Zudem plant das Unternehmen, weiterhin Forschung und Entwicklung bei konkreten chemischen Fragestellungen als zentralen Baustein weiter auszubauen, um innovative Technologieaspekte zu integrieren und die Wettbewerbsfähigkeit weiter zu steigern. Auf diese Weise sollen Prozesse intern mit den eigens entwickelten Tools bis zur Marktreife weiterentwickelt werden, um diese dann am Markt zu etablieren.

Welche Herausforderungen gab/gibt es auf dem Weg vom Start-up zum Scale-up?

T. Gärtner: Der Weg von der Gründung zum etablierten Start-up war

nicht ohne Herausforderungen. Zu den größten Hürden gehörten die Sicherstellung der Finanzierung, das Management des nötigen Wachstums und die Zusammenstellung des Teams.

Wer oder was hat geholfen, diese Hürden zu meistern?

T. Gärtner: Unterstützung erhielt ESy-Labs durch Mentoren, Netzwerke und regionale – Zweckverband Müllverwertung Schwandorf – wie nationale – HTGF – Investoren, die wertvolle Ratschläge und Ressourcen bereitstellten. Der Austausch mit anderen Unternehmen in direkten B2B-Kooperationen sowie Förderprojekte und die Teilnahme an Branchenveranstaltungen haben ebenfalls dazu beigetragen, Lösungen für auftretende Probleme zu finden.

Siegfried Waldvogel: Neben dem regionalen Netzwerk und Investoren sind auch weiterreichende wissenschaftliche Strukturen sehr hilfreich, da diese die Etablierung der zukünftigen Geschäftsfelder abdecken werden und helfen, am wissenschaftlichen Puls der Zeit zu bleiben. So ist ESy-Labs aktiv im Zukunftscluster ETOS – Elektrifizierung Technischer Organischer Synthesen – involviert.

Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Tipps für eine erfolgreiche Gründung?

T. Gärtner: Aus unserer Sicht gibt es einige wichtige Dos & Don'ts, die für eine erfolgreiche Gründung enorm wichtig sind. Entscheidend ist vor allem, dass das richtige Team zusammenkommt: Die Arbeiten im Start-up sind in der Regel ziemlich intensiv, was ein heterogenes Team erfordert, das sich gegenseitig unterstützen kann. Das fängt beim Laborteam an und hört im Gesellschafterkreis auf.

Wichtig ist auch, Marktforschung zu betreiben. Verstehen Sie die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe und passen Sie Ihr Angebot entsprechend an. Drittens sollte man sich Flexibilität bewahren. Seien Sie bereit, Ihre Pläne anzupassen, um auf Veränderungen im Markt zu reagieren. Und last but not least gilt es, wie schon angesprochen, Netzwerke aufzubauen. Knüpfen Sie Kontakte zu anderen Unternehmern, Mentoren und potenziellen Kunden.

S. Waldvogel: Ich möchte noch einmal auf das Team zurückkommen: Es wichtig, dass man dort sehr offen über alle Aspekte spricht und gemeinsam einen Weg findet, den man dann verinnerlicht. Jeder trägt unterschiedliche Expertisen bei, dennoch muss allen klar sein, dass später damit Geld verdient werden muss. Die klassischen wissenschaftlichen Aspekte treten somit in den Hintergrund. Bei der Gründung und beim anfänglichen Betrieb ist auch Bescheidenheit geboten, da sonst die Mittel schnell aufgebraucht sind. Das ist uns bei ESy-Labs glücklicherweise gut gelungen.

Und was sollte man aus Ihrer Erfahrung unbedingt vermeiden?

T. Gärtner: Man sollte nicht zu schnell wachsen: Achten Sie darauf, dass das Wachstum möglichst organisch erfolgt und nicht zu Überlastung führt. Man sollte Kundenfeedback auf keinen Fall ignorieren: Hören Sie auf die Rückmeldungen Ihrer Kunden und nutzen Sie diese zur Verbesserung Ihrer Produkte. Zudem darf man die Finanzierung nicht vernachlässigen: Stellen Sie sicher, dass Sie über ausreichende finanzielle Mittel verfügen, um Ihr Unternehmen stabil zu halten.

Ihr Fazit im Rückblick?

T. Gärtner: Insgesamt hat sich ESy-Labs seit der Gründung zu einem innovativen und dynamischen Unternehmen entwickelt, das bereit ist, die Herausforderungen der Zukunft anzunehmen und weiterhin erfolgreich zu wachsen.

S. Waldvogel: Man darf sich von Herausforderungen nicht abschrecken lassen. Als ESy-Labs begann, gab es in diesem Bereich kaum Dienstleistungen auf B2B-Basis. Unser Start-up hat sich hier optimal positioniert.



4. - 5. Juni 2025 | Koelnmesse

Hier trifft sich die Fachwelt der Fein- und Spezialchemie

- Antioxidantien
- Aufheller
- Auftrags- / Lohnfertigung
- Ausrüstung und Anlagen
- Beratung
- Bioaktive Wirkstoffe
- Biozide
- Bindemittel
- Farbmittel & Farbstoffe
- Flammenschutzmittel
- Katalysatoren
- Kleb- & Dichtstoffe
- Lösemittel
- Pharmazeutische APIs
- Polymere
- Reagenzien
- Spezialadditive
- Stabilisatoren
- Tenside
- Weichmacher

Highlights aus dem Konferenzprogramm:

Der spannendste Hotspot für Innovationen, Expertise und globale Zusammenarbeit

- Insights Stage
- Agrochemical Stage
- Pharma Stage
- Regulation Stage

10% SPAREN



Jetzt Ticket kaufen:
www.chemspeceurope.com

Built by
RX In the business of building businesses