



K.O. durch KI
Ein Informatiker sucht Wirkstoffe gegen Corona – mithilfe von künstlicher Intelligenz Seite 18

Bereit für den Ansturm

Auch der CSX Academy sind seit dem Ausbruch der Pandemie Aufträge weggebrochen. Genug zu tun haben die Gründer aus Oldenburg trotzdem. Und mittelfristig könnten sie vielleicht doch noch von der Krise profitieren.

VON ROBERT OTTO-MOOG

Während anderswo wegen der Coronapandemie das Geschäft wochenlang stillstand, die Produktion gedrosselt oder Mitarbeiter in Kurzarbeit geschickt wurden, hat das Oldenburger Start-up CSX Academy erst richtig losgelegt. „Wir haben uns bewusst dazu entschieden, jetzt noch einmal richtig Gas zu geben“, sagt Geschäftsführer Dennis Schünke. Er und seine Mitgründer können sich aktuell nicht über zu wenig Arbeit beklagen. „Dass wir uns nicht entspannt zurücklehnen, liegt an den vielen Projekten, die wir haben – nicht an wirtschaftlichen Sorgen.“

Dabei ist das Unternehmen, das wir ein Jahr lang im Start-up-Check begleiten, kein Krisengewinner. Auch die CSX Academy wurde vom Lockdown hart getroffen. Aufträge wurden storniert, Einnahmen blieben aus. Der Break-even musste um ein Jahr bis 2021 verschoben werden. Trotzdem: „Die wirtschaftliche Lage ist stabil“, sagt Schünke. Daran habe sich nichts Grundlegendes geändert. Die Krise hat die Jungunternehmer allerdings dazu gebracht, ihr Angebot zu erweitern.

Im Homeoffice sind PCs oft nicht geschützt. Umso mehr zählt der Faktor Mensch

Die CSX Academy bietet Onlinetrainings für Unternehmen an. Dabei sitzen die Mitarbeiter nicht gemeinsam in einem Raum, sondern lernen am eigenen Computer. Die Teilnahme am Training ist orts- und zeitunabhängig. Lediglich eine Internetverbindung und ein Browser sind nötig. Inhalte sind IT-Sicherheit und Datenschutz – beides ist durch die Coronakrise weiter in den Fokus gerückt. Denn im Homeoffice werden viele Angestellte erstmals intensiv mit diesen Themen konfrontiert. Eine Umfrage des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) ergab, dass 43 Prozent der großen Unternehmen von Cybersicherheitsvorfällen betroffen war, bei kleinen und mittelständischen Firmen waren es immerhin noch 26 Prozent. Laut Schünke ist einer der größten Unsicherheitsfaktoren der Mensch – und das kommt im Homeoffice noch mehr zum Tragen. „Die Mitarbeiter sitzen zum Teil nicht mehr hinter der Firewall des Unternehmens“, sagt er. Ein Einfallort für Schadsoftware, das die CSX Academy schließen will.

Nicht zuletzt durch die Erfahrungen, die Firmen aktuell sammeln, werde der Bedarf steigen, ist sich CSX-Vertriebsleiter Christoph Schultejeans sicher. In den meisten Unternehmen seien zunächst Defizite im Bereich Hard- und Software ausgeglichen worden, um die Arbeit im Homeoffice möglich zu machen. „Die IT-Sicherheit und der Datenschutz stehen da erst einmal hinten an“, sagt Schultejeans. „Die meisten merken erst, dass sie etwas ändern müssen, wenn etwas passiert.“ Und dann sei es oft zu spät.

Noch würden viele Unternehmer im Ernstfall auf technische Lösungen setzen. CSX setzt hingegen bei den Angestellten an. „Durch Corona ist auch der Mittelstand gezwungen, sich damit zu beschäftigen“, sagt Schünke. Er ist sicher: „Irgendwann kommt der Run auf die digitale Lösung.“ Über mehrere größere Projekte werde bereits verhandelt,



Das Gründerteam um (v. l.) **Marco Hoffmeier, Julia Nögel, Dennis Schünke, Melanie Rumpke** und **Daniel Fanta** kommt derzeit selten an einem Ort zusammen. Auch Messeauftritte ...



... wie der von **Bernd Dettmers** auf der Meerkontakte in Kiel oder ...



... der von **Christoph Schultejeans** auf dem Digital Future Kongress in Essen fallen in Coronazeiten aus.



Durch Corona ist auch der Mittelstand gezwungen, sich damit zu beschäftigen

Dennis Schünke über IT-Sicherheits-schulungen, wie sie die CSX Academy anbietet

auch einige Oldenburger Unternehmen hätten in den vergangenen Wochen Interesse gezeigt.

Vertriebsleiter Schultejeans spricht von einem „hohen Projektdruck“. Denn da die für CSX wichtige Tourismusbranche besonders leidet und Budgets aktuell anderweitig nutzt, mussten die Gründer weitere Bereiche in den Blick nehmen. Das bedeutet, dass aktuell mehr spezifische Angebote für unterschiedliche Kunden geschaffen werden. „Das ist mit einem hohen Weiterentwicklungsaufwand verbunden“, sagt Schultejeans. Eine Nische, in die die CSX Academy bereits vorgestoßen ist, ist das Gesundheitswesen. „Die Mitarbeiter arbeiten dort oft in verschiedenen Schichten. Die lassen sich gar nicht physisch schulen“, sagt Schultejeans. Genau dafür bietet die CSX Academy Lösungen an – für jede Branche maßgeschneidert.

Hinzu kommt, dass die CSX Academy den meisten Umsatz im zweiten Halbjahr macht – und dafür auch am meisten arbeiten muss. „Das hängt mit unserem Markteintritt zusammen“, sagt Schultejeans. Die ersten Kunden kamen im zweiten Halbjahr 2019. Da die Lerninhalte auf ein Jahr ausgelegt sind, die Verträge aber über mehrere Jahre laufen, müssen alle Kunden immer wieder neu versorgt werden. „Niemand bekommt zweimal dieselben Lerninhalte“, sagt Schultejeans.

Das bedeutet aber eben auch: Die Entwickler müssen sich jedes Jahr neue Aufgaben für ihre Schulungen ausdenken und diese dann umsetzen. Hinzu kommen ständige Verbesserungen der Software – optisch und technisch. „Wir erweitern das Angebot gerade um weitere interaktive Lernspiele“, sagt Schünke. Darüber hinaus ist die eigene Lernplattform noch in Arbeit. „Da fließt viel Arbeit und viel Zeit in die Entwicklung und ins Testen.“

Und wenn es eine zweite Welle gibt? Läuft das Geschäft trotzdem weiter, sagen die Gründer

Die findet auch bei der CSX Academy noch immer unter erschwerten Bedingungen statt. Statt am runden Tisch treffen sich die Gründer meist im digitalen Konferenzraum. „Es fehlt manchmal die persönliche Atmosphäre beim mobilen Arbeiten“, sagt Schünke. Die Wege sind oft länger, gearbeitet wird nicht nur räumlich getrennt, sondern oft auch zeitlich. Was sonst auf Zuruf oder gemeinsam am Schreibtisch funktioniert hat, wird jetzt am Telefon geregelt – und das auch mal mit einem gelangweilten Kind im Hintergrund. „Wir lösen das aber ganz gut“, sagt der Geschäftsführer. „Vielleicht haben wir es als Start-up etwas leichter, als etablierte Unternehmen. Wir mussten uns aber trotzdem auch selbst weiterentwickeln.“

Denn ursprünglich sind die Gründer in den Muttergesellschaften als Berater und Prüfer auch im physischen Schulungsgeschäft unterwegs. „Da geht es jetzt gerade erst wieder richtig los“, sagt Schultejeans, der für die Prozedo Unternehmensberatung aus Oldenburg das erste Mal seit Monaten wieder zu einem Kunden ins Ausland reist. Ob die zurückgewonnene Freiheit bleibt, weiß keiner. Einen zweiten Lockdown würde die CSX Academy aber auch überstehen, glauben die Jungunternehmer. „Auch wenn anderswo wieder alles stillsteht“, sagt Schultejeans, „läuft das Digitale ja weiter.“

DIE SERIE



Was heißt es, Unternehmer zu werden? Wie kommen Gründer zu ihrer Geschäftsidee? Wo finden sie Investoren? Wie verarbeiten sie Rückschläge? Solchen Fragen gehen wir in unserer Serie

Start-up-Check auf den Grund. Ein ganzes Jahr lang begleiten wir das Gründerteam der CSX Academy. Alle zwei Monate berichten wir über das junge Unternehmen – über Fortschritte genauso wie über Misserfolge.