

URL: <http://www.capital.de/unternehmen/:Cleantech-Startups--Trockenzeit-fuer-gruene-Gruender/100050477.html?mode=print>



EMPFEHLEN     | 

05.04.2013



Cleantech-Startups

Trockenzeit für grüne Gründer

von *Matthias Lambrecht, Kathrin Werner*

Nach dem Hype der vergangenen Jahre finden junge Unternehmer, die auf das Geschäft mit dem Klimaschutz setzen, in Deutschland kaum mehr Investoren. Wer dennoch überleben will, muss sich schlank aufstellen - und anderswo nach Geldquellen suchen.



Die Investitionsbereitschaft für grüne Projekte geht drastisch zurück

Foto: GettyImages/John Block /
Montage: Capital.de

Das Geschäftsgeheimnis von Oliver Lünstedt steckt in einem grauen Plastikkästchen. Zapkit steht darauf, und darin stecken jede Menge technische Neuerungen: Eingebaut in ein Auto kann der Wagen per Handy aufgeschlossen und die Wegfahrsperrung gelöst werden. Es erfasst die zurückgelegte Strecke, gibt Tipps zur sparsamen Fahrweise und registriert Auffahrunfälle oder den Diebstahl des Fahrzeugs. Mit der Box und seinem Startup Carzapp will der Berliner Jungunternehmer die Nutzung von Autos revolutionieren. Privatpersonen können ihren Wagen vermieten - ohne den Schlüssel an den Mieter übergeben zu müssen.

Carzapp gehört zu den zahlreichen jungen deutschen Unternehmen, die den schonenden Umgang mit Ressourcen zu ihrem Geschäft machen wollen: Cleantech lautet das Zauberwort, saubere Technik zum Schutz der Umwelt. Anfangs lief auch alles recht gut, schließlich gibt es hierzulande eine ganze Reihe von Starthilfen. Lünstedt sicherte sich ein Stipendium aus einem von der EU mitfinanzierten Förderprogramm und kam mit seinen Mitstreitern für ein paar Monate mietfrei in einem Gründerzentrum unter. Schließlich fanden sich auch zwei Investoren, die als Business-Angel die ersten 100000 Euro investierten.

Einer Generation fehlt das Kapital

Doch als es darum ging, weitere 250000 Euro Risikokapital einzusammeln, damit aus Carzapp ein Unternehmen mit einem marktfähigen Produkt werden kann, musste Lünstedt lernen, dass im Land der Energiewende das Geld fehlt, damit aus ökologisch zukunftsweisenden Konzepten auch funktionierende Geschäftsmodelle entstehen.

Die viertgrößte Volkswirtschaft der Welt hat sich vorgenommen, als Standort für Anbieter sauberer Technologien vorn mitzuspielen. Aber einer ganzen Generation Unternehmer aus Deutschland mangelt es am nötigen Kapital.

Die Euphorie, mit der junge Öko-Unternehmer noch vor wenigen Jahren bewertet wurden, ist bei den Venture-Capital-Gesellschaften verfliegen. "Die Wagniskapitalbranche geht gerade durch eine schwierige Phase, die Investoren überdenken ihr Geschäftsmodell", sagt Michael Liebreich, Chef des Recherchehauses Bloomberg New Energy Finance. Traditionell liefen viele der Fonds, die die Wagniskapitalgeber führen, nur rund fünf Jahre. Danach wollen die Investoren aussteigen, bis dahin muss sich die Beteiligung an einem jungen Unternehmen bezahlt machen.

"Es dauert aber gerade bei erneuerbaren Energien oft sehr lange, bis aus einer Idee ein marktreifes Produkt wird", sagt Liebreich. Bei Biosprit- oder Solarunternehmen könnten zehn Jahre vergehen für Forschung, Entwicklung, Prototypen und den Aufbau einer größeren Produktion. "Und es kostet extrem viel Geld, sehr viel mehr, als viele Wagniskapitalgeber investieren wollen", so der Experte.

Nach den Erfahrungen der vergangenen Jahre wollen auch die großen Versicherungen oder die global operierenden Pensionsfonds, die die Kassen der Wagniskapital-Investoren füllen, von Cleantech nichts mehr hören. Zu tief sitzt der Schock über die Insolvenzen einst vielversprechender Unternehmen der deutschen Solarindustrie. Erfolgreiche Exits für Investoren, gewinnbringende Verkäufe junger Cleantech-Unternehmen an strategische Investoren oder gar Börsengänge waren dagegen rar. "Es gibt nicht genug Wissen über Cleantech im

MEHR ZUM THEMA:

Energiewende Glänzende Perspektiven für Ingenieure in der Umwelttechnik →

Energieinfrastruktur Intelligent vernetzt →

"Green Minds" Grüne Revolutionäre in Bedrängnis →

Finanzmarkt", sagt Jan Michael Hess, der Veranstalter des Branchenkongresses Ecosummit. "Deshalb lassen sich auch nur schwer Börsenstorsy erzählen."

Carzapp-Gründer Lünstedt hat in den vergangenen Monaten bei vielen potenziellen Geldgebern vorgesprochen - ohne Erfolg. "Wir haben damit gerechnet, dass es schwer wird, aber dass es so krass ist, hatten wir nicht erwartet", sagt der 28-Jährige. Dabei schien die Begeisterung der Fondsmanager für die kleine Box in jedem Gespräch groß. Doch immer hieß es am Ende: Ihr seid ja noch nicht am Markt. "Um die zu überzeugen, muss man eigentlich schon mindestens 10 Mio. Euro Umsatz machen und dabei 20 Prozent Rendite einfahren", ätzt Lünstedt.

Weltweit scheint die Begeisterung für grüne Technologie vorerst verfliegen. Investitionen in erneuerbare Energien und Umwelttechnik wie Elektroautos sinken in Europa und den USA ebenso wie in Asien - nach Berechnungen des Recherchehauses Bloomberg New Energy Finance im vergangenen Jahr um elf Prozent auf 268,7 Mrd. Dollar.

Schaut man auf die Finanzierungsmöglichkeiten junger Unternehmen mit neuen Ideen, sehen die Einbrüche noch dramatischer aus: 34 Prozent weniger haben Wagniskapitalgeber und andere Finanzinvestoren im vergangenen Jahr für Cleantech-Startups ausgegeben, insgesamt 5,8 Mrd. Dollar. Das ist der niedrigste Wert seit 2006 - also einem Jahr, in dem noch niemand von der Energiewende sprach und Japans Atomkraftwerke kaum Sorge bereiteten.



Carzapp - Tolle Kisten

Mit einer kleinen Plastikbox macht Carzapp jedes Auto zum Mietwagen, der per Handy gebucht, entriegelt und bezahlt werden kann. So wollen Oliver Lünstedt und seine Berliner Mitstreiter das Carsharing noch komfortabler machen. Interessant - aber zu riskant, befanden die Wagnisfinanzierer, denen Lünstedt seine Pläne in den vergangenen Monaten vorstellte. Jetzt setzt der Gründer auf zahlreiche Mikroinvestoren.

Seite 2

In Deutschland sind die Perspektiven zwei Jahre nach Fukushima besonders düster: Die Investitionen gingen hierzulande insgesamt um 27 Prozent auf umgerechnet 22,8 Mrd. Dollar zurück. Und für Cleantech-Startups standen im vergangenen Jahr gerade noch 70 Mio. Dollar von Venture-Capital-Gesellschaften oder Privatinvestoren zur Verfügung.

"Nachdem wir unsere erste Referenzanlage gebaut hatten, haben wir gedacht: Jetzt nehmen wir den Markt im Sturm", erinnert sich Pieter Bots vom Berliner Startup Geo-En. "Doch inzwischen haben wir lernen müssen, dass die Energiepolitik in Deutschland nicht immer innovationsfreundlich ist."

Dabei können Bots und seine Partner mit einer Technologie punkten, mit der die Nutzung von Erdwärme zur Klimatisierung von Gebäuden so effizient wird, dass ein Bohrloch reicht, wo andere Anbieter ein ganzes Dutzend brauchen. Geothermie sollte nicht nur auf dem Land, sondern auch bei Stadthäusern mit wenig Grundfläche eine ressourcenschonende und kostengünstige Alternative zu fossilen Brennstoffen werden.

Das Ökosystem ist in Gefahr

Das Konzept überzeugte auch Investoren, die 3 Mio. Euro Kapital nachschießen wollten, nachdem Gründer Bots bereits 1 Mio. Euro eigenes Geld in die Firma gesteckt hatte. Anfang

2012 waren die Verhandlungen mit der Münsteraner Wagniskapitalgesellschaft eCapital und der landeseigenen Berliner Beteiligungsgesellschaft IBB Bet abgeschlossen.

Sinkende Gaspreise und von den großen Stromversorgern kostengünstig angebotene Fernwärme aus fossilen Kraftwerken hindern Geo-En daran, die mit den Investoren vereinbarten Meilensteine zu erreichen. Jetzt müssen Bots und Partner fürchten, dass weitere Finanzierungsrounds schwierig werden. "Für einen Durchbruch am Markt ist das Timing nicht so gut", sagt Bots. An den Erfolg der Technologie glaubt er dennoch. "Wir müssen jetzt nur kleinere Brötchen backen."

Etwas wehmütig erinnert er sich an die alten Zeiten: "Aus heutiger Sicht wurde einem das Geld damals hinterhergeworfen", sagt der 52-Jährige. "Da konnte man mit Powerpoint und Excel mehr bewegen als heute mit einem funktionierenden Produkt."

Der Geldmangel beunruhigt nicht nur die Gründer, sondern auch einige Investoren. Fehlt die Anschlussfinanzierung, droht die Insolvenz - bevor es überhaupt richtig losgeht. "Noch gibt es hier nach wie vor eine Vielzahl fantastischer Technologiegründungen, die die Substanz haben, Weltmarktführer zu werden", sagt Christian Reitberger von der Wagniskapitalgesellschaft Wellington Partners. "Aber das Ökosystem, das wir hier in Deutschland in den vergangenen Jahren aufgebaut haben, ist in Gefahr." Statt Cleantech-Unternehmer zu werden, könnten sich die besten Köpfe dann wieder in Universitäten und große Konzerne zurückziehen oder nach leichter umzusetzenden Geschäftsmodellen suchen. "Viele Gründer werden sich fragen: Warum verkaufe ich nicht lieber Hundefutter online oder mache irgendwas mit Social Media", so Reitberger.



Geo-En - Erdwärme in Citylage

So viel Wärme holen Pieter Bots (l.) und seine Partner Tobias Viernickel (M.) und Michael Viernickel mit ihrem innovativen Verfahren aus nur einem Bohrloch, das sich die klimafreundliche Nutzung von Geothermie auch in der Stadt lohnt, wo meist kein Platz für mehrere Bohrungen ist. Doch ihr Unternehmen Geo-En hat mit fossiler Konkurrenz zu kämpfen - Gas und Fernwärme sind trotz Energiewende noch billiger.

Seite 3

Doch das ist nicht alles: Wie etwa in den USA und auch in der deutschen Solarindustrie bereits geschehen, dürften Chinesen und Koreaner versuchen, sich für kleines Geld aus der Insolvenzmasse unterfinanzierter Startups zu bedienen: "Die beobachten den Markt genau, weil sie wissen, dass hier bald bei einigen Unternehmen das Kapital knapp wird", fürchtet Reitberger.

Deutsche und europäische Investoren stecken ihr Geld nach den Erfahrungen der vergangenen Jahre lieber in Internet- oder Softwarefirmen, die keine kapitalaufwendige und langwierige Produktentwicklung brauchen oder von unwägbareren energiepolitischen Stimmungswendungen getroffen werden können.

"Viele Fonds hatten Solarwerte in ihren Portfolios, die nicht gut performt haben", sagt Alois Flatz von Zouk Capital. "Jetzt wird die Lanze über die gesamte Cleantech-Industrie gebrochen." Zouk Capital gehört zu den wenigen Investmentgesellschaften in Europa, die sich noch offensiv zu ihrem Engagement in Unternehmen mit umweltschonenden

Technologien bekennen. Allerdings steigen Flatz und seine Londoner Kollegen erst ein, wenn aus den Startups erlösbringende Firmen mit Umsätzen über 10 Mio. Euro geworden sind.

Wagnisfinanzierer, die schon früher ins Risiko gehen und weiter an die Zukunft der grünen Gründer glauben, halten sich mit ihrem Engagement dagegen derzeit eher bedeckt - vor allem, wenn sie versuchen, frisches Geld für ihre Fonds einzutreiben. "Beim letzten Fundraising haben wir Cleantech-Unternehmen aufs Podest gehoben, und alle fanden das superattraktiv", erinnert sich Hendrik Brandis von der Venture-Capital-Gesellschaft Earlybird. "Heute sagen wir nach zwei Stunden im Gespräch mit Investoren eher beiläufig: Übrigens, Cleantech machen wir auch - um möglichst niemanden zu verschrecken."

Dabei ist der Earlybird-Partner überzeugt, dass sich bei Cleantech-Startups künftig günstige Einstiegsgelegenheiten bieten: "Die Euphorie war überzogen, aber jetzt zu sagen, dass Cleantech keine Zukunft hat, ist ebenso falsch."

Dennoch dürfte der Kampf ums Kapital für junge Cleantechfirmen knallhart bleiben. "Den Hype haben wir hinter uns, die Realität hat uns eingeholt", sagt Branchenkenner Hess. "Wer jetzt noch am Start ist, gehört zu den Guten." Nur wer sich schlank aufstelle und sein Produkt möglichst schnell auf den Markt bringe, habe eine Chance.

Hilfe aus dem Ausland

Ein Rezept, das nicht für alle Startups das richtige ist. "Ich habe schnell gesehen, dass hier eine Finanzierung nicht möglich ist", sagt Thomas Schulz, Mitgründer und Vorstand des Münchner Energiedienstleisters Entelios. "Bei Themen wie dem Smart Grid brauchen sie Investoren mit Vorwissen - und die haben wir in Deutschland nicht gefunden. Der Kreis der Venture-Capital-Finanzierer ist dafür einfach noch zu klein."

Einen Kapitalgeber mit Kenntnissen über intelligente Stromnetze, der das von Entelios angebotene Management von Angebot und Verbrauch versteht, fand Schulz schließlich in den Niederlanden. Dabei half auch dort, dass Entelios keine teure Hardware entwickeln musste. "Wir waren kapitaleffizient und haben bald Umsatz gemacht", so Schulz.

Bei Carzapp wird es bis dahin noch eine Weile dauern und einiges kosten. Zur Finanzierung setzt Gründer Lünstedt nach den vergeblichen Versuchen, einen großen Investor für sein Wagnis zu gewinnen, auf die Zahlungsbereitschaft vieler kleiner Geldgeber, die vielleicht eines Tages auch seine Kunden werden könnten: Seit Anfang März sucht er über die Crowdfundingplattform Seedmatch Mikroinvestoren, die mit Einsätzen ab 250 Euro am Erfolg seines Unternehmens beteiligt werden.

Fast stündlich gewinnt er seitdem Geldgeber dazu - am Ende der ersten Woche hatte er so schon über die Hälfte der benötigten 250000 Euro zusammen. Er braucht nur ein wenig Geduld.



Entelios - Smarte Netzwerker

Entelios hilft großen Stromverbrauchern, mal abzuschalten, wenn weniger Energie benötigt wird. Mit ihren automatisierten Steuerverfahren bieten die Münchner Gründer Oliver Stahl und Thomas Schulz Lösungen für ein intelligentes Stromnetz, in dem das mit der Energiewende stärker schwankende Angebot ausgeglichen wird. Investoren gab es dafür hierzulande nicht - Entelios musste nach Startkapital im Ausland suchen.

Finanzierung - Weltweite Zurückhaltung

Nicht nur deutsche Firmen tun sich schwerer damit, an Geld zu kommen - auch in den USA und Asien gibt es Probleme.



Knappe Kassen

Die weltweiten Investitionen in Umwelttechnik sind um elf Prozent gesunken - besonders stark schrumpfte das Wagniskapital für Startups. Die Gründe dafür sind von Region zu Region und Sektor zu Sektor unterschiedlich.

Wo Der Löwenanteil des Wagniskapitals wird noch immer in den USA vergeben. "Dort ist einfach das beste Ökosystem für Innovation", sagt Michael Liebreich, Chef des Analysehauses Bloomberg New Energy Finance. Doch die Venture-Capitalisten hat die millionenschwere Pleite des Venture-Capital-finanzierten Solarunternehmens Solyndra im Herbst 2011 schockiert. "Die Erneuerbaren

leiden außerdem unter wechselhafter politischer Unterstützung und dem billigen Schiefegas", sagt Liebreich. Das günstige Gas macht Erneuerbare unattraktiver.

"In Asien ist die Wagniskapitalszene noch unterentwickelt. Es gibt ein wenig in China, aber da reden wir eher von Millionen als Milliarden", sagt Liebreich. Die Chinesen hätten etwa ein Auge auf Technik zur Bewältigung von Smog geworfen. "Generell interessiert sich China aber noch mehr dafür, Technologie zu kaufen, statt die Entwicklung zu finanzieren."

Was Während lange das meiste Geld in Solarfirmen floss, liegen nun Unternehmen vorn, die sich auf schlaue Netztechnik konzentrieren - auf Smart Grids. Allein im vierten Quartal 2012 haben Wagniskapitalgeber in 33 Deals rund 500 Mio. Dollar an diese Industrie verteilt. Oft geht es um Software, die deutlich schneller und leichter zu entwickeln ist als etwa Solarpanels oder Biosprit-Erfindungen.

Wann Venture-Capital-Firmen verlieren die Lust an Finanzierungen in der sogenannten

ersten Runde und wollen lieber erst Geld geben, wenn erste Erfolge sichtbar sind. 2008 waren die Hälfte aller Deals Anschubfinanzierungen. Vier Jahre später ist der Anteil auf 38 Prozent gesunken.



[Kontakt & Mediadaten](#) | [Mobil](#) | [AGB](#) | [Datenschutz](#) | [Nutzungsbasierte Online Werbung](#)
