

Saar-Technik konkurriert mit der Nase

Die Firma 3S ist vor über zehn Jahren mit einem Großprojekt an den Start gegangen. Richtig in Schwung kam sie erst nach einem Rückschlag.

VON JOACHIM WOLLSCHLÄGER

SAARBRÜCKEN Sind Dosen, die unter Druck stehen, wirklich dicht? Gelingt Feuchtigkeit in einen Innenraum von Sensoren? Stinkt eine Kläranlage mehr als zumutbar? All das sind Fragen, auf die Thorsten Conrad eine Lösung liefern kann.

Conrad ist Geschäftsführer der Firma 3S in Saarbrücken – und die kann mit ihren Geräten kleinste Teilchen in der Luft erkennen. Wenn also eine Spraydose in der Produktion ein winziges Löchlein hat – die Detektoren von 3S können es in kürzester Zeit erkennen.

Die Geschichte von 3S hat Potenzial für ein Gründerlehrbuch. Denn letztlich hat das Unternehmen die Höhen und Tiefen einer Neugründung durchlaufen, vor der Gründerberater immer warnen. 2006 hatten Conrad und ein Studienkollege das Unternehmen nebenberuflich gegründet. Grundlage war Conrads wissenschaftliche

Forschung an der Saar-Universität. 2009 kam der Entschluss, mit 3S die Selbstständigkeit zu wagen – im Starterzentrum der Uni. Und dieser Start ging dann gleich mit Vollgas los, erinnert sich Conrad. „Wir haben von einem Pharma-Unternehmen den Auftrag bekommen, die Dichtheit von Inhalatoren zu testen“, sagt er.

Wenn die Entwicklung wie geplant weitergeht, „wird es uns hier auch bald zu eng werden“.

Thorsten Conrad
3S-Geschäftsführer

Und zwar im laufenden Produktionsprozess. Eine Aufgabe, die in dieser Art sonst niemand lösen konnte. Denn es ging darum, ein Verfahren zu entwickeln, das in den Taktzeiten der Produktion zuverlässige Ergebnisse lieferte.

Das junge Unternehmen, das in der Zeit fünf bis sechs Mitarbeiter hatte, entwickelte eine Lösung und schien schon auf eine goldene Zukunft zuzusteuern. Doch 2011 kam dann der Schock. Das Medikament bekam keine Zulassung, der Auftrag war weg. „Und wir hatten damals nur diesen einen Kunden.“

Conrad zufolge ist 3S erst in den darauf folgenden Jahren zu dem heutigen Unternehmen geworden. „Wir haben damals ganz von vorne anfangen müssen“, sagt er. Ein Business-Plan musste her, 3S musste überhaupt am Markt bekannt werden, letztlich gab es nicht einmal ein klar definiertes Produkt.

Conrad erinnerte sich, dass er nach dem Rückschlag erst einmal weitere Kunden in der Pharmaindustrie gesucht hat. „Schließlich haben wir in diesem Bereich ja schon komplexe Aufgaben gelöst.“ Doch

auch diese Hoffnung schlug fehl: 3S sei mit dem Vorstoß „grandios gescheitert“, sagt er. „Wir sind gegen Wände gelaufen.“

Ohne den „Referenzbonus“ haben Conrad und seine Mitgesellschafter – sein Gründungspartner war mittlerweile ausgestiegen, ein neuer Gesellschafter dazugekommen – eine komplett neue Strategie aufgesetzt. Weg vom Projekt, hin zum Produkt. „Wir haben am Markt geschaut, welche Produkte gebraucht werden, bei denen



Thorsten Conrad vor einer künstlichen Nase. Die Geräte des Unternehmens können kleinste Teile in der Luft und so auch undichte Stellen beispielsweise in Druck-Behältern entdecken.

FOTO: OLIVER DIETZE

unsere Kompetenzen Dichtheitsprüfung, Geruchserkennung und Schadstoffprüfung eingesetzt werden können“, sagt er. Und die Recherche zeigte, dass technische Kompetenz nicht ausreicht. Die Unternehmen wollten fertige, anpassungsfähige Geräte. „Für die Marktfähigkeit gehörte sogar die Möglichkeit zur Fernwartung dazu.“

Mehrere Jahre Entwicklung haben letztlich ein Portfolio mit zwei Schwerpunkten hervorgebracht: 3S-Anlagen ermöglichen es nicht nur, die Dichte von Produkten zu messen, mit den Geräten lassen sich auch Geruchsbelastungen wissenschaftlich genau analysieren. Unter

anderem waren sie im Einsatz, um den Geruch der Chemieplattform in Carling zu analysieren.

Obwohl das Unternehmen aktuell noch kein Geld verdient, sondern über Wagniskapital und Kredite finanziert ist, geht Conrad davon aus, dass 3S schon bald in die schwarzen Zahlen kommt. 2017 lag der Umsatz des 20-Mann-Unternehmens bei rund einer Million, für dieses Jahr strebt Conrad bereits eine Verdoppelung an. Mittlerweile ist 3S-Technik in zahlreichen Branchen im Einsatz, unter anderem in der Auto- und Luftfahrtindustrie.

Weiteres Wachstum erhofft sich Conrad durch eine höhere Flexibi-

lisierung der Produkte. „Wir arbeiten an Standard-Geräten mit Standard-Software, die sich die Kunden für ihre jeweiligen Bedürfnisse zielgerichtet anpassen können“, sagt er. Dafür seien die Unternehmen auch bereit, mehr Geld zu bezahlen.

Erst vor wenigen Wochen ist das Unternehmen von der Saarbrücker Innenstadt in die AW-Hallen nach Burbach gezogen. Hier soll neben der Entwicklung und Verwaltung auch die Produktion angesiedelt werden. Wie lange 3S dort bleiben wird, ist laut Conrad noch offen. Denn wenn die Entwicklung wie geplant weitergeht, „wird es uns hier auch bald zu eng werden.“