

Familienunternehmen des Tages



Michael Hank: Sein erstes Unternehmen hat er verkauft.

Michael Hank

Profiteur des Megatrends

Seine Firma entwickelt Filteranlagen auch für Privathaushalte - ein Wachstumsmarkt.

Von seinem Büro aus blickt Michael Hank direkt auf die Allgäuer Berge, in denen Hank als Mitglied der Bergwacht viel zu Fuß oder mit den Tourenskiern oder dem Mountainbike unterwegs ist.

Von hier im idyllischen Steingaden aus bedient der 47-Jährige einen ökologischen Wachstumsmarkt: Seine Firma Seccua fertigt Membran-Ultrafiltrationsanlagen, die Krankheitserreger und Mikroorganismen aus dem Wasser entfernen.

Das Marktforschungsinstitut Grandview Research schätzt den weltweiten Markt der Wasseraufbereitung im privaten Bereich für das Jahr 2025 auf 30 Milliarden Euro, gut

ein Viertel entfällt auf die Filtration. Das jährliche Wachstum schätzen die Experten auf acht Prozent. „Gerade in Megacities wie New York oder Mexico City mit alten Leitungssystemen gewinnt das Thema immer mehr an Bedeutung“, sagt Hank.

Ein Start-up ist seine Firma nach zehn Jahren nicht mehr. Doch mit der ersten richtigen Finanzierungsrunde will Hank schnell wachsen. „Mich reizt es, das Ding richtig groß zu machen.“ Derzeit verhandelt er mit einem großen Automobilzulieferer, der sich durch ein Investment unabhängiger vom Verbrennungsmotor aufstellen könnte.

Dass Hank erst jetzt im größeren Stil externe Investoren sucht - bislang sind sein Vater und zum Beispiel ein Distributor aus Mexiko an Bord -, ist kein Zufall. Der Unternehmer hatte nach dem Studium an der Fachhochschule München schon einmal ein

”

Ich habe viele Erfahrungen gesammelt und bin ohne Verluste raus.

Michael Hank
Gründer Seccua

Start-up aufgebaut. Die Inge AG stellte die Membranen für Filteranlagen her. Hank sammelte 16 Millionen Euro ein, am Ende waren neben Fonds sogar RWE und Siemens beteiligt. Doch dann gab es Streit über die richtige Strategie in China, und Hank ließ sich auszahlen.

Ein Scheitern war das nicht. Inge gibt es noch heute. Doch kaufte später BASF das Start-up für 70 Millionen Euro, Hank als Gründer hat davon nicht mehr profitiert. „Ich habe viele Erfahrungen gesammelt und bin ohne Verluste raus“, tröstet sich der Unternehmer. Um Kontrolle und Unabhängigkeit bei Seccua zu behalten, baute er bislang viel auf Fremdkapital. Doch nun stößt die Firma mit einem siebenstelligen Umsatz an Wachstumsgrenzen. Krankenhäuser, Kindergärten und Mehrfamilienhäuser zum Beispiel sind an sauberem Wasser interessiert. Anfangs verkaufte Seccua die kleinen Anlagen vor allem an Wasserwerke.

Inzwischen ist vor allem das Thema Legionellen ein Wachstumstreiber. Legionellen sind natürlicher Inhaltsstoff des Trinkwassers und vermehren sich bei entsprechenden Temperaturen und Voraussetzungen sprunghaft. „Seit 2001 die Legionellose-Meldepflicht eingeführt wurde, steigen die Fallzahlen, die sich in „den vergangenen Jahren bei jährlich rund 600 Erkrankungen stabilisiert haben“, schreibt das Robert Koch-Institut. Experten des European Center of Disease Control gehen von weit mehr als 50 000 Fällen in der EU aus. „Das Wasser kommt mit hohen Keimzahlen in die Gebäude“, sagt Hank. Seccua bietet nun Anlagen für den Punkt der Übergabe bei Mehrfamilienhäusern oder für die eigene Wohnung an. Allein in Deutschland gebe es mehr als drei Millionen Mehrfamilienhäuser, gut 20 Millionen in den USA. Schätzungen zufolge verstößt rund ein Drittel davon gegen Legionellengrenzwerte. Allein für Deutschland und die USA entstehe so ein Markt von 70 Milliarden Dollar, heißt es bei Seccua. Will Hank davon profitieren, braucht er professionelle Vertriebs- und Servicestrukturen und dafür Kapital. Im Zweifel würde Hank dabei auch die Mehrheit abgeben.

Axel Höpner



Stefan Knoll

Geglücktes Börsendebüt

Die Aktien der Deutschen Familienversicherung, DFV, die Stefan Knoll gemeinsam mit seinem inzwischen verstorbenen Partner gegründet hatte, wurden am Dienstag erstmals gehandelt. Der Ausgabepreis lag bei zwölf Euro je Aktie, am Nachmittag notierte er über 12,50 Euro. Mit seinen 110 Mitarbeitern schuf der 60-Jährige, der ein Faible für Goethe hat und in seiner Freizeit Porträts malt, eine Wachstumsfirma. Die DFV konzentriert sich auf wenige, profitable Nischen im Versicherungsmarkt und solche Versicherungen, die sich gut digital verkaufen lassen. So sind Zusatzversicherungen für Zähne, Klinikbehandlungen oder Pflege das Metier. Auch mithilfe der Sprachassistentin Alexa lassen sich inzwischen Policen abschließen. 2017 lagen die Beitragseinnahmen aus 420 000 Policen bei 72 Millionen Euro. Die DFV hatte Anfang November den Börsengang zunächst auf Eis gelegt, weil es an den Finanzmärkten zu turbulent zugeht. Im zweiten Anlauf wurden deutlich weniger Aktien ausgegeben als zunächst geplant. Die DFV sammelte nun gut 52 Millionen Euro ein. Der Börsenwert lag bei rund 153 Millionen Euro. Am Nachmittag notierte der Kurs der DFV-Aktie bei 12,54 Euro. Reuters/HB

Amit Kumar Jain

Indische IT-Kompetenz für O2

Während deutsche IT-Firmen Arbeitsplätze nach Indien auslagern, geht die Firma Tech Mahindra den umgekehrten Weg.

Über Jahre schien die globale IT-Serviceindustrie vor allem eine Richtung zu kennen: Auslagerung, vor allem in Länder mit gut ausgebildeten, aber deutlich geringer bezahlten Fachkräften wie etwa in Indien. Die Großklientochter der Telekom, T-Systems, baut fast 6000 Stellen hierzulande ab, um dafür neue, kostengünstigere Jobs in Indien zu schaffen.

Der indische Technologie-Unternehmer Anand Mahindra strebt genau in die andere Richtung. Der Chairman der Mahindra Group mit

mehr als 20 Milliarden Dollar Umsatz hat Amit Kumar Jain nach München geschickt, um dort den Kunden besonders nah zu sein. Mahindras Großvater und sein Großonkel hatten den Mischkonzern 1945 gegründet. Der IT-Arm ist in der Firma Tech Mahindra zusammengezogen.

Jains Einsatzort, das „Makers Lab“, liegt in Laufentfernung zu Telefónica Deutschland, der Firma hinter der Mobilfunkmarke O2. „Wir wollen unsere Forschung und Entwicklung so nah wie möglich an unsere Kunden führen, um gemeinsam Lösungen zu entwickeln“, sagt Jain. Die Zusammenarbeit mit Telefónica soll zu einem Beispiel für weitere Kooperationsmodelle werden. Jain will alle Geschäfts- und Entwicklungsprozesse vollständig digitalisieren. Guido Eidmann, Chief Information Officer der



Amit Kumar Jain: Kümmerst sich um deutsche Kunden.

Telefónica Deutschland, sagte zum Auftakt des Projekts, dass sein Arbeitgeber bis 2022 der Anbieter mit dem besten Kundenerlebnis im deutschen Mobilfunkmarkt werden will. Dabei werde das Projekt von Tech Mahindra helfen. Auf Nachfrage des Handelsblatts wollte sich Telefónica jedoch nicht zu den bisherigen Erfahrungen mit Tech Mahindra äußern. Man sei ein langjähriger Partner, sagt Jain. „Wir haben uns immer angepasst, um für Telefónica relevant zu bleiben.“ Nun will Jain auch andere Firmen überzeugen, Tech Mahindra als Partner für die Digitalisierung zu sehen. „Wir helfen schon jetzt indischen Start-ups, ihre Geschäftsideen für den deutschen Markt abzuklopfen“, sagt Jain. „Und wir helfen deutschen Start-ups, ihre Ideen global zu skalieren.“ Stephan Scheuer

Boris Becker

Klage abgewiesen

Eine Sorge weniger für Boris Becker: Ein Gericht im schweizerischen Kanton Zug hat eine Klage gegen den Ex-Tennisstar abgewiesen. Der Schweizer Geschäftsmann Hans-Dieter Cleven hatte Becker Geld geliehen und forderte rund zehn Millionen Franken zurück. Nun urteilte das Obergericht in Zug, dass das Darlehen nicht fällig sei: Cleven habe keine Kündigung nachgewiesen. Trotzdem soll Becker bei dem Geschäftsmann mit mehr als 40 Millionen Franken in der Kreide stehen. mic

Deutsche Familienversicherung