

WIRKUNGSORIENTIERTES INVESTIEREN

Ein Gastbeitrag von Ellinor Schweyer

Die neue Art des Investierens ist in aller Munde: Impact Investing – wirkungsorientiertes Investieren. Was in den USA und Großbritannien bereits als eine sinnvolle Geldvermehrung gesehen wird, steckt in Deutschland noch in der Entwicklungsphase. Eine Zielgruppe dieser Anlagephilosophie sind dabei Social Entrepreneurs. Jedoch erfüllen Sozialunternehmen nicht immer sofort die nötigen Voraussetzungen für eine Investition. Wie werden sie finanzierungsreif? Und wie finden künftige Impact Investoren den Weg in diese Art des Anlegens? Sozialunternehmer haben es nicht leicht: Wer mit seiner gesellschaftlichen Wirkung in die Skalierung gehen will, kann mit Spenden allein schnell an Grenzen stoßen. Viele Initiativen fangen klein an. Die einen pumpen die berühmt-berüchtigten 3F »Family, Friends and Fools« an, oder plündern das eigene Sparbuch. Die anderen aktivieren die Crowd über innovative Plattformen oder pitchten bei Stiftungen. Um aber wirklich größere Wachstumsschritte zu finanzieren, wird oft eine hybride Gesellschaftsform nötig: auf der einen Seite eine GmbH mit einem selbsttragenden Geschäftsmodell und auf der anderen Seite eine gemeinnützige Organisationsform, die Spenden annehmen kann. Der Aufbau einer solchen hybriden Struktur ist Grundlage für eine erfolgreiche Investition, jedoch oft nicht bekannt. Auch Kapitalgeber müssen umdenken. Neben

den gewohnten Überlegungen zu Rendite, Risiko und Liquidität müssen sie eine neue, entscheidende Dimension miteinbeziehen: Den sogenannten Impact, die soziale und/oder ökologische Wirkung. Doch wie groß ist diese Wirkung und kann der betreffende Sozialunternehmer sie mit seinem Modell auch in die Tat umsetzen? Nicht selten ist diese Frage einer der wesentlichen Faktoren bei der Entscheidung. Der Impact Investor möchte, ähnlich wie der Spender, etwas Gutes bewirken. Aber er möchte auch wissen, dass der Sozialunternehmer sein Geschäftsmodell so intensiv geprüft und getestet hat, dass die Chancen im Markt zu bestehen möglichst groß sind. Als Intermediär will die Finanzierungsagentur für Social Entrepreneurship (FASE) genau dieses Dilemma lösen: Social Entrepreneurs werden für Investitionen fit gemacht (Investment Readiness), worauf dann ein Mandat für eine Transaktionsunterstützung aufsetzen kann. Investoren wiederum haben die Chance, sich an das neue Thema heranzutasten, indem sie spannende, finanzierungsreife Kandidaten vorgestellt bekommen und ihre Faszination für das wirkungsorientierte Anliegen entdecken. Klarheit über die nächsten Finanzierungsschritte zu bekommen, ist für beide Seiten – Sozialunternehmer und Kapitalgeber – eine Herausforderung. Folgende grundlegende Tipps können vielleicht dabei helfen:

DREI PRAKTISCHE TIPPS FÜR SOZIALUNTERNEHMER

- 1 Sich gezielt Erfahrung zum Thema Wachstumsfinanzierung ins Haus holen.
- 2 Unbedingt viel Zeit einplanen – ein Fundraising Prozess kann gut 6-8 Monate dauern.
- 3 Sich im Vorfeld Gedanken über die ideale Rolle und die Anzahl von Investoren machen.

DREI PRAKTISCHE TIPPS FÜR INVESTOREN

- 1 Zunächst mit kleineren Summen starten, um sicher den Sprung in ein Investment zu wagen.
- 2 Auf jeden Fall den Sozialunternehmer persönlich kennen lernen, um zu entscheiden, ob die Chemie stimmt.
- 3 Sich im Vorfeld Gedanken über die eigene Rolle machen und welche Kompetenzen Sie einbringen möchten.

Wenn beide Seiten passgenau zusammenfinden, können gesellschaftliche Probleme wirkungsvoll angegangen werden.



ÜBER DIE AUTORIN:

ELLINOR SCHWEYER ist zusammen mit Dr. Markus Freiburg Geschäftsführerin der FASE, einer Tochtergesellschaft von Ashoka Deutschland. Dank der 2. Förderung der EU Kommission ist es der FASE bis Ende 2016 gelungen, die Finanzierung von 20 Projekten zu realisieren und dabei knapp 15 Mio. Euro zu vermitteln. Demnächst soll auch ein Co-Investment Fonds, durch das Investieren in mehrere Projekte, das Risiko eines Einzelinvestments minimieren.