

„Ein absoluter Hype“

Gottfried Neuhaus » Der Gründer der Hamburger Beteiligungsgesellschaft Neuhaus Partners will auch in Öko-Firmen investieren.



Herr Neuhaus, wie wirkt sich die internationale Finanzkrise auf die Venture-Capital-Gesellschaften aus, jene Firmen, die wie Neuhaus Partners in junge Unternehmen investieren?

Die Venture-Capital-Szene leidet nicht unter der Finanzmarktkrise. Denn wir investieren immer nur Eigenkapital und verzichten auf Kredite. Einige Investoren schichten ihre Gelder jetzt sogar um, investieren weniger im Private-Equity-Bereich und dafür mehr in der Venture-Capital-Szene.

War die Internet-Apotheke DocMorris Ihre erfolgreichste Investition? DocMorris war die populärste Investition. Die größte und erfolgreichste war Ricardo, ein Internet-Auktionshaus.

Wie viele Ihrer Investitionen waren bisher überhaupt erfolgreich?

Wir machen mit einem Fonds von 50 Millionen ungefähr 20 Beteiligungen. Von den 20 gehen 5 bis 10 in die Insolvenz. Und zwei, drei Unternehmen reißen alles raus.

Neuhaus, 59, gründete 1997 die Gesellschaft Neuhaus Partners, die in junge Unternehmen der Informationstechnologie investiert. Sein Modem-Unternehmen hatte er 1994 an Sagem verkauft.

Wer sind Ihre wichtigsten Geldgeber?

Im internationalen Bereich sind das vor allem Pensionsfonds, in Deutschland dagegen die großen Privatvermögen.

Bisher haben Sie nur in Technologie-Unternehmen investiert. Ändert sich das?

Wir überlegen derzeit, ob wir auch in den sogenannten Cleantech-Bereich investieren sollen, etwa in Solar oder die Aufbereitung von Trinkwasser. Unternehmen, die sich damit befassen, sind sehr gefragt.

Aber Sie sind doch ausgewiesener IT-Experte...

Das ist auch der Punkt, weswegen wir da nicht volle Pulle draufspringen. Wenn man Venture Capital macht, muss man

schon eine Menge von den Bereichen verstehen, in die man investiert. Deshalb haben wir derzeit auch noch keine Cleantech-Beteiligung. Wir überlegen, dort was zu tun, haben aber noch Know-how-Probleme.

Gibt es schon Cleantech-Unternehmen, wo Sie einen Einstieg prüfen?

Wir sprechen bereits mit solchen Unternehmen, ja. Aber da ist noch nichts spruchreif.

Sind das Unternehmen in Deutschland oder im Ausland?

In Deutschland. Hier ist Cleantech ja gut angesiedelt, weil wir in Deutschland früh angefangen haben mit Umweltschutz. In Kalifornien ist in der Venture-Capital-Szene Cleantech ein absoluter Hype. Da wird derzeit alles finanziert, was irgendwie nach Öko aussieht.

Wie viel Geld wollen Sie in der Informationstechnologie investieren und wie viel in Cleantech?

Das kann ich jetzt nicht sagen, weil es sehr stark davon abhängt, wie wir im Cleantech-Bereich Fuß fassen können. Es wird aber eher ein ganz, ganz kleiner Teil sein. Schwerpunkt bleiben Internet, Telekommunikation, Medien und Software.

National oder international?

Wir haben bisher ausschließlich Beteiligungen in Deutschland. Aber wir sprechen auch mit Unternehmen aus Spanien und England.

Auf was achten Sie zuerst, wenn Sie in ein Unternehmen einsteigen?

Das Wichtigste ist das Management, natürlich muss das Produkt stimmen, und dann brauchen wir eine Vision: An wen könnten wir das Unternehmen in vier bis fünf Jahren verkaufen. **Wir stark mischen Sie sich ins operative Geschäft ein?**

Gar nicht. Wir sind nur tätig als Berater in den Gremien wie Beirat oder Aufsichtsrat.

hermann.olbermann@wiwo.de