

# Kämpfer für sauberes Trinkwasser

Mit der Ultrafiltration von Michael Hank haben Bakterien im Wasser keine Chance

Michael Hank ist schon lange im Geschäft. Doch er baut immer noch auf. Das aber macht er mit Leidenschaft. Wasser ist sein Thema, reines, gesundes Wasser. Um die Reinheit sorgt er sich seit vielen Jahren. Mehr als zwei Millionen Menschen sterben jährlich an Krankheiten, die durch verunreinigtes Trink- und Brauchwasser übertragen werden; in Deutschland sind es immer noch etwa 1000 Opfer. Wie ein Giftcocktail hört es sich an, wenn von Legionellen, von Kryptosporidien, Enterokokken, Salmonellen, coliformen Bakterien oder Ehec als Verunreiniger des wichtigsten Lebensmittels für den Menschen die Rede ist.

## Die Gründer

Im Kampf gegen die bakteriellen Angriffe aus der Wasserleitung hat sich der 40 Jahre alte Ingenieur und Versorgungstechniker mit seinem Unternehmen Seccua GmbH die Ultrafiltration zur Aufgabe gemacht: eine besondere, im Vergleich zu anderen Verfahren allerdings auch teurere und daher wenig verbreitete, dafür äußerst wirksame Technologie. Membranen mit Poren von 15 Millionstel Millimeter Durchmesser filtern Trübstoffe, Krankheitserreger und sogar Arzneimittelrückstände heraus. Mit dem System werden laut Hank 99,99 Prozent aller Krankheitserreger entfernt.

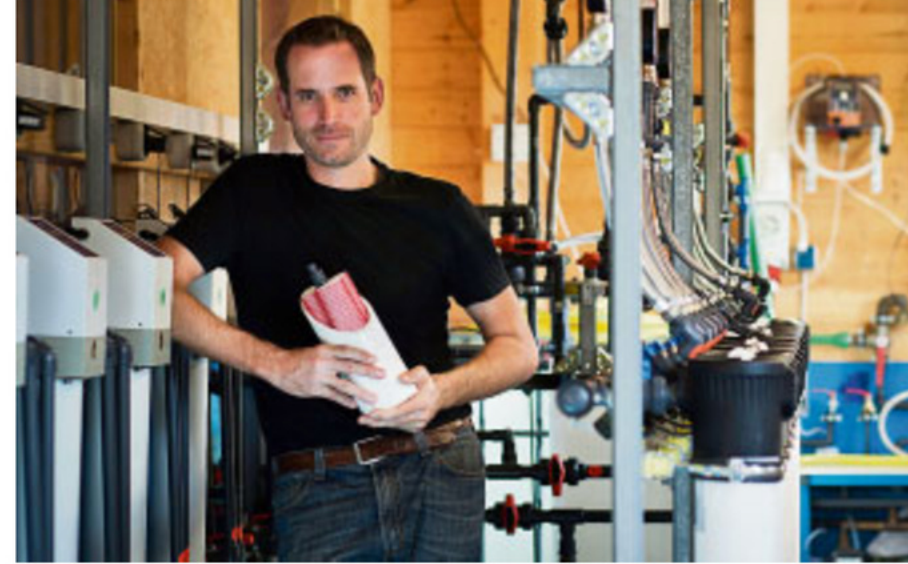
Da können die derzeit weit verbreiteten Desinfektionsverfahren nicht mithalten. Chlor ist wegen der krebserregenden Nebeneffekte für viele Quell- und Brunnenwässer nicht einsetzbar. Die ultraviolette Bestrahlung über Desinfektionslampen kann nur wirksam arbeiten, wenn die Trübung des Wassers nicht zu stark ist. Es gibt viele Verfahren, die einzelne, aber nicht alle Erreger bekämpfen.

In Steingaden im Allgäu baut Hank mit 20 Mitarbeitern die Filteranlagen; auf einem Gelände, das einmal ein Bauernhof war. Die Anfänge machte er in einem ausgemusterten Kuhstall. Damals – im April 2005 – fing er dort an. Seccua ist nicht das erste von ihm aus der Taufe gehobene Projekt. Hank hat Lehrgeld zahlen müssen, hatte Pech, aber auch eigene Fehler zu verantworten. In der zweiten Hälfte der neunziger Jahre arbeitete er im Deutschland-Vertrieb des amerikanischen Membranzspezialisten Hydranautics. Der brachte ihm die Wasser-Ultrafiltration näher, weshalb er 1999 die Inge AG gründete als Anbieter von Wasser-Membranfilteranlagen. Ein Kooperationsvertrag mit Hydranautics für Deutschland sollte eine sichere Basis für den Aufbau seines Unternehmens bieten. Mit dem Management-Wechsel bei den Amerikanern brach diese nach zwei Jahren weg. Der Vertrag wurde über Nacht gekündigt.

„Ich stand plötzlich ohne Produkt da“, erinnert sich Hank. Er trieb ein nieder-

ländisches Unternehmen auf, erwarb dessen Technologie und gab im Gegenzug 30 Prozent von seiner Inge ab. Der Kapitalbedarf blieb indes; 3,5 Millionen Euro mussten her, die er von Risikokapitalfonds für Unternehmensgründungen (Venture Capital) erhielt. Der Energiekonzern RWE war über seine Venture Capital-Gesellschaft ebenso beteiligt wie ein Mittelständler aus dem Ruhrgebiet.

Hank hoffte, durch RWE einen Türöffner für Geschäfte zu haben – und irrte. Er unterschätzte die Wasserbranche, die konservativ in langen Zyklen über 20 oder 30 Jahre dachte – und eben nicht mal eben in neue Filteranlagen investierte. Im Jahr 2005 machte die Inge AG 3,7 Millionen Euro Umsatz, als er im April binnen einer Stunde als Unternehmensgründer und Vorstandsvorsitzender den Schreibtisch räumen musste. Im Streit



Michael Hank

Foto Andreas Müller

mit der Siemens Venture Capital, die als letzter Investor eingestiegen war, und wegen unterschiedlicher Auffassungen in der Strategie wurde er vom Aufsichtsrat vor die Tür gesetzt. Im Frühjahr 2010 ist die Inge AG mit 11 Millionen Euro Jahresumsatz in den Besitz der BASF übergegangen.

„Es war ein reiner Machtkampf“, erinnert sich Hank, sagt aber auch selbstkritisch: „Ich bin polarisierend, das ist oft ein Problem von Firmengründern.“ Hank nahm die Abfindung und den Erlös aus den zuletzt von ihm gehaltenen 11 Prozent an der Inge und gründete noch im selben Monat die Seccua.

Er hatte die Idee, kleinere Ultrafiltrationsanlagen für die Wasserversorgung von 25 bis 100 Personen anzubieten, was es so bislang nicht gab. Das sei ein Markt, der im Kommen sei. Allein in Bayern gebe es 40 000 „Endversorgungsplätze“, seien es 3000 Berghütten zwischen Oberbayern und Allgäu oder die diversen Campingplätze. Zwischen 1000 und 50 000 Euro kosten die Wasserfilter. Der Umsatz ist mit 1,2 Millionen Euro noch klein; die Hälfte davon erzielt Hank in Nordamerika, wo er aufgrund seiner alten Beziehungen zwei Vertriebsniederlassungen hat; die andere Hälfte des Umsatzes holt er in Deutschland herein. Im nächsten Jahr werde Seccua durchgängig profitabel arbeiten, während 2011 noch nicht alle Monate gewinnbringend seien.

Hank drängt stärker ins Endkundengeschäft. „Es ist ja kein Zufall, dass im Jahr mehr als 80 Millionen PET-Flaschen mit Wasser gefüllt verkauft werden“, sagt er. „Also muss es doch viele Leute geben, die Sorge um die Qualität des Wassers haben.“ Als Testregion fasst er den Süden Münchens, etwa am Starnberger See, ins Auge. Bei Erfolg könnten später weitere Gebiete hinzukommen, Heidelberg, Freiburg oder Frankfurt etwa; von der Entwicklung neuer Produkte wie einem Kalkschutzsystem, das nächstes Jahr auf den Markt kommen soll, einmal abgesehen.

„Der Rohbau steht“, zieht Hank eine vorläufige Bilanz. Der Ausbau ist längst nicht beendet, Strukturen für die Expansion müssen geschaffen werden. Die Suche nach Investoren geht von neuem los. Zwischen 1 und 2 Millionen Euro Kapital benötigt er. Die Zeiten der VC-Geldgeber aber sind vorbei. Hank will Family Offices ansprechen: Privatinvestoren, die ihr Vermögen in junge Unternehmen mit vielversprechenden Strategien stecken – wie Susanne Klatten aus der BMW-Dynastie oder SAP-Mitgründer Dietmar Hopp.

Für Hank hat sich im Laufe seines Gründer-Daseins vieles geändert. „Ich habe bei Inge Fehler gemacht und daraus gelernt“, vergleicht er die Zeit, als er mit 29 Jahren die Selbständigkeit begann, mit heute. Und: „Heute würde ich auch mit meinen vermeintlichen Gegnern von damals besser zurecht kommen.“ RÜDIGER KÖHN