

Wer dreimal gründet, dem glaubt man

Martin Roscheisen könnte nach Meinung von Experten die Solarzellenbranche weltweit verändern

SIGRUN SCHUBERT, SAN FRANCISCO
HANDELSBLATT, 27.9.2005

Risikofreudig? Nur weil er sein viertes Unternehmen gegründet hat und sich trotz ordentlichen Reichtums nicht zur Ruhe setzt? Das amüsiert Martin Roscheisen. „Nein, ganz und gar nicht. Ich bin sehr konservativ und gehe überhaupt nicht gerne Risiken ein“, beteuert er und lacht laut, während seine Augen leicht ironisch hinter der randlosen Brille blitzen.

Der 37-jährige Münchener sitzt auf seiner Couch im lichtdurchfluteten Wohnzimmer in San Francisco, die Fensterfront gibt einen Panoramablick auf die Golden Gate Bridge und den Pazifik frei. Er nippt an seiner Tasse Tee und pausiert einen Moment. „Die meisten Menschen setzen Unternehmertum mit Risiko gleich“, sagt er. „Aber ich prüfe im Detail, ob eine Firma Chancen auf Erfolg hat. Für jede Idee, die ich umsetze, gibt es 50 andere, ebenfalls gute, die ich verwerfe.“

Wenn diese Rechnung stimmt, hatte Roscheisen in den zehn Jahren seit seiner ersten Firmengründung 200 gute Ideen. Vier davon setzte er um – mit erstaunlichen Erfolgen. 1995 gründete er mit Partnern Findlaw, das juristische Dokumente im Internet publizierte. Sechs Jahre später verkaufte er sein erstes Unternehmen für 30 Millionen Dollar an den Informationsdienstleister Thomson. „Schlechter Deal“, kommentiert Roscheisen. Aber im unsicheren Klima nach dem Platzen der Internet-Spekulationsblase schien der Verkauf eine vernünftige Option.

Mehr Geld gab es da schon für die 1998 gestartete E-Mail-Plattform Egroups: Das Internet-Portal Yahoo übernahm sie für 450 Millionen Dollar. In der Zwischenzeit gab es auch noch Trading Dynamics, eine Internet-Handelsplattform, der Roscheisen 1997 auf die Füße half. 18 Monate später wurde sie vom Softwarehersteller Ariba übernommen. Verkaufspreis: 720 Millionen Dollar. Im Jahr 2003 listete das US-Wirtschaftsmagazin „Fortune“ Roscheisen unter den zehn vielversprechendsten Gründern der USA.

Eigentlich hätte er sich aber nach den Verkäufen zur Ruhe setzen kön-



Vielleicht bald ein Investor in Ostdeutschland: Nanosolar-Chef Martin Roscheisen.

nen. Das Geld hätte gereicht für ein komfortables Leben. Versucht hat er es. „Ich schaute den Blumen beim Wachsen zu, reiste, traf mich mit Freunden, investierte in den Film, den mein Bruder produzierte, spielte Tennis, ging auf Partys“, sagt der Wahl-Kalifornier, der sein Informatikstudium an der TU München in Rekordzeit und als Jahrgangsbester abschloss.

Doch die nächste Geschäftsidee schwirrte bereits in seinem Kopf. Und dieses Mal soll es das wirklich große Ding werden. So wie bei denen, die gleichzeitig mit ihm als Doktoranden an der Elite-Uni Stanford Tür an Tür werkelten: David Filo und Jerry Yang, die über dem Konzept für Yahoo grübelten; und Larry Page und Sergey Brin, die auf der gleichen Etage zu dieser Zeit Google entwarfen.

Da juckt es, der Nachwelt ähnlich Großes zu hinterlassen. Außerdem

hat das gründerfreundliche und kreative Klima an der Stanford University Spuren hinterlassen bei Roscheisen: „Dort ist man an vorderster Front der Innovation, aber trotzdem ist alles spielerischer und kreativer als in Deutschland“, findet der in Deutschland aufgewachsene Österreicher.

Doch Roscheisen will es den anderen Ex-Stanfordern nicht im Internet zeigen – sondern bei der Photovoltaik. Nanosolar heißt sein neues Baby: „Wir wollen Sonnenkollektoren auf jedes Dach bringen“, sagt er und spielt auf Microsofs Mission an, einen PC in jeden Haushalt zu bringen. Um das zu erreichen, will er die Kosten für Solarzellen auf ein Zehntel drücken. Die Kollektoren, die er mit einem Team aus Wissenschaftlern entwickelte, bestehen aus winzigen kleinen Teilchen, so genannten Nanopartikeln, die sich wie Farbe auf Oberflächen auftragen lassen.

48 Millionen Dollar Wagniskapital hat Roscheisen bereits zusammen, über einen Standort für die Massenproduktion soll bis Ende des Jahres entschieden sein. Einer der Favoriten: die Region Berlin-Brandenburg. „Da Deutschland in der Solarenergie zum Neid der Kalifornier weltweit führend ist, planen wir, in Deutschland zu entwickeln und zu produzieren.“ Rund 50 Millionen Dollar würde Roscheisen in Produktionsstätten investieren.

Dass er überhaupt über einen Standort nachdenken kann, hat Roscheisen seiner Hartnäckigkeit zu verdanken. Als er 2001 begann, Firmen und Konferenzen zu besuchen, um herauszufinden, wie die Herstellungskosten für Sonnenkollektoren drastisch gesenkt werden könnten, reagierten die meisten Gesprächspartner belustigt und hielten das Anliegen für aussichtslos. Und: „Als wir 2002 versuchten, Wagniskapital

Martin Roscheisen

■ 1968 wird er am 16. August in München geboren. Weil der Vater Österreicher ist, hat er die österreichische Staatsangehörigkeit.

■ 1987 macht er als Jahrgangsbester Abitur an einem Münchener Gymnasium.

■ 1991 wird er Doktorand an der Stanford University – sein Traum seit einem Praktikum als Teenager im Xerox-Parc-Forschungszentrum im Silicon Valley.

■ 1995 gründet er mit zwei Partnern Findlaw, einen juristischen Informationsdienst, der 2001 an Westlaw geht.

■ 1997 startet er die Internet-Handelsplattform Trading Dynamics, die 1999 von Ariba für 720 Millionen Dollar übernommen wird.

■ 1998 gründet er die E-Mail-Plattform Egroups, die 2000 von Yahoo für 450 Millionen gekauft wird.

■ 2002 ruft er Nanosolar ins Leben. Drei Jahre später hat er 48 Millionen Startkapital zusammen.

Foto: Sigrun Schubert, Bloomberg, Evnia Media AG

Neue Strategien für Europa

Nestlé wechselt den Finanzvorstand aus

OLIVER STOCK, ZÜRICH
HANDELSBLATT, 27.9.2005

Da hat Nestlé schon andere Zeiten erlebt: Damals, vor gut vier Jahren, als Wolfgang Reichenberger, ein Veteran bei dem Schweizer Lebensmittelgiganten, zum Finanzchef ernannt wurde, löste er Mario Corti ab. Corti startete darauf eine kurze, aber intensive Karriere bei der Swissair, die bekanntlich mit einer Bruchlandung endete.

Reichenberger funktionierte geräuschlos. Er startete das Sparprogramm FitNes, leitete den Börsengang der Nestlé-Tochter Alcon ein, der größten Herstellerin von Augenprodukten, und lancierte das erste Aktienrückkaufprogramm in der Geschichte des Konzerns. Gestern nun kündigte das Unternehmen an, dass Reichenberger seine Aufgabe mit Beginn des neuen Jahres abgibt.

Der gebürtige Münchener Hobby-pilot und Violinist soll künftig den Wachstumsfonds Nestlé Growth Fund leiten und damit nur noch mittelbar für den Schweizer Konzern arbeiten. An seine Stelle tritt der Holländer Paul Polman, der bis zum Juni als Europa-Chef des US-Konsumgüterherstellers Procter & Gamble dafür sorgte, dass sich beispielsweise Pampers-Windeln gut verkaufen.

Dem Mann mit der hohen Stirn und der markanten Nase dürfte der Wechsel leicht fallen. Immerhin steht die neue Konzernzentrale allenfalls eine halbe Autostunde entfernt von der alten am Genfer See. 26 Jahre stand Polman im Dienst der Amerikaner und gilt als einer, der das Europa-Geschäft aus dem Effeff beherrscht.

Der alte CFO leitet neuen Beteiligungsfonds

Die Nachricht, die Nestlé gestern nach einer Sitzung des Verwaltungsrats veröffentlichte, hat zwei strategische Folgen für den Konzern. Polman, der Europa-Experte, dürfte seine Kenntnisse bei Nestlé nicht nur im Finanzbereich einbringen. Die Schweizer suchen derzeit vor allem in Europa nach neuen Taktiken.

Denn der europäische Umsatz von Nestlé ist im ersten Halbjahr 2005 weniger stark gestiegen als anderswo. Die Betriebsgewinnmarge ist sogar gesunken. Schuld sind die Discounter, die die Margen drücken, und die Käufer, die lieber sparen, als ihr Geld für Essen auszugeben. Sätze und darüber hinaus noch geizige Europäer sorgen damit in der sonnigen Zentrale des Schweizer Nahrungsmittelriesen in Vevey für die Schattenseiten beim Ergeb-



Kommt von Procter & Gamble zu Nestlé: Der Niederländer Paul Polman wird neuer CFO.

nis. Polmans spezielle Kenntnisse „werden es ihm erlauben, auch in Zukunft Umsatzwachstum mit nachhaltiger Margenverbesserung und einem höheren Kapitalertrag zu kombinieren“, hieß es deswegen gestern von Nestlé-Chef Peter Brabeck.

Die zweite strategische Entscheidung deutet in die gleiche Richtung. Wolfgang Reichenberger leitet künftig einen Fonds, für den der Nestlé-Verwaltungsrat am vergangenen Freitag eine komfortable Grundausstattung von einer halben Milliarde Euro bewilligt hat. Das Geld soll unter Reichenbergers Ägide in Firmen investiert werden, die gesundheitsfördernde Lebensmittel entwickeln. „Nutrition“ nennt Nestlé diesen Konzernbereich, der seit Jahren zum Heilsbringer der Branche aufgerufen wird.

„Irgendwann im nächsten Jahr werden wir erste Investitionen machen“, sagte Reichenberger gestern. „Dieser Bereich kleinerer oder mittlerer Firmen, die auf andere Weise Produkte entwickeln und vermarkten können, hat uns gefehlt.“ Nestlé wolle diese Unternehmen bis zu gewisser Größe und Markterfolg aufbauen und dann möglicherweise in den eigenen Konzern eingliedern.

Analysten sahen den Wechsel gestern gelassen. Immerhin, lobte die Bank ING, sei es gut, „dass sich das Unternehmen endlich nach außen hin öffnet“. Der Konzern hatte im Frühjahr für abfällige Schlagzeilen gesorgt, als Nestlé-Chef Peter Brabeck auch Verwaltungsratspräsident wurde, weil sich angeblich kein geeigneter Bewerber von außen für den Posten gefunden hatte.

Abschied einer Prinzessin

Neun-Live-Chefin Christiane zu Salm verlässt Pro Sieben Sat 1

JOACHIM HOFER, MÜNCHEN
HANDELSBLATT, 27.9.2005

Es war nur eine Frage der Zeit, bis Christiane zu Salm gehen würde. Seit der Mitmachkanal Neun Live im März von der Pro Sieben Sat 1 Media AG übernommen wurde, war klar, dass die Firmengründerin nicht mehr lange an Bord sein würde. Die quirlige Unternehmerin an der kurzen Leine des größten deutschen TV-Konzerns? Das konnte sich im Münchener Medienbetrieb niemand vorstellen. Seit gestern ist es amtlich: Die 38-Jährige verlässt die Senderkette.

Die groß gewachsene Frau mit dem schulterlangen blonden Haar hat in den vergangenen vier Jahren deutsche Fernsehgeschichte geschrieben. Mit Neun Live ist es ihr gelungen, ein neues Geschäftsmodell für das Privatfernsehen zu etablieren. Im Gegensatz zu den von Werbung abhängigen Konkurrenten



Ihre Zukunft ist noch offen: Christiane zu Salm.

setzte die Medienmanagerin allein auf Telefonanrufe. Jeder, der an den Gewinnspielen teilnimmt und anruft, füllt die Kassen des Kanals.

Für ihren Sender musste zu Salm viel Spott ertragen, einige Klagen abwehren. Letztlich blieb sie immer die Siegerin. Weil ihr bis zum Kauf durch Pro Sieben Sat 1 drei Prozent von Neun Live gehörten, ist sie seit dem Frühjahr auch mehrfache Millionärin.

Nach dem Studium war die gebürtige Pfälzerin zunächst bei Bertelsmann, dann wurde sie Chefin von MTV Deutschland. In den Adelsstand rückte sie durch ihre Hochzeit mit Prinz Ludwig zu Salm auf. Prinzessin ist sie immer noch, und auch den Namen hat sie behalten – die Ehe ist längst geschieden.

Stattdessen lebt die ehrgeizige Frau mit Georg Kofler zusammen, dem Chef des Münchener Bezahlkanals Premiere. Von ihm stammt auch ihre einjährige Tochter. Hausfrau wird die Prinzessin nach ihrem Abschied von Neun Live deshalb trotzdem nicht. Sie hat vermutlich genügend neue Ideen.

PERSONALIEN

Ahold angelt sich Finanzchef von British Airways

John Rishton, der Finanzvorstand der British Airways, wechselt am 1. Januar in dieser Funktion zum niederländischen Einzelhandelskonzern Ahold. Joost Sliepenbeek, Aholds Chief Accounting Officer, hatte die Funktion des CFO kommissarisch übernommen. Rishton ersetzt Hannu Ryypponen, der von Stora Enso abgeworben worden war. Der neue Mann gilt als einer der Köpfe hinter der Wende Richtung schwarze Zahlen bei

British Airways. Dort wird ihn Keith Williams ersetzen, bislang Chef der Steuerabteilung. *Bloomberg*

Ströer verstärkt Geschäftsführung

Neuer Marketing-Geschäftsführer beim Außenwerber Ströer wird der bisherige Philip-Morris-Mann Jaroslav Zajicek. *HB*

Neuer Vorstandschef für FAO Schwarz

Der Edel-Spielzeughändler FAO Schwarz hat nach achtmonatiger Suche wieder einen Vorstandschef: Vom Luxusgüterhändler Red Enve-

lope kommt Edward Schmults. Die Investmentgruppe D.E. Shaw hatte FAO Anfang vergangenen Jahres übernommen, nachdem die Muttergesellschaft FAO Bankrott gegangen war. *Bloomberg*

Bacardi bleibt in der Familie

Neuer Chairman des Alkoholkonzerns Bacardi ist Facundo L. Bacardi, der Ururgroßenkel des Firmengründers Don Facundo Bacardi. Der 38-Jährige ersetzt Ruben Rodriguez, der in Rente geht. Bacardi arbeitete die vergangenen drei Jahre als Vize-Chairman des Konzerns. *Bloomberg*

Handelsblatt

Made in Germany auf DW-TV

Wirtschaft vor Ort erleben

Made in Germany auf DW-TV in Kooperation mit dem Handelsblatt

MADE IN GERMANY

Aus Deutschland und Europa in die ganze Welt: Made in Germany – Das DW-TV-Wirtschaftsmagazin für den globalen Markt. Hintergründe und Analysen, spannende Reportagen und kompetente Interviews – für ein internationales Publikum.

SENDEZEITEN (GMT/UTC)

| | | | |
|----------|---|----|-------|
| deutsch | > | Di | 19.30 |
| | | Mi | 07.30 |
| | | Do | 01.30 |
| | | Do | 13.30 |
| englisch | > | Di | 22.30 |
| | | Mi | 10.30 |
| | | Do | 04.30 |
| | | Do | 16.30 |

EMPFANG

über Satellit Hotbird 6 und Astra Digital

www.dw-world.de

DW-TV

DEUTSCHE WELLE

Handelsblatt

Substanz entscheidet.