

FREIE SICHT

Verlorene Energie

REINER EICHENBERGER

Die Energiestrategie 2050 lehne ich aus folgenden Gründen ab
 Plagiat: Die Vorlage erzwingt zu einem hohen Preis, was so oder so passieren würde. Erneuerbare Energien werden sich bis 2050 dank Fortschritt und Marktkräften sowieso durchsetzen. Atomkraftwerke werden aus wirtschaftlichen Gründen nicht mehr gebaut.



Zwangsjacke: Als Hauptziel soll der Schweizer Pro-Kopf-Energieverbrauch bis 2035 um 43 Prozent gesenkt werden. Doch schon heute haben wir kein allgemeines Energiemangel-Problem. Die realen Preise sind tiefer denn je. 2035 und erst recht 2050 wird auch unproblematische Energie zumeist im Überfluss und zu sehr tiefen Preisen verfügbar sein. Trotzdem soll die Wirtschaft in ein allgemeines Sparkorsett gezwängt werden. Der Verlust an Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Volkswirtschaften ohne so unsinniges Korsett ist riesig.

Einäugig: Das Sparkorsett für die Wirtschaft ist umso schlimmer, als der weitaus wichtigste Teil des Energieverbrauchs – die in importierten Gütern und Dienstleistungen enthaltene graue Energie – bis 2035 nicht erfasst wird.

«AKW werden aus wirtschaftlichen Gründen nicht mehr gebaut.»

Naiv: Konsumgewohnheiten und Technologie sind global geprägt. International werden infolge der Revolution der Energietechnik die Energiepreise sinken. Der Konsum wird energieintensiver. Damit wird auch die Energienachfrage in der Schweiz stark steigen und das Sparkorsett noch einschneidender.

Inkonsistent: Das Gesetz führt als Grundsatz und Leitlinie das Verursacherprinzip und die Kostenwahrheit an. Die restlichen 46 Seiten sind aber gepfeffert mit Subventionen, von denen die meisten das Verursacherprinzip und die Kostenwahrheit unterlaufen.

Nationalismus: Der Bundesrat argumentiert: «Die Wertschöpfung bleibt in der Schweiz und erhöht dadurch den Wohlstand.» Die Regierung weiss aber genau, dass Subventionen zur Importsubstitution die Volkswirtschaft schädigen und krass gegen die Grundsätze des Freihandels verstossen. Wie kann sie nur solche Trumpfaden verbreiten?

Autarkielüge: Die Förderung der erneuerbaren Energien soll die Schweiz vom Ausland unabhängiger machen. Das Gegenteil trifft zu. Da die einheimische Produktion erneuerbarer Energie über die Zeit enorm schwankt, muss die Schweiz viel mehr exportieren und importieren. Die Abhängigkeit von internationalen Märkten nimmt also extrem zu.

Kriminalisierung: Viele Massnahmen regen Subventionsathleten und Stünder zu Kreativität an. Speziell motivierend sind die gesenkten CO₂-Emissionen für neu immatrikulierte Fahrzeuge, die pro Hersteller berechnet werden. Wetten, dass bald mancher Luxuswagen im Doppelpack zusammen mit einem Billigst-Elektrofahrzeug verkauft wird und dass der Export von kurz zuvor importierten und immatrikulierten Niedrigemissionsfahrzeugen rapid zunehmen wird?

In dieser Kolumne schreiben im Wechsel «Handelszeitung»-Chefkonom Simon Schmid, «Handelszeitung»-Autor Urs Paul Engeler sowie Reiner Eichenberger, Professor für Finanz- und Wirtschaftspolitik an der Universität Freiburg.

FREIE SICHT

Alle Kolumnenbeiträge im Internet: handelszeitung.ch/freiesicht

Knip auf der Kippe

Knip Der Online-Broker galt als Vorzeige-Startup und wurde mit Preisen überhäuft. Nun kämpft der Versicherungsmakler um frisches Kapital.

HEINZ-ROGER DOHMS

Die Welt war aus den Fugen, weil Donald Trump soeben die US-Präsidentenwahl gewonnen hatte. Und was macht Dennis Just, der Gründer und Chef des Schweizer Internet-Versicherungsmaklers Knip? Er lässt eine Pressemitteilung versenden, in der er sich selbst wie folgt zitiert: «Wir haben uns schweren Herzens entschlossen, unser Engagement auf dem amerikanischen Markt zu beenden.»

Ein seriöses deutsches Wirtschaftsmedium schrieb daraufhin, der Wahlsieg Trumps habe «ein erstes Opfer gefunden». Ein Branchendienst dichtete bedeutungsschwer: «Erstes europäisches Fintech verlässt die USA.» Und ein anderes Onlineportal verkündete Knips angeblichen US-Rückzug gar zum Akt des Widerstands: «Europas führender digitaler Makler setzt ein Zeichen gegen Donald Trump.»

Was dagegen diffus blieb: Wie sah besagtes «Engagement auf dem amerikanischen Markt» überhaupt aus? War der Wahlausgang womöglich ein willkommener Vorwand, um ein paar halbgegründete Expansionspläne zu begraben? Und vor allem: Konzentriert sich Knip am Ende vielleicht etwas zu sehr auf die eigene PR – und zu wenig aufs eigentliche Geschäft?

Deadline abgelaufen

Letztere Frage stellen sich inzwischen offenbar auch die Investoren. Nach Recherchen der «Handelszeitung» kämpft Knip schon seit Wochen um eine neue Finanzierung – nachdem Just im vorigen Sommer hatte einräumen müssen, dass sein Unternehmen lediglich bis zum ersten Quartal 2017 durchfinanziert sei. Die selbst gesetzte Deadline ist also seit fünf Wochen abgelaufen. Droht dem einstigen Schweizer Vorzeige-Fintech das vorzeitige Aus?

Nein, betonte Just Ende vergangene Woche gegenüber der «Handelszeitung». Man sei zwar «hinter dem eigenen Zeitplan zurück». Allerdings: «Wir haben einen Vorvertrag zur Finanzierung vor zwei Wochen unterschrieben und sind gerade im rechtlichen Closing.» Zudem

habe man «durch die guten Umsätze und die Unterstützung der bestehenden Investoren keinen Druck». Die «Handelszeitung» hakte nach: Wann ist das Closing perfekt? Wer sind die Investoren? Um wie viel Geld geht es? Stimmt es, dass Knip im Laufe der Investorensuche mit der Bewertung runtergegangen ist? Auf all diese Fragen gab es keine konkrete Antwort.

Nun kann es natürlich gut sein, dass Knip tatsächlich in letzter Sekunde die Kurve kriegt. Trotzdem wirft die schwierige Investorensuche ein schlechtes Licht auf das Unternehmen. Denn die Fintechs im deutschsprachigen Raum werden momentan mit Geld regelrecht überschwemmt. So hiess es Mitte Januar, die Banking-App Numbrs des Schweizer Selfmade-Unternehmers Martin Seidler habe fast 50 Millionen Franken erhalten. In Deutschland wiederum – der auch für Knip der

wichtigste Markt ist – zählte der Datenanbieter Barkow Consulting im ersten Quartal satte 39 Finanzierungen mit einem Gesamtvolumen von 223 Millionen Euro. Zugespitzt formuliert: Ein Finanz-Startup, das in diesem Umfeld kein Geld erhält, muss schon einiges falsch gemacht haben.

Das hat Knip tatsächlich. Denn offensichtlich regierte bei dem in Zürich und Berlin beheimateten Startup lange Zeit der Grössenwahn. Ein Fehler, der sich nun rächen könnte. Rückblick: Dennis Just hatte Knip 2013 gemeinsam mit Christina Kehl gegründet, der heutigen Geschäftsführerin des Verbands Swiss Finance Startups. Das Geschäftsmodell sah und sieht so aus, dass Knip die Versicherungspolice seiner User in einem «digitalen Versicherungsordner» zusammenfasst. In Wirklichkeit allerdings muss der Nutzer dem Unternehmen per «digitale Unterschrift» ein Maklermandat erteilen. Damit fliessen die Versicherungsprovisionen an Knip.

Höhepunkt der Hybris

Die Investoren waren von dieser Geschäftsidee zunächst begeistert. Bei der ersten grossen Finanzierungsrunde im Herbst 2015 erhielt Knip rund 15 Millionen Franken – das bis dahin grösste

Funding für ein Versicherungs-Fintech im deutschsprachigen Raum. CEO Just nutzte das Geld für eine wilde Expansion. Sein Unternehmen hatte bald 135 Mitarbeitende, fuhr teure Werbekampagnen, sogar von Büros in Paris und New York war die Rede. Im April 2016 erreichte die Hybris ihren Höhepunkt. Da veröffentlichte Just im Internet einen langen, offenbar selbst verfassten Artikel mit dem lautstarken Titel «Die Wahrheit über Disruption in der Versicherungsbranche». Darin behauptete der damals 28 Jahre alte Jungunternehmer, Knip sei «der klare Marktführer in allen Ländern, in denen wir tätig sind». Schon 230 000 Menschen hätten die App heruntergeladen.

Hohe Marketingausgaben

In Wirklichkeit beruhten diese Erfolge wohl in erster Linie auf hohen Marketingausgaben. Denn nur wenige Monate nach Justs Manifest wies die «Handelszeitung» nach, dass die Nutzerzahlen von April bis Juli um mehr als 90 Prozent eingebrochen waren. Erholt haben sich die Download-Statistiken seither nicht mehr. Im Gegenteil: Laut Priori Data – das ist der Datenlieferant, auf den sich auch Just in seinem Manifest berief – waren die Zahlen zuletzt vernichtend. So luden zwischen Ende März und Ende April nur noch 396 Menschen die Knip-App über Apple iTunes herunter. Beim konkurrierenden Handy-Betriebssystem Android waren es sogar nur 22.

Ob Knip angesichts solcher Zahlen wirklich noch der Marktführer ist, darf bezweifelt werden. Knips Hauptkonkurrent auf dem deutschen Markt, das Frankfurter Fintech Clark, verzeichnete im gleichen Zeitraum laut Priori Data nämlich kumuliert rund 64 000 Downloads – also rund 150-mal so viele.

Dazu muss man allerdings wissen: Wer die App herunterlädt, ist noch lange kein Kunde. Denn erst dann beginnt der eigentliche Antragsprozess, der für den Online-Makler bestenfalls mit der «digitalen Unterschrift» endet. In einem Interview mit dem deutschen Wirtschaftsmagazin «Bilanz» hatte Dennis Just unlängst gesagt, sein Unternehmen zähle etwa 20 000 Kunden. Ab 70 000 bis 80 000 Kunden sei das Geschäftsmodell von Knip selbsttragend.

Vor einer Woche konfrontierte die «Handelszeitung» den Pressesprecher

Knip-Mitgründer Dennis Just: «Intern zu zukünftigen Finanzierungsrunden unterliegen der vertraglichen Verschwiegenheit.»

1,4 Mio. Franken

Kapitalerhöhung Aus dem Handelsregister geht hervor, dass Knip im Herbst eine weitere Kapitalerhöhung durchgeführt hat. Unter dem Strich dürfte Knip dabei ein niedriger einstelliger Millionenbetrag zugeflossen sein. Geschäftszahlen für 2016 liegen keine vor.

Fehlbetrag Die deutsche Schwestergesellschaft von Knip mit Sitz in Potsdam wies Ende 2015 einen «nicht durch Eigenkapital gedeckten Fehlbetrag» von knapp 1,3 Millionen Euro auf. Dies geht aus dem Bundesanzeiger hervor. Neuere Zahlen liegen nicht vor.

von Knip erstmals mit den Recherchen. Der Sprecher versprach, dass Just sich zeitnah melden werde – was dann aber nicht geschah. Stattdessen schickte der Jungunternehmer am Freitag auf Nachfrage ein E-Mail, in dem es hiess, man habe sich von dem PR-Chef bereits vor zwei Monaten getrennt. Ausser der Auskunft mit dem «Vorvertrag» gab sich Just eher wortkarg. Einen detaillierten Fragenkatalog liess er zunächst unbeantwortet, wünschte stattdessen in einem weiteren E-Mail «schöne Feiertage».

Auf eine erneute Bitte hin ging Dennis Just Anfang Woche dann doch noch auf die Fragen ein. Dabei belies er es allerdings im Kern bei der Auskunft, dass «Intern zu vergangenen und zukünftigen Finanzierungsrunden der vertraglichen Verschwiegenheit unterliegen». Im Übrigen sei man «mit dem aktuellen Finanzierungs- und Geschäftsverlauf sehr zufrieden», fügte der Knip-Gründer an.