

# „Deutschland wird als das führende Land für Clean Technologies gesehen“

*Interview mit Dr. Michael Lübbehusen, Managing Partner, und Klaus Tönnemann, Investment Director, eCAPITAL entrepreneurial Partners AG*

**GoingPublic:** Herr Dr. Lübbehusen, Sie haben jüngst 50 Mio. EUR akquiriert, sind aber nicht der einzige Cleantech-Fonds, dem dies gelang. Liegt das Geld in diesem Sektor derzeit auf der Straße?

**Lübbehusen:** Das tut es definitiv nicht. Das war ein harter Job, aber wir machen den auch nicht zum ersten Mal. Dass wir unsere Kontakte aus der Vergangenheit immer gut gepflegt haben, hat uns am Ende des Tages sehr geholfen. Wir haben nach dem First Closing unser Fundraising zunächst gestoppt, weil wir gute Investitionsmöglichkeiten sahen. Es waren unheimlich viele interessante Unternehmen zu relativ günstigen Bewertungen auf dem Markt. Vor dem Final Closing wollten wir zunächst zeigen, dass wir gute Deals finden können. So konnten wir im nächsten Schritt bereits einige gute Investments vorzeigen.

**GoingPublic:** Wer sind denn die typischen Investoren?

**Lübbehusen:** In unserem Fall sind das zumeist Family Offices. Gerade das Cleantech-Thema passt vor dem Hintergrund, dass Family Offices oftmals langfristige Anlagehorizonte haben, gut mit den Strategien des einen oder anderen Office zusammen. Eine Ausnahme ist die LVM Versicherung, zu der unser Unternehmen seit Jahren gute Verbindungen hat.

**GoingPublic:** Welche Cleantech-Bereiche erfüllen am ehesten Ihre Investitionskriterien?

**Lübbehusen:** Energiegewinnung, -verbrauch und -verteilung, neue Materialien und Verfahren zur Ressourcen- und Umweltschonung sowie Themen rund ums Wasser stehen bei uns im Vordergrund. In den einzelnen Bereichen betrachten wir wiederum die Wertschöpfungsketten, innerhalb derer sich durchaus attraktive Investitionsmöglichkeiten bieten. Wir als Fonds würden beispielsweise nicht in große Windparks oder Biogasanlagen investieren, aber Zulieferer von strategisch wichtigen Komponenten könnten auf unserer Agenda stehen.

**GoingPublic:** Ist Deutschland als Standort nicht ohnehin prädestiniert für Innovationen in dieser Richtung?

**Lübbehusen:** Das ist absolut richtig, darum spielt die Musik auch überwiegend direkt vor unserer Haustür. Deutschland schafft dafür gute Rahmenbedingungen, gerade auch im politischen Bereich. Das macht es relativ



Dr. Michael Lübbehusen



Klaus Tönnemann

leicht, quasi vor Ort innovative Unternehmen zu finden, die eventuell sogar globalen Einfluss haben können.

**Tönnemann:** Wir sehen viele angelsächsische Fonds, die sehr aktiv im deutschen Markt tätig sind. International wird Deutschland als das führende Land gesehen. Das hängt damit zusammen, dass Ressourceneffizienz hierzulande immer schon eine große Rolle spielte. Bau-effizienz durch bestimmte Normierungen ist ein weiteres Beispiel: Da kommt eins zum anderen.

**GoingPublic:** Wie kommen die Kontakte zu Ihren Beteiligungen zustande – die reichen ja schließlich keine Bewerbungsmappen ein, oder doch?

**Lübbehusen:** Das geht von Bewerbungen bis hin zum Hörensagen. Wir haben sowieso seit Jahren einen relativ großen Dealflow mit weit über 1.000 Businessplänen pro Jahr. Davon ist ein enormer Teil direkt Cleantech zuzuordnen. Dadurch, dass wir auf vielen Veranstaltungen sind, Sponsorings betreiben oder auch in Fachbeiträgen in Medien vorkommen, ist der Name eCAPITAL sicher nicht unbekannt. Dass wir über Jahre hinweg ein umfassendes Netzwerk gebildet haben, ist selbstverständlich. Und irgendwer kennt immer irgendjemanden.

**GoingPublic:** Sie beteiligen sich an den Unternehmen mit durchschnittlich 0,5 Mio. bis 5 Mio. EUR. Wie weit kommt man mit solch relativ geringen Summen?

**Tönnemann:** Es gibt durchaus Fälle, bei denen man damit ein ordentliches Stück vorankommt. Meistens



Foto: Thaut Images - Fotolia.com

sind das relativ junge Unternehmen, die mit der Summe so weit gebracht werden sollen, dass man später mit größeren Beteiligungsgesellschaften ins Gespräch kommen kann. Wenn wir von Unternehmen wie Heliatek oder Novalad sprechen, die vollkommen neue Technologien entwickeln, dann geht es natürlich um ungleich höhere Summen als beispielsweise bei einer Internetseite für Smartgrids. Aber Novalad schreibt mittlerweile schwarze Zahlen, hat hohe Umsätze, wichtige internationale Kunden und zahlreiche Patente. Alle unsere Beteiligungen bieten Potenzial, auch wenn derzeit noch technologische Risiken existieren. Novalad ist da schon einen Schritt weiter.

**GoingPublic:** Gehen Sie auch ins operative Geschäft oder die Aufsicht bei den jeweiligen Unternehmen?

**Lübbehusen:** Wir sind auf jeden Fall ein „Hands-on“-Investor. Wir mischen uns nicht ins Tagesgeschäft ein, aber wir wollen eine aktive Rolle spielen, indem wir das Management beim Unternehmensaufbau unterstützen. Das geschieht durch Kommunikation, konstruktive Kritik und das Herstellen von Kontakten.

**GoingPublic:** Wie sieht Ihr bevorzugter Exit aus, oder denkt man da beim Einstieg noch nicht dran?

**Lübbehusen:** Das wäre sicherlich der Trade Sale. Der ist vielleicht nicht so öffentlichkeitswirksam wie ein Börsengang, liefert aber gute Multiples und ist ohne regulatorische Hindernisse sauber und glatt abzuwickeln. Das Exit-Thema zieht sich natürlich bei einem Venture-Capital-Geber wie ein roter Faden durch die Beteiligung.

**Tönnemann:** Viele Unternehmen haben sich verbrannt, weil sie zu früh an die Börse gingen. Das ist weder für das Unternehmen noch für den Investor positiv, da muss man selektiv sein und ein IPO nicht immer als höchstes Ziel auf der Agenda haben.

**GoingPublic:** Herr Dr. Lübbehusen, Herr Tönnemann, vielen Dank für Ihre interessanten Einblicke!

Das Interview führte Falko Bozicevic.

Anzeige



We welcome new sponsors, speakers and partners!

> <http://ecosummit.net>

**ECOSUMMIT 2012**  
Smart Green Business Conference

22-23  
MARCH 2012  
BERLIN



**ECO12 AWARD**  
Best European Smart Green Startups,  
Investors, Corporates and Utilities

ECO12 Diamond Award Partner



**ECOSUMMIT TV**

> <http://www.youtube.com/ecosummitTV>

