

AUF DER SUCHE NACH RAKETEN

Lineare Entwicklungen interessieren Nik Lazanas eher weniger. Vielmehr sucht der Deutsche mit seinem Schweizer Risikokapitalfonds Arclif Group Unternehmer mit ungewöhnlichen Lebensläufen und Ideen mit exponentiellen Wachstumsmöglichkeiten. In seinem Portfolio finden sich aktuell zwei Projekte, von denen er sich besonders viel verspricht – der Schweizer Wearable-Hersteller Wearable 4 You und der E-Autohersteller MEV.

Text: Klaus Fiala
Fotos: Arclif Group

Nik Lazanas ist ein Mensch, der nicht ganz einfach zu greifen ist. Oder vielmehr: Was er tut, ist nicht ganz einfach zu greifen. Denn der in der Schweiz lebende Deutsch-Griecher hat mit der Arclif Group seine Finger in zahlreichen Projekten, 55 Beteiligungen ist er bisher als Investor eingegangen. Das Portfolio reicht von Unternehmen, die sich auf Wearable-Technologie fokussieren über E-Autohersteller hin zu CBD-Produzenten.

Ganz wie ein klassischer Risikokapitalfonds streut Lazanas mit seiner Geschäftspartnerin Elena Skorochod seine „Wetten“ quer über Branchen und Regionen. 140 Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen weltweit, das sein Hauptquartier im Schweizer Zug hat, jedoch zudem auch Büros in Zürich, Athen, New Jersey, London, Dubai und Kalkutta betreibt. Ganz entgegen klassischer Risikokapitalfonds investiert die Arclif Group aber nicht mit „Other People's Money“. Keine Limited Partner (LP's) oder institutionelle Investoren füllen die Kassen des Investmentvehikels, das Kapital kommt einzig und alleine von zwei Personen: den Gründern Nik Lazanas und Elena Skorochod. „Wenn

man sein eigenes Geld einsetzt, investiert man in der Regel etwas anders,“ sagt Lazanas, als wir ihn per Video-Interview treffen. Das soll nicht heißen, dass die Arclif Group konservativ wäre, bereits in frühen Wetten bewies das Duo Risikofreude. Darunter waren etwa Anteile an Spotify und Facebook, die Lazanas den Mitarbeitern vor dem Börsengang abkaufte – um sich beim IPO jenes Geld zu verdienen, das er für die Gründung der Arclif Group benötigte.

Doch das eigene Geld einzusetzen heißt, dass sich Lazanas genau überlegen muss, wo er sein Kapital investiert, da die eigenen Taschen naturgemäß nicht so tief sind wie die Kassen von Banken und Versicherungen. „Selbstverständlich suchen wir die Rakete, das ist klar.“ Der Investmentfokus liegt auf technologieorientierte Unternehmen mit außergewöhnlichen Gründern. Den schnellen Exit sucht man aber nicht: „Wir investieren nicht, um das schnelle Geld zu machen, sondern orientieren uns langfristig.“ Doch nicht nur bezüglich der Branchen ist man agnostisch, auch die Ticketgrößen haben eine große Bandbreite: „Wir

starten mit unseren Investments bei 10.000 CHF, können aber auch schon mal Kapital in der Höhe von 15 Millionen CHF zur Verfügung stellen.“ Insbesondere zwei Investments aus den rund 55 Beteiligungen des Unternehmens traut Lazanas in Zukunft den „Raketen-Status“ zu: dem Wearable-Hersteller Wearable-4you AG, kury W4Y und dem E-Autohersteller MEV. Doch schafft es Lazanas mit seiner diversifizierten Strategie tatsächlich, milliardenschwere Märkte wie die Gesundheits-, die Werbe- oder die Automobilbranche zu revolutionieren?

Lazanas wuchs als Sohn griechischer Einwanderer in Bayern auf. Seine Eltern machten sich nach ihrer Ankunft in Deutschland als Gastronomen selbständig und arbeiteten hart, um sich ihr Leben zu finanzieren und die Kinder zu versorgen. Lazanas erlebte hautnah mit, wie hart Unternehmertum sein kann. Und stieg dann auch in den elterlichen Betrieb ein: „Mein erstes Geld verdiente ich als Kellner nach dem Abitur.“

Neben seinem ersten Gehalt

bekam Lazanas dabei auch einen Einblick in eine andere Welt. „Ich sah Männer in Anzug und Krawatte, die mit Sportwagen fahren. Das wollte ich“ Lazanas studierte BWL in Fulda, bevor er nach Köln zog. Er fasste in der Autobranche Fuß. Sein Weg führte ihn zu Ford, der Lear Corporation, der Freudenberg AG und General Motors Europe, wobei er Expertise im globalen Vertrieb von Produkten sammelte. 2006 wechselte er dann als Vorstand zur indischen AMTEK Group. Das Unternehmen macht weltweit rund fünf Milliarden US-\$ Umsatz pro Jahr, Lazanas leitete als Europavertreter das lokale Geschäft. Endlich hatte er erreicht, wovon er als Kellner geträumt hatte: Anzüge, schnelle Autos, Geld auf dem Konto. Doch der unternehmerisch geprägte Lazanas merkte, dass ihn die Tätigkeit nicht erfüllt. Im September 2008 – zwei Wochen vor dem Kollaps von Lehman Brothers und auf dem Höhepunkt der Finanzkrise 2008 – machte er sich selbständig.

Als Berater war er vorrangig für indische Konzerne tätig, die Europa erschließen wollen. Er hatte Erfolg – trotzdem war das Geschäft nicht profitabel: „Ich verdiente im ersten Jahr 60.000 €, hatte aber Reise- und andere Kosten in der Höhe von 180.000 €.“ Zu niedrige Preise bei zu hohen Kosten führten zu einem satten Verlust. „Ein Fehler, den viele Gründer machen“, so Lazanas heute. Er veränderte sein Pricing, verdiente Geld – landete wenig später jedoch in der Private Equity-Branche. Über einen befreundeten VC merkte er, wie lukrativ es sein kann, Aktien von Unternehmen unmittelbar vor deren Börsengängen zu erwerben. So kaufte er 2009 zahlreichen Facebook-Mitarbeitern Anteile ab – und machte beim IPO ein schönes Geschäft. Das gleiche machte er bei Spotify. „Das waren keine Millionensummen, aber doch ordentliche Deals, wo ich das eingesetzte Kapital vervielfachen konnte.“ Der Grundstein für die Arclif Group war gelegt.

Der Zeitgeist der 90er- und 2000er-Jahre machte Hummer zu einer der begehrtesten Automobilmar-



ken der Welt. Große Statussymbole, die Amerikaner in Film und Fernsehen über die Straßen von Los Angeles steuerten. Der hohe Benzinverbrauch und die damit verbundene enorme Umweltschädlichkeit des Autos waren aber bald nicht mehr zeitgemäß, Hummer produzierte 2010 die letzten Einheiten des Riesenautos. Heute wollen Konsumenten umweltfreundliche, gleichzeitig pfiifige kleine Autos fahren.

Lazanas geht jedoch davon aus, dass die ursprüngliche Faszination des Hummer keineswegs verschwunden ist – und sicherte sich 2009 für die Arclif Group-Tochter MEV die Lizenz, vollelektrifizierte, verkleinerte Hummer-Fahrzeuge (im Maßstab 1:3) herzustellen. Dabei betont der Unternehmer die Zugänglichkeit des Ansatzes. „Das ist keine Raketenwissenschaft. Wir wollen ein kompaktes Auto produzieren, das bis zu 80km/h und eine Reichweite von bis zu 130 Kilometer erreicht. Ein Auto – jetzt kommt der Clou –, das man an jeder herkömmlichen Steckdose aufladen kann.“ Da hören all jene, die sich

intensiver mit der Branche beschäftigen, natürlich auf. Denn während die Energieversorgung für den Durchbruch der E-Mobilität kein Hindernis darstellt, ist der Ausbau der Ladeinfrastruktur eine der größten Herausforderungen auf dem Weg zum elektrifizierten Autoverkehr. Die Schweizer Großbank UBS errechnete, dass bis 2025 weltweit rund 400 Milliarden US-\$ nötig sein werden, um die E-Mobilität mit der richtigen Ladeinfrastruktur zu versorgen.

Wenn Elektroautos nun also an herkömmlichen Steckdosen aufgeladen werden können, könnte das einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil auf dem Markt bringen. Auch deswegen will Lazanas die Produktion, die aktuell noch in China ansässig ist, nach Europa holen – in sein Heimatland. „Wir sind mit der griechischen Regierung in fortgeschrittenen Gesprächen.“ Die kritische Anmerkung, dass Griechenland nicht unbedingt als Hochburg für Automobilproduktion bekannt ist, bestätigt Lazanas – teilweise. „Griechenland ist kein Automobil-



land. Aber Griechenland hat Pläne verkündet, einzelne Inseln vollständig grün und nachhaltig zu gestalten. Solche von der Regierung angetriebenen Initiativen würden unserem Projekt natürlich enorm entgegenkommen.“ Und auch ein größeres Ansinnen verfolgt Lazanas: „Wir wollen einen Beitrag leisten, industrielle Fertigung zurück nach Europa zu holen.“

Knapp 100 Millionen € will MEV über die nächsten zehn Jahre in den Aufbau der Produktion investieren. 350 Fahrzeuge verkauft MEV aktuell pro Jahr, die Zahl soll aber massiv steigen. Zusammen mit dem neuen modularen e-LCV soll die Produktionskapazität für den e-Hummer auf ein Volumen von 12.000 Einheiten bis 2025 steigern. Die niedrigeren Margen, die Elektrofahrzeuge im Vergleich zu Modellen mit Verbrennungsmotoren in der Regel abwerfen, sieht Lazanas im Falle von MEV nicht: „Wir haben durch die niedrigeren Kosten eine höhere Marge als traditionelle Autobauer.“ Die zweite Rakete, die Lazanas bald abheben

lassen will, ist W4Y. Das Unternehmen hat einen Chip in der Größe eines Sandkorns entwickelt, der (etwa in einen künstlichen Fingernagel integriert) in der Lage ist, ohne Batterie Daten zu transportieren. Die Technologie soll entlang mehrerer Verticals eingesetzt werden, konkret in den Bereichen Security, Advertising, Lifestyle und Healthcare. „In der heutigen Zeit, wo wir so viele Daten benötigen und sicher übertragen müssen, ist eine solche Technologie natürlich sehr vielversprechend.“

Das sehen offensichtlich auch andere so: Neben Kooperationen mit einigen Schweizer Krankenhäusern nimmt W4Y aktuell auch an einem landesweiten Experiment in einem europäischen Staat teil, dass alle Einwohner dieses Landes über den Zeitraum von einem Jahr kontinuierlich auf Covid-19 zu testen. „Wir besitzen eine Technologie, die ohne Batterie funktioniert und die Möglichkeit bietet, solche Daten zu erheben und zu übermitteln.“ Lazanas wollte auf Nachfrage nicht bestätigen, ob es sich dabei um Liechtenstein handelt.

In herausfordernden Zeiten findet sich Lazanas auch immer wieder in operativen Rollen wieder. Zuletzt war das etwa bei einem CBD-Anbieter der Fall, dessen Online-Shop von der Krise massiv betroffen war. Doch eigentlich gefällt sich der Wahlschweizer in der Rolle als Investor am besten: „Wenn Not am Mann ist helfen wir natürlich den Firmen hands-on mit unserem Wissen im operativen Geschäft“. Unsere Hauptaufgabe bleibt es jedoch, dem Management unserer Beteiligungen als Sparring-Partner in strategischen Fragen zu dienen.“ Denn die wenigen Raketen zu finden, die sich gerade auf den Start vorbereiten, füllt Lazanas mehr als aus.

Nik Athanasios Lazanas ist ein Risikokapitalinvestor und Gründer der Arclif Group. Der Deutschgriecher war zuvor lange Jahre in der internationalen Automobilbranche tätig.