

# UNBEGRENZTE MÖGLICHKEITEN

Josh Shires and Mous

Vom SOLIDWORKS Studenten zum Produktdesigner



## WIE ALLES BEGANN

Wie konstruiert man eine Smartphone-Hülle, die einem Schuss standhält? Oder einen Sturz auf Beton aus 14 m übersteht? Die beim freien Fall aus der Stratosphäre keinen Kratzer davon trägt? Josh Shires, Mitbegründer und CTO von Mous, hat dies mit SOLIDWORKS geschafft – und mit vielen iPhones.

„Wir geben jedes Jahr viel Geld für Apple-Produkte aus, die wir meistens kaputt machen“, so Shires. Josh zerstört Smartphones, um die Limitless-Hüllen von Mous zu testen. Die Limitless-Hüllen sind schlank, sehen stilvoll aus und bestehen aus AiroShock™, einem intelligenten Material, das die Energie beim Aufprall absorbiert und verteilt, sodass das Handy unversehrt bleibt. Die Limitless-Hüllen müssen viel einstecken.

## DER WEG VOM SOLIDWORKS STUDENTEN ZUM UNTERNEHMER

Mous ist genauso für sein virales Marketing bekannt wie für seine unglaublichen Produkte. Wenn Sie online nach „Mous“ suchen, finden Sie unzählige Videos, in denen die Geschäftsführung und YouTube-Influencer alles versuchen, um die Hüllen und damit auch die iPhones zu zerstören. Es trifft einen ins Mark, wenn man mit ansehen muss, wie ein iPhone X im Wert von 900 € in die Luft geschleudert wird und dann auf dem Betonboden aufschlägt. Aber mit der Limitless-Hülle von Mous bleibt es unversehrt. Eine Hülle die man, einmal gesehen, unbedingt haben möchte.

Josh hat ein Produkt entwickelt, das in Zeitschriften und Zeitungen wie Forbes, GQ, Business Insider, The Sun und vielen anderen vorgestellt wurde. Mous, ein mehrere Millionen Dollar schweres Unternehmen, nimmt am Programm „SOLIDWORKS für Entrepreneur“ teil. Josh verwendet SOLIDWORKS und zieht auch die Community zu Rate, um sein Produkt zu entwickeln und seinen Umsatz zu steigern. Er begann seine Konstrukteurskarriere als Student an der Oxford Brooks University in Oxford, England und lebt nun in China, um näher an der Produktion zu sein. Josh und Mous haben einiges durchgemacht. Wir haben eine Stunde lang auf verschiedenen Seiten der Erde über seinen Weg vom Studenten zum CTO eines Startups gesprochen.

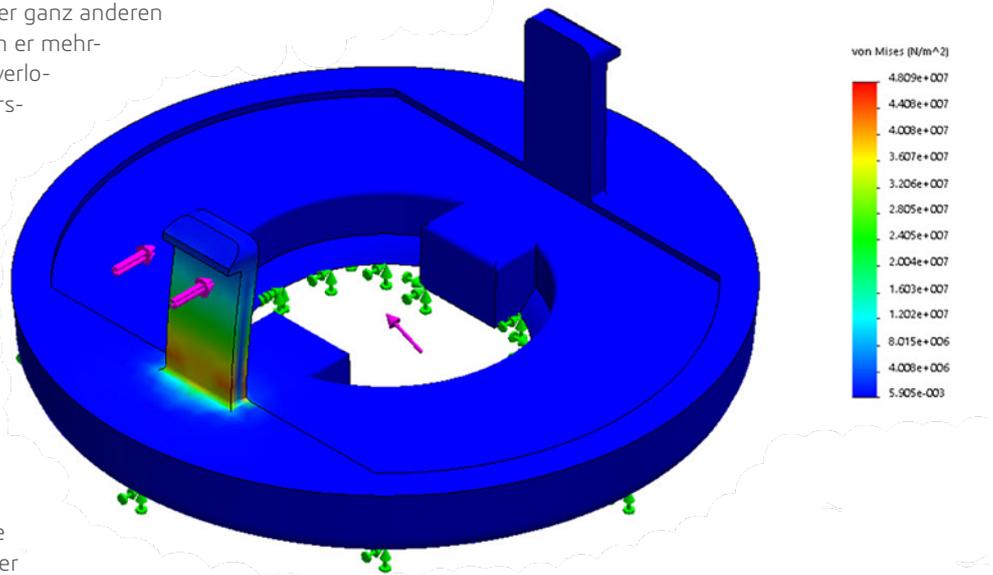
Heute ist Mous für seine Limitless-Produktlinie bekannt, doch das Unternehmen begann mit einer ganz anderen Hülle. Josh war frustriert, nachdem er mehrfach seine Kopfhörer im Schulbus verloren hatte, und so entstand sein erstes Produkt: eine iPhone-Hülle, in die sich Apple EarPods integrieren lassen, ohne dass diese sich verheddern. Ein Jahr, bevor er sein Studium begann machte er seine ersten Schritte in SOLIDWORKS und verwendete die Software, um diese erste Hülle zu entwerfen. „Ich war immer noch dabei, mich in SOLIDWORKS einzuarbeiten, vor allem in den Spritzguss, und habe einfach nur grundlegende Funktionen verwendet“, erinnert er sich. In der Schule und danach arbeitete er weiter am Prototypen seiner Smartphone-Hülle, die er schließlich „Musicase“ taufte.

Nach seinem Abschluss arbeitete Josh als Forschungs- und Entwicklungsingenieur bei Optek Systems. In dieser Zeit erkannte er, dass er Unternehmer werden und sein eigenes Unternehmen gründen wollte. Doch dafür brauchte er Hilfe. „Für ein richtiges Unternehmen braucht man Mitarbeiter. Ich war auf jemanden angewiesen, der gut im Verkaufen ist und sich mit Werbung auskennt“, so Josh. „Ich bin nicht sehr gut im Verhandeln und brauchte einen Partner, der mich in den Bereichen, die mir weniger liegen, ergänzt.“ Bei einer Networking-Veranstaltung traf er James Griffith und fand in ihm seinen Partner.

Ende 2014 kündigten Josh und James ihre Jobs und begannen, sich voll und ganz auf Mous und Musicase zu konzentrieren. Musicase war eine niedliche kleine Smartphone-Hülle, die als die weltweit kleinste Kopfhöreraufbewahrung für das iPhone vermarktet wurde. Ihr Design führte zum Namen des Unternehmens: Als Josh in aller Eile die Kickstarter-Kampagne für Musicase aufsetzte und CAD, Grafikdesigns und Branding zusammenstellte, sah er sich die Rückseite der Hülle an. „Sie sah etwas wie eine Maus aus, wie die Ohren einer Maus“, lachte er. „Aus einer Laune heraus nannte ich es [das Unternehmen] daher Mous.“ Die Schreibweise ist eine Hommage an Menschen mit Lese-Rechtschreibschwäche – wie Josh selbst. Als Kind buchstabierte er „mouse“ ohne das „e“. Mous brachte Musicase via Kickstarter auf den Markt und hatte Erfolg: Die Hülle brachte mehr als 12.000 £ ein.

Dann kamen die Apple AirPods auf den Markt. Und auf einen Schlag war Musicase veraltet.

Gewissermaßen. „Tatsächlich kam zusammen mit den AirPods ein Produkt auf den Markt, das nahezu identisch war zu einem Entwurf, an dem wir 2015 gearbeitet hatten“, so Josh. Seiner Meinung nach hatte Musicase keinen Erfolg, weil es nicht massentauglich war. Mous versuchte ein Produkt zu verkaufen, das als Spielerei für einen Nischenmarkt bestimmt war. Hätte das Unternehmen diesen Weg mit den AirPods weiter beschritten, wäre der nächste Misserfolg vorprogrammiert gewesen. Man ging also zurück ans Zeichenbrett.



Zu diesem Zeitpunkt, im Januar 2016, war das aus vier Personen bestehende Mous-Team bereits von England nach China gezogen, um sich mit der Massenproduktion vertraut zu machen. Nachdem sie von den AirPods erfahren hatten, konzentrierten sie sich auch auf ein neues Designkonzept: die weltweit beste Handy-Hülle. Die sicherste, optisch ansprechendste Hülle mit dem besten Zubehör. Die Idee bestand darin, eine Smartphone-Hülle zu entwickeln, die sowohl durch Stabilität als auch durch Eleganz zu überzeugen weiß. In der Regel sind iPhone-Hüllen entweder das Eine oder das Andere: entweder hässlich und robust oder ansprechend und zerbrechlich. Josh und seine Partner waren entschlossen, Robustheit und Eleganz unter einen Hut zu bringen. Und da sie sich bereits in China befanden, konnten sie direkt in der Fertigungshalle ihre neuen Ideen entwerfen und die zugehörigen Prototypen erstellen.

### **SOLIDWORKS WORLD – DAS ZÜNGLEIN AN DER WAAGE**

Im Jahr 2016 nahm Josh an der SOLIDWORKS World teil. „Diese Reise hat für uns alles verändert“, so Josh. Er besuchte Seminare, in denen er neue Umspritztechniken und andere Fähigkeiten erlernte. Mit viel neuem Wissen im Gepäck kehrte Josh nach China zurück und entwickelte die Limitless-Hülle in nur wenigen Monaten. Nachdem das Team im Februar 2016 an der Konferenz teilgenommen hatte, startete Mous seine Kampagne [Limitless Indiegogo](#) im November. „Durch unseren Besuch bei der SOLIDWORKS World“, so Josh, „haben wir die Grundlage für eine mehrere Millionen Dollar schwere Marke geschaffen.“



Mit den auf der SOLIDWORKS World gewonnenen Erkenntnissen entwickelte Josh Shires ein Produkt, das die Branche revolutionierte. Die Entwicklung von AiroShock™ bleibt sein Geschäftsgeheimnis, doch das intelligente Material, aus dem alle seine Smartphone-Hüllen bestehen, war ein Segen für Mous und führte ihn letztlich zu Limitless. AiroShock™ enthält winzige Luftporen und quervernetzte Polymerketten, die Energie absorbieren. Die Limitless-Produktlinie verdankt einen Großteil ihrer schützenden Eigenschaften dieser Technologie. Doch nicht nur das hat Mous so erfolgreich gemacht. „AiroShock™ hat viel zu unserem Erfolg beigetragen, aber innovative Ansätze bei Geometrie und verwendeten Kunststoffen, bei deren Form und Passung etc. waren ebenfalls wichtig“, so Josh.

Dank AiroShock™ werden iPhones durch die Limitless-Hülle gerade einmal 2,3 mm dicker, sodass sie nach wie vor schlank und anwenderfreundlich sind. Die Hüllen verfügen außerdem über eine leichte Erhebung am oberen und unteren Rand, die Kanten an den Seiten sind jedoch abgesenkt, um den Zugriff auf den Bildschirm zu erleichtern. Die Limitless-Hüllen bestehen aus wertigen Materialien wie Karbonfasern, Leder, Walnussholz, Bambus und Muschelschalen, wodurch sie modisch und funktional wirken. Josh und sein Team haben außerdem einen hybriden Displayschutz entwickelt, der das Glas bruchstabil, stoß- und kratzfest sowie wasser- und ölabweisend macht. Hinter den Mous-Hüllen steckt echte Technik und das zeigt sich auch – oder eben nicht.

Sie können ein iPhone aus Dutzenden Metern fallen lassen und es wird nichts passieren, wenn es in einer Limitless-Hülle steckt. Das Handy übersteht den Sturz. Josh weiß das, weil er bei der Prototypenentwicklung vor allem Smartphones zerschmettert. „Es ist jedes Jahr ein Rennen: Es geht darum, das eigene Produkt so schnell wie möglich auf den Markt zu bringen, wenn das iPhone vorgestellt wird. Bei den Daten muss man dann auch mal etwas spekulieren. Die tatsächlichen CAD-Daten des Smartphones dringen manchmal schon vorher durch. Man versucht also herauszufinden, was stimmt und was nicht, und investiert eine Menge Geld“, erklärt er. Mous investiert dieses Geld natürlich in die eigenen Prototypen, aber auch in den Kauf von iPhones. Das Team von Mous zerstört während der Tests „viele“ iPhones. Josh will nicht sagen, wie viele. Aber wenn man bedenkt, was eine Limitless-Hülle alles aushält, kann man davon ausgehen, dass die Zahl sehr hoch ist.



Im November 2016 startete Mous seine Indiegogo-Kampagne für die Limitless-Produktlinie. Zu diesem Zeitpunkt wurden die Hüllen bereits gefertigt. Sie nutzten die Plattform, um ihre Hüllen in der Produktion zu halten und eine Community zu schaffen, die hinter ihrem Produkt steht und ihre Geschichte erzählt. Die Kampagne ging viral und über 50.000 Unterstützer ermöglichten einen Umsatz von 2,4 Millionen Dollar: Die weltweit größte Crowdfunding-Kampagne auf dem iPhone-Sektor.

Damals war Mous so klein, dass CTO Josh das Kampagnenvideo selbst zusammenstellte. „Wir haben einem Typen viel Geld bezahlt, damit er das Video für uns erstellt ... und dann haben wir es uns angesehen und es war furchtbar“, so Josh. „Ich hab’ mir gedacht: OK, ich schau’ mir das jetzt mal selber an.“ Seine Bearbeitung wurde zur Grundlage für den persönlichen Stil der berühmten viralen Videos von Mous.

„Ich mag Marketing, aber mittlerweile habe ich überhaupt nichts mehr damit zu tun“, so Josh. Nach dem Erfolg der Limitless Indiegogo-Kampagne expandierte das Unternehmen schnell. In neun Monaten wurden aus fünf Mitarbeitern 50. Und das Unternehmen wächst weiter. In den letzten drei Jahren ist das Unternehmen unglaublich gewachsen.

## WACHSTUM UND ZUKUNFT

Mit einem größeren Team im Rücken arbeitet Josh Shires derzeit daran, sich als Leiter der Technik- und Innovationsabteilung zu etablieren. Doch als CTO von Mous, einem kleinen Startup mit wachsender Anzahl an Mitarbeitern, muss er vor allem Führungstätigkeiten übernehmen. Auf die Frage, ob er SOLIDWORKS Zertifizierungen besitze, antwortete er mit einem „Nein“, schließlich sei er jetzt Manager und Unternehmer und wolle nicht mehr für andere arbeiten. Aber er werde versuchen, einige seiner Mitarbeiter davon zu überzeugen, an den Zertifizierungsprüfungen teilzunehmen. Die Hände macht er sich jedoch immer noch gerne schmutzig.

„Ich versuche immer, unsere Konstruktionskompetenzen zu erweitern, da wir dadurch bessere Produkte entwickeln können“, so Josh. Er unterstützte seinen Unternehmerkollegen Joshua Renouf bei der Entwicklung des Barisieurs, eines Weckers, der Kaffee zubereitet. „Solche Projekte werde ich in Zukunft vermehrt verfolgen, wahrscheinlich als separaten Geschäftszweig. Wir wollen eine Art Technologieunternehmen sein. Davon wird Mous profitieren. Wir verfügen über viel technische Erfahrung, durch die wir dann bessere Produkte für Mous herstellen können.“ Josh lacht. „Das macht einfach mehr Spaß. Mit Smartphone-Hüllen allein kommt man nicht so weit.“

