„Ohne Umweltingenieurwesen gehen vielerorts die Lichter aus"

Die Welt ist im Wandel und bedarf nachhaltiger Lösungen. Hier treten Umweltingenieure auf den Plan. Sie sind keine grauen Mäuse, sondern systemrelevante Akteure. finanzwelt traf Florian Freiherr von Tucher, Gründer und CEO von SIERA, am Tegernsee.

finanzwelt: Herr von Tucher, bevor wir auf die Spezifika des Umweltingenieurwesens zu sprechen kommen, einige Takte zu Ihrer Person. Was ist Ihr Background?
Florian von Tucher» Meine Grundlage ist das Studium des Bauingenieurwesens. Bereits damals reifte der Entschluss, dass ich beruflich zunächst ins Ausland gehe. Kurz vor Beginn meiner Masterarbeit, gab mein Vater mir den Rat, mein Glück im fernen China zu versuchen. Er meinte, man müsse ‚vor der Welle' sein. China war zu jener Zeit weitgehend noch ein Entwicklungsland und stand nicht im Fokus der Investoren. Gesagt, getan. Ich knüpfte die ersten Kontakte, arbeitete zunächst in der Entwicklungshilfe, Schwerpunkt Pflanzenkläranlagen und baute in den folgenden Jahren die chinesische Niederlassung der familieneigenen Ingenieursgesellschaft im Bereich Bauwesen auf. Mit Erfolg. Insofern hat sich der Rat meines Vaters als goldrichtig erwiesen.

finanzwelt: Sie haben 15 Jahre im Reich der Mitte verbracht, den rasanten Aufschwung miterlebt und mit Ihrem Business mitgestaltet.
von Tucher» Das stimmt. Im Laufe der Jahre habe ich den Anstoß zur Entwicklung großflächiger Immobilien- und Umweltprojekte gegeben, Industrieparks entwickelt und realisiert. Mit den aufgebauten Kontakten und dem Netzwerk in Politik und Wirtschaft war es möglich, etwas überaus Erfolgreiches zu schaffen. 2019 kam der Punkt, an dem ich mein Unternehmen veräußert habe und zurück nach Deutschland ging. Nun stellte sich die Frage, was ich fortan mache. Im Hinterkopf wuchs die Idee, aus bestehenden Beteiligungen des Tucher Family Office in die M&P Ingenieurgesellschaft mehr zu machen, dieses Business zu skalieren.

finanzwelt: Da schließt sich also der Kreis zum Ingenieurwesen und Ihrer Familie. Worin liegt der Reiz, sich damit zu beschäftigen? Wie kam es zum Schwerpunkt Umwelt, der Spezifikation Umweltingenieurwesen?
von Tucher» Umweltingenieure handeln als Problemlöser. Sie sind diejenigen, die versuchen, Dinge, die aus dem Gleichgewicht geraten sind, wieder in Balance zu bringen. Als ich aus Asien zurückkam, war die Nachhaltigkeitskrise und die Notwendigkeit eines Green Deals nicht nur politisch in aller Munde. Und ich habe in meinen 15 Jahren China gelernt, dass in jeder Krise auch eine Chance steckt. Dabei sind die Einsatzgebiete, diese Krise als Chance zu nutzen, sehr vielfältig und bieten große ökonomische Chancen. Denken Sie beispielsweise an den Klimawandel. Ökosysteme brechen zusammen. An diesem Punkt treten Umweltingenieure auf den Plan. Sie können sich aber auch um eine nachhaltige Versorgung der Bevölkerung mit Energie und Wasser kümmern. Trinkwasserversorgung und Abwasseraufbereitung, Filteranlagen für die Industrie, Stadtentwicklung, Lärmschutz in Gebäuden – überall haben Umweltingenieure letztlich ihre Finger im Spiel. Insofern ist unser Rat gefragt, und wir sind systemrelevant.

finanzwelt: Man liest immer öfters von Brownfields, die dann einer neuen Nutzung zugeführt werden. Was hat es damit auf sich?
von Tucher» Das Thema der ‚Deindustrialisierung' der deutschen Wirtschaft ist konkret. Die Folgen dieser Entwicklung sind gravierend. Brachflächen bleiben ungenutzt übrig. Brownfield-Projekte sind jene stillgelegten Areale, die man zuvor industriell genutzt hat. Aus der gewerblichen Nutzung bleiben auf einem Brownfield Rückstände, wie z. B. kontaminierte Immobilien oder Verunreinigungen im Boden zurück. Diese müssen vor der Wiederverwendung beseitigt werden. Hier setzen wir als Problemlöser an. Mit unserer Dachmarke SIERA, Deutschlands größter Unternehmensgruppe für Umweltingenieurwesen, die für ‚Sustainability, Impact, Environment, Responsibility und Alliance' steht, ermöglichen wir es, ungenutzte Brachflächen durch innovative Sanierungsverfahren und ESG-Implementierung wieder in den Wirtschaftskreislauf zurückzuführen. Der Bedarf ist riesig. Aktuell betreiben wir Büros an 33 Standorten, Tendenz stark wachsend.

finanzwelt: Verstehe. Daher sprechen Sie auch von echtem Impact, der erzeugt wird.
von Tucher» Absolut, das ist der zentrale Punkt. Leider gibt es beim Begriff Impact viele Worthülsen und leere Versprechungen. Wir hingegen zeigen auf, wie unmittelbare Wirkung mit Mehrwert fürs gesamte Ökosystem erzeugt

wird. Nachhaltig, zukunftsfähig, finanzstark und stabil. So schlagen wir auch die Brücke zwischen Vergangenheit und Moderne.

finanzwelt: Das klingt nach einem attraktiven Wachstumsmarkt. Kein kurzer Hype.
von Tucher» Wir sind davon überzeugt, dass das Wachstumspotenzial des Umweltingenieurwesen-Marktes enorm ist. Letztlich tauchen überall Probleme auf, die gelöst werden müssen. Die Krisen sind unser Geschäftsfeld. Wir nennen es ‚Engineering for a Better Tomorrow'. Klingt vielleicht abstrakt, ist aber Realität.

finanzwelt: An aktuell 33 Standorten sind Sie hierzulande vertreten. Im Kern des Wachstumspfads steht die Buy-and-Build-Strategie. Wo liegen die Mehrwerte dieses Ansatzes?
von Tucher» Buy-and-Build bezeichnet eine Wachstumsstrategie, bei der ein Unternehmen gezielt andere Unternehmen akquiriert und übernimmt, um Synergien zu heben, Skaleneffekte zu erzielen und die Marktposition zu stärken. Die operative Effizienz wird gesteigert und die Kosten gesenkt. Mit der Dachmarke SIERA adressieren wir Ingenieureinheiten, die die zunehmenden bürokratischen Anforderungen intern nicht mehr stemmen wollen oder aber beispielsweise im Fall einer Nachfolgeregelung eine Lösung anstreben. Die Kommunikation findet auf Augenhöhe statt – ein wesentlicher Pluspunkt. Das mündet in einer Win-Win-Situation aller Beteiligten. Wichtig zu betonen, SIERA kauft ausschließlich Unternehmen mit einem positiven Cashflow, keine angeschlagenen Gesellschaften. Im Einkauf liegt der Gewinn, die strenge Prüfung von Geschäftszahlen und Rentabilität ist Grundvoraussetzung. In diesem Kontext ist es wichtig, die Abgrenzung von Private-Debt zu typischen Private-Equity-Investoren klar zu machen. Die Private-Equity-Investoren haben den potenziellen kurzfristigen Exit von Anfang an im Visier. Insofern unterscheidet sich unsere langfristige Herangehensweise beim SIERA Impact Growth ELTIF mit Private-Debt zentral von der von klassischen Private-Equity-Investoren. *(ah)*

Mehr zum ELTIF SIERA Impact Growth Fund und den Wachstumsplänen lesen Sie hier:

Scan me