

Forum

Nachhaltig Wirtschaften

Das Entscheider-Magazin

Unter Strom

Was Gründer wirklich brauchen

Special Mobilität & Logistik

Die Lkw-Branche holt auf

Mit der Kraft des Islam

Rüdiger Nehberg kämpft für Frauen

Neu: Das Heft im Heft

Wir – Menschen im Wandel

VOLL TRANSPARENT, VOLL ENGAGIERT:
Sustainable Entrepreneurship in Deutschland





12

Gründergesichter: Sustainable Entrepreneurship in Deutschland



52

Schwere Boliden: So sieht der Lkw der Zukunft aus

3 Editorial

6 **Entschleunigte Wahrnehmung** Künstlerin Renate Kirchhof-Stahlmann setzt sich bildnerisch mit der Umweltproblematik auseinander

8 **forum-News**

9 **Kanaldeckel als Ladestationen ...** und weitere gute Nachrichten über Ressourcen

10 **Unternehmens-News**

SCHWERPUNKT: Sustainable Entrepreneurship

12 **Gründe zum Gründen** **forum** gibt Tipps zum Durchstarten

18 **Nur noch kurz die Welt retten** Ein Interview über Hemmschuhe und Turboschalter für nachhaltige Gründer

20 **Aufgemalt** So sieht der ideale Sustainable Entrepreneur aus

22 **Grüne Innovationen** Warum Anbieter einen langen Atem brauchen

25 **Vorbild Film** Wie das Cosmic Cine Festival einen Gegentrend zum Massenkonsum auslöst

28 **Bunte Wirtschaft** Warum Friedensnobelpreisträger Muhammad Yunus gegen die graue Theorie plädiert

32 **Wann ist eine Gründung innovativ?** **forum** diskutiert mit den Entrepreneuren Uwe Lübbemann von Premium Cola und Prof. Dr. Günter Faltn von der Teekampagne

36 **Woher kommt die Kohle?** Wie Sozialunternehmer sich finanzieren können

39 **Querdenker und Tüftler** Wo Ideen zum Anfassen entstehen

40 **Der Hype um Crowdfunding** Warum es keine guten Plattformen gibt

44 **Raus aus der Öko-Ecke** Welche Chancen haben grüne Technologien?

50 **Checkliste** Unterstützung für soziale und grüne Gründer

51 **SPECIAL: Mobilität & Logistik**

52 **Lkw-Trends** Wieviel Nachhaltigkeit haben die Hersteller in der Pipeline?

56 **Unterm Scheffel** Warum Berufskraftfahrer gegen ein schlechtes Image ankämpfen

58 **Entscheider in 999 Zeichen** Wie geht zukunftsverträgliche Mobilität?

60 **Vorbild Politik?** Ob die Bundesregierung Elektromobilität fördert

62 **Was wurde eigentlich aus ...?** Wie CargoLifter vom Lastenluftschiff zum VisiBall kam

64 **Attraktiv** So fahren bis 2020 eine Million Elektroautos auf deutschen Straßen

69 **Rentable Stromer-Flotte?** Get eReady untersucht die Wirtschaftlichkeit von Elektrofahrzeugen



102

Verbrauchte Natur: Biodiversität-Offsets schaffen einen Ausgleich



INHALT

109

Sir Vival: Rüdiger Nehberg kämpft gegen weibliche Genitalverstümmelung an

70 **Checkliste** So fahren Sie gut

71 **Sonderteil: WIR – Menschen im Wandel**

72 **Der Agrarpionier** Revolutionäre Permakultur

80 **Der Andersdenker** Wie WIR-Gründer Christoph Quarch für ein neues Denken in Unternehmen und Gesellschaft wirbt

84 **Die Geldreformerin** Im Gedenken an Margrit Kennedy

87 **THEMEN**

Innovationsschmieden

88 **Co-Creation** Kreativität auf engstem Raum

Energie und Klima

92 **Windig oder verstrahlt?** Warum Japan auch ohne Atomkraft leuchtet

96 **Effiziente Beleuchtung** Wie LEDs Unternehmen grün und reich machen

Unternehmensführung

98 **Kolumne** Ab ins Netz

99 **Serie „Der CSR-Manager“** Die Strategie

Biodiversität

102 **Biodiversitäts-Offsets** Wie Unternehmen für verbrauchte Natur bezahlen

Weltveränderer

108 **Vom Überlebenskünstler zum Aktivisten** Wie Rüdiger Nehberg gegen die Verstümmelung von Mädchen und Frauen kämpft

Berichterstattung und Kommunikation

112 **Integritätsmarketing** Wie kritisch sind die Verbraucher?

Nachhaltig bauen

114 **Bio-Dämmung auf dem Vormarsch** Wieviel Schaf ist in Ihrem Haus?

Social Business

118 **Die Macht der Kleinanleger** Wie die Crowdfunding-Plattform bettervest das Klima schützen will

121 **SERVICE**

122 **forum** Medientipps

124 **B.A.U.M.** informiert

126 **forum** Events im Rückblick

127 **forum** Events in der Vorschau

129 Themenvorschau und Impressum

130 Shelina Moredas **geteilte Meinung**

Greentech-Unternehmen, bewegt euren ...!

Grüne Technologien boomen. Damit die Gründer von Greentech-Unternehmen nicht enden wie viele Internet-Start-ups der Dotcom-Blase, trägt **forum**-Autor Ulf Leonhard die wichtigsten Informationen zusammen: Wie kann man sich finanzieren, wo vernetzen? Wer berät und welche Chancen bieten sich?

Von Ulf Leonhard

„Green“ liegt im Trend und hat sich längst aus der „Öko-Ecke“ zu einer allgemein anerkannten Lebens- und Wirtschaftsbasis entwickelt. Die Rahmenbedingungen für einen Markterfolg sind – u.a. durch gesetzliche Rahmenbedingungen und durch die Marktteilnehmer – besser denn je! Gute Beispiele für erfolgreiche Greentech-Gründungen sind der An- und Verkaufsshop für Elektronik und Medien rebuy, der Bodenzusatzstoff-Hersteller Geohumus, das Upcycling-Unternehmen TerraCycle, der Elektro-Außenborder-Hersteller torqeedo, der Wasseraufbereitungsspezialist inge und der Meerwassersalzproduzent terrawater.

Neugründungen und neue Ideen bzw. Technologien von mittelständischen Unternehmen sind vermehrt auf der Suche nach Finanzierung und – ebenso wichtig – ersten „mutigen“ Kunden, so genannten „early adopters“ einer Innovation. Doch die findet man nur durch aktive Teilnahme an Fachveranstaltungen und Fachmessen sowie durch eigene aktive Recherche und Ansprache. Dann können diese Unternehmen auch als Investoren in Frage kommen!

Foto: © Torqeedo





70 Prozent der Erde sind mit Wasser bedeckt – davon sind lediglich 2,6 Prozent genießbar. Die Reinigung und Reinhaltung wird so zu einer immer größeren und wichtigeren Aufgabe.

Der aufblühende Greentech-Sektor zeichnet sich durch neun wesentliche Merkmale aus:

- Mischung aus Start-ups und innovativen mittelständischen Unternehmen
- Internationalität
- Besonders aktive Regionen sind – neben der DACH-Region – Israel, Skandinavien, Dänemark, UK, USA, Kanada und Singapur.
- Der Riesenmarkt China erwacht: Das Land hat einen gigantischen Nachholbedarf bei Umwelttechnologien.
- Der deutsche Markt ist attraktiv, jedoch durch etablierte Unternehmen vielfach „besetzt“.
- große Technologievielfalt: von der Rohstoffgewinnung, Materialeffizienz, Energieerzeugung und -verteilung, bis Landwirtschaft & Forsten, Wasser, Urban Technologies...
- überwiegend anlagen- und technologieintensive Entwicklungen...
- ... ergänzt durch Internet-basierte Geschäftsmodelle (z.B. Shared/collaborative Consumption Modelle wie Carsharing, Privatwohnungsvermittlung)
- wichtige Inkubatoren-Funktion von Forschungseinrichtungen, Stiftungen und Universitäten wie u.a. Fraunhofer, Leibniz-Gemeinschaft, Steinbeis, RWTH Aachen, TU Karlsruhe

Kapitalintensiv, aber gern gefördert: Die Chancen und Herausforderungen

Aus den typischen Merkmalen ergeben sich Chancen, aber auch besondere Herausforderungen im Vergleich mit IT-Start-ups:

- Höherer Finanzbedarf zur Technologieentwicklung, Prototyping und Markterschließung sowie Bedarf an top-qualifiziertem Personal.
- Machbarkeitsstudien sind notwendig und kostenintensiv.
- Die Technologien sind nur sehr kapitalintensiv zu skalieren.
- Patent-/IP Problemstellungen: Die Eintragung ist notwen-

dig, aber als Verfahren sehr kostenintensiv. Ein Kopierschutz ist in manchen Regionen faktisch unmöglich.

- Die Akzeptanz von technologischen Innovation bei den potenziellen Anwendern bzw. Käufern ist häufig schwierig zu erlangen („interessant, aber...“).
- Eine staatliche Förderung des Technologieeinsatzes (beim Anwender bzw. Käufer) ist häufig notwendig, siehe Solartechnik.
- Gesetzliche Rahmenbedingungen schaffen die Grundlage für den Technologieeinsatz (z.B. Energieeinsparung bei Privathaushalten und in der Industrie).
- Großunternehmen und größere Mittelständler gründen Beteiligungsdivisionen („Corporate Venturing“) bzw. lassen sich auf Finanzierungen ansprechen.
- Das internationale Renommee gerade deutscher Ingenieurskompetenz hilft bei der Ansprache „ausländischer“ Finanzierer.
- Zweitrunden-Finanzierungen sind, wenn sich die Technologie bewährt, in der Regel recht unproblematisch.
- Hohe Kooperationsbereitschaft des „Mittelstands“ mit Start-ups.
- Regionale Cluster und Inkubatoren helfen bei der Technologieentwicklung.

Umwelt- und Ressourcentechnologien sind insbesondere in Mittel- und Nordeuropa, UK, USA, Kanada und Singapur gefragt. „Disruptive“ Technologies finden dort schnell Anwender und Finanzierer! Diese Technologien können aufgrund ihres Innovationsgrades bestehende Technologien ersetzen oder zumindest in Frage stellen. Sie sind keine Verbesserung bestehender Technologien, sondern gänzlich neue, wie z.B. das 3D-Printing.

Finanzierung: Was ist zu bedenken?

Gerade Greentech-Unternehmen stehen zunehmend viele Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung. Grundvoraussetzung ist, dass Unternehmer – dies gilt sowohl für Start-ups als

empfiehlt es sich, folgende Akteure anzusprechen:

- Verbände der Beteiligungskapitalwirtschaft in Deutschland, Österreich und der Schweiz,
- öffentliche Beteiligungsgesellschaften der Bundesländer, die auch in ihren Region gut vernetzt sind und gerne weitere Empfehlungen geben,
- regionaler Business Angel Club sowie bundesdeutscher Verband „Business Angels Netzwerk Deutschland“ (BAND),
- Crowdfunding-Plattformen,
- Fachportale wie Cleantech Group, Cleantech Open, New Energy World Network. Diese ermöglichen auch eine Online-Veröffentlichung des Beteiligungs-Anliegens bzw. eine Erwähnung in deren täglichen Newslettern.
- High-Tech Gründerfonds, der relativ „pragmatisch“ Beteiligungskapital vergibt,
- passende mittelständische Unternehmen, die in ähnlichen Branchen tätig sind. Die Erfahrung zeigt, dass diese immer offen sind für qualifizierte Anfragen.
- Branchenverbände und regionale Cluster, die häufig Hinweis geben können auf mögliche Beteiligungsinteressen,
- regionale Businessplan-Wettbewerbe: Besonders aktiv bei Greentech sind u.a. Dortmund, Heilbronn, Nürnberg, München; auch in Österreich und der Schweiz recherchieren.
- * Passende Forschungseinrichtungen (z.B. Fraunhofer) und Universitäten (hier insbesondere die Transfereinrichtungen) sowie Helmholtz-Zentrum für Umweltforschung UFZ sowie Umweltbundesamt (UBA),
- Fraunhofer Ventures (München),
- Arbeitsgemeinschaft Industrielle Forschung (AIF), die das erfolgreiche „ZIM“ Programm handhaben
- GreenTec Awards: für eine gute Öffentlichkeitsarbeit.

Diese Veranstaltungen sollte man als Greentech-Gründer besuchen und ggf. für die Präsentation der eigenen Idee nutzen:

- World Resource Ventures
www.worldresourceventures.com
- EcoSummit www.ecosummit.net
- SusCon www.suscon.net

- Veranstaltungen der Cleantech-Group in den USA und Europa www.cleantech.com
- Environmental Summit der New Energy World Network (in London) www.newenergyworldnetwork.com
- regionale Veranstaltungen der Cluster (z.B. Investforum Magdeburg/Halle)
- Innovationspreis Berlin/Brandenburg
www.innovationspreis.de
- Green Ventures (empfehlenswertes Forum der IHK Potsdam) www.green-ventures.com
- Clean Equity Monaco www.cleanequitymonaco.com
- Cleantech Conference von Munich Network www.munich-network.com
- (Cleantech-)Veranstaltungen von e-unlimited
www.e-unlimited.com und der European Tech Tour
www.techtour.com/Upcoming-events.htm
- Der deutsche Nachhaltigkeitspreis
www.nachhaltigkeitspreis.de
- Veranstaltungen von inspirato www.inspirato.de
- klassische Messen (wie Hannover Messe mit „Industrial Green Tech“, Renexpo, Materialica, Ecartec..., Terratec Leipzig)
- Veranstaltungen der Querdenker Group
www.querdenker.de

Die richtigen Berater – und die Finanzierungskosten

Wer gute Berater sucht, sollte die Coaches des High-Tech Gründerfonds ansprechen. Die KfW verfügt über einen Pool von akkreditierten Beratern. Auch mittelständische Beteiligungsgesellschaften können Unterstützung bieten.

In summa sind etwa drei bis fünf Prozent des angestrebten Kapitals allein für die Kosten der Kapitalbeschaffung anzusetzen. Sie häufen sich durch Teilnehmergebühren für Veranstaltungen (wobei man immer nach Vergünstigungen für Gründer fragen sollte!), Reisen, Patent- oder Markeneintragung, ggf. Machbarkeitsgutachten, Fördermittelakquisition (bestimmte Anbieter wie die AUB AG arbeiten nur erfolgsabhängig) und Beratung (auch hier: im Vorfeld nach Fördermöglichkeiten fragen). Ein seriöser Berater arbeitet auf Basis eines kleinen Fixums und eines Erfolgshonorars.

Resumee: Finanzierungsmöglichkeiten und Finanzierer gibt es genug in Deutschland! Die hohe Kunst ist, den richtigen Partner zu finden. Dafür hilft nur „sich umtun“: recherchieren, umsehen, netzwerken – und sich kompetente Berater holen. ■



**Praktische Recycling-Maßnahme:
Aus ausrangierten Stiften macht
TerraCycle Gießkannen**

ULF LEONHARD

ist Inhaber der Leonhard Ventures Berlin und organisiert seit 1997 Foren zur Zusammenführung von Unternehmen und Investoren im In- und Ausland (bis dato ca. 105 mit mehr als 10.000 Teilnehmern). Seit 2,5 Jahren konzentriert er sich dabei auf Ressourcen- und Umwelttechnologien (www.worldresourceventures.com) und Wassertechnologien (www.watervent.com).

auch für Mittelständler – sich persönlich im Markt intensiv umsehen, um aus der Vielzahl von Finanzierungsangeboten die „richtigen“ zu finden. Sie unterschätzen jedoch häufig den Zeitbedarf dafür: Man sollte mit mindestens neun Monaten vom Beginn der „Suche“ bis zum „Geldfluss“ rechnen – unter der Maßgabe, dass sich ein Verantwortlicher Vollzeit mit der Ansprache, Erstellung von Unterlagen und persönlichen Gesprächen befasst.

Diese Grundlagen sollten Gründer für die Finanzierungssuche im Auge haben:

- **Team:** Neben den „Ingenieuren“ sollte es auch einen Marketing-Experten geben. Für Investoren ist – neben der Technologie – das Managementteam das entscheidende Kriterium für ein mögliches Engagement.
- **Technologie:** eine Patenteintragung ist sicherlich empfehlenswert, doch mit einem Patent allein ist noch kein Unternehmenskonzept erstellt bzw. eine Unternehmensbewertung gegeben!
- **Berater und Coach:** Unternehmer sollten sich die Hilfe eines Fachberaters holen.
- **Transparenz:** Übersicht über mögliche Investoren (aus dem In- und Ausland!) und Fördermittel schaffen; eigene Recherchen, Besuch von Veranstaltungen im In- und Ausland

- **Prototyp:** Ein funktionierender Prototyp sollte idealerweise bereits im praktischen Einsatz sein. Dafür helfen Kooperation mit weiteren Unternehmen. Die Investorensuche ist aber auch ohne Prototyp möglich.
- **Realistische Unternehmensbewertung:** Bei Verhandlungen mit Investoren geht es auch um die Bewertung des Unternehmens. Bei Start-ups bewertet man auf Basis des Businessplans – die sogenannte „Pre-Money-Bewertung“.

Übersicht über Finanzierer, Finanzierungsformen und Berater

Die meisten Angebote funktionieren über sogenannte direkte Beteiligungen, also Beteiligungen am Stamm- bzw. Eigenkapital des Unternehmens. Die öffentlichen Beteiligungen vergeben zumeist sogenannte Typisch Stille Beteiligungen. Fördermittel sind gerade für herstellende Unternehmen attraktiv und sind zahlreich auf Bundes- und Landesebene vorhanden. Man sollte unbedingt einen Fachberater für Fördermittel dazuholen, z.B. die AUB AG Berlin.

Viele Beteiligungskapitalgeber sind „eigentlich nicht öffentlich“, d.h. sie können nur in persönlichen Gesprächen auf Fachveranstaltungen „gefunden“ werden!

Der naheliegendste Schritt ist die Internetrecherche. Die zahlreichen Treffer sind jedoch recht verwirrend. Daher

Nachhaltigkeit – für den kleinstmöglichen ökologischen Fußabdruck

SCA und seine Marke Tork setzen in punkto Umweltmanagement seit Jahrzehnten Maßstäbe. Nachhaltigkeit ist nicht nur ein Schlagwort, sondern täglich gelebter Respekt vor der Natur und den Menschen. Durch sein ökologisches und soziales Engagement erreichte SCA den zweiten Platz der umweltfreundlichsten Unternehmen im weltweiten Ranking von Ethical Investment Research Services (2007) – und sogar den 1. Platz unter den produzierenden Hygienepapierherstellern.

www.tork.de



forum in Ihrem Briefkasten

Dieser Beitrag erschien in forum Nachhaltig Wirtschaften 02/2014.
Bestellen Sie [hier](#) Ihr Exemplar.

Lesen Sie alle drei Monate die spannendsten und informativsten Beiträge über Corporate Social Responsibility & Nachhaltigkeit.

Einfach Abo bestellen:

telefonisch unter +49 (0) 89 / 74 66 11 - 16
im Web auf www.forum-csr.net/abo
oder per Mail an abo@forum-csr.net



forum für Ihre Kommunikation

Kommunizieren Sie Ihr Nachhaltigkeitsengagement im Magazin

Informationen und Beratung

Dagmar Hermann

d.hermann@oekototal.de | +49 (0) 4532 / 2 14 02

Unser Angebot finden Sie auch in den [Mediadaten](#).



Sie haben Post: Registrieren Sie sich für unseren [Newsletter](#) und wir informieren Sie wöchentlich über die neuesten Entwicklungen zum Thema Nachhaltigkeit.