

# And the Winners are: Cynio, EnaDyne und Green Li-ion

## Expertenjury wählt drei Start-ups zu Gewinnern des CHEManager Innovation Pitch 2024

Seit 2019 gibt es den CHEManager Innovation Pitch, die Start-up-Förderinitiative von CHEManager. Im letzten Jahr haben wir, unterstützt von unseren Sponsoren Biocampus Straubing, Ruhr-IP Patentanwälte, Endress+Hauser, Samson und Siemens, insgesamt 19 Start-ups mit ihren Ideen präsentiert – zwölf in den deutschsprachigen CHEManager-Ausgaben und sieben in CHEManager International. Eine Expertenjury hat Ende Januar unter allen 19 Start-ups aus acht Ländern die Sieger in drei Kategorien bestimmt.

Dieses Mal waren Start-ups aus Deutschland, der Schweiz, Österreich, den USA, Frankreich, Finnland, Indien und Singapur vertreten. Die Themen reichten von Gen- und Biotechnologie über Synthesechemie und Materialentwicklung, Prozesstechnik sowie Recycling und Kreislaufwirtschaft bis hin zu Digitalisierung und Sensortechnik.

In der Kategorie "Value to Sustainability" siegte EnaDyne aus Leipzig vor Re.solution aus Aachen und dem österreichischen Start-up Vienna Textile Lab. Das Leipziger Technologie-Start-up EnaDyne entwickelt eine revolutionäre Reaktortechnologie, die auf kaltes Plasma setzt, um nachhaltige Grundchemikalien und

Treibstoffe zu produzieren – eine Innovation, die CO<sub>2</sub> mit minimalem Energieaufwand nutzbar macht und den Weg zu einer effizienten und profitablen Kohlenstoffkreislaufwirtschaft ebnet. EnaDynes Plasmakatalyse ist nicht nur aus wirtschaftlicher Sicht attraktiv, sondern spielt auch eine wichtige Rolle im Kampf gegen den Klimawandel.

Sieger in der Kategorie "Value to Society" wurde Green Li-ion aus Singapur vor CAMM Solutions aus Überlingen am Bodensee. Green Li-ion arbeitet daran, ein kommerziell tragfähiges, geschlossenes Batterierecyclingsystem zu schaffen, das die Abhängigkeit von neuen Materialien und Deponieabfällen verringert. In dem patentierten Green-Hydro-Rejuvenation-Verfahren, das durch modulare Recyclinganlagen unterstützt wird, wird Schwarze Masse durch spezielle Lösungen geleitet, um Verunreinigungen herauszufiltern. Das Verfahren erzeugt ein Produkt mit einem Reinheitsgrad von 99%, das in neue Batterien eingesetzt werden kann.

In der Kategorie "Value to Industry" setzte sich Cynio aus Freiberg in Sachsen gegen EnaDyne und Green Li-ion durch. Cynio, derzeit ein Exist-Ausgründungsprojekt der Technischen Universität Bergakademie Freiberg, entwickelt eine innovative Lösung für die Isocyanatproduktion, indem es CO<sub>2</sub> statt des hochtoxischen Phosgens verwendet. Dadurch können verschiedene Spezialisocyanate flexibel und wirtschaftlich hergestellt

werden – selbst in kleinen Mengen. Das Verfahren fördert nicht nur nachhaltigere Produktionsmethoden, sondern verbessert auch den Arbeitsschutz erheblich.

Green Li-ion erhielt insgesamt über alle Kategorien die meisten Stimmen, gefolgt von Cynio und EnaDyne, sodass die drei Sieger in den Kategorien zugleich auch die drei ersten Plätze in der Gesamtwertung belegen. Neben den drei Categoriesiegern konnten auch Cell2Green, Refinq und Vienna Textile Lab in allen Kategorien punkten.

Der Expertenjury gehörten an: Tanja Bendele (Ruhr-IP Patentanwälte), Laura Lautenschläger (Biocampus Straubing), Holger Bengs (BCNP Consultants), Markus Ketterer (Endress+Hauser), Andreas Widl (Samson) sowie Jörg Wetterau (Labor für Kommunikation) und Volker Oestreich (Dr. Oestreich Consulting). Moderiert wurde die Jurysitzung von Ralf Kempf und Michael Reubold (CHEManager).

Neben einer Urkunde und einer Trophäe ermöglicht BCNP Consultants den drei Sieger-Start-ups, sich in einer Pitch Session beim 9. ECP vorzustellen.

Auch wenn letztlich drei Start-ups als Jahressieger ausgezeichnet werden, können sich doch alle 19 Unternehmen, die sich beim CHEManager Innovation Pitch 2024 einem großen Publikum präsentieren durften, als Gewinner fühlen. Wir werden die Entwicklung dieser Unternehmen weiter verfolgen und über ihre Erfolgsgeschichten im CHEManager berichten.



„Ein enorme Herausforderung, sich aus den vielen hervorragenden Start-ups auf drei zu fokussieren. Mich haben die grünen, industriellen Innovatoren mit gesellschaftlicher Relevanz sehr beeindruckt. Die drei Gewinner sind wahre chemische Pioniere.“

Tanja Bendele, Partnerin,  
Ruhr-IP Patentanwälte

„Fast alle der vorgestellten Start-ups widmen sich mit innovativen Ideen Nachhaltigkeitsthemen – und fast alle haben einen Platz auf dem Siegestreppchen verdient. Die Auswahl fiel auch in diesem Jahr wieder sehr schwer.“

Volker Oestreich, Inhaber,  
Dr. Oestreich Consulting



„Die 19 Start-ups decken mit ihren nachhaltigen Gründerstories die ganze Bandbreite an Themen ab, die die Chemie- und Pharmaindustrie voranbringen. Die Gründer zeigen in der Gen- und Biotechnologie, der Synthesechemie oder dem Recycling ganz neue Möglichkeiten für unsere Branche.“

Jörg Wetterau, Inhaber,  
Labor für Kommunikation

„Die Vielfalt und Innovationskraft der Start-ups war beeindruckend. Besonders spannend fand ich Ansätze, die echte Kreislaufwirtschaft ermöglichen – von Batterierecycling über biobasierte Farbstoffe bis hin zur Nutzung von CO<sub>2</sub> für nachhaltige Chemikalien.“

Andreas Widl, CEO,  
Samson



„Immer wieder faszinierend – die hier präsentierten Start-ups machen Forschung und Entwicklung in den unterschiedlichsten Branchen greifbar und damit Fortschritt möglich!“

Laura Lautenschläger, Expert Bioeconomy,  
BioCampus Straubing



„Unsere Jury hat mit Expertise aus Chemie, Physik, Gründung, Industrie sowie Markt- und Internationalitätserfahrung drei würdige Beste ausgewählt. Doch alle Start-ups sind Gewinner – und besonders gewinnt unsere Volkswirtschaft.“

Holger Bengs, CEO and Managing Partner,  
BCNP Consultants

# Leuchttürme der Start-up-Szene: Packwise

## Chemielogistik im Umbruch: Innovative Soft- und Hardware für smarte Verpackungskreisläufe

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 gegeben, 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. Den Anfang macht Packwise. Das Dresdener Start-up will den Einsatz von Industrieverpackungen revolutionieren. 2017 wurde Packwise gegründet, zwei Jahre später wurde die Smart Cap auf den Markt gebracht, heute begeistern sich bereits mehr als 40 Kunden für die Industrial-IoT-Lösung, die Daten zu Füllstand, Temperatur, Standort und Bewegung der IBCs erfassen und übermitteln. Nun erfolgt der Eintritt in den chancenreichen Markt für mobiles Container-Tracking in Nordamerika mit einer eigenen Niederlassung in Houston, Texas. Felix Weger zeichnet diese rasante Entwicklung nach und erläutert die nächsten Schritte.

**CHEManager:** Herr Weger, Packwise hat sich seit der Vorstellung im CHEManager gut entwickelt, welches waren bislang die Meilensteine und welche Erfolge gab es zu feiern?

**Felix Weger:** Als Packwise im März 2019 vorgestellt wurde, befanden wir uns noch in der Prototypenphase. Seitdem haben wir eine bemerkenswerte Entwicklung durchlaufen und uns als führender Anbieter im Bereich des digitalen Container- und Tankmanagements etabliert. Ein wesentlicher Meilenstein war 2021 der Start der Serienfertigung der Smart Cap, unserer zentralen Technologie zur Digitalisierung von IBCs, stationären Tanks und ISO-Containern. 2023 konnten wir mit der Einführung der Smart Cap Ex einen weiteren entscheidenden Erfolg feiern.

Neben der Weiterentwicklung unserer Hardware haben wir auch unsere digitale Plattform Packwise Flow & Analytics kontinuierlich optimiert. Heute bieten wir unseren

Kunden eine hochintelligente Lösung zur effizienten Verwaltung großer Containerflotten. Packwise verbessert nicht nur die Produktionsplanung und die Produktqualität von der Abfüllung



bis zur Entnahme beim Kunden, sondern ermöglicht auch eine nachhaltigere Logistik.

Ein weiterer Meilenstein war unser Markteintritt in den USA, der 2024 erfolgte. Nach einigen vorhergehenden Messeauftritten vor Ort und extrem positiven Rückmeldungen haben wir unsere Technologie für den nordamerikanischen Markt zertifiziert. Nach dem Markteintritt Mitte 2024 konnten wir schnell erste Kunden aus der Chemie-, Chemielogistik- und Öl- & Gas-Branche gewinnen.

**Konnte die damals vorgestellte Roadmap umgesetzt werden oder wurde sie modifiziert?**

**F. Weger:** Unsere ursprüngliche Roadmap konnten wir im Wesentlichen wie geplant umsetzen. Natürlich gab es in den letzten Jahren auch Anpassungen, vor allem, um auf sich verändernde Marktanforderungen und



Felix Weger, Mitgründer, Packwise

neue Chancen zu reagieren. Besonders unsere internationale Expansion ist schneller in den Fokus gerückt, als wir ursprünglich geplant hatten. Mit der steigenden Nachfrage nach digitalen Lösungen für das industrielle Containermanagement wurde schnell klar, dass unser Produkt auch außerhalb Europas enormes Potenzial hat. Die Entwicklungen im Bereich Explosionsschutz sowie unsere Skalierung in neue Märkte waren strategische Entscheidungen, die uns geholfen haben, Packwise noch breiter aufzustellen und unseren Kunden eine noch leistungsfähigere Lösung zu bieten.

**Wie steht Packwise heute da und was sind die nächsten Ziele?**

**F. Weger:** Heute liegt unser Fokus klar auf der Skalierung unseres Geschäfts in Europa und Nordamerika. Der Markteintritt in den USA war ein entscheidender Schritt, den wir nun mit vollem Engagement weiterverfolgen. Parallel dazu arbeiten wir daran, weitere Märkte zu erschließen, darunter Südamerika, wo wir großes Potenzial

für unsere Technologie sehen. Während wir weiter expandieren, setzen wir gleichzeitig auf die kontinuierliche Verbesserung unserer digitalen Plattform, um unseren Kunden noch intelligentere Lösungen für das Management ihrer Container und Lieferketten zu bieten.

**Welche Herausforderungen gab es auf dem Weg vom Start-up zum Scale-up und was hat geholfen, diese zu meistern?**

**F. Weger:** Der Weg vom Start-up zum Scale-up war mit vielen Herausforderungen verbunden. Eine der größten war sicherlich die Notwendigkeit, Entwicklungsverzögerungen und Planänderungen unseren Kunden zu kommunizieren. Gerade in technologiegetriebenen Märkten sind Zeitpläne oft ambitioniert, und es ist entscheidend, trotz möglicher Verzögerungen das Vertrauen der Kunden zu erhalten. Hier haben uns transparente Kommunikation und ein regelmäßiger Austausch auf Augenhöhe enorm geholfen.

Auch auf Investoren- und Partnerebene war Transparenz ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Wir haben stets offen über Chancen, Risiken und Fortschritte gesprochen und damit langfristige, vertrauensvolle Beziehungen aufgebaut. Ein weiteres großes Thema war das Wachstum unseres Teams und die Schaffung einer Unternehmenskultur, die sowohl Agilität als auch Skalierbarkeit ermöglicht. Die richtige Teamstruktur und eine skalierbare Organisation zu entwickeln, war entscheidend, um Packwise auf die nächste Stufe zu heben. Dabei war es essenziell, die richtigen Mitarbeitenden zu finden, die unsere Vision teilen und uns auf diesem Wachstumspfad begleiten.

**Was sind aus Ihrer Sicht Dos and Don'ts beziehungsweise Tipps für eine erfolgreiche Gründung?**

**F. Weger:** Eine der wichtigsten Erkenntnisse aus den letzten Jahren ist, dass Durchhaltevermögen und harte Arbeit essenziell sind. Eine erfolgreiche Gründung erfordert Geduld, Ausdauer und den Mut, Herausforderungen anzunehmen. Dabei ist es wichtig, dem eigenen Bauchgefühl zu vertrauen – oft weiß man intuitiv, was der richtige Weg ist. Gleichzeitig ist das Team der entscheidende Faktor für langfristigen Erfolg. Mit den richtigen Menschen an Bord lassen sich fast alle Hürden meistern.

Auf der anderen Seite gibt es Dinge, die man besser vermeiden sollte. Es ist nicht sinnvoll, zu viel Zeit darauf zu verwenden, andere von der eigenen Vision zu überzeugen – stattdessen sollte man sich darauf konzentrieren, die richtigen Partner zu finden, die von Anfang an mitziehen. Ebenso sollte man ein „Nein“ nicht zu schnell akzeptieren. Gerade als Pionier in einem neuen Markt ist es oft notwendig, hartnäckig zu bleiben und neue Wege zu finden. Schließlich ist es wichtig, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: die Kernwerte der eigenen Lösung. Wer zu viele Bausteine gleichzeitig eröffnet, verliert leicht den Fokus und damit wertvolle Energie.

Packwise hat in den letzten Jahren eine beeindruckende Entwicklung durchlaufen. Die nächsten Jahre werden spannend, und wir freuen uns darauf, gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern die Zukunft der industriellen Supply Chain weiter zu gestalten.

www.packwise.de