5

Special Mai 2013, 5,00 EUR

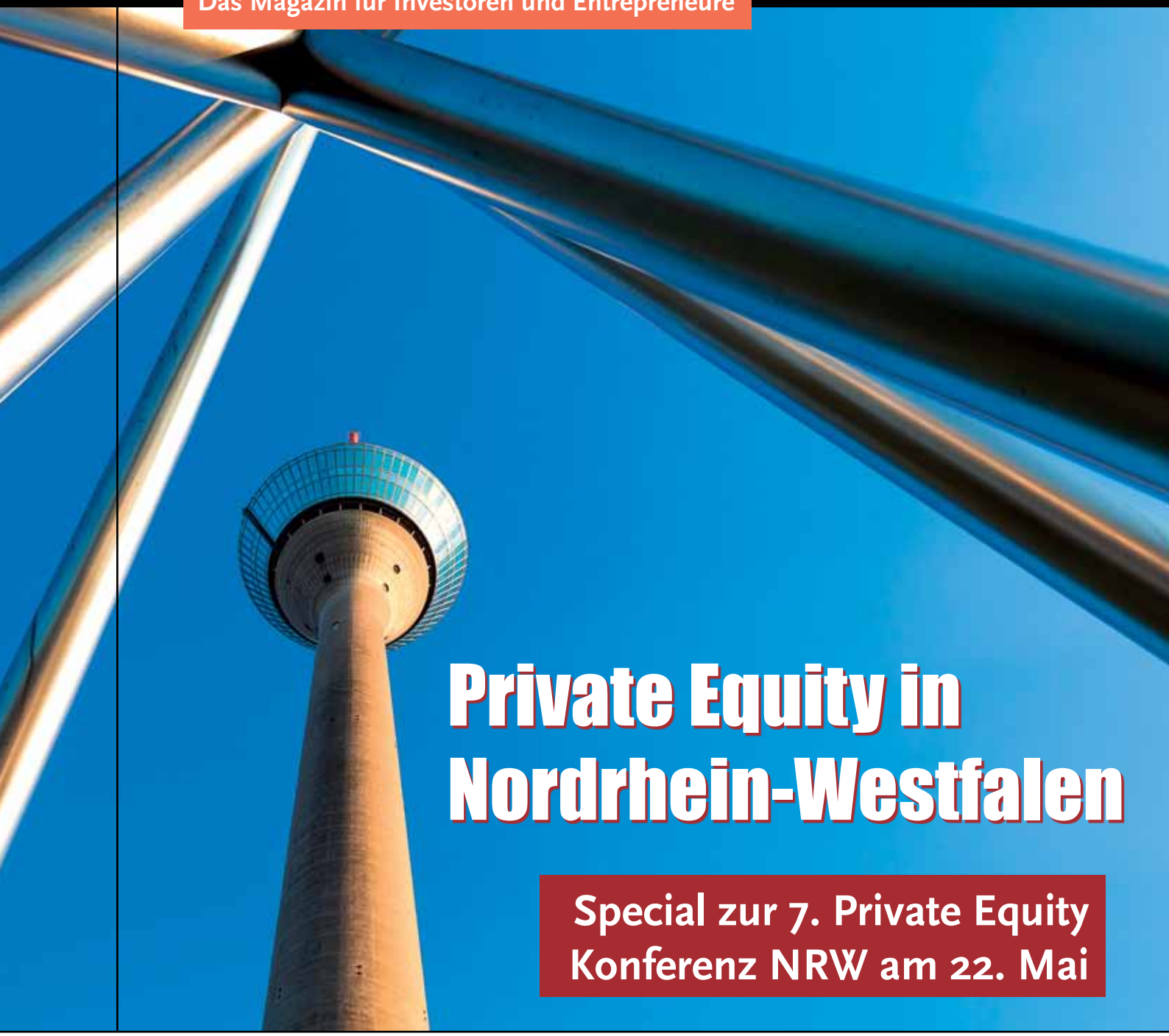
Private Equity • Buyouts • M&A

VentureCapital Magazin

VentureCapital Magazin

www.vc-magazin.de

Das Magazin für Investoren und Entrepreneure



Private Equity in Nordrhein-Westfalen

Special zur 7. Private Equity Konferenz NRW am 22. Mai

Alle Informationen rund um die Konferenz – Finanzierung der Energiewende – Investitionen in Umwelttechnologien – Private Equity-Klima in NRW – Aktivitäten der NRW.Bank – Nachhaltiges Investieren – Crowdinvesting im Energiebereich – Fallstudien – Interviews – Standpunkte – u.v.m.

LEBEN MIT DER ENERGIEWENDE

DER FILM

NEWSLAB UG PRÄSENTIERT EINEN FRANK FARENSKI FILM

LEBEN MIT DER ENERGIEWENDE - DER FILM

REGIE FRANK FARENSKI KAMERA FELIX PESCHKO

STARRING MICHAEL BRENNCKE

KARL-HEINZ REMMERS, MATTHIAS WILLENBACHER, JAN WECKE, MARTIN MÜLLER, KURT KRANNICH

HOLGER RULETZKI, JÜRGEN WILL, CLEMENS TRIEBEL, PAUL GRUNOW, FRANK GRONEBERG

UND ALS GAST

PETER ALTMAIER

newslab

WWW.ENERGIEWENDE-DERFILM.DE

Grußwort

Garrelt Duin

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

Innovationen und Investitionen sind Treiber unserer Wirtschaft und deshalb für ein modernes Industrieland wie Nordrhein-Westfalen von zentraler Bedeutung, besonders auch für die Energiewende. Unsere Stärke sind regionale Netzwerke aus Hochschulen, Forschungsinstituten, Unternehmen und Wirtschaftseinrichtungen. Nordrhein-Westfalen bietet diese Infrastruktur wie kaum ein anderes Land.

Energiewirtschaft und Finanzwirtschaft sind für uns Schlüsselbranchen. Wir sind Energieland Nummer eins und nach wie vor ein bedeutender Finanzplatz. Die Stabilisierung der Finanzmärkte ist deshalb für uns grundlegend. Dafür muss der Gesetzgeber den Rahmen verbessern. Wir brauchen eine strenge Aufsicht mit Augenmaß. Regulierungen dürfen aber notwendige Investitionen und Finanzierungen nicht beeinträchtigen.

Wirtschaftlicher Erfolg stellt sich ohne ein breites Angebot an Finanzierungsmöglichkeiten nicht ein. Dazu zählen wir Private Equity und Venture Capital. Sie sind wichtige Instrumente der Innovations-, Unternehmens-, Mittelstands- und Projektfinanzierung und für dynamisches Wachstum unerlässlich. Sie dienen einer wertschöpfenden realwirtschaftlichen Entwicklung.

Beteiligungskapital ist in Nordrhein-Westfalen ein fester Bestandteil der Förderung mittelständischer Unternehmen. Deshalb bieten wir zusammen mit der NRW.Bank über alle Phasen des Unternehmenszyklus passgenaue Finanzierungen an und beraten individuell. So hat der landesweit angebotene Seed-Dachfonds gemeinsam mit regionalem Kapital viele junge technologieorientierte Unternehmensgründungen auf den Weg gebracht.

Inhaltlicher Schwerpunkt dieser Konferenz ist die Energiewende. Ihr Ziel ist die langfristig sichere Deckung des Energiebedarfs bei gleichzeitigem Schutz von Klima, Ressourcen und Umwelt. Mehr Effizienz soll den Energieverbrauch senken. Eine dezentrale Neuausrichtung der Energie-Infrastruktur und -erzeugung soll ineffiziente und ökologisch bedenkliche Rohstoff- und Energie-Importe vermeiden.

Unternehmen brauchen Planungssicherheit. Gerade auch die energieintensiven Betriebe, die wir erhalten wollen. Deshalb verlangen wir einen Masterplan mit abgestimmtem Vorgehen und schlüssigen Konzepten von Bund und Ländern.

Nötig ist auch ein schlüssiges Energiemarktdesign. Das EEG muss künftig zielgenauer fördern. Die Versorgungssicherheit steht obenan, konventionell erzeugte Energie muss dringend in Einklang gebracht werden mit den Ausbauzielen der erneuerbaren Energien. Der Netzausbau darf nicht länger hinterherhinken. Die Private Equity Konferenz NRW bringt Finanz- und Energieexperten, innovative Gründer und dynamische mittelständische Unternehmen zusammen. Renommierte Fachleute schildern ihre Erfahrungen und zeigen Lösungen auf. ■

Ich wünsche der Konferenz viel Erfolg, den Teilnehmerinnen und Teilnehmern gute Gespräche und Kontakte.

Garrelt Duin
Minister für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen

Inhalt

3 **Grußwort**

Private Equity Konferenz NRW

6 **Programm zur 7. Private Equity Konferenz NRW**

8 **Impressionen von der 6. Private Equity Konferenz NRW 2012**

Energiewende & Finanzierung

10 **Mammutprojekt auf vielen Schultern**
Viele Finanzierungsquellen machen die Umsetzung der Energiewende möglich

16 **Energiewende vor Ort**
Bürgerbeteiligungen für die Energieversorgung von morgen
Michael Stölting, NRW.Bank

18 **Finanzierung als größte Herausforderung der Energiewende**
(Kein) Venture Capital für Cleantech-Start-ups

20 **Die grüne Sechs**
Cleantech als eine Industrie im Netzwerk von sechs Leitmärkten

Investment

22 **„Nachhaltigkeit ist mehr als ökologisch korrektes Handeln“**
Interview mit Dr. Peter Güllmann, Bereichsleiter Beteiligungen, NRW.Bank, und Vorstand des BVK

24 **Standpunkt**
Wir brauchen mehr Zeit für die Energiewende!
Neuen Technologien Zeit für den Marktdurchbruch geben
Prof. Dr. Fritz Vahrenholt, RWE Innogy GmbH

25 **Standpunkt**
Mein Leben mit der Energiewende
Frank Farenski, newslab

25 **Interview mit Prof. Dr. Hans-Werner Sinn, Präsident, ifo Institut für Wirtschaftsforschung**

26 **Frühphasenfinanzierung in Deutschland und in NRW**
Aktueller Status und Entwicklungstendenzen
Wolfgang Lubert, Private Equity Forum NRW, Dr. Peter Wolff, EnjoyVenture Management

28 **Private Equity in Nordrhein-Westfalen**
Die Expertenumfrage

30 **Sozial-ökologisches Investieren**
Die dienende Funktion der Ökonomie

Praxis

32 **„Der Preis ist häufig nicht ganz so wichtig“**
Interview mit Dr. Georg Rotthege, Partner, Rotthege Wassermann

34 **Ganz ohne Druck**
Seit 25 Jahren finanziert die Aachener S-UBG Gruppe den Mittelstand und Start-ups

36 **Case Study**
Sorglos mit Sonnenenergie
DZ-4 GmbH will den umkämpften Markt der Energieversorger aufmischen

38 **Case Study**
Frischer Wind aus Köln
enbreeze GmbH stellt Mini-Windräder auf Deutschlands Dächern auf

40 **Case Study**
Sonnenstrom 2.0
Greenergetic GmbH: Online-Shopping für Fotovoltaikanlagen

42 **Aussteller auf der 7. Private Equity Konferenz NRW**

VentureCapital Magazin

Impressum

14. Jg. 2013

„Private Equity in Nordrhein-Westfalen" – Special des VentureCapital Magazins

Verlag: GoingPublic Media AG, Hofmannstr. 7a, 81379 München,
Tel.: 089-2000339-0, Fax: 089-2000339-39,
E-Mail: info@goingpublic.de,
Internet: www.vc-magazin.de,
www.goingpublic.de

Redaktion: Susanne Gläser (Redaktionsleitung), Mathias Renz (Verlagsleitung), Benjamin Heimlich

Mitarbeit an dieser Ausgabe:
Annamaria Delfin, Garrelt Duin, Frank Farenski, Bernd Frank, Thomas Jorberg, Gereon Kudella, Wolfgang Lubert, Christine Schaller, Prof. Dr. Dirk Schiereck, Michael Stölting, Prof. Dr. Fritz Vahrenholt, Dr. Peter Wolff, Philipp Wolff

Gestaltung: Holger Aderhold, Anne Scholtz

Titelbild: © Panthermedia/
Thomas Uhlenberg

Druck: Joh. Walch GmbH & Co. KG, Augsburg

Wachsen Sie mit uns.

Die eCAPITAL AG mit Sitz in Münster ist die führende, unabhängige Venture Capital-Gesellschaft in Nordrhein-Westfalen. Seit 1999 begleiten wir aktiv innovative Unternehmer in zukunftsträchtigen Branchen. Wir suchen das Gespräch und die Zusammenarbeit mit

Unternehmerpersönlichkeiten

die wir auf ihrem ehrgeizigen Wachstumskurs mit unserem internationalen Netzwerk, unserer unternehmerischen Erfahrung im Business Development, in Marketing/Vertrieb, Finanzen/Controlling, Organisations- und Personalentwicklung und anderen wichtigen operativen und strategischen Fragestellungen unterstützen möchten.

Unser Investitionsfokus liegt auf schnell wachsenden Unternehmen in den Segmenten erneuerbare Energien, nachwachsende Rohstoffe, ressourcenschonende Verfahren, Wassertechnologien sowie Verfahrenstechnik/neue Materialien und IT. Wir verwalten derzeit fünf Fonds und investieren vorzugsweise in Deutschland in Unternehmen in der Later Stage- und Early Stage-Phase, ebenso wie in den „kleinen Mittelstand". In einer oder mehreren Finanzierungsrunden können zwischen 100 T€ und 5 Mio€ zur Verfügung gestellt werden.

Wir freuen uns auf ein vertrauliches Gespräch mit Ihnen.

eCAPITAL
entrepreneurial Partners AG

Dr. Paul-Josef Patt
eCAPITAL entrepreneurial Partners AG
Hafenweg 24, 48155 Münster
Telefon: +49 251 703767-20
patt@ecapital.de · www.ecapital.de

7. Private Equity Konferenz NRW am 22. Mai 2013, Congress Center Düsseldorf

Programm – Moderation: Katja Dofel, n-tv Börsenkorrespondentin

12.30–13.00 Uhr	**Begrüßung** • Garrelt Duin, Minister für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes NRW • Michael Stölting, Mitglied des Vorstands der NRW.Bank
13.00–14.00 Uhr	**Energiemärkte und Innovationen** • Prof. Dr. Fritz Vahrenholt
14.00–14.30 Uhr	**Pause**
14.30 –15.00 Uhr	**„Mein Leben mit der Energiewende“** • Interview mit dem Regisseur und Produzenten Frank Farenski
15.00–15.45 Uhr	**Diskussionsrunde: Finanzierung der Nachfrage nach dezentralen Energietechnologien** • Dr. Peer Piske, Geschäftsführer, crowdEner.gy GmbH • Tobias Schütt, Geschäftsführer, DZ-4 GmbH • Florian Meyer-Delpho, CEO, Greenergetic GmbH, • Thomas Jorberg, Vorstand, GLS Gemeinschaftsbank e.G. • Philipp Spitz, Vorstand, Murphy & Spitz Green Capital AG
15.45–16.30 Uhr	**Diskussionsrunde: Finanzierung des Angebots von dezentralen Energietechnologien** • Helmut Schäuble, Geschäftsführer, IVD Ingenieur- und Vertriebsdienstleistungs GmbH • Martin Riedel, Geschäftsführer, enbreeze GmbH • Dr. Holger Ulland, Geschäftsführer, O-Flexx Technologies GmbH • Philipp Wolff, Geschäftsführer, Deutsches CleanTech Institut • Dr. Claas Heise, Abteilungsleiter Technologie- und Innovationsfinanzierung, NRW.Bank
16.30–17.15 Uhr	**Pause**
17.15–17.45 Uhr	**Beteiligungskapital – Europas Schlüssel für Wettbewerbsfähigkeit, Wachstum und Wohlstand?** • Dr. Peter Güllmann, Leiter Unternehmensfinanzierung NRW.Bank, Vorstand des BVK
17.45–19.00 Uhr	**Die Entwicklung der Weltwirtschaft und die Situation in Deutschland und Europa** • Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Werner Sinn, Präsident, ifo Institut für Wirtschaftsforschung
ab ca. 19.00 Uhr	**Abendprogramm und Get-together** • Speisen und Cocktails mit energetischer Unterhaltung

Veranstaltungsort

CCD Congress Center Düsseldorf
Stockumer Kirchstraße 61
40474 Düsseldorf

Kontakt

Stefan Dörpinghaus & Andrea Witter
NRW.Bank
Kavalleriestraße 22
40213 Düsseldorf
Tel.: 02 11/917 41-14 18
Fax: 02 11/917 41-18 29
E-Mail: stefan.doerpinghaus@nrwbank.de
E-Mail: andrea.witter@nrwbank.de

Die Online-Anmeldung finden Sie unter:
www.nrwbank.de/konferenzanmeldung

Anfahrtsbeschreibung

Eingabedaten für das Navigationssystem:
Rotterdamer Straße/Ecke Stockumer Kirchstraße
40474 Düsseldorf

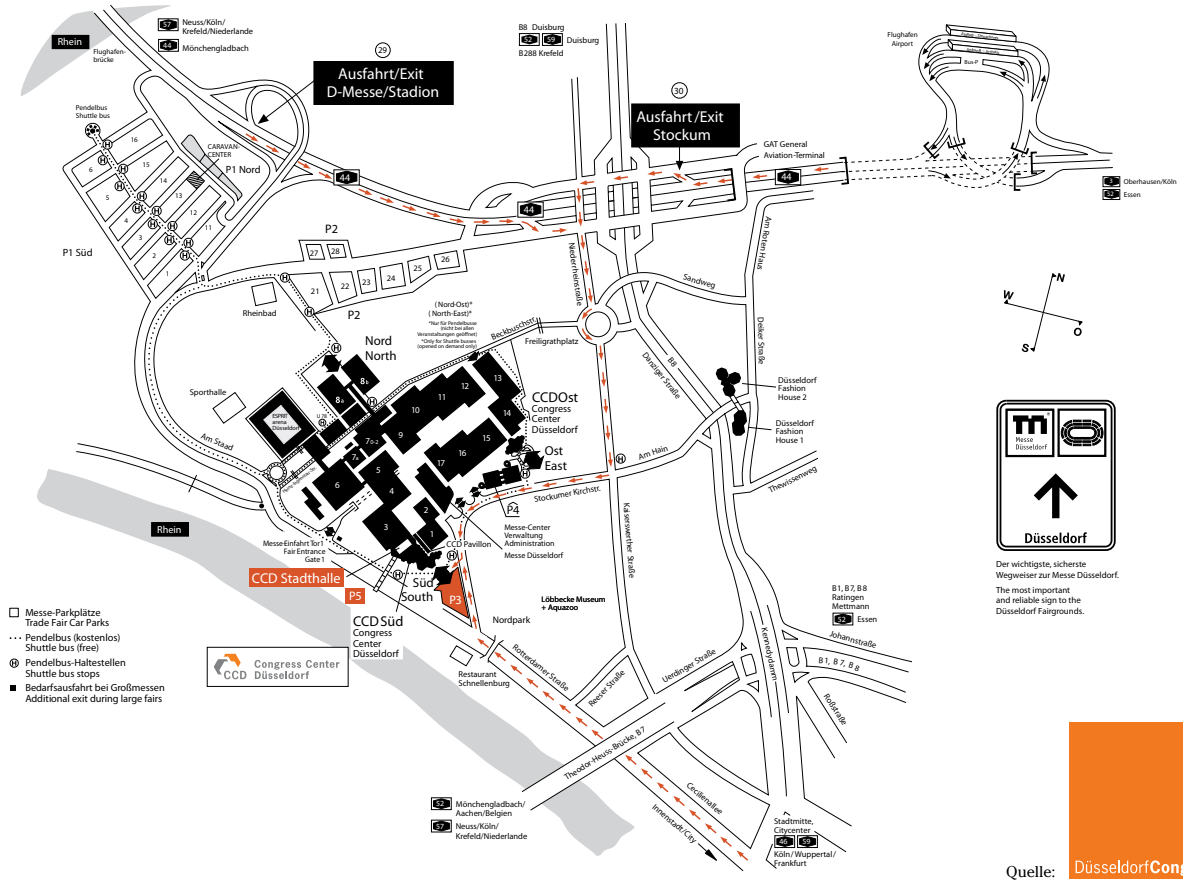
Anreise aus nördlicher Richtung
Folgen Sie der A52 Richtung Düsseldorf. Wechseln Sie auf die A44 Richtung Düsseldorf Flughafen. An der Ausfahrt Düsseldorf Stockum bitte die Autobahn verlassen und den Hinweisschildern CCD Süd/CCD Stadthalle folgen.

Anreise aus südlicher Richtung
Folgen Sie der A57. Wechseln Sie bei Meerbusch auf die A44 Richtung Flughafen. Nach dem Tunnel an der Ausfahrt Messe/Arena bitte die Autobahn verlassen und den Hinweisschildern CCD Süd/CCD Stadthalle folgen.

Anreise aus östlicher Richtung
Folgen Sie der A3. Fahren Sie bei Velbert auf die A44 Richtung Flughafen. An der Ausfahrt Düsseldorf Stockum bitte die Autobahn verlassen und den Hinweisschildern CCD Süd/CCD Stadthalle folgen.

Anreise aus westlicher Richtung
Folgen Sie der A57. Wechseln Sie bei Meerbusch auf die A44 Richtung Flughafen. Nach dem Tunnel an der Ausfahrt Messe/Arena bitte die Autobahn verlassen und den Hinweisschildern CCD Süd/CCD Stadthalle folgen.

Anfahrtskizze



Quelle: DüsseldorfCongress

Impressionen von der 6. Private Equity Konferenz NRW 2012

NRW
Hier
drin:
Geld von der
NRW.BANK

ROCKETHOME

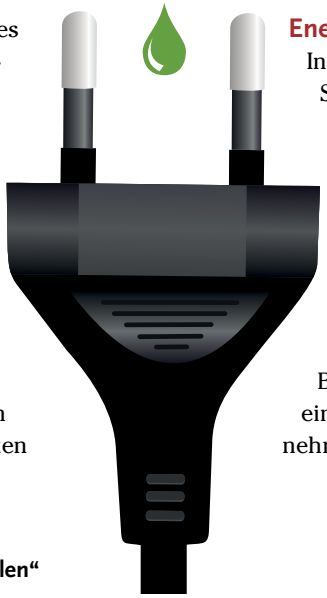
Mammutprojekt auf vielen Schultern

Viele Finanzierungsquellen machen die Umsetzung der Energiewende möglich

Mehrere Hundert Mrd. EUR kostet die Umsetzung der Energiewende in Deutschland allein in den Jahren bis 2020. Bürger, Kommunen und die Privatwirtschaft stemmen die Finanzierung und werden dabei maßgeblich durch Förderbanken und andere Institutionen unterstützt. Eine Vielzahl von Förderprogrammen in Bund und Ländern soll gewährleisten, dass der Kraftakt gelingt.

Wer stemmt die Investitionen?

Die Energiewende ist ein heiß diskutiertes Thema, gerade im Jahr der Bundestagswahl. Es geht dabei nicht nur um die Hinwendung zu erneuerbaren Energien, zu Energieeffizienz und -einsparung sowie zu einer nachhaltigeren Energiewirtschaft unter dem Label „Klimaschutz“. Es geht auch um den Netzausbau bzw. überhaupt um die Verbesserung der Energie-Infrastruktur und letztlich die Gewährleistung der Versorgungssicherheit. Und natürlich um Geld – um sehr viel Geld. Im Rahmen der politischen Streitereien spielen immer wieder die enormen Kosten der Energiewende eine Rolle. Wer trägt die Kosten, wer stemmt die Investitionen, welches sind denn die Finanzierungsquellen für die Energiewende? Insbesondere neue Anlagen und Erzeugungskapazitäten mit erneuerbaren Energien sowie der Ausbau des Stromnetzes werden allein in den nächsten fünf bis zehn Jahren Investitionsmittel in dreistelliger Milliardenhöhe verschlingen. Und Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffzienz usw. kommen noch hinzu.



Energiekonzerne und Beteiligungshäuser

In einer groben Einteilung sind es auf der einen Seite große Energiekonzerne wie RWE, Eon oder EnBW, die teils direkt und teils über eigene Corporate Ventures wie z.B. RWE Innogy investieren, sowie große Anlagenbauer im Bereich Solar- und Windkraft, Biomasse, Geothermie und Wasserkraft. Hinzu kommen die klassischen Beteiligungsgesellschaften, die sich mit dem von institutionellen Investoren (Pensionskassen, Banken, Versicherungen, Family Offices etc.) eingesammelten Kapital an einzelnen Unternehmen und Projekten beteiligen. Zudem sind es

große Stadtwerke und andere öffentliche Investoren bis hin zu Förderbanken wie der KfW, die große Summen aufbringen, um die Energiewende voranzubringen.

Modelle zur Bürgerbeteiligung

Einen gehörigen Anteil am Umbau in Deutschland hin zu einer nachhaltigen, klimaschonenden Energiewirtschaft haben aber auch die Bürger, und zwar nicht nur als Steuerzahler. In der Finanzierung der Energiewende spielen sogenannte Bürgermodelle eine wichtige Rolle. Die Finanzierung erfolgt hier zum einen über spezielle Anlageprodukte, z.B. Fonds, die von Unternehmen und/oder Banken aufgelegt werden. Für den Bürger als Anleger bedeutet dies eine rein finanzielle Beteiligung mit einer Renditeerwartung. Anders ist dies bei Modellen wie den Energiegenossenschaften, bei denen die Bürger nicht nur finanziell engagiert sind, sondern auch bei der Geschäftsführung und in organisatorischen Fragen mitwirken. Bei diesen Bürgerbeteiligungsmodellen gibt es im Wesentlichen drei Rechtsformen, wie Dr. Katrin Gehles, bei der EnergieAgentur NRW Beraterin und Expertin in Fragen der finanziellen Bürgerbeteiligung, erklärt. Neben der Genossenschaft spielen die GbR und die GmbH & Co. KG eine große Rolle. Während letztere eher bei großen Projekten wie z.B. Windparks zum Tragen kommt, ist die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) eher für kleinere Projekte wie z.B. Dach-Solaranlagen im Rahmen einer Nachbarschaft geeignet. Genossenschaften wiederum sind häufig dafür konzipiert, mehrere Projekte bzw. Anlagen zu finanzieren.

Dr. Katrin Gehles

Der Bürger als Gläubiger

Die rein finanziellen Beteiligungen – von Unternehmen bzw. Stadtwerken teils mit Zwischenschaltung einer Bank oder

Anzeige

Sparkasse initiiert – haben hier und da anschauliche Namen wie „Klimasparbrief“ oder „Sonnensparbrief“. „Der Bürger wird hier zum Gläubiger und erwartet am Ende sein eingesetztes Geld plus Rendite zurück“, sagt Gehles. Anlageformen wie Inhaberschuldverschreibungen, Genussrechte und stille Beteiligungen sind hier üblich.

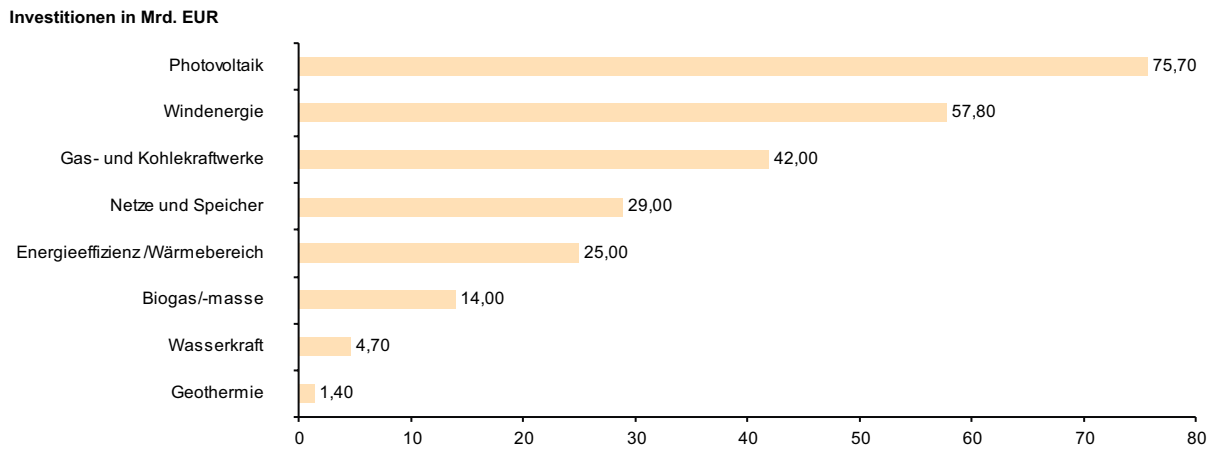
AIFM-Richtlinie wirkt sich aus

Wie es insgesamt mit den Bürgerbeteiligungsmodellen in Zukunft weitergeht, hängt maßgeblich von der Umsetzung der europäischen AIFM-Richtlinie, die alternative Investmentfonds-Manager reguliert, in nationales Recht ab. In Deutschland soll dies bis kommenden Juli im Rahmen des Kapitalanlagengesetzes geschehen. Ein Gesetzentwurf wurde bereits vom Kabinett beschlossen, muss aber noch durch Bundestag und Bundesrat. „Das Kapitalanlagengesetz wird wahrscheinlich gravierende Auswirkungen auf die Formen der Bürgerbeteiligung haben“, sagt Gehles. „Die vorgesehenen Anforderungen mit umfangreichen Verwaltungs-, Registrierungs- und Risikovorschriften dürften insbesondere kleinere Bürgerprojekte überfordern.“ Dadurch werde die Energiewende voraussichtlich zwar nicht insgesamt gebremst – aber es dürfte tendenziell zu einer Verlagerung hin zu großen Fonds und Investoren bzw. großen Projekten kommen, während kleine wie z.B. eine Bürgersolaranlage auf dem Schuldach erschwert würden.

Energieagenturen nur selten Investoren

Die vor über 20 Jahren ins Leben gerufene EnergieAgentur NRW wird überwiegend vom nordrhein-westfälischen Umweltministerium finanziert und arbeitet in dessen Auftrag; ein weiterer Teil der Finanzmittel kommt zudem aus EU-Fördermitteln. Auf Länder- und auf regionaler Ebene gibt es zahlreiche Energieagenturen; die meisten sind beratend tätig, d.h. sie vermitteln bestimmte Förderprogramme und setzen Kampagnen beispielsweise zum Energiesparen etc. um. Nur einige wie u.a. auch die Berliner Energieagentur und die Hessen-Energie tätigen eigene Investments.

Investitionen für die Energiewende in Deutschland bis 2022



Quelle: dena; KfW; trend:research, via Statista

Unsicherheit durch Bundestagswahl

Eine weitere Unsicherheit für die künftige Finanzierung und Kalkulierbarkeit von Energieprojekten besteht in der im September anstehenden Bundestagswahl. Wie es mit dem EEG weitergeht bzw. wie die Vergütungsregelungen für erneuerbare Energien in Zukunft gestaltet werden, hängt davon ab, wer die Wahl gewinnt. Deshalb seien bis dahin erst einmal viele Projekte „auf Eis gelegt", wie Dr. Sebastian Rothe von der Unternehmensberatung BET GmbH aus Aachen (BET) erklärt, die Energieversorger, Finanzindustrie und die öffentliche Hand seit mehr als 25 Jahren in energiewirtschaftlichen Fragestellungen unterstützt, und auch in dem Zuge mehrere Studien zum Thema Energiewende und Umsetzung herausgegeben hat.

Unterstützung durch Förderbanken

Eine entscheidende Rolle bei der Finanzierung der Energiewende – sowohl fachbezogen als auch in der regionalen Vielfalt – spielen die zahlreichen Förderbanken. Zentral

Nachgefragt bei Martin Müller, Mitgründer und Geschäftsführer der Online-Plattform crowdEner.gy

Crowdinvesting bzw. Schwarmfinanzierung ist für innovative, junge Unternehmen inzwischen auch in Deutschland verbreitet. Nun gibt es das online-basierte Konzept seit gut einem Jahr auch für Erneuerbare-Energien-Projekte. Im Interview erklärt Martin Müller, Mitgründer Plattform crowdEner.gy, wie die Crowd funktioniert.

Martin Müller

VC Magazin: Herr Müller, wie sind Sie auf die Idee gekommen, Crowdinvesting auf den Energiesektor zu übertragen?
Müller: Wir arbeiten seit rund zwei Jahren an dieser Idee. Das Unternehmen wurde im Februar 2012 durch Martin Müller und mich gegründet. Da wir früher für institutionelle Unternehmen Fotovoltaikprojekte entwickelt und gebaut haben, wurden wir immer wieder in unserem Freundes- und Bekanntenkreis gefragt, ob man sich an „unseren" Projekten beteiligen kann. Dies mussten wir immer wieder verneinen, und so kamen wir auf die Idee, ein Produkt zu entwickeln, an dem sich jeder auch mit kleinen Beträgen beteiligen kann.

VC Magazin: Wie viele Projekte wurden bisher finanziert?
Müller: Gefundet wurden bisher zwei Projekte, zwei weitere sind momentan im Funding-Prozess – das Gesamtinvestitionsvolumen beträgt bislang ca. 500.000 EUR. Wir denken, dass wir in diesem Jahr die Finanzierung von insgesamt etwa fünf Projekten auf die Beine stellen werden.

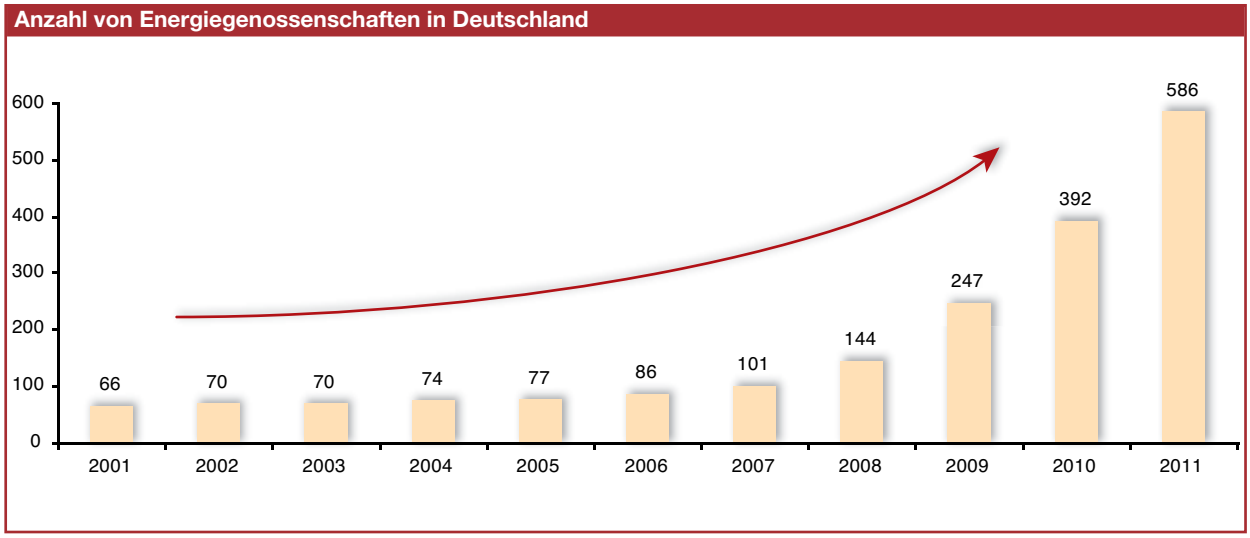
VC Magazin: Für welche Projekte bzw. Energie-Investitionen ist das Modell der Schwarmfinanzierung besonders geeignet? Sind damit auch größere Projekte möglich?
Müller: Diese Finanzierungsform ist gut auch für größere Projekte geeignet. Sie ist nicht auf bestimmte Energieformen beschränkt, sondern anwendbar auf alle Erneuerbare-Energien-Projekte – entweder weil die Menschen an der Energiewende mitmachen wollen, um dabei eine Rendite zu erzielen, oder weil sie künftig gemeinsam Energie produzieren möchten, um diese auch im eigenen Haushalt zu nutzen.

VC Magazin: Wer sind Ihre Anleger? Mit welchen Renditen dürfen sie rechnen?
Müller: Die Investoren sind querbeet gestreut, es zeichnet sich keine spezielle Anlegergruppe ab. Die durchschnittliche Anteilsgröße pro Anleger liegt bei ca. 1.500 EUR und die Renditeerwartung bei etwa 5 bis 7% p.a. Es gibt allerdings z.B. auch Prestige- oder sonstige spezielle Projekte, wo die Renditeerwartung unter 5% liegt – dies hängt vom Einzelfall ab.

VC Magazin: Wo liegen die Vorteile von crowdEner.gy, wo lauern die Risiken?
Müller: Der Vorteil ist, dass jeder in einer transparenten Genossenschaft mitmachen kann, eine Stimme hat und an den Entscheidungsprozessen mit beteiligt ist. Natürlich sollen die Risiken minimiert sein, dies wird alleine schon bei Stellung des Fremdkapitals durch eine Bank kontrolliert und gesteuert. Auch durch z.B. Versicherungen sollen die Risiken minimiert werden; dies muss von Energieanlage zu Energieanlage individuell geprüft werden. Es gibt ähnliche Plattformen in U.K. und auch in den USA, die aber meines Wissens nicht mit den Genossenschaftsmodellen wie crowdEner.gy arbeiten.

VC Magazin: Was sind Ihre nächsten Ziele?
Müller: Wir wollen die Plattform auch für andere Technologien zur Verfügung stellen. Darüber hinaus möchten wir ins Ausland skalieren. Wir möchten einen Teil zur Energiewende beitragen, denn sie kann nur gelingen, wenn die Menschen mitmachen.

VC Magazin: Vielen Dank für das Interview.



Quelle: Klaus Novy Institut, unendlich-viel-energie.de via Statista

auf Bundesebene agiert hier die KfW Bankengruppe. Sie hat den Auftrag, den Mittelstand zu fördern und insbesondere die Energiewende mit Krediten voranzutreiben. Um nur ein Beispiel aus den vielen Fördermitteln der KfW zu nennen: Wer sein Haus energetisch saniert, bekommt bis zu 4.000 EUR für die Beratung durch Architekten. Die mehr als 100.000 Architekten in Deutschland sollen so stärker in das Fördernetzwerk der KfW eingebunden werden – das Motto lautet „Besser mit Architekten – Energieeffiziente Gebäude". Zum 1. Mai 2013 startete ein neues Programm zur Förderung von Batteriespeichern für Fotovoltaikanlagen, welches von der KfW Bankengruppe und dem Bundesumweltministerium unterstützt wird. Mit zinsgünstigen Krediten und Tilgungszuschüssen werden Unternehmen und Privatpersonen gefördert, die den mit einer Fotovoltaikanlage erzeugten Strom ganz oder teilweise einspeisen. Ziel ist, Batteriespeichersysteme als wichtigen Baustein zur Integration von kleinen bis mittelgroßen PV-Anlagen in das Stromnetz breiter am Markt durchzusetzen. Für das Jahr 2013 stehen Mittel in Höhe von 25 Mio. EUR zur Verfügung.

Breites Fördernetzwerk

Die Programme der KfW heißen u.a. „KfW-Finanzierungsinitiative Energiewende", „KfW-Energieeffizienzprogramm" und „Energieberatung Mittelstand" und umfassen kleine Kredite und Zuschüsse an Privatpersonen wie auch größere Darlehen an Industrie- und Wohnungsunternehmen für große Investitionsvorhaben. Auf der Ebene der Bundesländer sind es die Landesförderbanken wie beispielsweise die LfA Bayern oder die NRW.Bank. Das Fördernetzwerk ist also sehr breit ausgelegt, wobei auch die Kommunen für Energie-Vorhaben teils mit extrem zinsgünstigen Krediten unterstützt werden; das nennt sich dann z. B. „Energiekredit Kommunal Bayern". Der Verband Öffentlicher Banken (VÖB)

Deutsche Fonds für Private Equity-Investitionen in den Bereich Cleantech/Umwelt/Energie

Beteiligungsgesellschaft	Fonds	Closing	Volumen (in Mio. EUR)	Investitionsfokus
Hasso Plattner Ventures	Hasso Plattner Ventures Europa	2008	100	Software/Cleantech in Europa/Israel
RWE Innogy	RWE Innogy-Fonds	2008	50	Erneuerbare Energien
Sirius Venture Partners	Sirius Eco Tech Fonds (SETF)	2009	16	Erneuerbare Energie
Target Partners	Target Partners Fund II	2009	113	IT/Medien/Umwelt/DACH
WHEB Ventures	WHEB Ventures Private Equity Fund II	2012	125	Cleantech/international
eCapital	eCapital III Cleantech	2011	50	Venture Capital/Cleantech
CEE Conetwork Erneuerbare Energien	CEE-Sidefund I	2011	115	Erneuerbare Energien, Energieerzeugungsprojekte
UnternehmerTUM	UnternehmerTUM-Fonds	2011	12	Informations- und Kommunikationstechnik, Medizintechnik, Cleantech
Creathor Venture	Creathor Venture Fund III	2012	80	Venture Capital, Mobile, Social Media, Cleantech und Life Science, DACH/Frankreich
Earlybird	Earlybird IV	2012 (First Closing)	100	Technologie, Consumer & Enterprise Internet, Cleantech, DACH
VNT Management	Power Fund III	2013	77	Erneuerbare Energien/Leistungselektronik, DACH und Skandinavien

Quelle: eigene Recherche/BVK

hat in der im März 2013 erschienenen Studie „Fördern und Finanzieren“ die Förderbanken und -programme aufgelistet. Die KfW hat nun sogar auch noch aus ihrem 2012er Überschuss 311 Mio. EUR an den Energie- und Klimafonds der Bundesregierung überwiesen.

Über 100 Mrd. EUR von der KfW

Die staatliche Förderbank geht davon aus, dass der Energie-Umbau allein bis 2020 einen zusätzlichen Investitionsbedarf von etwa 250 Mrd. EUR hervorruft. In den fünf Jahren ab 2012 will sie selbst dazu über 100 Mrd. EUR für Investitionen zur Verfügung stellen; größere Vorhaben werden dabei teilweise auch aus ERP-Mitteln der EU gefördert. Um nur einen Baustein zu nennen: Der Geschäftsbereich KfW Privatkundenbank hat 2011 Fördermittel in Höhe von 2,9 Mrd. EUR für energieeffiziente Gebäudesanierungen zur Verfügung gestellt. Zinsgünstige Darlehen für Privatpersonen gibt es bis zu 75.000 EUR pro Wohneinheit; 262.000 Wohnungen wurden so 2011 energetisch modernisiert oder als KfW-Effizienzhäuser neu gebaut. Insgesamt hat die KfW Bankengruppe 2012 rund 9,6 Mrd. EUR für den Ausbau erneuerbarer Energien und 16,5 Mrd. EUR für Maßnahmen zur Energieeffizienz bereitgestellt (inkl. ausländischer Projekte). Als Hauptfinanzierungsinstitut auf EU-Ebene fungiert die Europäische Investitionsbank (EIB). Als EU-Förderprogramme gibt es z.B. den Energieeffizienzfonds, das Finanzierungsinstrument „Life +“ oder ab 2014 „Horizont 2020“ und die Infrastruktur-Fazilität „Connecting Europe“ für bessere Verbindungen der Energieversorgungsnetze miteinander.

„Fördern und Finanzieren“

Die aktuelle Broschüre „Fördern und Finanzieren“ des Verbands Öffentlicher Banken (VÖB) zum Thema Energie mit einer Beschreibung aller relevanten Förderprogramme können Sie hier downloaden oder bestellen:

Kommunen und Fondsmodelle

Eine wichtige Finanzierungsquelle sind auch die Kommunen. In den letzten zwei Jahren etwa hat sich der Trend verstärkt, dass Kommunen bzw. Stadtwerke eigene Versorgungskapazitäten auf- bzw. ausbauen, wie Rothe vom BET Aachen erklärt. Bei großen Fotovoltaik- oder Windkraftanlagen seien es zudem oft auch große Fondshäuser, die diese Projekte finanzierten, meist über geschlossene Fondsmodelle, die über Banken vertrieben würden und deren Kapitalgeber letztlich Privatanleger seien. Auch bei Projektentwicklungsgesellschaften seien es oft Privatanleger, die die Investitionen über den Kauf von Genussrechten und anderen Wertpapieren mitfinanzierten. „Zudem machen sich große Konzerne teilweise unabhängiger in ihrer Energieversorgung und kaufen Stromkapazitäten auf. So hatte Google 2011 einen großen Solarpark gekauft, VW einen Onshore-Windpark“, sagt Rothe.

Fazit:

Die Finanzierung der Energiewende ist ein langfristiger, riesiger Kraftakt – sie steht in Deutschland glücklicherweise auf mehreren Beinen. Allerdings sind durch die AIFM-Novelle und die Bundestagswahl die künftigen Rahmenbedingungen in der Schwebe. Eine Verlässlichkeit für langfristige Investoren ist momentan nicht gegeben. ■

Bernd Frank
redaktion@vc-magazin.de

Energiewende vor Ort

Bürgerbeteiligungen für die Energieversorgung von morgen

Sie ist eine der größten Herausforderungen unserer Zeit: die Energiewende. Insbesondere in Nordrhein-Westfalen, dem Energieland Nummer eins, stehen wir vor der drängenden Aufgabe, die Energiewende umzusetzen, um Umwelt und Ressourcen zu schonen. Gleichzeitig besteht darin die große Chance, den Industrie- und Energiestandort NRW zu stärken. Eine Lösung: Bürgerbeteiligungen.

Kernziel: Unabhängigkeit

Kernziel der Energiewende ist die langfristig sichere und bezahlbare Deckung des Energiebedarfs bei gleichzeitigem Schutz von Klima, Ressourcen und Umwelt. Ein wichtiger Schritt ist hierbei, durch mehr Effizienz den Energieverbrauch zu senken. Notwendig ist aber auch die dezentrale Neuausrichtung der Energie-Infrastruktur. Denn nur eine Energieerzeugung vor Ort – aus Wind, Sonne oder anderen alternativen Energieträgern – macht von ineffizienten und ökologisch bedenklichen Rohstoff- und Energie-Importen unabhängig. Langfristiges Ziel: energieautarke Regionen und Kommunen.

Bürgereinsatz für die Energiewende

Energie muss also dort produziert werden, wo sie auch genutzt wird. Aber wie kann das funktionieren? Strom und Wärme aus Sonne, Wind und Biomasse selbst herzustellen, ist heute einfacher denn je. Allerdings werden die sehr komplexen Energieanlagen immer teurer. Die Lösung: Bürgerbeteiligungen. Viele Bürgergruppen, Genossenschaften oder Unternehmen bieten den Bewohnern ihrer Region an, sich an neuen Energieanlagen finanziell zu beteiligen. Je nach Organisationsform können das Anteile an einem Unternehmen sein, Genossenschaftsanteile, Genussrechte oder Sparbriefe. Von der Finanzierungsform ist auch abhängig, welches Risiko der Einzelne übernimmt. Doch eines bleibt immer gleich: Jeder interessierte Bürger kann mitmachen und so in den Energiewandel vor seiner Haustür investieren. Er wird damit zum Akteur auf dem Markt der dezentralen Energieversorgung. Die ersten Bürgerenergieanlagen gab es schon in den späten 1980er-Jahren. Durch die Weiterentwicklung der Technologien für eine dezentrale Stromproduktion und durch Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen hat sich die Bewegung dahinter weiter verstärkt. Möglich wurde das durch das Stromeinspeisegesetz von 1991, das neun Jahre später vom Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) abgelöst wurde. Diese Vorschrift garantiert feste Vergütungen für ins Netz eingespeisten Bürgerstrom und ist damit eine sichere Planungsgrundlage.

Mit dem bundesweiten Wettbewerb „Bioenergiedörfer“ zeichnet das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz besonders innovative Orte im ländlichen Raum aus, die mindestens 50% ihres Strom- und Wärmebedarfs aus regional erzeugter Biomasse decken. Foto: Fachagentur Nachwachsende Rohstoffe e.V.

Robringhausen – das Bioenergiedorf

Das Dorf Robringhausen am Rand des Sauerlands ist ein Beispiel für durch Bürger finanzierte und noch dazu saubere Energiegewinnung. Es deckt aktuell lediglich 22% des Wärmeenergiebedarfs durch fossile Brennstoffe. Grund ist das mit Biogas betriebene Blockheizkraftwerk von Udo und Christian Schröder. Die beiden Landwirte hatten die Idee, die Motorenabwärme aus der Biogasanlage kostenlos der Dorfgemeinschaft zur Verfügung zu stellen. Eine Arbeitsgruppe wurde beauftragt, dafür ein Wärmenetz zu planen. Daraus entstand 2008 die Wärmenetz Robringhausen GbR, an der 21 Hauseigentümer einen Gesellschafteranteil von jeweils 500 EUR übernahmen. Inzwischen sind 25 von 44 Gebäuden im Ort angeschlossen. Mit dem Netz reduziert die Gemeinde den CO_2-Ausstoß erheblich. Auch aus ökologischer Sicht hat sich die Umstellung gelohnt, da der Ackerboden durch die Verwertung der Gülle im Blockheizkraftwerk weniger belastet wird.

Erfolg trotz Vorbehalte

Trotzdem gab es Vorbehalte gegen das Projekt. Anwohner befürchteten Geruchs- und Lärmbelästigung. Zudem mussten 330.000 EUR Investitionskosten aufgebracht, Grundstücksfragen geklärt und die Projektrentabilität belegt werden. Letztlich überwogen in den Augen der Robringhauser aber die Vorteile, und nach einem halben Jahr Bauzeit war das Netz fertig. Zusätzlich produzieren mehrere Fotovoltaikanlagen privater Hauseigentümer die fünffache Menge des Strombedarfs für den Ort. Durch das Nahwärmenetz entstanden außerdem fünf neue Arbeitsplätze. Und das

Engagement blieb nicht unbeachtet: Der Ort darf sich seit Oktober 2008 „Bioenergiedorf“ nennen.

Dezentrale Energieversorgung: Beispiel Lemgo

Neben privaten Investoren stehen oftmals auch größere Unternehmen hinter den Energieprojekten mit Bürgerbeteiligung. Einige Stadtwerke engagieren sich gemeinsam mit Anwohnern aus ihren Versorgungsgebieten für sauberen Strom. Dadurch gewinnen sie eine breitere Basis für Investitionskapital. Ein Beispiel dafür findet sich in Ostwestfalen mit den Stadtwerken Lemgo. Schon seit 1963 setzt das Unternehmen auf Strom und Wärme durch Kraft-Wärme-Kopplung, seit 2009 beziehen die Kunden Strom, der nicht in Atomkraftwerken produziert wurde. Bereits in den 1990er-Jahren beteiligten die Stadtwerke Lemgo über eigene Gesellschaften die Bürger am Betrieb von Fotovoltaik- und Windkraftanlagen. Von der Tochtergesellschaft „Windenergie für Lemgo GmbH & Co. KG“ befinden sich 62,5% der Anteile in Händen privater stiller Gesellschafter und Kommanditisten. Das steigert auch die Akzeptanz von Windenergieanlagen vor der eigenen Haustür. Gerade bei Windenergie gilt es manchmal, Widerstände zu überwinden, denn je näher das Windrad an einem bebauten Grundstück liegt, desto eher gibt es Vorbehalte. Mit großem Erfolg setzen die Stadtwerke Lemgo ein weiteres Instrument ein, um Fremdkapital zu gewinnen. Zur Finanzierung einer Fotovoltaikanlage entwickelte das Unternehmen 2010 gemeinsam mit einem örtlichen Kreditinstitut einen Sparbrief, der über acht Jahre läuft. Innerhalb eines Tages war die gesamte Tranche von 800.000 EUR gezeichnet. Diese Erfahrung bestätigte das Versorgungsunternehmen, auch künftig diesen Weg zu beschreiten, um die Menschen vor Ort an der Energiewende teilhaben zu lassen.

Ehrgeizige Ziele in NRW

Schon heute wird ein Viertel des deutschen Energiebedarfs über erneuerbare Energien gedeckt. Das Ziel der Bundesregierung ist es, bis 2050 mindestens 60% des gesamten Energieverbrauchs in Deutschland durch erneuerbare Energien abzudecken. Mit ihrem Klimaschutzgesetz hat die NRW-Landesregierung konkrete Ziele für den Umbau der Energieversorgung formuliert: Bis 2020 soll der Ausstoß von klimaschädlichen Gasen gegenüber 1990 um 25% sinken, bis 2050 sogar um 80%. Die Beispiele zeigen: Wir sind auf einem guten Weg in Richtung Energiewende. In Nordrhein-Westfalen genauso wie in ganz Deutschland.

Mit der NRW.Bank auf einem guten Weg

Als Förderbank für Nordrhein-Westfalen unterstützen wir die klimapolitischen Ziele von Bund und Land mit passgenauen Förderprodukten und Beratung für Unternehmen, Kommunen und Privatpersonen in Nordrhein-Westfalen. Damit die guten Ideen zur Umsetzung der Energiewende nicht an deren Finanzierung scheitern, hat die NRW.Bank im April 2013 das neue Förderprogramm NRW.Bank.Energieinfrastruktur aufgelegt. Neben privaten Kapitalgebern können sowohl gewerbliche als auch Unternehmen mit kommunalem Hintergrund das zinsgünstige Förderdarlehen in Anspruch nehmen. Gefördert werden Investitionen in die öffentliche Energie-Infrastruktur Nordrhein-Westfalens, wie den Bau und den Erhalt von Netzen und Anlagen zur Energieerzeugung sowie zur Errichtung von Energiespeichern. Der Finanzierungsanteil der NRW.Bank beträgt bis zu 100% der förderfähigen Investitionskosten bei Darlehenssummen von 250.000 bis 150 Mio. EUR. Das Programm kann im Hausbankenverfahren über alle Banken und Sparkassen beantragt werden.

Wettbewerb Energiedörfer 2012 – Bewerber

Quelle: Fachagentur Nachwachsende Rohstoffe e.V.

Fazit:

Die Energiewende kann nur umgesetzt werden, wenn jeder Einzelne mit anpackt. Bürgerenergieanlagen sind ein gutes Beispiel dafür, wie Bürgerinnen und Bürger gemeinsam etwas für dieses Ziel tun können. Mit dem neuen Programm NRW.Bank.Energieinfrastruktur begleiten wir Unternehmen und Menschen in Nordrhein-Westfalen bei ihrer individuellen Energiewende. ■

Zum Autor

Michael Stölting ist Mitglied des Vorstands der NRW.Bank und verantwortet die Bereiche Kapitalmärkte, Beteiligungen sowie Spezialförderung und Beratung.

Finanzierung als größte Herausforderung der Energiewende

(Kein) Venture Capital für Cleantech-Start-ups

Beim gegenwärtigen Stand der technologischen Entwicklung und Umsetzung wird die politisch motivierte Energiewende ein ökonomisches Desaster. Weder ist die regenerative Energieerzeugung ausreichend günstig, noch gibt es attraktive Energiespeicher und ausreichend viele Lösungen, um den Stromverbrauch über die Zeit zu glätten. Offensichtlich wurden gerade auf politischer Seite die finanziellen Herausforderungen unterschätzt und institutionelle Risikokapitalgeber mit Verbalinjurien aus dem Lande getrieben. Nun werden dringend Investoren gesucht, die den technologischen Sprung in der Cleantech-Industrie finanzieren, doch die Voraussetzungen sind gegenwärtig kritisch.

Politik bremst Investoren

Die Gründe für die Investitionszurückhaltung gegenüber Cleantech-Unternehmen sind zahlreich und allgemein bekannt und gelten international als überall recht ähnlich, nur in Deutschland etwas intensiver in der Ausprägung. Am bedeutendsten stellt sich aus Investorenperspektive die starke Abhängigkeit der Umwelttechnologieunternehmen von der Regulierung in der Energiewirtschaft als Wettbewerbsnachteil gegenüber konventionellen Technologien dar. Viele Venture Capital-Geber sind zwar bereit, Technologie- und Marktrisiken zu übernehmen, nicht jedoch politische oder regulative. So unterbleiben beispielsweise Investitionen in Unternehmen, die Lösungen für Smart Grids entwickeln, da die Anforderungen an solche Produkte zu großen Teilen politisch bestimmt sind. Auch die Kürzung von Einspeisevergütungen (auf Altanlagen) und die völlig unklare Zukunft des Emissionsrechtehandels zählen zu dieser Gruppe von Risiken bei Investitionen in Umwelttechnologieunternehmen, die kaum abschätzbar sind und deshalb gemieden werden.

Finanzierungsprobleme als größte Herausforderung

Aber auch jenseits der politischen Risiken zeigt sich der Cleantech-Sektor als schwieriges Investitionsumfeld. So sorgen auch die Kapitalintensität und die hohen Forschungs- und Entwicklungskosten für spezifische Marktfriktionen und Finanzierungsprobleme. Diese übersteigen insbesondere in Europa, wo Venture Capital-Fonds durchschnittlich kleiner sind als in Amerika, häufig die Größenkriterien für Einzelinvestitionen von VC-Fonds oder machen diese durch den hohen Kapitalbedarf wirtschaftlich unattraktiv. Konsequenterweise nennen zwei von drei Innovatoren in der Cleantech-Industrie Finanzierungsprobleme als Hauptproblem bei der Entwicklung ihres Unternehmens und verweisen zudem darauf, dass vielen Investoren darüber hinaus die Expertise fehlt, um Umwelttechnologien in der notwendigen Tiefe zu bewerten.

Schwierigkeiten bereits in der Frühphase

Die Finanzierungsprobleme des Sektors fangen aber schon sehr viel früher an, wenn in der frühen Wachstumsphase, nachdem der Finanzierungsbedarf die Gründungs- und, gegebenenfalls, Business Angel-Finanzierung überschritten hat, das gesuchte Volumen noch zu gering für viele Venture Capital-Investoren ist. Dies wird meist auf Einzelinvestitionen bzw. einen Kapitalbedarf zwischen 150.000 EUR und 5 Mio. EUR beziffert. Darüber hinaus gibt es Hinweise, dass Finanzierungsprobleme insbesondere bei Unternehmen auftreten, die die Risiko-Rendite-Erwartungen von Venture Capital-Fonds nicht erfüllen. Bei Ablehnungsraten von über 95% ist dies eine bedeutende Größenordnung. Viele Unternehmen beklagen außerdem die Komplexität der Finanzierungsoptionen. Die Finanzierungslücke in der frühen Wachstumsphase ist historisch bekannt. Als „Valley of Death“, ein Begriff, der durch einen Bericht an die amerikanische Umweltbehörde 1994 geprägt wurde, gilt diese Phase zwischen der Produktentwicklung, die meist durch öffentliche Quellen oder Garantien finanziert wird, und der Kommerzialisierung der Innovationen. Die Finanzierungslücken sind hier so groß, weil erforderliche Investitionen die Fördergrenzen überschreiten, für formelle Eigenkapitalgeber jedoch noch zu gering sind. Die Bundesregierung hat die großen Defizite in diesem Bereich inzwischen erkannt und will bei der künftigen Förderung von Cleantech-Forschungsallianzen auf eine angemessene Begleitforschung zu Finanzierungsfragen achten.

Regionale Unterschiede

Offensichtlich ist das Ausmaß der Kapitallücke nicht stabil, sondern schwankt unter anderem mit dem (Industrie-) Fokus der Finanzgeber-/Venture Capital-Branche, der Mittelallokation auf diese Vermögensklasse und nach Regionen. Es gibt auch in Deutschland regionale Unterschiede in der Wagniskapitalverfügbarkeit, und die in großen Städten zentrierten Fondsmanager investieren vorwiegend lokal. Es gibt wohl eine dynamische Interaktion in Form eines Lernprozesses zwischen Innovatoren und Venture Capital-Investoren, die sowohl Angebot als auch Nachfrage stimulieren kann. Die Umwelttechnologiebranche ist in

Deutschland durch die vorwiegend kleine und mittelgroße bzw. junge Struktur ihrer Mitgliedsunternehmen besonders von solchen Marktfriktionen betroffen, denn der Lernprozess der Investoren gilt hier als besonders schwierig und langwierig.

Fehlende Exit-Möglichkeiten

Neben den bislang adressierten Risiken, die den Einstieg von befristeten Kapitalgebern infrage stellen, kommt gerade für Deutschland die unsichere Ausstiegsoption hinzu. Nicht nur, dass sich die Situation für Börsengänge selbst für etablierte größere Unternehmen seit Jahren schwierig gestaltet, auch Technologiekonzerne, die als Industriekonsolidierer den Venture Capital-Fonds einen Exit ermöglichen, sucht man hierzulande inzwischen vergeblich, nachdem Bosch, Siemens und Würth ihren Abschied aus der Solarindustrie verkündet haben.

Ausblick:

So schwierig die gegenwärtige Situation erscheint, so hell leuchten doch die Zukunftsperspektiven. Endliche Vorkommen fossiler Brennstoffe, der global wachsende Wunsch nach sauberer Luft und die Notwendigkeit, den Prozess der Wohlstandsangleichung zwischen alten und neuen Wirtschaftsmächten energieseitig zu begleiten, zeigen die langfristige Alternativlosigkeit zur Energiegewinnung aus erneuerbaren Quellen. Um den Standort Deutschland als technologisches Zentrum in diesem Bereich zu festigen, gelten als Lösungsansätze insbesondere langfristig stabile Regulierungen, um Risiken für Investoren zu verringern. Da in Deutschland Venture Capital-Fonds durchschnittlich kleiner sind als in Amerika, müssen kapitalintensive Investments in Umwelttechnologieunternehmen durch Syndizierung mehrerer Venture Capital-Fonds ermöglicht werden. Eine bedeutsame Unterstützung kann dabei die Beteiligung des Staates als Co-Investor in PPP-Fonds oder auch in Form von Direktinvestments sein. Die offensichtliche Einsicht in die Notwendigkeit, technologische Innovationsforschung mit finanzwirtschaftlicher Begleitforschung in der politischen Agenda zu verzahnen, ist jedenfalls ein bemerkenswertes positives Signal, das hoffen lässt. ■

Zum Autor

Professor Dr. Dirk Schiereck ist seit 2008 Inhaber des Lehrstuhls für Unternehmensfinanzierung an der Technischen Universität Darmstadt.

Die grüne Sechs

Cleantech als eine Industrie im Netzwerk von sechs Leitmärkten

Cleantech steht als Sammelbegriff für einen technologieübergreifenden Wachstumsmarkt, der unterschiedliche Technologien, Produkte und Dienstleistungen umfasst. Eine klare Abgrenzung, welche Industriezweige und Anwendungen in das Segment Cleantech fallen, ist schwierig und wurde bereits von zahlreichen Institutionen und Experten unternommen. Auch das Deutsche CleanTech Institut beschäftigt sich laufend mit der Präzisierung dieser Definition und der inhaltlichen Ausgestaltung des Begriffs. Ein Grund dafür liegt in der hohen Dynamik des Marktes und der Innovationskraft der Branche.

Mehr als „nur“ Energiewende

Gleichzeitig wächst das Verständnis für Cleantech in Deutschland. Besonders angesichts des anhaltenden öffentlichen Diskurses zur Energiewende zeigt sich, dass Cleantech Schlüsseltechnologien der Energiewende bereitstellt und so immer mehr ins Bewusstsein von Politik, Wirtschaft und Gesellschaft rückt. Doch Cleantech endet nicht bei der Energiewende, sondern umfasst weit mehr als die Anwendungen der Energiegewinnung, Energiespeicherung und effizienten Verteilnetzstrukturen.

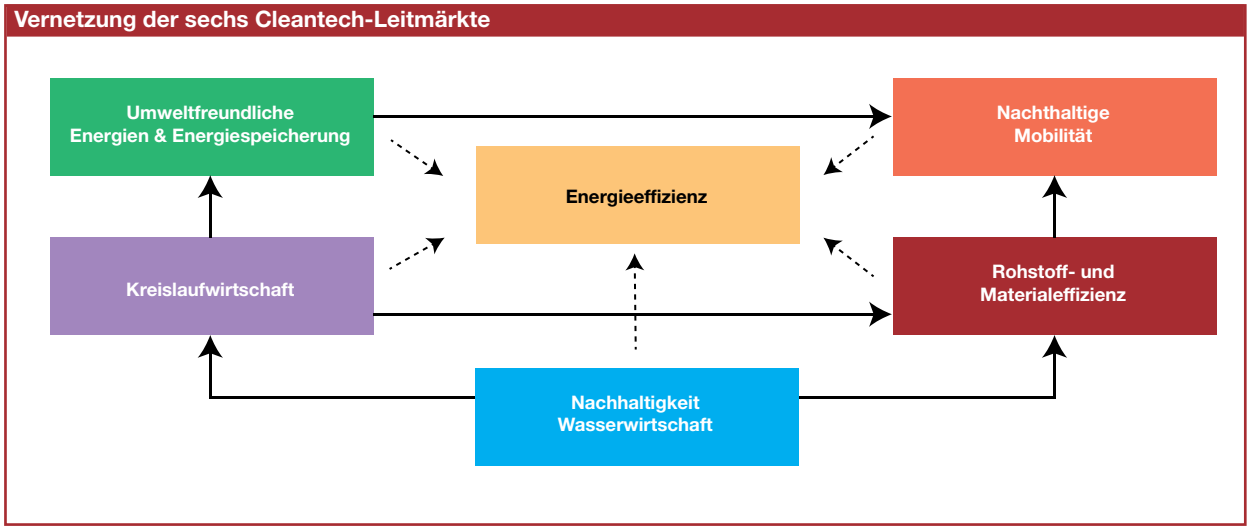
Definition anhand von sechs Leitmärkten

Generell lassen sich unter dem Begriff Cleantech nach der aktuellen Definition all jene Arbeitsfelder fassen, die sich in Abgrenzung zu den konventionellen Industrien und Wirtschaftszweigen an der Schonung natürlicher Ressourcen orientieren. Insgesamt lassen sich nach Ansicht des Bundesministeriums für Umwelt in Deutschland sechs Leitmärkte identifizieren, die wiederum unterschiedliche Anwendungsbereiche umfassen. Jeder Anwendungsbereich vereint für sich weitere Technologielinien. Während die Anwendungen auf der dritten Ebene der Technologielinien praktisch und greifbar sind, bleiben die vorgelagerten Ebenen der Anwendungsbereiche und der Leitmärkte schwieriger zu fassen.

Fließende Übergänge

Fotovoltaikanlagen beispielsweise bilden nach dieser Definition eine eindeutig zu identifizierende Technologie ab. Bezogen auf die Anwendungsbereiche ließe sich diese Technologie, wie viele andere Anwendungen auch, dem Bereich der Energiegewinnung und der erneuerbaren Energien zuschreiben und ist damit Teil der Energiewende.

Vernetzung der sechs Cleantech-Leitmärkte



Quelle: EuPD Research/DCTI 2013 in Anlehnung an BMU 2012

Der übergeordnete Leitmarkt wäre nach diesem Ansatz die Energiegewinnung und Energiespeicherung. Weitere Leitmärkte lassen sich in der nachhaltigen Mobilität, der Kreislauf- und Abfallwirtschaft, der nachhaltigen Wasserwirtschaft und der Rohstoff- und Materialeffizienz zusammenfassen. Einzig der Markt der Energieeffizienz lässt sich nicht isoliert betrachten, da er gewissermaßen der Kern der Cleantech-Leitmärkte ist. Nach dieser Definition ist also zu beachten, dass die Leitmärkte nicht isoliert voneinander betrachtet werden können, da sie in direktem Zusammenhang miteinander stehen. Das Schaubild verdeutlicht die Schnittstellen zwischen den Leitmärkten.

Vernetzung der Leitmärkte

Demnach wird der Leitmarkt umweltfreundliche Energien und Energiespeicherung durch die Verwertung von Deponiegas und Biomaterialien sowie der Energie aus der thermischen Verwertung von Abfällen aus der Kreislaufwirtschaft gespeist. Mittels umweltfreundlicher Energieerzeugung wird wiederum die Grundlage der nachhaltigen Mobilität durch die Lieferung von regenerativer Energie, aber auch von Technologie, u.a. Speichertechnologie, gebildet. Der Leitmarkt nachhaltige Mobilität wird des Weiteren durch die Entwicklung neuer Materialien, die in dem Leitmarkt Rohstoff- und Materialeffizienz verortet sind, beliefert. Entsprechend werden neue Materialien im Fahrzeugbau angewandt, um nachhaltiges Fahrzeugdesign zu implementieren. Der Leitmarkt Kreislaufwirtschaft wiederum liefert im Sinne von Recycling Input für den Bereich Rohstoff- und Materialeffizienz und hilft somit, Rohstoffe zu sparen und Materialien effizient einzusetzen. Nachhaltige Wasserwirtschaft stellt bezüglich zweier Aspekte einen Sonderfall dar. Einerseits wird Wasser in nahezu allen Leitmärkten angewandt. Andererseits ist die Wasseraufbereitung ein Teil der Kreislaufwirtschaft, und Wasser ist gleichzeitig ein Rohstoff, weshalb die Entwicklung von Verfahren zur Schonung dessen eine Schnittstelle zur Rohstoff- und Materialeffizienz bildet. ■

Zum Autor

Philipp Wolff ist Geschäftsführer des Deutschen CleanTech Instituts, einem Cleantech-Serviceprovider mit nationaler wie internationaler Vernetzung in Wirtschaft, Wissenschaft und Politik. Im Juni 2013 veröffentlicht das Institut zwei weiterführende Studien zu den Leitmärkten und der aktuellen Situation von Cleantech in Deutschland.

„Nachhaltigkeit ist mehr als ökologisch korrektes Handeln“

Interview mit Dr. Peter Güllmann, Bereichsleiter Beteiligungen, NRW.Bank, und Vorstand des BVK

Die Energiewende ist eine der zentralen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Herausforderungen der kommenden Jahre – auch eine Förderbank wie die NRW.Bank trägt ihren Teil zum Gelingen des Mammutprojekts bei. Im Interview erklärt Dr. Peter Güllmann, Bereichsleiter Beteiligungen der NRW.Bank und Vorstand des Branchenverbands BVK, was Energiewende und Nachhaltigkeit für sein Haus bedeuten, und erläutert zudem Herausforderungen im Bereich Mittelstand und Gründung.

VC Magazin: In Berlin ist eine quirlige Start-up-Szene entstanden, die mittlerweile Gründer und Investoren aus der ganzen Welt anzieht. Was hat NRW dieser Entwicklung entgegenzusetzen?
Güllmann: Nordrhein-Westfalen ist mit seinen unterschiedlichen Wirtschaftsregionen wie der Rheinschiene oder dem Ruhrgebiet eine der wirtschaftsstärksten Metropolregionen Europas. Bis heute ist das Land die industrielle Kernregion Deutschlands, was sich auch in der Positionierung als wichtigster Energiestandort in der Bundesrepublik zeigt. Gleichzeitig ist NRW führend in der Medien- und Kommunikationswirtschaft und mit seiner beeindruckenden Hochschullandschaft nicht zuletzt ein Motor für Innovationen und Ideen für neue Existenzgründungen. Und die Gründerszene hier ist quicklebendig. Das sehen wir auch in unseren Zahlen. Im Jahr 2012 konnten wir beim NRW.Bank.Gründungskredit Zusagen in Höhe von 335,7 Mio. EUR geben, das sind 68% mehr als im Vorjahr. Und das NRW/EU.Mikrodarlehen haben bisher über 500 Existenzgründer in Anspruch genommen, hier umfasste das gesamte Zusagevolumen bis Ende des letzten Jahres 10,6 Mio. EUR.

VC Magazin: Berlin ist gerade deshalb erfolgreich, weil mit Inkubatoren, Accelerators und Super Angels neue Player die Finanzierungslandschaft betreten haben. Wie viel Innovation braucht die deutsche Venture Capital-Branche? Was kann die NRW.Bank daraus lernen?
Güllmann: Das entscheidende Kriterium ist Standortattraktivität. Ist diese ausreichend vorhanden, siedeln sich junge innovative Unternehmen an, die dann ihrerseits wieder neue Investoren anziehen. Als Förderbank für Nordrhein-Westfalen tragen wir deshalb das Unsere dazu bei, die Attraktivität des Standorts NRW zu erhöhen, indem wir Erfolg versprechende junge und innovative Unternehmen fördern und finanzieren.

Dr. Peter Güllmann

VC Magazin: Seit Jahren sprechen Mittelstandsinvestoren von den Chancen, Unternehmen in Nachfolgesituationen zu begleiten, allerdings blieb der Dealflow bislang auf anhaltend niedrigem Niveau. Werden die Chancen für Private Equity im Mittelstand überschätzt?
Güllmann: Eine große Mehrzahl der Nachfolgen steht im Segment „kleinerer Mittelstand“ an. Die Transaktionsgrößen, um die es dabei geht, sind für viele Private Equity-Fonds jedoch zu gering. Aber auch die Zurückhaltung bzw. Unkenntnis einiger Unternehmer gegenüber Private Equity-Finanzierungen spielt eine Rolle. Als Investor stellen wir selbst immer wieder fest, dass viele Mittelständler das Thema Nachfolgeregelung auf die lange Bank schieben. Das ändert aber nichts daran, dass Private Equity-Finanzierungen grundsätzlich große Chancen im Bereich Nachfolge bieten.

VC Magazin: Welche Themen werden derzeit aus dem Mittelstand am häufigsten an die NRW.Bank herangetragen?
Güllmann: Der Mittelstand in Nordrhein-Westfalen setzt sich mehr und mehr mit der Energiewende und ihren Herausforderungen auseinander. Schließlich geht es bei Investitionen in Ressourcen- und Energieeffizienz nicht mehr nur um die Kostenersparnis. Stattdessen hat sich

aus den nachhaltigen Wirtschaften zunehmend auch ein Wettbewerbsfaktor entwickelt. Das macht sich auch eindeutig in unseren Förderzahlen bemerkbar. Im letzten Jahr verzeichneten die Förderthemen „Umwelt, Klima, Energie“ und „Innovation“ mit die höchsten Zusagen. Insgesamt stieg etwa im Thema „Umwelt, Klima, Energie“ das Fördervolumen um 32% auf 1,2 Mrd. EUR. Der Anstieg ist insbesondere auf die energiebezogenen Programme wie den NRW.Bank.Effizienzkredit zurückzuführen, die von den Unternehmen sehr gut angenommen wurden und werden. Die Bank setzt sich sehr stark mit der Energiewende und wie man sie vorantreiben kann auseinander.

VC Magazin: Umwelttechnologien werden das bestimmende Thema der diesjährigen Private Equity Konferenz NRW sein. Welchen Stellenwert haben Beteiligungen an Unternehmen aus diesem Sektor für die NRW.Bank?
Güllmann: Der Begriff Umwelttechnologien umfasst für uns eine Reihe von Technologien und Zukunftsmärkten. Alleine das damit verbundene Themenfeld Energiewirtschaft ist für sich genommen sehr vielschichtig und umfasst verschiedenste Wachstums- und Innovationsfelder. Gerade in der Energieversorgung durch erneuerbare Energien gibt es im Moment sehr spannende Entwicklungen – weg von großen Energieversorgungsunternehmen hin zu dezentralen Energieanlagen, die von Bürgerinitiativen betrieben werden. Auf der Private Equity Konferenz NRW werden wir uns daher auch den Finanzierungsmöglichkeiten für Bürgerbeteiligungen und Energiegenossenschaften widmen. Hier sehen wir ein großes Potenzial für die Weiterentwicklung der Energiewende. Generell sind wir als Förderbank aber auch bestrebt, Unternehmen mit nachhaltigen Ideen und Innovationen aus unterschiedlichsten Bereichen zu fördern. Das beginnt bei Innovationen im Bereich erneuerbarer Energien, geht über Entwicklungen von energieeffizienten Produktionsverfahren bis hin zu kreativen IT-Lösungen. Gleichzeitig sind wir aber auch dazu aufgerufen, ökonomisch abzuwägen, welche Entwicklungen mittel- und langfristig Marktpotenziale versprechen und welche Investitionen für das Land NRW und deren Bürger einen entsprechenden Mehrwert bieten.

VC Magazin: Was bedeutet Nachhaltigkeit für die NRW.Bank?
Güllmann: Die Prinzipien der Nachhaltigkeit haben wir in der NRW.Bank in den Grundsätzen der unternehmerischen Verantwortung schriftlich fixiert. Nachhaltigkeit ist aber mehr als ökologisch korrektes Handeln. Wir handeln dabei auch nach ökonomischen und sozialen Aspekten. Die NRW.Bank hat sich zu verschiedenen internationalen Erklärungen und Vereinbarungen bekannt. So wurden zum Beispiel die zehn Prinzipien der UN Global Compact Initiative oder auch die „Charta der Vielfalt“ unterzeichnet. Darüber hinaus unterziehen wir uns als Emittentin am internationalen Kapitalmarkt regelmäßig einem Nachhaltigkeits-Rating.

VC Magazin: Was lässt sich aus dem Nachhaltigkeitsgedanken für die Private Equity-Branche ableiten? Was könnte „nachhaltiges Investieren“ im Beteiligungsgeschäft bedeuten?
Güllmann: Bis vor wenigen Jahren war das Reporting reiner Finanzkennzahlen der bestimmende Faktor für die Unternehmensbewertung. Diese Gewichtung hat sich in Teilen verschoben. Zwar sind Finanzkennzahlen nach wie vor prägend, jedoch erfährt ökonomisches und nachhaltiges Handeln bei der Unternehmensbewertung eine wachsende Bedeutung. Unter dem Begriff (Corporate) Social Responsibility wird dieser Trend zu sozial verantwortungsvollem Handeln beschrieben. Private Equity-Gesellschaften berücksichtigen diese Faktoren daher zunehmend bei ihren Investmententscheidungen, sichern sie doch damit den Zugang zu Kapital und steigern gleichzeitig die Kundenloyalität, aufseiten der Beteiligung und für die eigene Investmentgesellschaft.

VC Magazin: Vielen Dank, Herr Güllmann! ■

susanne.glaeser@vc-magazin.de

Das vollständige Interview mit weiteren Fragen finden Sie online:

Zum Gesprächspartner

Dr. Peter Güllmann leitet seit 2006 den Bereich Beteiligungen der NRW.Bank. Sein Team investiert mit mehreren Vehikeln in sämtliche Unternehmensphasen – von Gründungs- über Wachstums- bis hin zu Nachfolgefinanzierungen von Mittelständlern.

Standpunkt

Wir brauchen mehr Zeit für die Energiewende!

Neuen Technologien Zeit für den Marktdurchbruch geben

Lange Zeit war die gesicherte, hohe Einspeisevergütung ein zu weiches Ruhekissen, das die Innovationspeitsche des Wettbewerbs ersetzte. Man konzentrierte sich in der Solarbranche mehr auf eine gute Lobbyarbeit in Berlin als darauf, die nächste innovative Zellengeneration auf den Markt zu bringen oder etwa Konzepte zur Speicherung von dezentral erzeugtem Strom zu verfolgen. Die Erneuerbare-Energien-Branche muss versuchen, sich vom staatlich garantierten Fördertarif zu lösen und sich dem Markt zu nähern.

Nehmen wir also den Strom. Wir haben heute in Deutschland einen Stromverbrauch von 640 TWh (640 Milliarden kWh), 20% davon stammen aus erneuerbaren Energien. 2050 sollen nach dem Energiekonzept der Bundesregierung 80% aus erneuerbaren Energien stammen. Fotovoltaik ist in Deutschland heute noch dreimal so teuer wie konventionell erzeugter Strom, Windenergie doppelt so teuer.

Aber dezentrale und erneuerbare Energien unterliegen nun einmal nicht den Spielregeln von Markt und Wettbewerb. Sie genießen das Privileg des gesetzlichen Einspeisevorrangs und werden mit staatlich garantierten Tarifen gefördert. Das war auch nötig, um den Einstieg in diese Technologien abzusichern. Minister Altmaier hat nun ausgeführt, dass bei ungebremstem Ausbau eine Kostenlawine von 1.000 Mrd. EUR auf uns zukommt. Wir haben mittlerweile 30.000 Megawatt Wind- und 32.000 Megawatt Fotovoltaikkapazität.

Wir fragen uns: Warum in aller Welt müssen wir in einem Land, das eine Sonneneinstrahlung vergleichbar mit der von Alaska aufweist, fast 50% der weltweiten Fotovoltaikkapazität in kürzester Zeit und mit den immer gleichen Technologien verwirklichen? Und warum wollen wir das in den nächsten Jahren auf 52.000 Megawatt ausbauen? Zusammen mit Wind dann mehr als 100.000 Megawatt bei einer Höchstlast in Deutschland von 80.000 Megawatt. Wir werden noch häufiger als heute den Strom ins Ausland entsorgen und Geld drauflegen, damit Holland, Polen, Tschechien ihn uns abnehmen. Das kann doch nicht unser Plan sein!?

Die volatile Welt der Erneuerbaren erfordert einen massiven Leitungsausbau und eine extrem hohe Speicherkapazität. Die Notwendigkeit besteht bereits heute und jetzt. Wenn Sie mich nach Investitionszielen fragen, schauen Sie sich diese Wertschöpfungsketten an.

Foto: Peter Hundert

Prof. Dr. Fritz Vahrenholt, Vorsitzender des Aufsichtsrats, RWE Innogy GmbH

Natürlich: Der Widerstand vor Ort gegen Hochspannungstrassen ist erheblich. In den letzten sechs Jahren sind im Durchschnitt lediglich 36 Kilometer neue Leitungen pro Jahr erbaut worden, d.h. insgesamt 214 Kilometer von 2005 bis 2011. Sowohl die Deutsche Energieagentur als auch die Übertragungsnetzbetreiber in ihrem Netzentwicklungsplan gehen von rund 4.000 Kilometern neuer Leitungen bis 2020 aus. Zudem brauchen wir Speicherkapazitäten. Wenn man einen Anteil von 80% erneuerbare Energien im System hat, muss man auch eine zehntägige Windflaute überstehen – die etwa zwei- bis dreimal im Jahr vorkommt. Dann bräuchten wir etwa die 230-fache Menge der heutigen Pumpspeicherkapazität.

Natürlich brauchen wir auch neue Speichertechnologien, wie die Elektrolyse von Wasser durch Windstrom (Kosten zurzeit 30 Cent/kWh) oder die Methanisierung (Umsetzung von Wasserstoff zu Methan, Kosten zurzeit 70 Cent/kWh), Druckluftspeicher (20 Cent/kWh) und Pumpspeicherkraftwerke (7 Cent/kWh).

Damit ist klar: Wir brauchen mehr Zeit für die Energiewende. Wir müssen kostengünstigeren Erzeugungs-, Verteilungs- und Speichertechnologien die Zeit geben, ihren Marktdurchbruch zu erreichen. Das Subventionieren der Technologien von gestern durch Einspeisevergütungen muss ersetzt werden durch eine massive Förderung von neuen technologischen Lösungen. Der Entwicklungsingenieur, die Start-ups müssen wieder im Vordergrund stehen und nicht mehr die Projektentwickler und Fondsbesitzer, die zum hundertsten Mal einen Wind- oder Solarpark wie gehabt ans Netz bringen, ohne sich darum kümmern zu müssen, wann und wohin der Strom eingespeist werden soll. Die wohlfeilen Technologieboni des EEG unterstützen die alten Hüte des letzten Jahrzehnts. ■

Mein Leben mit der Energiewende

4:33 Uhr Berlin-Hauptbahnhof. So beginnt oft ein Tag in meinem „Leben mit der Energiewende“. Der erste ICE verlässt die Hauptstadt und ich bin auf dem Weg zu einer Vorführung meines gleichnamigen Films. Bei meinen Blicken aus dem Zugfenster gleitet Deutschlands Infrastruktur an mir vorbei: Fabriken, Wohnhäuser, Geschäfte, Straßen – überall verbrauchen wir unendlich viel Energie. Das kommt uns teuer zu stehen, denke ich oft. Deutschland importierte 2004 für 37 Mrd. EUR konventionelle Brennstoffe wie Kohle, Gas und Erdöl. Für ziemlich exakt die gleiche Menge mussten im vergangenen Jahr 98 Mrd. EUR aufgebracht werden, während die Produktion regenerativer Energie dagegen jeden Tag billiger wird.

Doch die Bundesregierung torpediert die Energiewende politisch, wo sie nur kann – allen voran Wirtschaftsminister Philipp Rösler, der offenbar vergessen hat, dass er für das Volk und nicht für die Energiekonzerne arbeitet. Mit meinem Film möchte ich dagegenhalten, aufklären. Sagen, dass ohne den schnellen Ausbau regenerativer Energieproduktion Strom für uns schon bald unbezahlbar wird.

Frank Farenski,
Regisseur und Geschäftsführer,
newslab

Und um das zu schaffen, brauchen wir auch eine Finanzierung. Ich kann die NRW.Bank nur darin bestärken, die Energiewende mitzugestalten. Es lässt sich auf einem Butterbrotpapier ausrechnen, dass dies mehr Ertrag und Gewinn bringt, als unser Geld im wahrsten Sinne des Wortes für konventionelle Energie zu verfeuern. Das „Leben mit der Energiewende“ hat gerade erst begonnen. ■

Nachgefragt bei Prof. Dr. Hans-Werner Sinn, Präsident, ifo Institut für Wirtschaftsforschung

VC Magazin: Die Private Equity-Industrie selbst verweist immer wieder darauf, dass sie die Banken- und Eurokrise nicht verursacht habe und nicht zu den „Heuschrecken“ gehöre. Welche Rolle kommt der Branche in einem krisengeschüttelten Europa dennoch zu?

Prof. Dr. Hans-Werner Sinn

Sinn: Die Private Equity-Firmen haben die Krise nach meiner Kenntnis in der Tat nicht verstärkt. Indem sie angeschlagene Firmen aufkaufen, restrukturieren und, so es geht, wieder wettbewerbsfähig machen, üben sie eine wichtige Rolle in der Volkswirtschaft aus.

VC Magazin: Auf welche weiteren Player kommt es bei der Lösung der Eurokrise an? Was müssen sie tun?

Sinn: Am wichtigsten sind die Regierungen der Krisenländer. Sie müssen Lohnflexibilität nach unten herstellen und einen Prozess der geordneten realen Abwertung einleiten. Je besser das gelingt, desto geringer sind die realen Lasten in Form einer Massenarbeitslosigkeit. Sie müssen die Agenda 2010 kopieren.

VC Magazin: Auf welche weltwirtschaftlichen Entwicklungen außer der Eurokrise müssen sich Private Equity-Gesellschaften derzeit einstellen?

Sinn: Die Wachstumskräfte der Welt werden sich weiter nach Russland und Asien verlagern. Die USA könnten durch das Shale Oil reindustrialisiert werden. In Europa wird sich das Gewicht stärker gen Osten verlagern.

Clara Diesel
redaktion@vc-magazin.de

Frühphasenfinanzierung in Deutschland und in NRW

Aktueller Status und Entwicklungstendenzen

Während sich der Markt für Private Equity-Investitionen in Deutschland und Nordrhein-Westfalen mehr oder weniger durch Stabilität auszeichnet, zeigt die Entwicklung im Teilbereich Venture Capital, also in der Finanzierung junger Technologieunternehmen in der Seed- und Start-up-Phase, dramatisch rückläufige Tendenzen. Das Investitionsvolumen klassischer Venture Capital-Fonds sinkt seit Jahren kontinuierlich. Doch gleichzeitig entstehen mit Inkubatoren und Crowdinvesting-Plattformen neue Finanzierungsmodelle für die Gründungsphase. In NRW unterstützen zudem sieben Seed-Fonds die ersten Schritte von Start-ups.

Klassisches Venture Capital wird weniger

Nach aktueller BVK-Statistik ist im Venture Capital-Segment das ohnehin schon niedrige Investitionsniveau 2012 um rund ein Viertel im Vergleich zum Vorjahr gesunken, obwohl die Investitionsbedingungen, insbesondere das Potenzial und die Bewertungen, unverändert positiv sind. Eine Vielzahl von Anlegern scheint sich lieber direkt an Hightech-Start-ups zu beteiligen, statt in klassische Venture-Fonds zu investieren. Unverändert kommt auch den öffentlichen Investoren besondere Bedeutung zu, den Bedarf an Beteiligungskapital durch entsprechende Angebote zu decken. So stellten 2012 allein der High-Tech Gründerfonds (HTGF) und die KfW knapp 32% aller Anschlussfinanzierungen im Seed- und Start-up-Bereich dar. Ergänzt um die Mittel diverser länderspezifischer Förderprogramme dürfte der Anteil der direkten und indirekten öffentlichen Unterstützungen in der deutschen Technologiefinanzierung über 50% liegen.

Neuer Schwung durch neue Modelle

Von einer Beseitigung des Marktversagens im Bereich Venture Capital ist Deutschland zwar nach wie vor noch Jahre entfernt, aber immerhin ist wenigstens durch Trends wie Business Angels Investments und neue öffentliche Investoren etwas Bewegung ins Spiel gekommen. Hierzu gesellen sich seit jüngster Zeit weitere neue Investmentformen wie das Crowdinvesting oder die aus dem Boden schießenden Inkubatorenmodelle.

Crowdinvesting: Hilft viel wirklich viel?

Wie in vielen anderen Bereichen ist diese Finanzierungsform in den USA bereits deutlich weiter entwickelt. Aktuell wird in Deutschland noch mehr darüber geredet als wirklich gemacht. So wurden im gesamten Jahr 2012 gerade mal etwas mehr als 4 Mio. EUR über 16 Plattformen eingesammelt, womit schließlich 43 Unternehmen finanziert wurden. Daraus ableitbar sind die extrem kleinen Finanzierungen, die sich im Wesentlichen für die Pre-Seed-Phase eignen. Interessant ist gleichwohl, dass sich bei den Plattformen bereits über 40.000 Mitglieder angemeldet haben und auch die Zahl der Anbieter mittlerweile auf über 20 angewachsen ist. Auch in NRW sind interessante Crowdinvesting-Plattformen in Düsseldorf und Köln zu finden.

Auf der Suche nach dem richtigen Modell

Angeboten wird eigentlich so ziemlich alles, was mal mehr und auch mal weniger mit Eigenkapital zu tun hat. So reicht das Spektrum von fremdkapitalähnlichen Produkten über diverse Mischformen von Nachrangdarlehen, stillen Beteiligungen und mezzaninen Finanzierungen bis hin zur klassischen Aktie. Oftmals sind die Angebote allerdings nicht wirklich transparent oder als Basis für weitere Finanzierungen nicht zu Ende gedacht. Dies alles zeigt: Man ist noch auf der Suche nach dem richtigem Ansatz, dem passenden Produkt und der geeigneten Zielgruppe. Eine massive Konsolidierung wird daher unvermeidbar sein, aber einige wenige phasenspezifische Plattformen haben sicherlich ihre Berechtigung. Das Thema Entrepreneurship erfährt durch die Crowd zudem deutlich mehr öffentliche Aufmerksamkeit. Crowdfunding ist daher durchaus eine Überlegung wert, allerdings sollte man sich vor einer Teilnahme an einer Finanzierungsmaßnahme intensiv mit der einzelnen Beteiligung sowie der geplanten Struktur beschäftigen.

Inkubatoren: alter Wein in neuen Schläuchen?

Bei den Inkubatoren sehen wir gewisse Parallelen zu den Crowdfunding-Ansätzen: Der Markt versucht, differenzierte Produkte für die vielfältigen Unternehmensphasen und Finanzierungsanlässe zu entwickeln. Bereits Ende der 1990er Jahre haben wir die unterschiedlichsten Inkubatoren und den Hype darum erlebt. Insofern betrachten wir diese Entwicklung heute zunächst sehr nüchtern. Dennoch sind Inkubatoren im Grunde ein sinnvoller Ansatz, bieten sie doch eine entscheidende Lösung für die Herausforderung in der frühen Unternehmensentwicklung: Der unternehmerisch erfahrene Investor begleitet und entwickelt das unternehmerisch unerfahrene Start-up-Team. Im Grundsatz ist das gut, jedoch müssen vor allem zwei Aspekte klar geregelt sein.

Sinnvoll, aber herausfordernd

Viele Inkubatoren sind gefährlich unterfinanziert. So mancher Investor scheut daher ein Investment in ein Inkuba-

tor-Start-up, das er im Zweifel in Folgerunden dann allein durchfüttern muss. Wenn das einzelne Business zudem nicht klar von anderen Start-ups abgegrenzt ist und unter Umständen sogar noch die Initiatoren der Inkubatoren eigene Aktivitäten mit unter das gemeinsame Dach geschoben haben, wird es erst recht schwierig. Inkubatoren funktionieren deshalb nur dann, wenn dahinter ein nachweislich erfolgreicher Serial Entrepreneur oder ein professioneller Venture-Fonds steht. Entscheidendes Erfolgskriterium eines Inkubators ist darüber hinaus die klare Fokussierung auf definierte Themen und damit verbunden eng eingebundene industrielle Partner. Vor diesem Hintergrund geben wir den von strategischen Investoren und Technologiekonzernen initiierten Ansätzen inhaltlich die größte Erfolgschance. Vor diesem Hintergrund sehen wir gerade in NRW interessante Ansätze und Chancen für Inkubatoren, beispielsweise mit den inhaltlichen Schwerpunkten Logistik, Media, Mobile oder Retail. Analog zum Crowdinvesting gilt daher auch für die Inkubatormodelle: Sie sind sinnvoll, aber herausfordernd. Und viele werden im Zweifel scheitern. Allerdings haben nach der Konsolidierung einige Inkubatoren in ausgewählten Technologiebereichen langfristig eine Chance.

NRW: Unterstützung durch regionale Seed-Fonds

Gerade die enormen Beteiligungspotenziale machen Nordrhein-Westfalen zu einem besonders attraktiven Investitionsstandort. Wenngleich hier – möglicherweise aufgrund seiner industriellen Historie – zahlreiche Family Offices, professionelle Business Angels und namhafte Beteiligungsgesellschaften beheimatet sind, reicht auch in NRW das Angebot an privatem Eigenkapital nicht aus, um die Nachfrage ausreichend zu decken, gerade auch in den frühen Investmentphasen. Umso erfreulicher ist es, dass in diesem Segment mit Unterstützung der NRW.Bank seit 2007 im Rahmen der Seed.Fonds.Initative inzwischen sieben regionale Frühphasenfonds mit einem Gesamtvolumen von rund 72 Mio. EUR aus der Taufe gehoben werden konnten. Die initiierten Fonds haben den Charakter von Privatfonds und werden durch professionelle, renditeorientierte Fondsmanager verwaltet. Bis heute konnten rund 70 Unternehmensgründungen finanziert werden.

Folgefonds und neue Modelle

Bei den Fonds ist in der ersten Fondsgeneration die Investmentphase weitgehend abgeschlossen und nun gilt es, die Beteiligungen erfolgreich zu entwickeln. Mindestens genauso wichtig ist es jedoch, für diese Seed-Fonds entsprechende Folgeaktivitäten aufzusetzen, damit die entstandene Dynamik, die mit übrigens aktuell ca. 15% Ausfallquote eine nur moderate Floprate zeigt, weiter genutzt werden kann. Dies könnte beispielsweise die Fortführung der bestehenden Strukturen in der Form von Folgefonds oder aber gegebenenfalls auch die Entwicklung von branchenorientierten Venture-Fonds sein. Eine weitere Alternative wären sicherlich Fondsstrukturen, die die exzellente Hochschullandschaft des Landes nutzen, um Technologien an den Markt zu bringen. Insgesamt sind wir also vergleichsweise gut aufgestellt in NRW, zu tun gibt es aber dennoch jede Menge. ■

Zu den Autoren

Wolfgang Lubert (li.) ist Mitgründer und Vorstandsvorsitzender des Private Equity Forum NRW e.V. **Dr. Peter Wolff** ist Managing Partner des Frühphaseninvestors EnjoyVenture Management GmbH.

Private Equity-Investitionen in Nordrhein-Westfalen 2012 und 2013

Unternehmen	Tätigkeitsfeld	Investor	Volumen (Anlass)
Douglas Holding AG	Konsumgüter	Advent International Corporation, Gründerfamilie Kreke	38 EUR pro Aktie (Übernahme)
Allesklar.com AG	Internet	Axel Springer AG, General Atlantic	ca. 50 Mio. EUR (Buyout)
auxmoney GmbH	Kreditvermittlung	Index Ventures, Union Square Ventures	12. Mio. USD (Wachstumsfinanzierung)
Plant System & Service GmbH	Industriedienstleistung	Deutsche Beteiligungs AG	5,6 Mio. EUR (Minderheitsbeteiligung)
ParStream GmbH	Datenanalyseplattform	u.a. Kholsa Ventures, Baker Capital, Tola Capital	5,6 Mio. USD (1. Finanzierungsrunde)
Algiac Pharmaceuticals GmbH	Pharmaindustrie	High-Tech Gründerfonds Management GmbH, KfW Bankengruppe via ERP-Startfonds, Privatinvestoren	4,3 Mio. EUR (1. Finanzierungsrunde)
Traxpay AG	B2B-Software	Earlybird VC Management GmbH	4 Mio. USD (1. Finanzierungsrunde)
Direvo Industrial Biotechnology GmbH	Biotechnologie	u.a. Danisco Venture, TVM Capital GmbH	3,5 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)
GreenPocket GmbH	Cleantech/Software	u.a. Schwetje Digital, Rheinland Venture Capital Fonds, KfW via ERP-Startfonds, NRW.Bank	3,5 Mio. EUR (2. Finanzierungsrunde)
Saperatec GmbH	Cleantech	eCapital entrepreneurial Partners AG, NRW.Bank, Oliver F. Gosemann, Gründerfonds Bielefeld-Ostwesfalen GmbH & Co. KG, High-Tech Gründerfonds Management GmbH	3,3 Mio. EUR (Wachstumsfinanzierung)
Twintec AG	Automobil	Perseus Partners	3,25 Mio. EUR (Minderheitsbeteiligung)
Ayoxxa Biosystems GmbH	Biotechnologie	u.a. KfW	3 Mio. EUR (1. Finanzierungsrunde)

Quelle: Deal-Monitor des VentureCapital Magazins, nur Deals mit bekanntem Volumen > 3 Mio. EUR; kein Anspruch auf Vollständigkeit

Private Equity in Nordrhein-Westfalen

Die Expertenumfrage

Wie attraktiv ist der Standort Nordrhein-Westfalen für Beteiligungsinvestoren?

Dr. Paul-Josef Patt,
Managing Partner und CEO,
eCapital entrepreneurial Partners:
Der Standort NRW ist aufgrund seiner hohen Dichte an Gründungsaktivitäten und des ausgezeichneten Netzwerkes von Forschungseinrichtungen nach wie vor ein sehr interessanter Standort für Beteiligungsinvestoren. Wir haben in den letzten Jahren immer wieder Neugründungen und Wachstumsvorhaben von Technologieunternehmen begleitet, wie z.B. unsere Biotech-Beteiligung Cysal, den CSP-Anbieter Feranova oder die Saperatec, die völlig neue Wege im Recycling von Rohstoffen geht.

Benjamin Erhart,
Investmentmanager,
High-Tech Gründerfonds:
Der High-Tech Gründerfonds hat im letzten Jahr über ein Fünftel seiner Beteiligungszusagen an Unternehmen aus NRW gegeben. Dies ist der bislang höchste Wert seit Gründung des Fonds! Das Investitionsumfeld und der Dealflow in Nordrhein-Westfalen sind also nach unserer Sicht grundsätzlich sehr attraktiv. Aus einer breiteren Perspektive hat das Bundesland im Vergleich zu anderen Regionen exzellente Voraussetzungen, die große Anzahl an Entrepreneuren, Business Angels, Netzwerken und Corporates zu einem ganzen Ökosystem weiter auszubauen. Für Kapitalgeber ist das Potenzial in diesem Ballungsgebiet also sehr spannend.

Wilfried Frohnhofen,
Geschäftsführer,
IVC Intelligent Venture Capital:
Insbesondere im Mittelstandsbereich sehen wir hochinteressante Unternehmen im Rahmen von Unternehmensnachfolgen, die Investoren mit Managementkapazitäten gute Chancen bieten.

Wilfried Frohnhofen

Nicolas Gabrysch,
Partner,
Osborne Clarke
Der Standort NRW war und ist sehr attraktiv für Investoren. Das zeigen doch auch zahlreiche Initiativen in NRW. Capmanic als neuer VC hat seinen Sitz in Köln. Der Startplatz als Inkubator und Accelerator ebenfalls. Spannende Projekte aus NRW gab es schon immer.

Nicolas Gabrysch

In welchen Branchen haben Unternehmen in Nordrhein-Westfalen derzeit die besten Finanzierungsaussichten?

Dr. Paul-Josef Patt,
Managing Partner und CEO,
eCapital entrepreneurial Partners:
Ich sehe hier keinen branchenbezogenen Schwerpunkt. Die sieben Seed-Fonds der NRW.Bank, von denen wir zwei Fonds managen, der Venture Fonds der NRW.Bank und andere Fonds investieren in den verschiedensten Branchen. Wir selbst investieren derzeit schon in unterschiedlichen Segmenten im Umfeld neue Materialien, IT, Maschinenbau, Verfahrens- und Automatisierungstechnik, Kommunikations- und Nanotechnologie oder Cleantech und schauen uns aktiv nach weiteren Investments in jedem dieser Bereiche um.

Benjamin Erhart,
Investmentmanager,
High-Tech Gründerfonds:
Als breiten Trend bei Finanzierungsaussichten sehen wir, dass Business Angels und vermögende Privatinvestoren die Gründerszene auch im Jahr 2013 mit prägen werden. Diese Investoren kompensieren ein Stück weit die Zurückhaltung der deutschen Venture Capital-Industrie, sind dabei aber insbesondere bei den Investitionsvolumina wesentlich risikoaverser. Die besten Aussichten haben also Unternehmen, die mit überschaubarem Kapitalbedarf ihr Geschäftsmodell beweisen und eine stabile Entwicklung einschlagen können. In der Medizintechnik, bei Industrie-/B2B-/Infrastruktur-Software, der Sensorik, aber auch bei Umwelttechnologien haben innovative

Unternehmen gute Aussichten, da in diesen Bereichen auch insbesondere in NRW unternehmerische Investoren zu finden sind. Spannende Unternehmen bekommen aus meiner Sicht auch branchenunabhängig ein Investment.

Wilfried Frohnhofen,
Geschäftsführer,
IVC Intelligent Venture Capital:
Die besten Aussichten im Venture Capital-Bereich sehe ich derzeit für Unternehmen aus den Branchen Medizintechnik und Diagnostik sowie für hoch skalierbare Internetgeschäftsmodelle.

Nicolas Gabrysch,
Partner,
Osborne Clarke
Ich glaube, dass Land auf Land ab die gleichen Themen gute Finanzierungsaussichten haben. Das ist in NRW nicht anders als in Berlin. Aus meiner Sicht der Digitalen Medien sind dies zurzeit vor allem Mobile- und Payment-Themen.

Wo liegen die Stärken der nordrhein-westfälischen Unternehmen, wo die Schwächen?

Benjamin Erhart

Benjamin Erhart,
Investmentmanager,
High-Tech Gründerfonds:
Die Unternehmer und die Unternehmen, mit denen wir zusammenarbeiten dürfen, sind zu unterschiedlich, um pauschal Stärken und Schwächen zuordnen zu können. Als gemeinsame Nenner wären gegebenenfalls eine hohe Professionalität, aber auch die nötige rheinländische Gelassenheit bei Herausforderungen zu sehen.

Wilfried Frohnhofen,
Geschäftsführer,
IVC Intelligent Venture Capital:
Es herrscht ein hoher Ausbildungsstand der Mitarbeiter, damit ist eine solide Basis des Fachkräfteanteils gegeben. Außerdem sehe ich eine gute Infrastruktur und ein hervorragendes technisch-wissenschaftliches Umfeld durch Hochschulen, Forschungsinstitute und Forschungszentren.

Dr. Paul-Josef Patt

Dr. Paul-Josef Patt,
Managing Partner und CEO,
eCapital entrepreneurial Partners:
Die Unternehmen in NRW zeichnen sich u.a. durch ihre hohe Innovationskraft und ihre mittelständische, unternehmerisch geprägte Struktur aus. Beides sind wichtige Merkmale für eine erfolgreiche Gründung.

Nicolas Gabrysch,
Partner,
Osborne Clarke
Die Schwächen liegen noch in der Vernetzung der Unternehmen untereinander. Oft nutzen die Unternehmer zu wenig die Erfahrungen anderer. Das machen andere Standorte besser vor.

Umwelttechnologien in NRW bieten interessante Investment-Opportunitäten, weil ...

Wilfried Frohnhofen,
Geschäftsführer,
IVC Intelligent Venture Capital:
… gute Fördermöglichkeiten angeboten werden und der Technologietransfer zwischen Wissenschaft und der mittelständischen Wirtschaft aktiv gelebt wird.

Benjamin Erhart,
Investmentmanager,
High-Tech Gründerfonds:
... die Qualität der Konzepte aus NRW meist hoch ist und in unmittelbarer Nähe (Infrastruktur!) alles vorhanden ist, was ein Tech-Unternehmen benötigt.

Dr. Paul-Josef Patt,
Managing Partner und CEO,
eCapital entrepreneurial Partners:
… wir hier mit unserer aktiven Gründerszene, dem Zugang zu Spitzentechnologie und dem verfügbaren Gründungs- und Wachstumskapital über eine hervorragende Infrastruktur verfügen. ■

Sozial-ökologisches Investieren

Die dienende Funktion der Ökonomie

Was ist sozial-ökologisches Investieren? Die Nachhaltigkeit von Investitionen wird zunächst hinsichtlich der Triple Bottom Line „people, planet, profit“ oder auf Deutsch „sozial, ökologisch, ökonomisch“ bewertet. Doch welche Rangfolge wird dabei angewendet? Bleibt die Gewinnmaximierung das oberste Ziel der wirtschaftlichen Tätigkeit, sind soziale und ökologische Kriterien nur Rahmenbedingungen, die es zu beachten gilt, damit die Kollateralschäden der ausschließlichen Orientierung an der Gewinnmaximierung gering gehalten werden. Diese Art von Nachhaltigkeit dürfte nicht nachhaltig sein. Soziales und Ökologie stehen nach wie vor im Spannungsfeld oder in Widerspruch zur monetären Gewinnmaximierung.

Der Mensch als Ausgangspunkt

Die Kernfrage der Nachhaltigkeit ist: Was ist Sinn und Zweck jedweder unternehmerischen, wirtschaftlichen Tätigkeit? Der einzig nachhaltige Sinn und Zweck des Wirtschaftens ist die ganzheitliche Befriedigung der unterschiedlichsten Bedürfnisse der Menschen durch Güter und Dienstleistungen. Der Mensch mit seinen vielfältigen materiellen, emotionalen und geistigen Bedürfnissen als Käufer und Kunde ist der einzig sinnvolle Ausgangspunkt und das einzig sinnvolle Ziel unternehmerischer Tätigkeit.

Ökonomie hat eine dienende Funktion

Bei der Herstellung und beim Vertrieb sind die ökologischen Rahmenbedingungen so zu beachten, dass auch in Zukunft die natürlichen Lebensgrundlagen erhalten und weiterentwickelt werden. Die Ökonomie ist die Arbeitsweise bzw. das Instrument, wie wir vorgenannte Ziele am effizientesten erreichen können. Gewinn ist betriebswirtschaftlich wie volkswirtschaftlich eine notwendige Folge eines solchen unternehmerischen Handelns, niemals aber ein sinnvolles alleiniges Ziel. Im Rahmen eines solchen Verständnisses von Nachhaltigkeit wird deutlich, dass die Ökonomie eine dienende Funktion hat und somit nicht im Widerspruch zu sozialen oder ökologischen Fragen stehen kann. Das scheinbare Spannungsfeld löst sich auf, indem das einzig sinnvolle Ziel wirtschaftlicher Tätigkeit – die ganzheitliche Deckung menschlicher Bedürfnisse – erste Priorität erlangt. Dieses Grundverständnis ist der Kern der Geschäftspolitik der GLS Bank.

Kultureller Wandel vorausgesetzt

Wie kann sozial-ökologisches Investieren in der Finanzwirtschaft verankert werden? Die Arbeitsweise der GLS Bank unterscheidet sich bislang in mehreren Punkten von anderen Finanzdienst-

leistern. Eine Übertragbarkeit wäre grundsätzlich möglich, wobei dies auch mit einem kulturellen Wandel einhergehen müsste.

- **Transparenz**

Die GLS Bank veröffentlicht die Kriterien, unter denen sie Kredite vergibt bzw. am Kapitalmarkt anlegt. Ferner veröffentlicht die GLS Bank bis zum einzelnen Kreditnehmer, an wen und an welche Branchen sie Kredite vergeben hat. Die Kundeneinlage ist für die GLS Bank der Auftrag, daraus sinnvolle Kredite zu vergeben und diese dem Kunden offenzulegen.

- **Nachhaltigkeitskriterien**

Die GLS Bank hat positive wie negative Kriterien entwickelt, denen alle Kreditnehmer und Kapitalanlagen entsprechen müssen. Ein teilweise mit Externen besetzter Anlageausschuss überwacht die Einhaltung dieser Kriterien. Das Motiv der Geldanlage ist daher nicht mehr nur die Höhe des Zinssatzes, sondern auch die sinnvolle, sozial-ökologische Verwendung der Gelder.

- **Dreifacher Gewinn**

Die Kunden erhalten im Sinne dieses sozial-ökologischen Investments einen Gewinn in dreifacher Dimension: menschlich, zukunftsweisend und ökonomisch. Wie bei nachhaltigem Strom oder Lebensmitteln hat der Kunde erweiterte Entscheidungskriterien bei der Geldanlage. Dieser dreifache Gewinn für die Kunden stellt gleichzeitig einen immer deutlicher werdenden Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Banken dar.

- **Vertrauen**

Die Leitwährung einer Nachhaltigkeitsbank ist nicht der Euro, sondern Vertrauen. Durch das genossenschaftliche Kundenprinzip, die hohe Transparenz und die sinnvolle Geldverwendung entsteht eine neue Grundlage für die Beziehung zwischen Kunde und Bank. Nicht nur die hohen Zufriedenheitswerte der bestehenden Kunden, sondern insbesondere der Neukundenzustrom von über 2.000 Kunden pro Monat bestätigen dies.

- **Ökonomie**

Die Kernleistung der GLS Bank ist, aus Einlagen sinnvolle Kredite zu vergeben und die Einlagen sicher wieder zurückzuzahlen sowie einen zukunftsfähigen Zahlungsverkehrsservice zu bieten. Dafür braucht die Bank eine entsprechende Zinsmarge und Kontoführungsgebühren. Konditionen und Gebühren hält die GLS Bank auf einem marktdurchschnittlichen Niveau und macht auch dies transparent. Unter diesen Rahmenbedingungen erwirtschaftet die GLS Bank einen auskömmlichen Gewinn, den sie jedoch nicht für eine extrem hohe Eigenkapitalverzinsung verwendet, sondern dazu, die Entwicklung und Risikotragfähigkeit der Bank sicherzustellen.

Bleibt sozial-ökologisches Investieren eine Utopie?

Die mehr als 40-jährige erfolgreiche Arbeit der GLS Bank zeigt, dass sozial-ökologisches Investieren keine Utopie ist. Mittlerweile wurde weltweit eine Reihe von Nachhaltigkeitsbanken etabliert. Die Global Alliance for Banking on Values – ein Netzwerk führender Nachhaltigkeitsbanken – hat mittlerweile Mitglieder in über 25 Ländern des Nordens und des Südens. Das Wachstum dieser Institute liegt deutlich über dem von konventionellen Banken, und ihre Geschäftsmodelle haben sich als ökonomisch tragfähig erwiesen. Eine vergleichende Studie kommt darüber hinaus zu dem Ergebnis, dass sozial-ökologische Banken stabiler und weniger krisenanfällig sind.

Ausblick

Ohne einen Kulturwandel ist eine solche nachhaltige Ausrichtung jedoch nicht möglich. Inwieweit in der Finanzwirtschaft entsprechende Veränderungsprozesse aus Einsicht aktiv betrieben werden, ist offen. Viele Akteure bauen anscheinend darauf, dass die Finanzmarktkrise abgehakt werden kann, um so weiterzumachen wie bisher. Langfristig ist dies allerdings illusionär. Eine Fokussierung auf sozial-ökologische Investitionen ist sicherlich nur ein Ansatz von mehreren möglichen. In Zukunft geht es aber immer deutlicher um die Frage, inwieweit Bankgeschäft auf der Basis von Werten betrieben wird. ■

Zum Autor

Thomas Jorberg ist seit 2003 Vorstandssprecher der Bochumer GLS Bank, der ersten sozial-ökologischen Universalbank weltweit. Seit 1995 ist er ebenfalls Gründungsvorstand bei der GLS Beteiligungs AG und Initiator der Energiefonds. Jorberg ist Träger des B.A.U.M. Umweltpreises, des Future Awards und des Deutschen Fairness Preises.

„Der Preis ist häufig nicht ganz so wichtig“

Interview mit Dr. Georg Rotthege, Partner, Rotthege Wassermann

Nicht erst seit der Finanzkrise entdecken mittelständische Unternehmen die Finanzierungsoption Private Equity für sich. Die Nachfrage ist da, allerdings zählen gerade bei Familienunternehmen auch die „weichen“ Faktoren beim Ausloten einer möglichen Zusammenarbeit. Großspurigkeit ist fehl am Platz, warnt Dr. Georg Rotthege, Partner der Sozietät Rotthege Wassermann. Im Interview erklärt der Rechtsanwalt, worauf es Mittelständlern ankommt.

VC Magazin: Sie sind stellvertretender Vorsitzender des Verbands „Die Familienunternehmer – ASU“ in NRW. Welchen Stellenwert genießt Private Equity im nordrhein-westfälischen Mittelstand?
Rotthege: Private Equity trifft im nordrhein-westfälischen Mittelstand auf solide Voraussetzungen. Insbesondere unter den Familienunternehmen finden sich renditestarke und innovative Betriebe, die ein hohes Wachstumspotenzial aufweisen. Die „Hidden Champions“ in NRW sind oftmals Weltmarktführer.

VC Magazin: Haben Sie hier in den letzten Jahren Veränderungen ausgemacht?
Rotthege: Die Finanzkrise, die verstärkte Regulierung des Finanzsektors und hierdurch bedingte Änderungen der Geschäftspolitik der Banken haben die Attraktivität von Private Equity eher noch gesteigert. Private Equity bietet intelligente Finanzierungsstrukturen, die eine wachsende Nachfrage vorfinden.

VC Magazin: Bei wie vielen Nachfolgesituationen in Familienunternehmen wird Ihrer Erfahrung nach eine Private Equity-Finanzierung in Betracht gezogen, bei wie vielen kommt sie letztlich zustande?
Rotthege: Private Equity kommt vor allem dann in Betracht, wenn an einen Verkauf gedacht wird, weil andere Nachfolgelösungen ausscheiden. Ein häufiger Fall ist, dass Erben fehlen, die das Unternehmen weiterführen können oder wollen. Neben strategischen Käufern ist Private Equity dann eine gute Alternative.

VC Magazin: Woran scheitern Verkaufsverhandlungen zwischen Mittelständlern und Finanzinvestoren am häufigsten?
Rotthege: Finanzinvestoren müssen sich mit den Besonderheiten von Familienunternehmen auskennen. Dafür gibt es ja keine Blaupause, jedes Unternehmen „tickt“ anders. Großspurigkeit kommt selten gut an, wohl aber Marktexpertise und Augenmaß. Wenn solche „Soft Facts“ stimmen, ist schon viel erreicht. Der Preis ist dann häufig nicht mehr ganz so wichtig.

Dr. Georg Rotthege

VC Magazin: Wie beurteilen Sie die Verfügbarkeit von privatem Beteiligungskapital in NRW?
Rotthege: Letztens haben wir ein Unternehmen aus NRW an einen Münchener Private Equity-Fonds verkauft, der sich gegenüber anderen Bietern durchgesetzt hatte. Alle waren bundesweit aufgestellt und an Betrieben in Nordrhein-Westfalen interessiert. Privates Kapital ist also auch in NRW ausreichend vorhanden.

VC Magazin: Vielen Dank. ■

mathias.renz@vc-magazin.de

Zum Gesprächspartner

Dr. Georg Rotthege ist Partner von Rotthege Wassermann. Die Sozietät berät u.a. mittelständische Unternehmen und Konzerne bei M&A-Transaktionen und in wirtschafts- und steuerrechtlichen Fragen.

Kompetenz in Life Sciences

Sonderbeilage English

Industrial Biotechnology 2013 (4. Jg.)

Termine

Erscheinungstermin:	23. Februar 2013

Sonderbeilage

Healthcare 2013 (7. Jg.)

Termine

Erscheinungstermin:	30. März 2013

VentureCapital Magazin Sonderbeilage

Personalisierte Medizin (3. Jg.)

Termine

Erscheinungstermin:	31. Mai 2013
Anzeigenschluss:	21. Mai 2013

Sonderausgabe

Biotechnologie 2013 (15. Jg.)

Termine

Erscheinungstermin:	14. September 2013
Anzeigenschluss:	2. September 2013

Sonderbeilage

Medizintechnik 2013 (11. Jg.)

Termine

Erscheinungstermin:	26. Oktober 2013
Anzeigenschluss:	14. Oktober 2013

Ansprechpartner Anzeigen

Katharina Meindl	Tel. +49 (0) 89-2000 339-53 Tel. +49 (0) 163-334 43 26	meindl@goingpublic.de
Karin Hofelich	Tel. +49 (0) 89-2000 339-54 Tel. +49 (0) 177-422 52 89	karin.hofelich@goingpublic.de

Mehr Infos unter www.goingpublic.de/lifesciences

Ganz ohne Druck

Seit 25 Jahren finanziert die Aachener S-UBG Gruppe den Mittelstand und Start-ups

Möglichst große Freiheit will die Aachener Sparkassen-Beteiligungsgesellschaft S-UBG dem Unternehmer lassen, weshalb sie sich ausschließlich als Minderheitsgesellschafter einbringt. Darüber hinaus ist sie an einem nachhaltigen Investment ohne starre Laufzeitbegrenzung interessiert. Heuer feiert die in den Wirtschaftsregionen Aachen, Krefeld und Mönchengladbach aktive Finanzgruppe ihr 25-jähriges Bestehen.

Neuinvestitionen 2012 gesteigert

Gegründet wurde die S-UBG 1988 von den Sparkassen Aachen, Euskirchen, Düren und Heinsberg. Zehn Jahre später wurde der Gesellschafterkreis um die Sparkasse Krefeld sowie die Stadtsparkasse Mönchengladbach erweitert. Derzeit ist sie an rund 40 regionalen Unternehmen mit Kapital in Höhe von 40 Mio. EUR beteiligt, wobei die Bandbreite der Investitionen von 500.000 EUR bis zu 5 Mio. EUR je Unternehmen reicht. „Weitere 35 Mio. EUR können aus unseren Fonds noch abgerufen werden“, erläutert Harald Heidemann, Vorstandsmitglied der S-UBG-Gruppe. Lagen die Neuinvestitionen 2011 bei 4,4 Mio. EUR, waren es im letzten Jahr insgesamt 7,8 Mio. EUR. „Und wir wollen weiter wachsen“, bekräftigt Heidemann.

Für Mittelstand und Start-ups

Über verschiedene Fonds wird Eigenkapital für Unternehmen in verschiedenen Lebensphasen bereitgestellt. Für etablierte Mittelständler gibt es Private Equity und Mezzanine-Kapital aus dem S-UBG AG-Fonds. Finanzierungsbedarf ergibt sich zum Beispiel für die Umsetzung von Gesellschafterwechseln, Wachstumsfinanzierungen oder die Strukturierung von Management Buyouts (MBO) oder Management Buy-ins (MBI) im Zuge von Nachfolgeregelungen oder beim Going Public. Venture Capital für technologieorientierte Unternehmen fließt aus dem Fonds der S-VC GmbH. Für diese Start-ups gibt es Kapital während der Wachstumsphase, beim Produktionsaufbau oder für die Markteinführung. Und schließlich steht seit 2008

Harald Heidemann

Gründungskapital für technologieorientierte Firmen vor und während der Gründung zur Verfügung: Dieses Frühphasenkapital stellt aktuell der Seed Fonds II Aachen bereit, der im März 2012 als Nachfolge für den 2011 ausfinanzierten Seed Fonds I aufgelegt wurde. Pro Unternehmen und Finanzierungsrunde kann dieser Fonds bis zu 850.000 EUR investieren. Um Transaktionen bis 1,7 Mio. EUR durchführen zu können, schließt man sich mit anderen zu Co-Investments zusammen.

Kein Exit-Druck

„Die Flexibilität bei der Laufzeit unserer Engagements steht mit an erster Stelle“, unterstreicht Harald Heidemann und er präzisiert: „Unsere kürzeste Beteiligungszeit dauerte neun Monate, die bisher längste 22 Jahre.“ Darüber hinaus legt die S-UBG großen Wert auf eine vielfältige

25 Jahre S-UBG Gruppe

1988	1997	1998	2007	2012
Gründung durch die Sparkassen Aachen, Euskirchen, Düren und Heinsberg; Fokus: Mittelstand	Auflegung eines Early Stage-Fonds (S-VC GmbH)	Verstärkung der Gesellschafter durch die Sparkassen Krefeld und Mönchengladbach	Gründung der „Seed Fonds für die Region Aachen GmbH & Co. KG“	Auflegung des Seed Fonds II; Volumen: 10,3 Mio. EUR

Unterstützung ihrer Portfoliounternehmen. „Wir nennen sie auch Partnerunternehmen – denn wir wollen mehr bieten als Kapital und stellen daher unser Know-how und unser Netzwerk zur Verfügung“, so Vorstandsmitglied Heidemann. Über den „Partner im Netzwerk e.V.“ (PIN e.V.) treffen sich darüber hinaus regelmäßig die Unternehmer der finanzierten Firmen gemeinsam mit den S-UBG-Managern. Dabei geht es um den unternehmerischen Austausch, den persönlichen Umgang mit Gleichgesinnten und um die Entwicklung von Kooperationen und Partnerschaften. Das schafft Vertrauen. „Die Firmen, in die wir investieren, erhalten auf diese Weise mehr als nur Kapital: Sie können von den Ideen und Erfahrungen anderer profitieren.“

Alleinstellungsmerkmal „regionale Nähe“

Ein weiterer wichtiger Punkt ist den Investoren die Nähe zum Unternehmer. Die Sparkassen-Finanzgruppe hat zahlreiche Beteiligungsgesellschaften hervorgebracht, deren Gesellschafter immer die jeweiligen Sparkassen einer Region sind. Dies bringt auch eine gewisse gemeinsame Mentalität mit sich, ebenso ein großes Kontaktnetzwerk aus Beratern, Dienstleistern und weiteren potenziellen Partnern. Und es schafft Vertrauen, eine der wichtigsten Voraussetzungen für das Gelingen einer Unternehmensbeteiligung. „Alle unsere Kunden sind in einer Stunde mit dem Auto erreichbar“, veranschaulicht Heidemann die regionale Aufstellung der Finanzgruppe.

Divergierende Interessen

Auch vor kniffligen Situationen schreckt man bei der S-UBG nicht zurück. Und knifflig wird es laut Heidemann oftmals dann, wenn es in einem Unternehmen einen großen Gesellschafterkreis mit divergierenden Interessen gibt. „Da ist es bisweilen schwer, alle Wünsche und Vorstellungen unter einen Hut zu bringen und konsequent auf das Ziel zuzusteuern.“ Doch mit viel individuellem Einsatz und durch die persönliche Kontinuität in der Betreuung habe man bisher auch solche Fälle erfolgreich lösen können, erinnert sich Heidemann.

Ausblick

Vorstandsmitglied Heidemann sieht den Markt im Aachener Raum inzwischen als „gut durchdrungen“ an, daher will man jetzt die Investitionsaktivitäten am Niederrhein ausbauen. Hier hätten sich schon gute Ansatzpunkte in Viersen und Mönchengladbach ergeben. Überlegungen gebe es auch, einen Seed Fonds III aufzulegen, da bereits fünf der acht bis neun geplanten Projekte im Seed Fonds II eingefahren seien. Auf gutem Weg sei man mit dem Deinvestment des Seed Fonds I, die in etwa drei bis vier Jahren abgeschlossen sein soll. Aktuell plant die S-UBG-Gruppe insgesamt zwei Exits. ■

Gereon Kudella
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

Case Study

Sorglos mit Sonnenenergie

DZ-4 GmbH will den umkämpften Markt der Energieversorger aufmischen

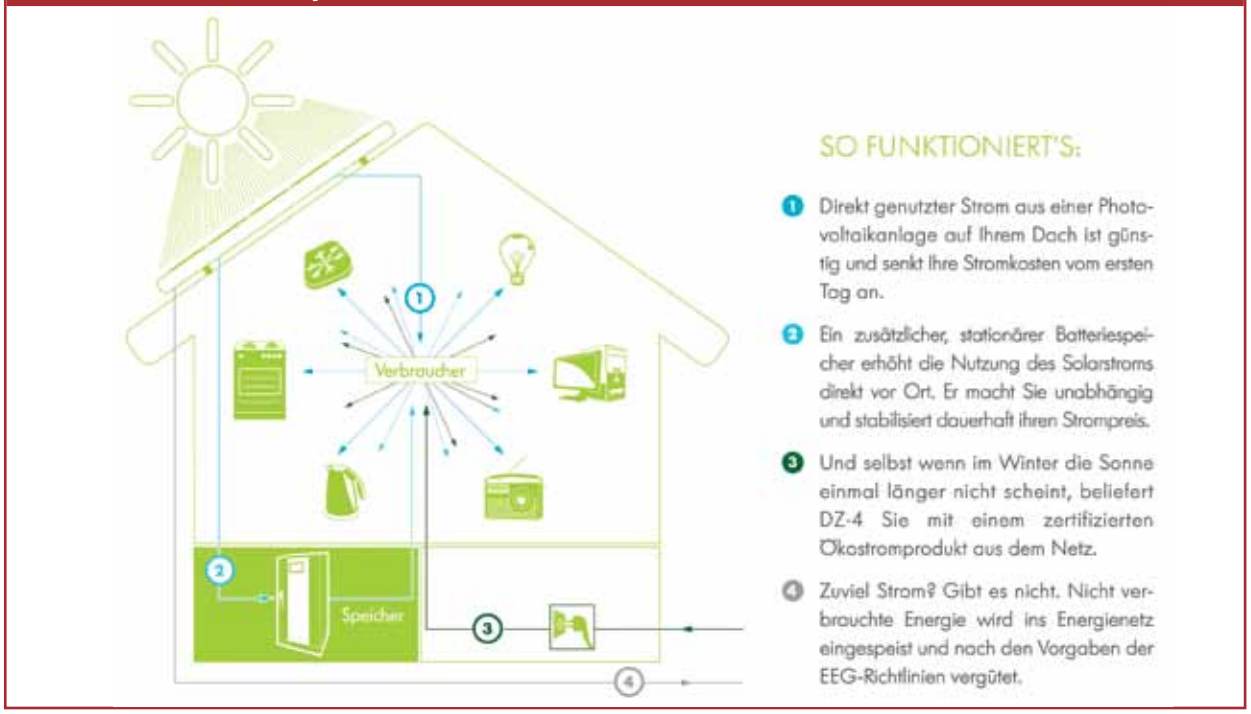
Foto: Panthermedia/Daniel Schoenen

„Entweder man macht es als Erster und man macht es schnell – oder man schafft's nicht", davon ist Tobias Schütt vom Hamburger Start-up DZ-4 überzeugt. Ein Rundum-sorglos-Paket für Sonnenstrom, so könnte man seine Geschäftsidee umschreiben. Kunden erhalten von DZ-4 ihren Strom sowohl vom eigenen Dach als auch aus dem öffentlichen Stromnetz – aber doch alles aus einer Hand. Ein Novum auf dem deutschen Markt, wie Schütt sagt. Watt & Wärme und Suncycle war diese Geschäftsidee ein sechsstelliges strategisches Investment wert.

Ökostrom aus drei Quellen

Damit ihm und seiner Idee niemand zuvorkommt, macht Schütt ein Geheimnis aus den Verträgen der DZ-4 GmbH. Sie sind „eine Art Contracting, nur aufgepeppt", nur so viel verrät der Geschäftsführer. „Es gibt sicherlich einfachere Branchen für ein Start-up als die Energiebranche", gibt Schütt zu. „Aber haben wir Angst vor RWE, E.on und Co.? Nein. Die haben Millionen Kunden. Uns reichen wenige Tausend, damit sich unser Modell rechnet." Und dieses Modell geht so: Der DZ-4-Kunde ist im Grunde ein ganz normaler Stromkunde. Nur kommt sein Strom aus drei Quellen, erstens aus einer Fotovoltaikanlage auf dem eigenen Dach, zweitens aus dem daran angeschlossenen Speicher, drittens – als Ökostrom – aus dem öffentlichen Stromnetz. Die komplette Anlage wird von DZ-4 aufs Dach gebaut und dann entweder vom Kunden gekauft oder weiter vom Hamburger Start-up betrieben. „Im Betreibermodell machen wir das Gleiche wie E.on. Nur statt eines Kohlekraftwerks haben wir eben viele kleine Solaranlagen." Die Unternehmensgründer verstehen sich auch als ein

Funktionsweise des DZ-4-Systems



Quelle: DZ-4 GmbH

Netzwerk der Besten: die besten Installateure, die besten Hersteller von Solaranlagen, die besten Speicher. „Wir kennen mehr als 100 Installateure persönlich, ich habe schon für mehr als 100 Mio. EUR Module eingekauft“, so Schütt. „Wir wissen inzwischen, was wirklich gut ist.“

Idee aus Kalifornien

Tobias Schütt

In den USA sind bereits seit 2007 Unternehmen wie DZ-4 entstanden. „Solarcity“ zum Beispiel hat es im vergangenen Jahr sogar an die Börse geschafft. Schütt lebte zur Boomzeit der dezentralen Energieversorger in Kalifornien, hat die Entwicklung aufmerksam verfolgt. „Ich habe seitdem immer überlegt, wie man so etwas in Deutschland umsetzen könnte“, so der heutige Geschäftsführer. 2011 war die Zeit dann reif, Schütt machte ernst und kündigte seinen Job bei der Deutschen Bank. Das Problem: „Wenn wir über 1.000 Kunden sprechen, geht es dabei um 15 Mio. EUR an Investitionen“, erklärt Schütt. „Das Geld ist zwar werthaltig angelegt, aber eben auch langfristig gebunden. Solche Summen müssen irgendwo herkommen.“

Finanzierung mit strategischen Investoren

Umso wichtiger war es für das Start-up, schnell einen Investor zu finden. Im Juni 2012 entschloss sich das Unternehmen Watt & Wärme dazu einzusteigen. „Die hatten zunächst eine ähnliche Idee wie wir, standen vor der Frage Make or Buy. Wir hatten zu dem Zeitpunkt aber schon einen Kenntnisvorsprung, deshalb sind sie letztlich lieber bei uns eingestiegen.“ Im Januar 2013 schließlich kam der Solardienstleister Suncycle dazu – wieder ein strategischer Investor. Allerdings wurde DZ-4 nun bereits höher bewertet. Denn mittlerweile lagen Erfahrungen aus verschiedenen Modellprojekten vor.

Zu konservative Venture Capitalisten

In den USA, so glaubt Schütt, wäre trotzdem schon früher eine erste Finanzierungsrunde möglich gewesen. „Wir haben auch viele deutsche Business Angels angesprochen, unsere Geschäftsidee war denen aber zu abstrakt“, so Schütt. „Die Venture Capital-Industrie ist hierzulande eher risikoavers. Es ist deshalb sehr schwer für junge Gründer, an Geld zu kommen. Häufig stimmt bei den Investoren das Verhältnis von Risikoneigung, Renditeanforderungen und Anspruch auf Mitbestimmung überhaupt nicht.“ Für die dritte Finanzierungsrunde, die für das dritte oder vierte Quartal dieses Jahres geplant ist, orientiert sich DZ-4 deshalb in Richtung Ausland. Dort, so hofft Schütt, wird er auf der Suche nach einer Venture Capital-Finanzierung eher fündig werden. „Die nächste Runde soll zum Break-even führen, da geht’s also um ein paar Millionen Euro“, so Schütt. „Ein kleineres strategisches Investment reicht uns dann nicht mehr.“ ■

Christine Schaller
redaktion@vc-magazin.de

Familie Ulatowski (auf dem Bild mit DZ-4-Mitgründer Florian Berghausen, li.) stellte sich im Januar für die „Premiere“ zur Verfügung: Die fünfköpfige Familie aus Pinneberg testet auf ihrem Dach die Pilotanlage von DZ-4. Foto: DZ-4

Frischer Wind aus Köln

enbreeze GmbH stellt Mini-Windräder auf Deutschlands Dächern auf

„Welt retten mit Unternehmertum verbinden", das wollte Martin Riedel nach dem Studium. Mit Jan Dabrowski hat er es geschafft. Der hatte schon im Studium eine Leidenschaft für Windkraft entwickelt. Zusammen gründeten die beiden das Kölner Start-up enbreeze. „Wir haben kurz nach der Uni eine riesige Chance gesehen und zugegriffen", so Riedel. Die Chance: eine Windkraftanlage, die auch mit nur wenig Wind enorme Leistung bringt. Und die Vision: Irgendwann sollen die Windparks nicht mehr draußen auf dem Feld stehen, sondern auf den Dächern der Ikeas und Rewes, auf Parkhäusern und Turnhallen – eben überall, wo Platz ist.

Eigene Energie das ganze Jahr hindurch

Die Initialzündung kam von Dabrowskis Großeltern. Der Enkel wollte ihr Haus energetisch sanieren, eine Fotovoltaikanlage kam aufs Dach. Nur wie könnte man auch im Winter und selbst nachts Strom erzeugen? Solarstromspeicher sind nach wie vor teuer. „Wir denken zwar, dass die Speicher irgendwann günstiger werden, aber man kann den im Sommer erzeugten Strom nicht den ganzen Winter speichern. Diese Lücke schließen unsere Kleinwindkraftanlagen", erklärt Riedel den Vorteil der enbreeze-Technologie. Der Vorteil: Im Idealfall erzeugt man das ganze Jahr über einen relativ stabilen Energiemix aus Wind- und Sonnenenergie.

Mit Business Angels zum Prototyp

Und trotzdem: Die Kapitalsuche war ein steiniger Weg für die jungen Gründer. Dabei war die erste Finanzierungsrunde überlebenswichtig. „Sie kam in einer Zeit, in der wir noch nicht viel vorzeigen konnten", erinnert sich Riedel. „Es gab nur einen Bastel-Prototyp. Der hat zwar funktioniert, aber nicht so, wie wir es wollten." Um einen richtigen Prototyp zu entwickeln, brauchten die beiden Gründer Geld. Und das kam im April 2011 von einem Business Angel, Tim Schumacher aus Köln. Er hatte bereits in das Start-up eines Freundes investiert, so kamen auch Dabrowski und Riedel mit ihm zusammen. Mit dem fünfstelligen Investment konnten die beiden Gründer einen ersten Prototyp produzieren. Ein Jahr später folgte die zweite Runde, diesmal bereits im sechsstelligen Bereich, aber auch hier war ein Business Angel beteiligt. Die NRW.Bank hatte vermittelt. „Damit konnten wir eine richtige Pilotanlage entwickeln, die wir seitdem an unserem Bürostandort ausgiebig testen", berichtet Riedel.

Die Mini-Windräder von enbreeze können auch bei geringen Windstärken enormes Leistungspotenzial entfalten. Foto: enbreeze

Filigran, leicht, günstig

„Unser Vorteil ist, dass wir relativ naiv an die Sache herangegangen sind. Ohne Scheuklappen", sagt der 29-Jährige. „In größeren Unternehmen wird eher eine alte Technologie modifiziert. Wir haben aber etwas komplett Neues entwickelt. Deshalb sind wir überzeugt, dass wir jetzt die bessere Technologie haben." Die meisten Kleinwindanlagen auf dem Markt sind laut Riedel für hohe Windgeschwindigkeiten ausgelegt, vergleichbar mit großen Anlagen in mehr als 100 Meter Höhe. Dort herrschen kontinuierlich die Windverhältnisse, für die sie ausgelegt sind, zwölf Meter pro Sekunde und mehr. „Im kleineren Maßstab funktioniert das nicht, die Windgeschwindigkeiten sind im Schnitt wesentlich niedriger, zwölf Meter pro Sekunde kommen nur wenige Stunden im Jahr vor." Die Anlagen von enbreeze brauchen hingegen nur eine Geschwindigkeit von sieben Metern pro Sekunde. Es reicht daher eine Höhe von maximal 20 Metern. Riedel erläutert: „Wir haben unsere erste Anlage so konstruiert, dass sie filigran, leicht und relativ günstig ist. Mit der Stromausbeute von bis zu 4.500 Kilowattstunden pro Jahr lässt sich zum Beispiel die Kühltheke eines typischen Lebensmittel-

marktes betreiben – bei Investitionskosten von unter 10.000 EUR.“ Die meisten Bauteile sind Standardkomponenten. Enbreeze braucht also keine eigene Fertigung, sondern kann mit Zulieferern arbeiten.

Ausblick

Noch in diesem Jahr soll es eine 00er-Serie geben, die Gespräche über die Finanzierung laufen. Bis 2014 geht es dann in die Serienproduktion. Zielgruppe sind zunächst Unternehmen, die grüne Energie brauchen, sich aber auch ein grünes Image verpassen wollen. „Unser Produkt bietet sich dafür extrem gut an. So eine Windkraftanlage fällt auf, ist dynamisch, da dreht sich schließlich immer was“, sagt Riedel. Später sollen die Mini-Windräder auch Landwirte, Stadtwerke und Kommunen einsetzen. Privathaushalte klammern die Gründer erst einmal aus. „Windkraft ist immer noch ein Akzeptanzthema. Viele finden Windräder zwar an sich genial, haben aber auch Bedenken, die Anlage könnte zu laut sein, wirft vielleicht Schatten und so weiter. Da müssen wir Aufklärungsarbeit leisten“, sagt Riedel. „Langfristig wollen wir massenmarktfähig sein. Genau wie bei der Fotovoltaik wollen wir eines Tages ein 100.000-Anlagen-Programm auflegen.“ ■

Christine Schaller
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

Case Study

Sonnenstrom 2.0

Greenergetic GmbH: Online-Shopping für Fotovoltaikanlagen

Mit einem hohen sechsstelligen Betrag geht das Bielefelder Start-up Greenergetic ins Rennen um die Marktführerschaft. Die Idee: schlüsselfertige Fotovoltaikanlagen aus dem Internet. „Wir erreichen mit dieser Summe die gleiche Reichweite wie andere mit 10 oder 15 Mio. EUR", sagt Geschäftsführer Florian Meyer-Delpho. Denn er und seine drei Mitgründer haben sich schlagkräftige Unterstützung geholt: die Stadtwerke. Knapp 800 gibt es in Deutschland. „Über die Stadtwerke den Privatkunden zu erobern, das hat vor uns in dieser Form noch keiner versucht", erklärt Meyer-Delpho stolz.

Foto: Panthermedia/Andreas Sonne

Das Team von Greenergetic ermöglicht es Endkunden, sich online ihre eigene Fotovoltaik-Anlage zusammenzustellen. V.r.n.l.: Florian Meyer-Delpho, Kai Malkwitz, Michèl Dichter, Arne Wittmer, Christian Hodgson und Peter Pick.

Lösung für die Stadtwerke

„Wir wollten nicht mit tierischem Marketingaufwand von Tür zu Tür gehen", so Meyer-Delpho. „Dafür hätten wir ein hohes siebenstelliges Seed-Kapital gebraucht." Unnötig, so der Geschäftsführer. Denn: Die Stadtwerke haben bereits den engen Kontakt zu den Eigenheimbesitzern, für die das Online-Tool von Greenergetic gedacht ist. „Und die Stadtwerke suchen derzeit eine Lösung für ein wachsendes Problem: Ihre Kunden produzieren immer häufiger ihren eigenen Sonnenstrom und kaufen dadurch den Stadtwerken weniger Strom ab", führt Meyer-Delpho aus. Der Grund: In den letzten Jahren ist die Einspeisevergütung stetig gesunken. Inzwischen ist es günstiger, den Strom vom Dach selbst zu verbrauchen. „Die Stadtwerke werden künftig am Markt verlieren. Mit unserem Rundum-sorglos-Paket können wir das Problem ein Stück weit lösen – die Stadtwerke verdienen über unser Internetportal Geld mit schlüsselfertigen Fotovoltaikanlagen." Alleine könnten die Stadtwerke das nicht schaffen, davon ist Greenergetic überzeugt. Der Geschäftsführer erklärt: „Fotovoltaikanlagen für Endkunden sind extrem kleinteilig, die Margen gering. Deshalb sind sie für viele Installateure und auch für die Stadtwerke über den klassischen Vertriebsweg nicht interessant."

Die individuelle Fotovoltaikanlage

Für Florian Meyer-Delpho ist das Modell von Greenergetic die logische Konsequenz der letzten Jahre. Seit 2005 hat er das Unternehmen pvxchange aufgebaut, ein B2B-Handelsportal für Fotovoltaikanlagen. Im Spitzenjahr 2010 lag das Handelsvolumen bei rund 300 Mio. EUR. Mit Greenergetic geht der 33-Jährige den nächsten Schritt. „Immer mehr Kunden wollen ihre Fotovoltaikanlage selbst bauen. Das ist aber ein relativ komplexer Prozess." Ein standardisiertes Online-Tool, das diesen Prozess gleichermaßen verständlich wie detailliert abbildet, gebe es bisher nicht. Diese Marktlücke will das Start-up schließen.

Schnelle Seed-Runde

„Wir haben relativ früh eine Seed-Finanzierung bekommen. Das war wichtig, weil wir sehr aggressiv in den Markt eintreten wollten, um uns so schnell wie möglich als Partner der Stadtwerke etablieren zu können." Das Venture Capital kam von Howaldt Energies und dem Gründerfonds Bielefeld-Ostwestfalen, hinter dem eCapital entrepreneurial Partner stehen. Meyer-Delpho kannte beide Investoren schon lange.

Ausblick

Inzwischen ist das Online-Tool einsatzbereit. Mit den Stadtwerken Aachen hat das Start-up bereits einen großen Kunden gewonnen. Ab Mai ist das Tool über die Website verfügbar. „Der Endkunde hat mit uns überhaupt nichts zu tun“, so Meyer-Delpho. „Wir steuern alle Prozesse im Hintergrund, das heißt, die Stadtwerke bleiben der direkte Ansprechpartner, haben jedoch nur sehr wenig Aufwand.“ Bis Ende des Jahres sollen 19 weitere Stadtwerke folgen. „Unser Ziel ist es, ihnen ein nachhaltiges Geschäftsmodell zu bieten. Wir helfen zum Beispiel, die richtigen Marketingmaßnahmen durchzuführen“, erklärt der Unternehmer. Die nächsten zwei Jahre wird Greenergetic noch in Deutschland beschäftigt sein, schätzt er. Langfristig blickt das Unternehmen aber auch ins Ausland. „Interessant sind Märkte, in denen der Strompreis relativ hoch ist. Spannend wäre zum Beispiel Italien“, deutet Meyer-Delpho an.

Christine Schaller
redaktion@vc-magazin.de

Anzeige

WENN
DIE ENERGIEWENDE KEIN WAGNIS SEIN SOLL
DANN
GEHEN SIE AUF NUMMER SICHER

BET

Ihr idealer Partner, um Risiken und Chancen geplanter Investments zu analysieren

Seit 1988 prägt die BET als führendes Beratungsunternehmen für die Energiewirtschaft die Liberalisierung und Regulierung des Energiemarktes entscheidend mit. Heute ist sie bei Energiewende und Marktdesign der Zukunft mittendrin. Mehr Informationen finden Sie unter www.bet-aachen.de

Ihre Ansprechpartner: Michael Seidel 0241-47062 479 michael.seidel@bet-aachen.de | Dr. Sebastian Rothe 0241-47062 462 sebastian.rothe@bet-aachen.de

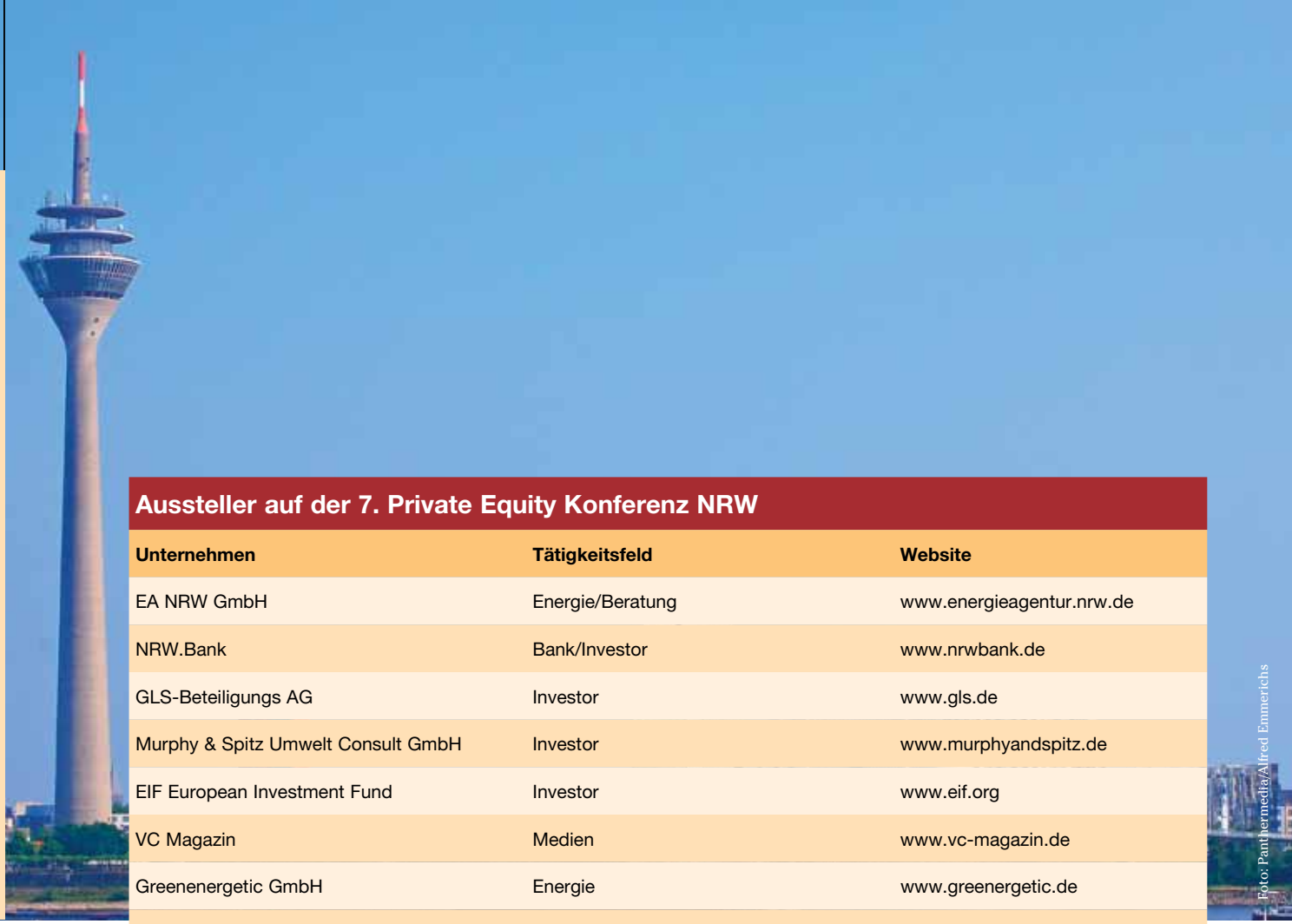


Foto: Panthermedia/Alfred Emmerichs

Aussteller auf der 7. Private Equity Konferenz NRW

Unternehmen	Tätigkeitsfeld	Website
EA NRW GmbH	Energie/Beratung	www.energieagentur.nrw.de
NRW.Bank	Bank/Investor	www.nrwbank.de
GLS-Beteiligungs AG	Investor	www.gls.de
Murphy & Spitz Umwelt Consult GmbH	Investor	www.murphyandspitz.de
EIF European Investment Fund	Investor	www.eif.org
VC Magazin	Medien	www.vc-magazin.de
Greenenergetic GmbH	Energie	www.greenergetic.de
Greencrowding GmbH	Crowdfunding	www.greencrowding.com
Green Energy Solutions GmbH	Energie	www.green-energy-solutions.de
Eovent GmbH	Energie	www.eovent.de
LeihdeinerUmweltGeld GmbH	Umwelt	www.leihdeinerumweltgeld.de
o-Flexx Technologies GmbH	Energie	www.o-flexx.com
GeoKoax	Energieeffizienz	www.geokoax.de
N·E·ST Anlagenbau GmbH	Anlagenbau	www.biogas-anlagenbau.n-e-st.de
Next Kraftwerke GmbH	Stromhandel	www.next-kraftwerke.de
GreenVolt Trading UG	Energie	www.greenvolt-group.de
Grenol GmbH & CO. KG	Energieversorgung	www.grenol.org
Newslab GmbH	Medien	www.newslab.de
LaTherm GmbH	Wärmeversorgung	www.latherm.de
PE-Forum NRW e.V.	Private Equity	www.private-equity-forum.net
BVK e.V.	Verband	www.bvkap.de
Zenit GmbH	Technologie & Innovation	www.zenit.de
DCTI Deutsches CleanTeach Institut GmbH	Cleantech	www.dcti.de
Bürgschaftsbank NRW GmbH	Bank/Investor	www.bb-nrw.de
BAND e.V.	Investor/Verband	www.business-angels.de

VentureCapital Magazin Sponsoring-Partner 2013

ADCURAM

BayBG

capiton

CAPITAL

Bayern Venture

High-Tech Gründerfonds

KFW

LBBW Venture

MIC

NRW.BANK

RWB

berwin

VR Equitypartner

WEITNAUER

BUTTER.

Hier drin:
Fördermittel der NRW.BANK

7. Private Equity Konferenz NRW
Düsseldorf 22. Mai 2013
Jetzt anmelden!
www.nrwbank.de/pekonferenz

Wir stärken Ihr Eigenkapital.

ENERGIE EFFIZIENZ LOHNT SICH

Business Angels, Seed- und Venture-Kapital sowie klassische Eigenkapitalfinanzierungen: So stärken wir Ihr Eigenkapital. Damit erhalten Sie günstigere Konditionen für Finanzierungen, verbessern Ihre Wettbewerbsfähigkeit und diskutieren mit kompetenten Partnern über geeignete Finanzierungsmaßnahmen – zum Beispiel für die Entwicklung marktfähiger Lösungen für mehr Energieeffizienz.
Fragen Sie uns: Tel. 0211 91741-1421.
www.nrwbank.de

NRW.BANK
Wir fördern Ideen