

## **Filter für eine bessere Welt**

Der Ingenieur Ulrich Weise baut in Butzbach Minikläranlagen - und ist damit Marktführer im Grauwasserbereich. Die Wasseraufbereitungsbranche boomt.

Von Jochen Stahnke

Ingenieure verbessern die Welt. Und retten manchmal sogar Leben. Ulrich Weise jedenfalls hat bis heute ein Ziel: Menschen sauberes Wasser zu bringen. Dafür schloss er sich jedoch keiner Entwicklungshilfefirma an oder buddelte Brunnen. Weise gründete stattdessen ein eigenes Unternehmen, das heute den Wasseraufbereitungsmarkt in fast aller Welt bedient. "Meine Motivation war es, einen einfachen Filter für Schwellen- und Entwicklungsländer zu entwickeln", sagt der Ingenieur. Doch weil sich auf diesem Markt zu viele Akteure mit zweifelhaften Beweggründen tummeln, hat Weise zunächst auf etwas anderes gesetzt: Klärtechnik. Seit 1997 stellt sein Unternehmen geschlossene Kläranlagen sowohl für den Hausgebrauch als auch für Kommunen her, mit einem Filter, der in sogenannten Membranbioreaktoren eingesetzt wird - durch die Kunststoffmembrane gelangen weder Bakterien, Viren noch Partikel. Und dank einer Luftblasenpumpe reinigt sich die Oberfläche stets selbst.

Der Preis seines Produkts sei mit einer herkömmlichen Kläranlage vergleichbar, die Betriebskosten kaum höher. Weises Filter benötigt bloß ein Drittel der bislang notwendigen Fläche und kaum Wartung, er stinkt nicht - und bietet wiederverwertbares Brauchwasser: Das ist zwar kein Trinkwasser, aber sauber genug zum Baden und zur Bewässerung in der Landwirtschaft. Da bislang rund 80 Prozent der Investition in die Abwassertechnik für den Bau von Kanalnetzen draufgehen, eröffnen die kleinen Kläranlagen außerdem große Sparpotentiale.

Seine Erfindung lud Weise alsbald auf einen Anhänger und fuhr zu Unicef nach Dänemark. Die hätte seinen Filter gut in ihren Kinderdörfern einsetzen können, fand er. Aber Unicef schüttelte den Kopf. Schließlich verkaufte Weise sein Auto, um den Filter weiterentwickeln zu können. "Keine Bank hat mir je geholfen", sagt er heute. Die Finanzierung sicherte er sich schließlich beim Doppelkopfspiel in der Kneipe: Ein mitspielender Arzt und ein Vertriebschef liehen ihm kurzerhand 200000 D-Mark. Damit gründete der Ingenieur 2001 das Unternehmen Weise Water Systems und baute eine kleine Produktionshalle, in der inzwischen zehn Angestellte arbeiten. Im vergangenen Jahr setzten sie anderthalb Millionen Euro um, Tendenz stark steigend.

Die Märkte der Zukunft seien vor allem Indien und China, sagt Weise. Sogenannte Green Buildings seien etwa in Dubai schon Standard: energieeffiziente Gebäude, ressourcenschonend gebaut und betrieben. Dazu gehört für viele Bauherren auch eine hauseigene Wasseraufbereitung für Klospülungen, Duschen und die Gebäudereinigung. In wasserarmen Ländern mit hohem Verbrauch wie Kalifornien oder Israel sei auch die Nachfrage seitens der Privathaushalte groß. So seien in Israel die Wassergebühren ab einem täglichen Verbrauch von mehr als 15 Kubikmetern vervierfacht worden. "Zwei Wasserhähne könnten in diesen Ländern bald zur Normalität gehören", sagt Ulrich Weise - einer für Brauch- und einer für Trinkwasser.

Während sich auf dem Markt für die Trinkwasseraufbereitung Großkonzerne wie Siemens oder Kärcher um die Kunden balgen, konzentriert sich Weise derweil lieber auf Schiffskläranlagen - ein weiterer Zukunftsmarkt. Das International Maritime Board hat für das kommende Jahr vorgeschrieben, dass nur noch gereinigtes Abwasser ins Meer gepumpt werden darf. Da kommen Weises kleine und robuste

Kläranlagen wie gerufen.

500 Euro kostet eines seiner Filtermodule, es schafft 200 Liter in der Stunde. Nur zweimal im Jahr muss der Filter gereinigt werden. Hauptübel ist das sogenannte Bio-Fouling, vergleichbar mit der natürlichen Schmierschicht an Schiffen, die lange im Wasser lagen. An der Fachhochschule Friedberg soll nun eine Technik erfunden werden, die diese Schicht abweist. Mit der FH kooperiert Weise schon seit langem, regelmäßig hat er Praktikanten oder Seminargruppen im Betrieb. "Ich suche Leute, die Dübel in die Wand hauen können und wissen, was zu tun ist, wenn sie mitten in Bahrein mal vor einem Problem stehen", beschreibt er das gewünschte Bewerberprofil.

Einen eigenen Vertrieb hat Ulrich Weise bislang nicht. Allerdings zahlt er der Suchmaschine Google jeden Monat 100 Euro, um sein Unternehmen bei bestimmten Suchanfragen weit oben platziert zu wissen. Heute ist sein Unternehmen in der Branche bekannt: Aus Spanien hat er die meisten Aufträge, gefolgt von Dubai, den Vereinigten Arabischen Emiraten und den Vereinigten Staaten. 80 Prozent der Filter gehen in den Export, Weises größte Anlage im fernen Dubai filtert 100000 Liter in der Stunde. Der Produktionsstandort in der hessischen Provinz zahlt sich trotzdem aus. Butzbach ist eine lokale Wasseraufbereitungs-Hochburg; als der Inhaber einer benachbarten Firma ihm einmal von einer Ausschreibung in Sharjah erzählte, saß Weise einen Tag später im Flugzeug gen Emirat und kehrte mit dem Auftrag zurück.

Die beiden Doppelkopfpartner hat der Ingenieur längst ausbezahlt, dafür ist 2008 die Mannheimer Beteiligungsgesellschaft Leonardo Venture eingestiegen, an der unter anderem SAP-Gründer Dietmar Hopp beteiligt ist. Vor Übernahmeangeboten könne er sich kaum retten, berichtet Weise. Bislang habe er aber alle abgelehnt, und das solle auch so bleiben. Denn auch ohne die Millionen der Investoren hat Ulrich Weise endlich wieder Geld für seinen Lebensraum von der besseren Welt. In Afrika, wo ihm einst der Einstieg in den Wasseraufbereitungsmarkt misslang, ist er mittlerweile wieder angekommen. In Ägypten steht derzeit ein VersuchsfILTER. Nicht mehr lange, dann soll er Nilwasser in Trinkwasser verwandeln können.

Alle Rechte vorbehalten. (c) F.A.Z. GmbH, Frankfurt am Main

Zur Verfügung gestellt von:

[F.A.Z.-Archiv](#)

---