



Michael Wohlmuth zeigt Bauteile für die Automobilindustrie, deren Fertigung über Simulationsverfahren zur Serienreife gebracht wurde. Sie sind im Empfang von Simufact ausgestellt.

Foto: Wolfgang Becker

Simufact – Vom Gründer zum Global Player

hit-Technopark: Vor 18 Jahren begann die Erfolgsgeschichte auf gerade mal zwölf Quadratmetern

Der Name steht nicht nur für die Geschäftsidee, sondern auch für eine beispielhafte Unternehmenshistorie, mit der in Hamburg derzeit politisch die Werbetrommel für Technologie- und Gewerbeparks gerührt wird: Die Geschichte des Unternehmens Simufact begann 1996 als Start-up in einem Zwölf-Quadratmeter-Büro im hit-Technopark. Michael Wohlmuth und Dr. Hendrik Schafstall teilten sich den kleinen Raum und begannen, ihr Geschäft aufzubauen – zunächst als Ingenieurdienstleister für das US-Softwareunternehmen MSC Software. Heute beschäftigt Simufact am Hauptsitz in Hamburg sowie in Büros in Kassel und Marburg 50 Mitarbeiter; weitere Niederlassungen hat Simufact in den USA, Indien und Japan. Entwicklungen wie diese beflügeln die Visionen der Wirtschaftspolitik und werfen zugleich die Frage auf, warum Hamburg nicht schon längst dafür gesorgt hat, dass Gründer bessere Bedingungen vorfinden (siehe auch Seite 26).

Simufact entwickelt Software für die Fertigungstechnik, beispielsweise für den Maschinenbau oder die Automobilindustrie. Geschäftsführer Michael Wohlmuth: „Alles, was mit Maschinen gefertigt wird, muss mühselig erprobt werden, bevor es dann irgendwann möglichst kostengünstig in Serie geht. Diese Probeläufe sind aufwendig und teuer. Wir bieten dazu Simulationsverfahren am Rechner.“

Das Zwölf-Quadratmeter-Büro ist längst Geschichte. Simufact ist nach mehreren Zwischenstationen kürzlich in den Neubau am Tempowerkring 19 gezogen und hat dort auch Expansionsmöglichkeiten eingeplant. Im Unternehmen arbeiten Maschinenbauingenieure und Software-Entwickler Hand in Hand. Die

Kunden kommen schwerpunktmäßig aus der Automobilbranche und der Luftfahrtindustrie. Jahresumsatz: fünf bis sechs Millionen Euro. Mit MSC Software in Kalifornien arbeitet Simufact noch heute eng zusammen. Die eigenen Entwicklungen basieren auf dem MSC-Produkt, für das zugleich ein Exklusivvertriebsrecht für Deutschland besteht. Unter dem Namen Simufact.forming werden heute drei Produktlinien angeboten, die es Fertigungsunternehmen erleichtern, den Serienfertigungsprozess zu starten. Dabei geht es nicht nur um Umformung, sondern auch um Schweißtechnik und Materialsimulationen.



Marketing-Chef Volker Mensing: „Wir betrachten sowohl das Produkt, das gefertigt werden soll, als auch das Werkzeug, das dazu eingesetzt wird.“ Wem das zu theoretisch ist, dem hilft diese Aussage: „Jedes Metall in unserem Umfeld ist irgendwann einmal verformt worden.“ Das gilt für die Kugelschreibermine ebenso wie für einen Ferrari-Motorblock oder Bauteile für die Hamburger Landungsbrücken. Je komplexer das Werkstück ist, desto aufwendiger die Werkzeuge. Durch die Fertigungssimulation am Rechner, beispielsweise für ein Pleuel oder eine Achsaufhängung im Fahrzeugbau, können Entwicklungskosten halbiert werden, sagt Wohlmuth. Simufact steht weltweit im Wettbewerb mit drei Anbietern. Im Bereich Schweißtechnik gibt es nur einen weiteren Konkurrenten. wb



Web:
www.simufact.de