

Mit nutzerfreundlichem Software-Design ist die Firma Shapefield aus Bexbach vom Start-up zum IT-Mittelständler aufgestiegen. Dabei ist Wachstum für den Gründer nicht alles.

Positives Nutzererlebnis. Zwei Wörter, um die sich bei Shapefield alles dreht. Im Fachjargon sind es sogar nur zwei Buchstaben: UX, kurz für User Experience. Die Nutzerperspektive ist für das Team des Bexbacher IT-Unternehmens die zentrale Größe – gemeinsam mit der Optik. „Als Dienstleister für UX-Design geht es bei uns darum, Software so zu gestalten und zu entwickeln, dass sie besonders nutzerfreundlich und attraktiv ist“, sagt Geschäftsführer David C. Thömmes, der Shapefield vor fast genau neun Jahren gründete. Inzwischen sieht der 36-Jährige, dass die Saat auf seinem „Form-Feld“ aufgegangen ist. Seine Vision, für „begeisterte Nutzer, überzeugende Software und glückliche Entwickler“ zu sorgen, sei wahr geworden.

Thömmes und sein junges, 25-köpfiges Team betreuen rund 150 Kunden in Deutschland und Mitteleuropa, entwickeln Nutzeroberflächen für allerlei Unternehmensprozesse und erzielen inzwischen einen Jahresumsatz von mehr als drei Millionen Euro. Die schnelle Entwicklung vom Start-up zum IT-Mittelständler sei ein „toller Erfolg“, freut sich der Gründer, der schon als Kind Computer-Fan war. Im Studium der Medieninformatik stieß er schließlich auf das Feld der „Mensch-Computer-Interaktion“. Es packte ihn – und bescherte ihm seine Karriere.

Mit Vision zur Gründung

Bis zum iPhone spielte das Thema UX in Deutschland kaum eine Rolle, sagt

Thömmes. Doch als Apple Jahr um Jahr neue Maßstäbe für intuitive und attraktive Anwendungen setzte, begann der „Hype“ – und Thömmes sprang auf. Nach dem Studium stieg er 2010 bei einem „renommierten UX-Dienstleister“ bis in Führungspositionen auf. „Dann merkte ich, dass ich noch mehr wollte, und meine eigene Vision reifte heran.“ Von einem Unternehmen mit interdisziplinären Teams aus Entwicklern und Designern, die Software „aus einer Hand“ kreieren, die gut in Form ist. Funktionell und optisch. Gesagt, getan.

Im November 2015 gründete Thömmes das Projekt Shapefield, investierte sein Ersparnis und nahm auf dem Innovationscampus Saar die Arbeit auf. Mit dabei: Zwei Leute und ein Mini-Büro. Stilecht für die IT-Welt, wenn auch keine Garage à la Microsoft. „Ich hatte leider keine zur Hand“, sagt Thömmes und lacht. Das machte aber nichts, denn mit den Großen der Software-Welt wollte er sich ohnehin nie vergleichen. Ein Unicorn – also ein Start-up aus der Tech-Branche, das zum



Shapefield

Auf dem Form-Feld

David C. Thömmes ist Gründer und Geschäftsführer der Firma Shapefield in Bexbach.

Milliarden-Unternehmen aufsteigt – sei für ihn kein Ziel, sagt der Shapefield-Chef. Wichtig seien zufriedene Kunden und ein Team, das sich wohlfühle. „Es geht um langfristigen, nachhaltigen Erfolg, Schritt für Schritt“. Mehrwert ohne Einhorn also. Trotzdem „klingt das etwas verrückt“, schränkt der Gründer ein, „bei einem Wachstum von 70 bis 80 Prozent pro Jahr, das wir schon hatten“. Denn Shapefield wuchs schnell.

Wir haben kein Problem mit Fachkräfte-Mangel.

David C. Thömmes

2019 – nach der ersten Umsatz-Million – zog die Firma von Saarbrücken nach Bexbach an den heutigen Standort im Saarpfalz-Park. Der Aufstieg zu „einem der führenden Full-Service UX-Dienstleister in Deutschland“ liegt für Thömmes an der Kombination aus Entwicklung und

Design. Auch Schulungen und Beratung zählen zum Portfolio.

Zweiter Standort in Hamburg

Das Geschäft läuft. Shapefield-Software findet sich in Büros, Laboren oder Produktionsmaschinen, bei Kunden von Dienstleistung bis Industrie, von Start-up bis Großkonzern. 2022 startete ein zweiter Standort bei Hamburg. Das kam aus „persönlicher Motivation“, weil es Shapefield-Designerin Kira Kahlki in den heimischen Norden zurückzog. Statt sich zu trennen, „haben wir einfach ein zweites Büro aufgemacht“, sagt Thömmes. Sein Team habe seither die Option, für eine Weile ein „Standort-Hopping in die Großstadt zu machen“. Zweimal wurde es schon genutzt.

Flexibel und agil, bunt und kreativ soll es bei Shapefield laufen, sagt Thömmes. Das kommt offenbar an. „Wir haben kein Problem mit Fachkräfte-Mangel.“ Darauf zielt ein „umfangreiches Onboarding- und Mentoring-Programm“ inklusive Talent-Scouting an Hochschulen, das etwa

für Praxissemester bei Shapefield wirbt. „Mehr als 80 Prozent unserer Mitarbeitenden waren schon im Studium hier“, sagt Thömmes und spricht von einem „ganz tollen Team in einer familiären Kultur“.

„Nachhaltiges Wachstum“

Geht es nach dem Chef, kann alles so weitergehen. Neben „organischem und nachhaltigem Wachstum“ sei ein Ziel, in der saarländischen Wirtschaft präsenter zu werden, mit Blick auf neue Kunden und Netzwerke. Einen Schritt auf dem Weg hat Thömmes im vergangenen Jahr getan. Mit der Synerfield Holding gründete er eine Beteiligungsgesellschaft, die in Zukunft innovative Tech- und Software-Start-ups unterstützen will. Die Vision setzt den Shapefield-Gedanken fort: „Unser Ziel ist es nicht, das nächste Unicorn zu finden, sondern nachhaltig gesunde, kleinere mittelständische Unternehmungen aufzubauen.“

Text: Frauke Scholl

Foto: BeckerBredel

Germany's SAARLAND

AUS EINEM ENDE MACHEN WIR EINEN NEUEN ANFANG.

Die gwSaar ist Ihre Anlaufstelle für **Brownfields** im Saarland.

Erfahren Sie jetzt mehr:
germanys.saarland/brownfield

Eine Initiative der gwSaar –
Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Saar mbH

[gwSaar]