



„Normal ist, produktiv zu sein“

STANISLAW GEMPEL



■ Schon während des Studiums zum
 ■ Wirtschaftsingenieur lag sein
 ■ Schwerpunkt auf Softwareentwicklung. 2005 mit erst 24 Jahren gründete er New Line Optik, eine Vertriebsfirma für Lizenz-Marken. Doch Stanislaw Gempel – ein Start-upper wie er im Buch steht – muss weitergehen. 2018 folgte mit Headrix die nächste Gründung. Das private Label bietet Augenoptikern Brillenfassungen im 3D-Druck, die sich dank parametrischen Designs per Mausclick der Kopfanatomie des Kunden anpassen lassen. Nebenbei programmierte Stanislaw Gempel eine App zur virtuellen Brillenanprobe, an der sich schon viele große Firmen die Zähne ausgebissen haben.

Über diese App sagt er: „Abgeleitet aus Dating- und Partnervermittlung-Apps oder den großen Shoppingportalen wird ein ähnlicher Algorithmus eingesetzt, der das Gesicht analysiert und in 15 Schlagworte (Eigenschaften) einteilt, zu denen bestimmte Merkmale hinterlegt sind, die dann mit den vorhandenen Daten der Brillen (Farbe, Form, Größe) abgeglichen werden. So kann die App dann Vorschläge für bestimmte Fassungen unterbreiten. Aktuell arbeiten wir an einer Avatar-Anprobe, damit wird nur ein einmaliger Scan ohne Brille notwendig sein, alle weiteren Anproben können anschließend auf dem gespeicherten Avatar passieren.“

Herr Gempel, was treibt Sie an?

„Als Entrepreneur mag ich Herausforderungen und sehe meine Aufgabe in der Überwindung von Widersprüchen, dem Finden einer optimalen Lösung. Erst dann beginnt Innovation für mich.“

Was macht Berlin so inspirierend?

„Berlin ist eine Multikulti-Stadt. Man findet relativ schnell Anschluss zu Gleichgesinnten.“

Wie sieht das neue Normal für Sie aus?

„Ein Normal ist, wenn mein Team und ich produktiv sind.“

Welche Entwicklungen wünschen Sie sich?

„Wir planen gerade die ersten Erfahrungen in der Internationalisierung und im Export. Die Kontakte sind geknüpft. Hoffentlich geht alles glatt.“

Was möchten Sie der Branche jetzt zurufen?

„Die Digitalisierung im B2C-Bereich der Branche ist noch nicht sehr weit entwickelt. Es wäre super, wenn diese Digitalisierung stärker gelebt würde und wir als Lieferant stärker in den Verkaufsprozess mit einbezogen werden, also eine B2B2C-Partnerschaft.“ ■

DAGMAR SCHWALL | ID 13344