

Impact-Investing

Geduldiges Geld

Sozialunternehmer kamen lange Zeit in Deutschland nur schwer an Geld; Banken witterten ein hohes Risiko und geringe Renditen. Doch zunehmend wollen Investoren mit ihrem Kapital einen sozialen Impact erzielen. Unterstützt werden sie dabei unter anderem von Beratern, Fondsbetreibern – und von der britischen Regierung. VON HANS-DIETER SOHN

London, im Juni 2013: Dirk Müller-Remus und Johannes Weber betreten die ganz große Bühne. Großbritannien hat den Vorsitz der G8 inne, der Gruppe der größten Industrienationen. In diese Arena trug das britische Cabinet Office das Thema, das Müller-Remus und Weber verbindet: Impact-Investment. Auf dem „G8 Social Impact Investment Forum“ durften die beiden erzählen, wie sie zusammengefunden hatten. Dirk Müller-Remus hatte 2011 die Firma Auticon gestartet, das erste Unternehmen in Deutschland, das ausschließlich Menschen im Autismus-Spektrum als Consultants im IT-Bereich beschäftigt. Doch im Vorfeld der Gründung brauchte er Zeit, um an dieser Idee zu feilen. „Das Problem war, dafür Geld einzuwerben“, berichtete er. „Von öffentlicher Seite oder von Stiftungen war das sehr schwierig. Aber als ich Johannes Weber traf, ging alles sehr schnell.“

Johannes Weber ist Gründer und Managing Partner des Social Venture Fund mit Sitz in München. Er investiert in Sozialunternehmen, die „unternehmerische Antworten auf drängende soziale oder ökologische Fragen liefern“. Vor allem springt er dann ein, wenn keine oder nicht ausreichend große traditionelle Kapitalquellen genutzt werden können. Wie in der frühen Phase von Auticon. „Für

Banken und andere Investoren war unsere Idee zu riskant“, musste damals Dirk Müller-Remus erfahren. „Es gab für sie noch kein Beispiel, an dem sie sehen konnten, dass unser Vorhaben funktionieren kann.“ Johannes Weber hingegen schätzte die Idee anders ein, fand sie „naheliegender und einfach zu verstehen“.

Finanzierungslücken schließen

Nach solchen Ideen suchen Impact-Finanziers wie der Social Venture Fund, der ebenfalls in München ansässige BonVenture oder Tengelmann Ventures, eine Tochter des gleichnamigen Handelskonzerns. Sie schließen eine Finanzierungslücke, überbrücken damit oft das „Tal der Tränen“, in dem viele Sozialunternehmer auf der Strecke bleiben, wenn ihre Eigenmittel verbraucht sind. Das Ziel der Investoren: Als „Katalysator für die flächendeckende Verbreitung kreativer Lösungen zum Besseren“ zu dienen, wie es der Social Venture Fund formuliert. „Das Auticon-Konzept lässt sich grundsätzlich auf alle europäischen Länder übertragen“, erklärt Johannes Weber. Sein Fonds hat eine halbe Million Euro in Auticon und in den Mikrospendendienst „Deutschland rundet auf“ gesteckt, eine ganze Million in den Ausbau der Kinderzentren Kinderbunt. Zum Portfolio von BonVenture zählen derzeit die

Fotos: Fotolia © Glammy/fotomek/laurenthuet

mer sein – in Form einer stärkeren Gemeinwohlwirkung der Investments.

Doch die deutschen Stiftungen befinden sich noch in der Experimentierphase. „In den USA, Kanada und Großbritannien gibt es einige Stiftungen, die schon zehn bis 15 Prozent ihres Vermögens in Impact Investments anlegen“, berichtet Ryan Little von der BMW Stiftung Herbert Quandt, die im August Stiftungsmanager aus Nordamerika zu einem Austausch einlud. „Unser Ziel ist, von den Erfahrungen unserer Kollegen zu lernen und positive Ansätze nach Deutschland zu übertragen“, berichtet Ryan Little. Aktiv sind in den USA die ganz großen Namen wie Gates und Rockefeller. Am umtriebigen ist aber Charly Kleissner, der mit seiner KL Felicitas Foundation vom Silicon Valley aus dafür trommelt, dass Stiftungen ihr Vermögen komplett in Impact-Investments stecken.

Test im Reagenzglas

Auch andere Akteure in Deutschland, die viel Geld bewegen, beschäftigen sich mit Impact-Investing. Die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) – Umsatz: mehr als zwei Milliarden Euro – betreibt gemeinsam mit der Beratungsfirma Impact Solutions ein „Impact Investing Lab“. Sie ist aber noch dabei, ihre Position zu bestimmen, auch in Abgrenzung zur bereits aktiveren Entwicklungsbank KfW.

„Die Akteure probieren sich in Reagenzgläsern aus und beobachten im Mikroskop, was sich daraus entwickelt“, beschreibt Nina Cejnar, die unter dem Label „Golden Deer“ zu Impact-Investing berät, die Marktsituation. Da Impact-Investment langfristiger Natur sei, oft als „geduldiges Kapital“ mit Laufzeiten von bis zu zehn Jahren, erwartet Cejnar, dass die Lernphase noch eine Weile anhält. Die bisherige Zurückhaltung der Deutschen erklärt sich die Beraterin mit der hiesigen Mentalität, die sehr durch den starken Sozialstaat geprägt sei und mehr als in angelsächsischen Ländern zwischen Geschäft und Sozialem unterscheidet.

Doch auch Cejnar beobachtet seit rund einem Jahr in Deutschland ein zunehmendes Interesse an Impact-Investments. „Ein Anbietermarkt“, ist sich

auch Impact-Solutions-Berater Yannick Sonnenberg sicher. „Es steht mehr Kapital zur Verfügung als es Investitionsmöglichkeiten gibt.“ Eine gute Zeit für die „Intermediären“, die bei Investments beraten oder wie die Finanzierungsagentur FASE sich zum Ziel gesetzt haben, das vorhandene Kapital von unterschiedlichen Investoren wie Stiftungen, Business Angels, Privatleuten oder Banken zu bündeln und renditeversprechend in sozialunternehmerischen Projekten anlegen.

Verwirrende Methodenvielfalt

Als Hindernisse empfinden die von der Financial Times befragten Familien „die verwirrende Terminologie“ rund um das Impact-Investing. Zu dieser Verwirrung tragen die verschiedenen Methoden bei, mit denen Investoren den Impact ihres Engagements messen. „Das Global Impact Investing Network hat mit IRIS zumindest einen Kriterienkatalog zusammengestellt, aus dem sich jeder Investor die für ihn passenden Kriterien aussuchen kann“, erläutert Cejnar. Andere Methoden wie der SRS Reporting Standard sollen die sozialen Wirkungsketten abbilden. Gute Methoden sind besonders wichtig für die noch jungen Wagniskapitalprodukte „Social Impact Bonds“, die in der Regel erst bei nachgewiesener Wirkung Renditen liefern. Doch bei kleineren Investments warnt Ryan Little davor, zu viel Impact-Messung zu erwarten. Ellinor Dienst pflichtet ihm bei: „Die Herausforderung liegt eher in der zeitlichen Beanspruchung der Social Entrepreneurs und Impact Investoren.“ Sie empfiehlt eine größere Vernetzung der Akteure und einen regelmäßigen Erfahrungsaustausch.

Was die Rahmenbedingungen für Impact-Investments angeht, ist Ellinor Dienst optimistisch: Etwas bewege sich „in die richtige Richtung, wenn auch nur langsam“. Mitte 2013 trat die EU-Richtlinie für Europäische Fonds für soziales Unternehmertum in Kraft, die eine Art Label mit einheitlichen Kriterien für Fondsbetreiber schafft, die in Sozialunternehmen investieren. Zudem hat der Europäische Investitionsfonds Mittel bereitgestellt. Eine wiederum von der britischen Regierung während ihrer G8-Präsidentschaft ins Leben gerufene internationale „Social Impact Investment Taskforce“ trägt Leitprinzipien und relevante Beispiele zusammen und will im September erste Ergebnisse vorlegen. „Das britische Cabinet Office hat eine wichtige Rolle bei der Beseitigung von Impact-Investment-Hürden gespielt“, lobt Ryan Little. „Ich bin mir nicht sicher, ob die Bundesregierung schon ein ähnlich großes Engagement zeigt.“ □



Hans-Dieter Sohn
› ist Fachjournalist für
Umweltpolitik und
nachhaltiges Wirtschaften
und lebt in Ahrens-
burg bei Hamburg.

hans-dieter.sohn@
csr-magazin.net

Weitere Informationen zum nachhaltigen Investment:
→ http://www.link.csr-news.net/15_Invest

