

## „Bei den meisten Förderprogrammen fallen Sozialunternehmen aus dem Raster“



Sozialunternehmen in Deutschland haben es gerade in der Frühphase häufig schwer, an Wachstumskapital zu kommen. Wie sich im Vergleich dazu der Markt für Impact Investing international entwickelt, erläutert Adrian Fuchs, Transaction Manager bei der Finanzierungsagentur für Social Entrepreneurship (FASE).

Herr Fuchs, der Markt für Impact Investing ist weltweit noch recht jung. Dennoch wächst er teils sehr dynamisch. Was sind die wesentlichen Treiber dieser Entwicklung?

Ich sehe vor allem drei treibende Faktoren. Da ist zum einen die nächste Generation von Wealth Ownern, die in den vergangenen Jahren geerbt hat. Sie verfolgt häufig einen neuartigen Ansatz der Vermögensanlage, indem sie nicht mehr zwingend zwischen der klassischen Philanthropie und solchen Anlagen, die ausschließlich Rendite erwirtschaften sollen, unterscheiden. Ihr Denkmuster geht eher in die Richtung, dass sie ihr Geld insgesamt nachhaltig anlegen und damit etwas Gutes bewirken wollen. Darauf müssen Banker und Asset Manager reagieren. Zum anderen hat die Verabschiedung der Sustainable Development Goals der Vereinten Nationen dazu beigetragen, die Themen nachhaltiges Wirtschaften und Impact Investing weltweit in den Köpfen viel präsenter zu machen. Und nicht zuletzt hat der fortschreitende Wertewandel dazu beigetragen, dass sich Vermögensverwalter Negativschlagzeilen oder einen „Shitstorm“ nicht mehr leisten können, falls sie Nachhaltigkeitskriterien völlig missachten.

Warum ist der Markt für Impact Investing in verschiedenen Ländern sehr unterschiedlich entwickelt?

Die Größe des Impact-Investing-Marktes in einzelnen Ländern hängt stark mit Qualität und Dichte des staatlichen Sozialsystems zusammen. Während sich die Bürger in den meisten kontinentaleuropäischen Ländern wie Deutschland auf ein dichtes Netz an staatlichen Regelleistungen verlassen können, bieten beispielsweise die Strukturen im angloamerikanischen Bereich viel Raum und auch Notwendigkeit für nichtstaatlich finanzierte Akteure der Sozialwirtschaft. Zudem wurde Impact Investing in den vergangenen zehn Jahren weltweit sehr unterschiedlich gefördert und auch verstanden.

Die Vereinigten Staaten nehmen hierbei eine Vorreiterrolle ein. Impact Investing ist hier schon seit längerem keine reine Domäne von Stiftungen mehr. Selbst Großbanken und Private-Equity-Unter-

nehmen engagieren sich inzwischen in diesem Bereich. Mit welcher Motivation?

In größeren amerikanischen Investorenkreisen etablierte sich das Impact Investing in etwa seit der Jahrtausendwende. Das stärker werdende Interesse der Finanzinstitute liegt vor allem darin begründet, die Wünsche ihrer Kunden zu erfüllen. Sie müssen daher auf den Wandel reagieren, der ursprünglich von den „neuen, unternehmerisch denkenden Philanthropen“ unter den Silicon-Valley-Millionären ausgegangen ist. Wollen sie als modern und innovativ wahrgenommen werden, müssen sie mit dem Puls der Zeit gehen.

Unter Präsident Barack Obama stellten sogenannte erfolgsabhängige Social Impact Bonds zudem ein Element der Strategie zur Entlastung des Bundeshaushalts dar. Könnten Sie das Konzept kurz erläutern,

### IMPACT INVESTING

Unter Impact Investments werden all diejenigen Investments zusammengefasst, die neben einer finanziellen Rendite auch eine messbare, positive gesellschaftliche Wirkung intendieren. Die Bandbreite der Finanzierungsformen reicht hierbei von Darlehen und Mikrokrediten über Garantien bis hin zu Angel-Investments in Sozialunternehmen. Bei einer Stiftung können Impact Investments analog zur Fördermittelvergabe dabei helfen, philanthropische Ziele zu erreichen. Ein Investment sorgt dafür, dass Einrichtungen und Unternehmen, die soziale und ökologische Probleme zu lösen versuchen, nachhaltiger an benötigtes Kapital gelangen. Im Gegensatz zu der reinen Fördermittelvergabe befähigen Impact Investments Stiftungen somit dazu, ihr eingesetztes Kapital zu „recyclen“. Indem die Impact Investments beispielsweise als Darlehen strukturiert werden, ermöglicht dieses Finanzinstrument der Stiftung ihr eingesetztes Kapital – mit einer in der Regel moderaten risikoadjustierten Rendite – wiederzuerlangen.

und wird diese Strategie unter Präsident Donald Trump fortgeführt?

Im Kern handelt es sich um eine öffentlich-privatwirtschaftliche Partnerschaft. Dabei führen Sozialunternehmen als Dienstleister staatlich gewünschte Projekte durch – häufig in sozialen Themen der Prävention und Innovation – die jedoch von privatwirtschaftlichen und renditeorientierten Investoren vorfinanziert werden. Bei dieser Art des Impact Investments fließt die Rendite dem Investor nicht von dem sozialen Dienstleister zu, sondern von der Regierungsbehörde. Ist das Modell erfolgreich und erreicht es die angestrebten gesellschaftlichen Ziele, werden die Zahlungen an den Investor ausgelöst. Diese deshalb als „Pay-for-Success“ bezeichneten Programme werden seit 2012 von Washington gezielt gefördert – insbesondere in Bereichen wie Jugendgerichtsbarkeit oder Obdachlosigkeit. Unter Präsident Trump wurden viele Programme weitergeführt, aber der Ton hat sich verändert. So fehlen in den Bestimmungen heute Vorgaben wie eine wissenschaftliche Evaluation des Erfolgs der Projekte, und es wird wenig unternommen, um in diesem Bereich auch international weiter eine Vorreiterrolle zu übernehmen.

Auch in Großbritannien wurden Maßnahmen ergriffen, um die Nachfrage nach sozialen Investitionen zu stärken, ein ständiges Kapitalangebot sicherzustellen und die Vermittlung zwischen beiden auszubauen. Wie haben diese gegreifen?

Großbritannien gehört generell zu den Pionieren im Bereich des Impact Investing und war das erste Land, das einen Social Impact Bond initiierte. Dieser Social Impact Bond in Peterborough hatte 2010 zum Ziel, die Rückfallquote von aus der Haft entlassenen Straftätern zu senken. Peterborough war somit der medienwirksam inszenierte Ausgangspunkt für alle in den darauffolgenden Jahren gestarteten weltweiten Social-Impact-Bond-Initiativen. Daneben spielt die zwei Jahre später gegründete soziale Investitionsbank Big Society Capital in Großbritannien eine entscheidende Rolle. Der unabhängigen Institution stehen 600 Millionen Pfund für soziale Investments zur Verfügung. Dennoch sind andere Länder inzwischen nachgezogen, da nach neuen Wegen gesucht wird,

mehr Kapital für gesellschaftliche Lösungen zu mobilisieren und effizientere Modelle für die Adressierung der Sustainable Development Goals zu finden.

Können Sie Beispiele für solche Länder nennen?

Frankreich beispielsweise. Hier wurden erst in diesem Jahr staatlich getriebene Programme unter dem Titel „French Impact“ gestartet, durch die die unterschiedlichen Akteure, Sozialunternehmen, Investoren und Evaluierer, vor Ort zusammengebracht werden sollen. Wo sich ebenfalls eine lebendige Impact-Investing-Szene entwickelt hat, sind die Niederlande. Seit über drei Jahrzehnten prägt beispielsweise die Triodos Bank, die 1990 einen der weltweit ersten sogenannten Grünen Fonds aufgelegt hat, nun schon die nachhaltige Anlageszene. Die Infrastruktur aus Wagniskapitalgebern, Stiftungen, Pensionsfonds und innovativen Banken begünstigt, dass der niederländische Impact-Investing-Markt der mit Abstand größte in Kontinentaleuropa wurde.

Woran liegt es, dass sich das soziale Unternehmertum in Deutschland vergleichsweise schwertut?

Abgesehen davon, dass wir über ein gut ausgebautes Sozialsystem verfügen und die Anreize damit geringer sind, fehlt es den Sozialunternehmern häufig an sehr frühphasigem Wachstumskapital. Bei den meisten staatlichen Förderprogrammen fallen sie größtenteils aus dem Raster, wenn sie eine gemeinnützige Rechtsform gewählt haben. Außerdem gibt es nur wenige sozial orientierte Venture-Capital-Fonds wie BonVenture oder Ananda Impact Ventures. Diese investieren in der Regel aber auch erst zu einem späteren Zeitpunkt, wenn der Kapitalbedarf des Sozialunternehmens und damit die Investitionssummen deutlich höher liegen. FASE übernimmt Mandate ab etwa 250 000 Euro, damit sich Kosten und Nutzen des für beide Seiten durchaus aufwendigen Transaktionsprozesses die Waage halten. Da wir als FASE zu Ashoka gehören, wollen wir den Impact-Investing-Markt aber auch als solches voranbringen und engagieren uns auch in diesem frühphasigen Bereich, selbst wenn er für andere nicht lohnenswert ist. Häufig dürfen wir dann auch eine deutlich größere Folge-

Wachstumsfinanzierung des Sozialunternehmens begleiten.

Wie könnte der Staat die Situation verbessern?

Er sollte definitiv eine aktivere Rolle einnehmen. Das Land Berlin hat es kürzlich vorge-macht: Die Investitionsbank Berlin hat im Oktober 2018 ihre Förderprogramme auch für Sozialunternehmer geöffnet. Sofern die Geschäftstätigkeit von Social Entrepreneurs auf innovative Ansätze und die Erzielung von Markteinkommen ausgerichtet ist, sind sie künftig uneingeschränkt förderfähig. Das ist zwar gut für Berliner Unternehmen, wir brauchen aber eine bundeseinheitliche Förderung für Volumen zwischen 50 000 und 500 000 Euro. Ansonsten kann es innerhalb Deutschlands zu einer Wettbewerbsverzerrung kommen.

Von Investorensseite wird nicht selten bemängelt, dass nicht ausreichend passende Investitionsziele zur Verfügung stünden. Fehlt es den Sozialunternehmern an kreativen Ideen?

Da stellt sich für mich eher die Frage nach den Auswahlkriterien der Investoren. Wann ist ein Sozialunternehmen in ihren Augen „investment ready“? Hohe Anforderungen zu stellen und Professionalität von den Gründern einzufordern ist zwar wichtig. Man sollte sich als Investor aber auch der Tatsache bewusst sein, dass es nicht unbedingt leicht ist, einerseits ein funktionierendes Geschäft aufzubauen, während gleichzeitig soziale oder ökologische Ziele verfolgt werden. Zum anderen ist die mediale Aufmerksamkeit für dieses Thema in Deutschland aber derzeit auch nicht besonders hoch. Auf dem Höhepunkt der Flüchtlingskrise gab es viele kreative Ideen rund um Migration. Ein neues Hot Topic ist aktuell nicht erkennbar. Auch fehlt ein Paradebeispiel, ein Sozialunternehmen, das jeder kennt, das sehr erfolgreich mit seinem Wirkungsmodell war und das vielleicht auch der Versuchung eines „Mission Drift“ durch das große Geld widerstanden hat. So wurde beispielsweise die amerikanische Eismarke Ben & Jerrys mit sehr sozialen und nachhaltigen Zielen gegründet. Heute gehört das Unternehmen zum Unilever-Konzern.

Das Interview führte Benjamin Kleemann-von Gersum.