

Concretum Holding AG

«Wir wollen bald den Schritt nach Europa machen»

Die Beton veredelnden Produkte von Concretum kommen in ersten grossen Projekten zum Einsatz. CEO Martin Bäuml erklärt die Zukunftspläne des Start-ups.



Martin Bäuml

SWISS EQUITY MAGAZIN: Wo werden Ihre Produkte derzeit angewendet?

MARTIN BÄUML: Im Laufe des Jahres wurden alle unsere Produkte in Form von Pilotapplikationen zum ersten Mal angewendet. Der Umfang war klein, die Wirkung auf Kunden aber gross. Jetzt erfolgt der Einsatz im Rahmen laufender Grossprojekte. Das ist ein für das Unternehmenswachstum entscheidender Schritt.

Können Sie einige Beispiele solcher Projekte nennen?

Da wäre die Glattalbahn in Zürich. Dort liegt unter dem Schotterrasen zwischen den Gleisen eine Betontragplatte, auf der die Schienen verankert sind. Diese Platte wird mit gleich zweien unserer Produkte hergestellt. Der Betonzusatz «Superfiber» erlaubt den Verzicht auf den Bewehrungsstahl. Damit kann rascher gebaut werden, weil das Einbringen von Armierungseisen entfällt. «Durable» lässt den Beton besonders dicht und rissfrei werden.

Ein anderes Beispiel sind die Platten für Stand- und Rangierflächen für LKWs in einem DHL-Logistikzentrum in Regensburg. Auch hier wird dank unseren Produkten ohne Bewehrungsstahl Beton gegossen. Wegen der langen Standzeiten der LKWs wäre Asphalt nicht hart genug für den Untergrund.

Welche Einsparungen bringt das auf dem Bau? Beton mit Bewehrungsstahl ist etwa 30% teurer als Beton ohne. Bei unserem Produkt «Superfiber» liegt die Preisdifferenz zwischen 10 und 15% mit und ohne die Substanz. Dazu addiert sich die Zeitersparnis beim Bau, die ich aber nicht genau angeben kann, weil dazu die Vergleichsprojekte fehlen.

Wo produzieren Sie Ihre Additive?

Für die Mengen des Jahres 2007 genügten unsere Laboranlagen. Mit Beginn des vierten Quartals lassen wir bei externen Lohnproduzenten herstellen. Wir streben keine eigene Produktion an, sondern möchten uns auf Entwicklung und Marketing konzentrieren. Dank externen Produzenten sind wir auch bezüglich der Mengen sehr flexibel und können quasi jeden Bedarf decken.

Wie sieht Ihre Produktpipeline aus?

Derzeit entwickeln wir zwei neue Technologien. Zum einen arbeiten wir an einem Dichtschichtbeton für Brückenbauten. Dieser ist mineralisch und kann die Abdichtung der Brückengrundstruktur gegen Tausalze besser und einfacher übernehmen als die heute verwendeten drei Schichten aus Polymeren und Bitumen. Dieser Beton dürfte in etwa einem Jahr die erste Applikation erfahren. Zum anderen arbeiten wir an einem extrem verformbaren Beton, der sich für erdbebengefährdete Gebiete eignet. Der Baustoff absorbiert viel Energie und verhindert den Gebäudeeinsturz. Insbesondere kann dieser Spezialzement auch nachträglich auf Backsteinmauern aufgetragen werden. In eineinhalb bis zwei Jahren sollten hier marktfertige Ergebnisse vorliegen.

Welche Umsatzziele haben Sie für die kommenden drei Jahre?

Umsatzziele möchten wir nicht publizieren. Wir planen, dass in fünf Jahren zwischen 30 und 35 Personen für die Concretum AG arbeiten werden, vor allem in den Bereichen Marketing und Sales.

Bis wann wollen Sie die Gewinnschwelle überschreiten?

Wir wollen in deutlich weniger als fünf Jahren sehr profitabel sein.

Haben Sie für den Ausbau der Firma noch weiteren Kapitalbedarf?

Die erste Finanzierung haben wir Ende 2006 im Rahmen des Start-up-Finance-Programms der ZKB erhalten. Momentan sind wir in der zweiten Runde und verhandeln mit Investoren.

Wie sehen Kapitalstruktur und Verwaltungsrat derzeit aus?



Bilder.zvg





Concretum ist eine AG und derzeit im Vollbesitz der drei Gründer. Wir sind auch der VR, werden dort aber von einem Externen präsiert. Es handelt sich um Werner Isele, den ehemaligen Geschäftsführer des Elektroinstallationsunternehmens Etavis. Möglicherweise wird aber der VR auf Wunsch unseres neuen Investors nochmals anders gestaltet. Die Kapitalmehrheit möchten wir aber nicht abgeben.

Welches sind Ihre nächsten Meilensteine?

Zunächst der Abschluss der Investitionsrunde. Zum Jahreswechsel planen wir eine grosse Werbekampagne. Dann wollen wir den Schritt nach Europa machen. Mit ersten Key Accounts beispielsweise in Italien stehen wir schon in Kontakt. Wenn wir dann dort Referenzprojekte haben, kann das klassische Marketing einsetzen.

*Das Interview führte
Alexander Saheb.*

Concretum Holding AG

Technoparkstrasse 1, 8005 Zürich
Telefon +41 (0)44 445 13 46
Fax +41 (0)44 445 13 48
Internet www.concretum.com
e-Mail info@concretum.com

Zauberpulver für Beton Betonsanierungen

sind teuer, darum haben die **Additive** des Zürcher Start-ups eine vielversprechende Zukunft.

Die Produkte von Concretum sind mittlerweile praxisreif und schon im Einsatz. Derzeit werden drei Betonzusätze angeboten. Einer lässt die graue Masse schneller aushärten (Quick), ein anderer verleiht dem Beton eine höhere Dichtigkeit und weniger Risse (Durable). Das dritte Mittel besteht aus Polymerfasern und erlaubt den Verzicht auf Armierungseisen (Superfiber). Einsatzgebiete aller drei Additive sind vor allem Infrastrukturbauten und die Sanierung bestehender Betonkonstruktionen. Die Firma besetzt nach eigenen Angaben eine Marktnische. Die Konkurrenz wären eigentlich Firmen, die Spezialbaustoffe herstellen. Diese haben nach Angaben von Concretum-CEO Martin Bäuml bereits sehr viele Produkte und können ihre Kunden deshalb vollumfänglich bedienen. Vor allem aber wollen sie keine Produkte entwickeln, die das bisherige Angebot kabbalisieren. Die grossen Zementkonzerne andererseits haben sich stark auf das Massenprodukt Zement konzentriert und Nischenprodukte eher verkauft. Bäuml hält es allerdings für möglich, dass in einigen Jahren andere Hersteller mit ähnlichen Systemen auf den Markt kommen.

Wirksamer Kopierschutz

Doch das Know-how hat Concretum möglichst gut geschützt. Erstens hat das Unternehmen von den Firmengründern und Patentinhabern unentgeltlich die weltweiten Nutzungsrechte für die Komponenten erhalten, mit denen der Beton angereichert wird. Zweitens wurde deren chemische Zusammensetzung gemäss Firmenangaben so gewählt, dass die Analyse der wirksamen Inhaltsstoffe verhindert wird, um Plagiate zu verhindern. Da Concretum keine eigene Herstellung der Zusatzstoffe anstrebt, sondern sie extern fertigen lässt, waltet auch hier angemessene Vorsicht. Damit die externen Hersteller der Substanz nicht zu

genau auf die Spur kommen, erhalten sie von Concretum ein selbst hergestelltes Vorprodukt, das für das Endprodukt in kleinsten Mengen erforderlich ist.

Das alles tönt recht wasserdicht. Zum nicht offen gelegten Umsatz des Unternehmens tragen alle verkauften Komponenten zu annähernd gleichen Teilen bei. Concretum wurde 2001 als Spin-off der ETH Zürich gegründet. Gründer und Eigentümer sind die Doktoren Martin Bäuml (CEO), Giovanni Martinola (CTO) und Stefan Meier (CFO). Eine erste Finanzierung wurde mit der ZKB abgewickelt. Derzeit ist man in einer zweiten Finanzierungsrunde involviert. Wenn alles gut läuft, ist der spätere Verkauf an einen grossen Anbieter von Spezialbaustoffen durchaus eine Option für die Gründer. Bäuml meinte, dass dies in einigen Jahren eine valable Exit-Option wäre.

Praxistest bestanden

Technologisch klingt der Ansatz der drei ETH-Fachleute überzeugend. Auch der Praxistest ist schon erfolgreich bestanden. Nun geht es mit dem kommerziellen Einsatz der Betonadditive richtig los. Der Markt ist gross, eigentlich zu gross, als dass Concretum lange allein bleiben wird. Die Konkurrenz schläft nicht und wird sich schon bald für die Firma und ihre Technologie interessieren. Das Kapital des Zürcher Start-ups ist vor allem der technische Vorsprung. Bleibt der erhalten, dann sieht es rosiger aus. Das Zürcher Technologieunternehmen Concretum macht mehr aus Beton. Dank speziell entwickelten Zusatzstoffen bekommt die graue Masse ganz besondere Eigenschaften. Der Markt für die Applikationen scheint mit Bauprojekten rund um Strasse, Schiene und Infrastruktur riesengross zu sein. Eigentlich ist kaum vorstellbar, dass alles einem Start-up der ETH Zürich zufallen wird. Zumindest haben die Gründer ihre Technologie gut gesichert. (as) <