

Durchbruch mit Daimler

Vielen ist **Mackevision** seit der Kult-Serie „Game of Thrones“ ein Begriff. Doch das schwäbische Unternehmen kann mehr als „Fantasy“. Es hat sich zu einem Weltmarktführer der datenbasierten Visualisierung emporgeschwungen. Dies gelang durch ein stark ausgeprägtes Unternehmensprofil und eine solide Finanzierung. VON **HOLGER GARBS**



Mackevision: Das Unternehmen visualisiert Daten.

Computer Generated Imagery (CGI) vereint die Bereiche 3-D-Visualisierung, Animation und visuelle Effekte. Die Ursprünge der Technologie liegen in den 1970er-Jahren. So gab es die ersten CGI-Sequenzen schon in den berühmten Star-Wars-Filmen, später dann in Blockbustern wie Terminator 2 oder Jurassic Park. Die Kreation von dreidimensionalen

Bildern, die mithilfe von Computern erzeugt werden, geht wiederum auf die ersten Flugsimulatoren zurück.

Digital konfigurieren

Die Wurzeln der Mackevision GmbH liegen in der klassischen Postproduktion, strategisch jedoch wurde bald nach Gründung auf die 3-D-Visualisierung gesetzt. Die Verantwortlichen hatten frühzeitig die Bedeutung dieses Segments für die Automobilindustrie erkannt. Technisch anspruchsvolle CGI-Lösungen boten dieser traditionellen Industrie Mitte der 1990er-Jahre eine neuartige Form der Kommunikation mit den Kunden, inklusive neuer Marketingtools und interaktiver Vertriebswege. In der Folge konzentrierte sich Mackevision zum Ende des alten Jahrtausends mit seiner Angebotspalette auf die großen Automobilhersteller und deren Zulieferer. Der große Durchbruch gelang schließlich 2006 mit einem Großauftrag der Daimler AG.

Heute können Automobilhersteller mit Unterstützung der Mackevision-Technologie ihre Autos vollständig digital konfigurieren, generiert aus den jeweiligen Konstruktionsdaten.

Emmy für Game-of-Thrones-Effekte

Von Beginn an hat Mackevision eine klare Wachstumsstrategie verfolgt. Im Jahre 2000 erfolgte nach dem Hauptsitz Stuttgart die erste Standortweiterung in München. Der heutige Geschäftsführer Armin Pohl, einst als Freelancer im Auftrag Mackevisions gestartet, kaufte sich zunächst mit rund 35 Prozent in das Unternehmen ein, bevor er es im Jahr 2006 schließlich komplett übernahm. Entsprechend dem Wunsch nach mehr Kundennähe und in der Erkenntnis des immensen Marktpotenzials außerhalb Deutschlands wurde 2010 ein weiteres Büro in Tokyo eröffnet. Zwei Jahre später folgten Niederlassungen in Los Angeles, London, Peking und Singapur, 2013 schließlich ein Büro in New York und Schanghai sowie ein Jahr später Paris, Florenz und Seoul. Inzwischen zählt Mackevision zu den Weltmarktführern für CGI. 85 Prozent der Aktivitäten umfassen die Gestaltung und Produktion von Bild- und Filmmaterial sowie interaktive Anwendungen in High-End-Qualität. Die Entwicklung von Technologielösungen zur Bilderzeugung wird von der Datenaufbereitung bis zur kreativen Gestaltung des gesamten CGI-Prozesses begleitet. Der Bereich „Visual Effects“ für die Filmindustrie kam erst 2013 dazu und macht heute rund 15 Prozent der Unternehmensaktivitäten aus. Für die visuellen

KURZPROFIL

Mackevision Medien Design GmbH

Gründungsjahr: 1994

Branche: Datenbasierte Visualisierung/ Computer Generated Imagery (CGI)

Unternehmenssitz: Stuttgart

Umsatz 2015/16 geplant: 48 Mio. Euro

Mitarbeiterzahl: weltweit ca. 450

www.mackevision.com

Effekte von „Game of Thrones, Season 4“ erhielt Mackevision 2014 den Emmy Award in Hollywood. Auch für die Staffeln fünf und sechs hat das Unternehmen Aufträge erhalten.

Wachstum mit Investor

Natürlich hat das Unternehmen auch Tiefpunkte erlebt. Die weltweite Wirtschafts- und Finanzkrise ging ab 2008 auch an Mackevision nicht spurlos vorbei. Trotzdem ist Mackevision seit dem Jahr 2010 in jedem Jahr signifikant gewachsen: 2014 wurde ein Umsatz von 23 Mio. Euro erzielt. Schlussendlich entschloss man sich, die weiteren Wachstumsbestrebungen, vor allem die immer stärker werdende eigene Internationalisierung, mithilfe von Wachstumskapital zu bewerkstelligen. Im November 2014 übernahm die internationale Investmentgesellschaft Gimv 56 Prozent des Unternehmens. Die Zusammenarbeit zwischen Armin Pohl, als Geschäftsführer immer noch signifikant am Unternehmen beteiligt,



Technik aus Stuttgart: Mit Mackevision können Autos digital konfiguriert werden.

und dem Investor klappt demnach reibungslos. Beide Partner haben sich ambitionierte Umsatzziele gesetzt: 2020 soll erstmals die Umsatzlatte von 100 Mio. Euro übersprungen werden. Neben Daimler zählt Mackevision auch Automobilfirmen wie BMW, Chrysler und Porsche oder Agenturen wie BBDO und Jung von Matt sowie Film- und Fernsehproduzenten wie HBO und Zeitsprung Pictures zu seinen Kunden.

Ohne eine solide Finanzierung und Pohls ausgeprägte Unternehmer-DNA wären Wachstum und Internationalisierung, aber auch die teils mühsame Fahrt durch schwere Zeiten nicht möglich gewesen. Ein Partner wie Gimv wird denn auch nicht als reiner Kapitalgeber gesehen, auch in strategischen Fragen erfolgt ein enger Austausch auf Augenhöhe. ■

redaktion@unternehmeredition.de

„Man darf seine Ideale nicht verlieren“

Interview mit **Armin Pohl**, Geschäftsführer der Mackevision Medien Design GmbH

Unternehmeredition: Herr Pohl, was war Ihre Motivation, als Freelancer in das Unternehmen einzusteigen und es dann später komplett zu übernehmen?

Pohl: Ich kannte den Gründer Markus Roth sehr gut und war schon vorher als Grafiker und Designer für Mackevision tätig. Als Freiberufler war ich immer auch Unternehmer – ich wollte richtig gute Bilder und Filme machen. Die Bedeutung der 3-D-Visualisierung war mir früh bewusst, so habe ich mich dann im Jahr 2000 zunächst mit 35 Prozent in das Unternehmen eingekauft. Später haben wir erfahrene Management Consultants ins Haus geholt und uns mit unserer künftigen strategi-

schen Ausrichtung beschäftigt. Ich hatte klare Visionen, was das 3-D-Geschäft anging. Um sie zu realisieren, übernahm ich 2006 dann die restlichen Anteile. Heute haben wir alle Ziele von damals erreicht.

Mackevision bedient ein modernes Industrie-segment. Sehen Sie sich trotzdem als klassisches Mittelstandsunternehmen?

Wir sind klein, aber wir sind Mittelstand. Unsere Arbeit ist qualitäts- und leistungsorientiert. Ich vergleiche Mackevision gerne mit einem typisch schwäbischen Mittelständler. Natürlich hat Qualität auch ihren Preis. Und mit schwäbischen Tagessätzen verkauft man schließlich keinen Krempel.



Armin Pohl

Welche Bedeutung haben Venture Capital und Private Equity?

Mit einem starken Eigenkapitalpartner kann man seine Wachstumsziele einfach leichter erreichen. Und man steht als Privatmensch nicht komplett „im Feuer“. Gerade die wirtschaftliche Krise von 2008/2009 hat tiefe Narben hinterlassen, da tut es gut, wenn man einen kompetenten Kapitalgeber an seiner Seite weiß. Heute führt eine Schwankung nicht automatisch zum Totalausfall. Am wichtigsten in solch einer Partnerschaft aber ist: Man darf als Unternehmer seine persönlichen Ideale nicht verlieren!

Vielen Dank für das Gespräch.