

Wirtschaft

INTERVIEW KLAUS HOMMELS UND CARSTEN KNOBEL

„Start-ups sind Teil der Strategie“

Henkel-Chef Carsten Knobel erklärt, warum der Industriekonzern in junge Unternehmen investiert. Und Start-up-Investor Klaus Hommels sagt, warum es trotz solcher Bemühungen mehr Risikokapital für Gründer und ihre Ideen braucht.



Klaus Hommels und Chef Carsten Knobel (v.li.). FOTO: ANNE ORTHEN

DÜSSELDORF Die Begrüßung fällt herzlich aus. Carsten Knobel und Klaus Hommels kennen und schätzen sich. Der Düsseldorfer Industriekonzern Henkel, dessen Vorstandschef Knobel ist, investiert über den von Hommels gegründeten Risikokapitalgeber Lakestar in Start-ups. Hommels wiederum, einer der führenden Start-up-Finanzierer Europas, sitzt im Digitalbeirat der Düsseldorfer. Bei der Start-up-Konferenz Digital Demo Day diskutierten Sie am Donnerstag auf Einladung der RP über das Zusammenspiel von Konzernen und Start-ups – und den Ausgang der Bundestagswahl.

Warum investiert Henkel in Start-ups?

KNOBEL Wir machen es nicht als Selbstzweck, sondern als Teil unserer Strategie. Mit Henkel dx haben wir schon vor einigen Jahren eine eigene interne Einheit aufgebaut, um die Digitalisierung voranzutreiben. Aber es ist auch wichtig, offen nach außen zu sein. Henkel ist 145 Jahre alt, da haben sich gewisse Standards entwickelt. Wir wollen daher auch frische Ideen und Denkanstöße von außen. Ein Beispiel: Wir sind über Lakestar in Kontakt gekommen mit Streetbees, einem disruptiven Marktforschungsunternehmen. Man bekommt durch Start-ups einfach andere Impulse. Aber gleichzeitig können wir auch Start-ups viel geben. Mit unserem globalen Netzwerk können sie beispielsweise schnell herausfinden, ob ihre Ideen eine weltweite Lösung sind oder nur eine nationale.

Sie sitzen im digitalen Beirat von Henkel. Welche Impulse gibt der Start-up-Experte Klaus Hommels dem Dax-Konzern Henkel?

HOMMELS Das ist mannigfaltig. Wir sehen ganz verschiedene Innovationen, von denen wir noch nicht wissen, was sie am Ende wirklich bringen. Wenn wir Industrieunternehmen solche Innovationen vorstellen, können sie aber entscheiden, ob diese Auswirkungen auf ihre Geschäftsmodelle haben – von sozialen Netzwerken bis Quantencomputern. Wir haben zum Beispiel zu Beginn der Corona-Pandemie ein paar Start-ups zusammengestellt, die wir für interessant hielten. Und Carsten konnte dann Leute aus den Henkel-Fachabteilungen zu einer Videokonferenz einladen zum gemeinsamen Austausch.

KNOBEL Wir haben durch unseren 2017 aufgesetzten Venture-Fonds mit 150 Millionen Euro Kapital natürlich gesehen, dass einige Ideen oder Geschäftsmodelle funktionieren. Aber die Erfahrung, die Klaus oder auch andere Mitglieder in unserem Digital-Beirat haben, können wir, die im

Konzern aufgewachsen sind, ja gar nicht mitbringen oder aufholen. Der Austausch ist da natürlich hilfreich. Das gilt letztlich für beide Seiten.

Herr Hommels, Sie fordern immer wieder, es brauche mehr deutsches bzw. europäisches Kapital, damit die Start-ups nicht alle von US-Unternehmen aufgekauft werden. Ist das eine Lücke, die Konzerne oder Mittelständler füllen können?

HOMMELS Nicht allein. Wir haben mal ausgerechnet, dass ungefähr 100 Milliarden Euro an Finanzmitteln nötig wären, um Unternehmen

zu finanzieren, die dann in 15 Jahren so stark sind wie Mittelständler heute. Daher müssten auch Lebensversicherungen viel mehr in junge Unternehmen finanzieren dürfen – oder auch der Staat, der mit Risikokapital ja sogar noch Geld verdienen könnte.

Die Bewertungen von Start-ups sind zuletzt gestiegen, weil viel mehr Geld aus Asien und den USA auf den europäischen Markt gekommen ist – ohne dass die Qualität der Start-ups sich grundlegend geändert hätte. Mehr Geld hilft also ja nicht automatisch, oder?

HOMMELS Jein. Man guckt in den Rückspiegel, während man versucht, nach vorne zu fahren. Nehmen wir mal die Bewertungen der Fintechs Revolut oder N26. Da sagen alle: Oh, die Bewertungen sind zu hoch. Aber gucken wir uns die Realität doch mal an: Die etablierten Banken vergraulen mit verkrusteten Prozessen die nächste Generation von Kunden. Diese Generation hat auch keine Lust, in Filialen zu gehen, die wollen alles mit dem Handy machen. Also haben in Zukunft nur die Unternehmen eine Chance, die das perfekte Produkt für das Handy machen.

Wenn ich mal nicht in den Rückspiegel gucke, heißt das, dass einige Generationen weiter die Banken keine Kunden mehr haben und alle zu diesen beiden Start-ups laufen. Wenn man dann noch bedenkt, dass diese Start-ups den Banken auch noch das Kreditgeschäft abnehmen, weil sie günstiger sein werden – dann sind die Bewertungen plötzlich total entspannt.

Für Konzerne bedeutet das umgekehrt aber, dass Zukäufe bei Start-ups teurer wären. Ist das Marktumfeld schwieriger geworden?

KNOBEL Das Marktumfeld ist schon länger schwierig, das gilt für uns auch im klassischen Bereich. Die Märkte sind überhitzt, Geld ist günstig zu bekommen, von daher sind die Preise inzwischen auf einem Niveau, das wir vor zehn oder 15 Jahren so nicht gesehen haben. Das ist ja auch ein Grund, warum wir versuchen, Innovationen intern aufzubauen, sowohl im Konsumgüterbereich als auch im Industriebereich Adhesive Technologies. Und umgekehrt investieren wir deswegen ja auch in Risikokapital-Fonds. Wir sind bei Lakestar zum Beispiel auch in einem Frühphasen-Fonds investiert – dadurch bekommen wir eben nicht erst den Zugang zu einem Zeitpunkt, an dem ein Start-up vielleicht schon viel zu teuer ist.

Die Bundestagswahl rückt näher und gleichzeitig haben wir zuletzt viele Probleme beim Thema Digitalisierung erlebt. Was muss nach der Wahl passieren?

KNOBEL Wir haben in Europa natürlich große Herausforderungen. Ich glaube, wir müssen schneller werden und manchmal auch pragmatischer. Denn wenn wir aktuell zu Entschlüssen kommen, sind andere Regionen vielleicht schon zwei Schritte weiter.

INFO



FOTO: ANNE ORTHEN

Start-up-Konferenz in Düsseldorf

Konferenz Der Digital Demo Day wird vom Dighub Düsseldorf/Rheinland veranstaltet.

Partner Die Rheinische Post war Medienpartner. Dieses Gespräch gibt ein Bühneninterview wieder, das RP-Redakteur Florian Rinke auf der Veranstaltung führte.

Sie, Herr Hommels, haben für CDU und FDP gespendet im Wahlkampf. Haben Sie Angst vor einer Regierung mit grüner Beteiligung?

HOMMELS Für mich ist am wichtigsten – und das habe ich bislang eigentlich nur bei Christian Lindner von der FDP und bei Thomas Jarzombek von der CDU gesehen – die Authentizität bei Digitalthemen. Wenn da jemand morgens seine Spickzettel herausholt, um zu gucken, was er sagen darf, dann gibt es weiter eine Politik, wie wir sie bisher haben. Ich finde aber zum Beispiel auch, dass ein Jörg Kukies (Staatssekretär im SPD-geführten Bundesfinanzministerium, Anm. d. Red.) einen super Job gemacht hat. Am Ende waren auch bei meinen Spenden die Personen ausschlaggebend und nicht die Parteien.

R. KOWALEWSKY UND F. RINKE FASSTEN DAS GESPRÄCH ZUSAMMEN.