

DIE

Ausgabe 4
August/September 2018
9,90 Euro

STIFTUNG

MAGAZIN FÜR STIFTUNGSWESEN UND PHILANTHROPIE



Mission Wirkung

Ein Netzwerk aus Förderung und Investition:
Was können Stiftungen vom Beispiel Alanus-
Hochschule lernen, welche Hürden gibt es?

Stiftungsrechtsreform

Mehr Rechtssicherheit und
-klarheit: Konkretisierungen
und Änderungen im Überblick

David gegen Goliath

Kampagnen sind ein
wirkungsvolles Instrument –
wie Ikea zu spüren bekam

Passives Investment

Geringe Kosten machen ETFs
für Stiftungen attraktiv – worauf
gilt es zu achten?

Stiftungen auf Wirkungsmission

Um mit Investments Wirkung zu erzielen, gibt es für Stiftungen viele Wege. Ein Blick in die Praxis zeigt, was von Vorreitern zu lernen ist und welche Abstriche kleinere Stiftungen dennoch machen müssen. **Von Kai Praum**

Stiftungen sind der perfekte Investor für Impact Investing. Und ein Bewusstseinswandel, dass Stiftungsvermögen auch Wirkung erzielt, ist im Stiftungssektor auch bereits spürbar. Nun aber ist der zweite Schritt gefragt: die Auswahl der richtigen Instrumente. Hier besteht noch viel Handlungsbedarf. „Eine Vermögensanlage entlang von ESG-Kriterien (Environment, Social, Governance) sollte dabei schon das Mindestmaß sein“, sagt Markus Freiburg, Gründer und Geschäftsführer von FASE, einer Finanzierungsagentur für Social Entrepreneurs. Beschränkt sich ein Produkt aber auf ESG-Kriterien, ist es in den Augen von Freiburg noch kein Impact Investing. Die Definition von FASE ist enger gefasst: Hier geht es um Direktinvestitionen in Sozialunternehmen, die mit ihrem Geschäftsmodell einen gesellschaftli-

chen Nutzen erzielen und dadurch ein soziales und/oder ökologisches Problem lösen. Man kann das auch Wagniskapital nennen – besser bekannt unter dem englischen Begriff „Venture Capital“.

FASE unterstützt vor allem junge Sozialunternehmen in ihrer frühen Wachstumsphase dabei, Kapital zu sammeln, und bietet seinen Partnern wiederum wirkungsorientierte Investitionsmöglichkeiten in eben diese Sozialunternehmen. Dabei geht es um Summen zwischen 100.000 Euro und 500.000 Euro – zu viel für die meisten philanthropischen Spender, zu wenig aber für institutionelle Investoren mit reinem Renditefokus. In den letzten knapp fünf Jahren hat FASE auf diesem Weg für 40 Sozialunternehmen mehr als 15 Millionen Euro eingesammelt. Die Dynamik am Markt stimmt Freiburg optimistisch, und er

sieht Social-Venture-Fonds wie Ananda und Bonventure oder Family Offices, also die Anlagemanager von wohlhabenden Unternehmerfamilien, als Treiber dieser Entwicklung.

Dennoch gebe es auch bei Stiftungen zunehmendes Interesse an dem Thema: „Es wird aber mehr geredet als gemacht“, so Freiburg. Damit sich das ändert, brauche es mehr Leuchtturmprojekte, auch um auf regulatorischer Seite für mehr Sicherheit zu sorgen, und einen Wandel in der Haltung von Stiftungen. Stiftungen wollten noch immer zu oft das Beste aus allen Welten, nämlich Sicherheit, Rendite und Wirkung zugleich. Zudem sind mehr investierbare Produkte nötig, um gerade auch kleineren und mittelgroßen Stiftungen den Zugang zu impactorientierten Kapitalanlagen zu ermöglichen. FASE baut daher aktuell ei-





© Nola Bunke

In den Neubau des Campus 2 der Alanus-Hochschule investierte die Software-AG-Stiftung 14 Millionen Euro. So entstanden unter anderem die hier zu sehenden Atelierhäuser und die Gebäude des Fachbereichs Architektur auf der Titelseite des Magazins.

nen Co-Investitionsfonds für Sozialunternehmen mit einem Zielvolumen von 20 Millionen Euro auf, bei dem Garantien der Europäischen Union das Risiko für die Investoren reduzieren sollen. Der Expertenkreis „Impact Investing“ hat zudem einen Pilotfonds Bildung entwickelt (siehe Infokasten Seite 30).

Paradebeispiel und Sonderfall

Mit ihrem Fokus auf direkte Kapitalanlagen ist die Software-AG-Stiftung (SAGST) Paradebeispiel und Sonderfall zugleich, wenn es um Impact Investing in der deutschen Stiftungslandschaft geht. Markus Ziener, geschäftsführender Vorstand der SAGST und Mitglied im Expertenkreis „Impact Investing“ des Bundesverbandes, ist sich dieser Sonderstellung bewusst. Ihm ist keine weitere Stif-

tungssatzung bekannt, die wie die SAGST ausschließlich auf direkte Kapitalanlagen setzt und sich in der Anlagepolitik entsprechend umfassende Freiheiten gesichert hat. Andere Stiftungen agieren direkten Investments gegenüber daher meist sehr viel zurückhaltender, als die SAGST es kann. „Anlageentscheidungen durchlaufen in Stiftungen nicht selten mehrere Gremien, die vor allem die Risiken abmildern möchten“, sagt Ziener und sieht darin einen Grund, warum auch heute noch Fonds, die in verschiedene Anlageklassen investieren und breit gestreut sind, die favorisierten Anlageinstrumente sind. Und dies, obwohl die finanzielle Performance von Fonds nicht immer gut ist und ihre Wirkung naturgemäß meist nicht an der Stiftungssatzung ausgerichtet sein kann. Die personellen Ressourcen stellen Stif-

tungen darüber hinaus beim Impact Investing vor weitere Herausforderung. „Die fehlenden Fachkenntnisse für Direktinvestments der handelnden Personen sind meist das größere Risiko für Stiftungen als die Anlageklasse selbst“, fasst Ziener das strukturelle Problem zusammen.

Mit ihrer Sonderstellung zeigt die SAGST jedoch anschaulich auf, wie wirkungsorientiertes Investieren möglich ist. „Wir stellen uns bei Investitionen immer die Einstiegsfrage, ob wir diese Aktivität auch fördern würden“, sagt Ziener. So einfach es klingt, so einfach sei es für Förderstiftungen im Prinzip auch. Bei der SAGST gilt diese Prämisse zumindest für jenen Teil des Vermögens, den die Stiftung bewusst wirkungsorientiert und satzungszweckkonform (Mission Investing bzw. Mission-Related Invest- ➔



Markus Ziener, geschäftsführender Vorstand, SAGST

ting, kurz MRI) investiert – und das sind aktuell immerhin gut 16,5 Millionen Euro.

Mission und Impact Investing

Der Expertenkreis „Impact Investing“ des Bundesverbandes Deutscher Stiftungen definiert MRI wie folgt: „Unterstützt eine Stiftung mit einer Vermögensanlage den festgelegten Satzungszweck, handelt es sich um eine satzungszweckkonforme Geldanlage – ein sogenanntes MRI.“ Das weiter gefasste Impact Investing definiert der Expertenkreis als wirkungsorientierte Geldanlage, die zugleich eine finanzielle Rendite

und einen gesellschaftlichen Nutzen erzielt. In der Definition des MRI lässt sich an der Formulierung „mit einer Vermögensanlage“ herauslesen, dass diese Anlageoptionen ein Instrument für Teile der Vermögensanlage sind und keineswegs immer die gesamte Vermögensanlage einer Stiftung abdecken müssen. Das ist gerade für jene Stiftungen, die sich neu an das Thema heranwagen, ein nicht unwichtiges Zeichen, denn auch die Vorreiter aus dem Stiftungssektor gehen bei der wirkungsorientierten Ausrichtung ihrer Vermögensanlage Schritt für Schritt vor.

Die SAGST hat jüngst im Vorstand beschlossen, künftig fünf Prozent der eigenen Vermögensanlage nach dem MRI-Prinzip anzulegen. Laut des Förder- und Finanzberichts der Stiftung machten Mission Investments zum Jahresende 2017 erst 1,1 Prozent des Gesamtvermögens von knapp 1,5 Milliarden Euro aus. Durch den Handlungsgrundsatz der direkten Beteiligung ist die Allokation des Stiftungsvermögens auf Direktinvestments in Unternehmen, Wertpapiere und Immobilien ausgerichtet. „Dass der Anteil von Mission Investments an der Gesamtallokation bislang eher gering ausfällt, liegt auch daran, dass zweckkonforme Anlagen zum Teil bereits in anderen Assetklassen enthalten sind“, ergänzt Ziener und verweist auf das Invest-



Patrick Knodel, CEO, Knodel Foundation

ment von über 30 Millionen Euro in die Immobilie „Heidelberg Village“: „Dahinter steht ein innovatives Konzept zur Sozialraumgestaltung, mit dem wir auch unmittelbar unseren Stiftungszweck realisieren.“

Wirkungslandkarte entwickelt

Um bereits bestehende Wirkungszusammenhänge der SAGST selbst besser zu verstehen, hat Ziener eine Wirkungslandkarte erarbeitet (siehe *Schaubild Seite 32*). Als Fallbeispiel diente ihm dazu die Alanus-Hochschule für Kunst und Gesellschaft, um zu zeigen, dass innerhalb und im Umfeld der Hochschule ein Netzwerk integrierter Förderung und Investition entstanden ist. Das Ergebnis präsentierte Ziener im Frühjahr auf dem Deutschen Stiftungstag in Nürnberg. Das Zusammenwirken von Förderung und Investment fasste er dort mit einer „1+1>2“-Formel zusammen: „Die Formel steht ganz im Sinne einer wirkungsdeterminierten Gesamtrendite, bei der mehr herauskommt als die Summe der Förder- und Investmentwirkung.“ Das zeigt sich bei der Alanus-Hochschule an vielen Stellen und beginnt beim Nukleus der Wirkungslandkarte, der Hochschule selbst. Sie verfolgt eine ganzheitliche Bildungsidee, die neben der fachlichen Ausbildung auch Wert auf die Persönlichkeitsentwicklung der Studierenden



Der Pilotfonds Bildung

Der Pilotfonds ist das erste Anlageprodukt für Stiftungen, das aus dem Expertenkreis „Impact Investing“ des Bundesverbandes Deutscher Stiftungen heraus entstanden ist. Der Pilotfonds investiert in Projekte und Organisationen im Bildungsbereich im deutschsprachigen Raum. Damit unterstützt der Fonds den Satzungszweck Bildung der Investoren. Sechs Stiftungen und der Bundesverband Deutscher Stiftungen haben mit jeweils 100.000 Euro in den Pilotfonds Bildung investiert: Schweisfurth-Stiftung, Castringius-Stiftung, Hoffnungsträgerstiftung, Bertelsmann-Stiftung, BMW-Stiftung Herbert Quandt und Eberhard-von-Kuenheim-Stiftung. Der Risikokapitalgeber für soziale Investments Bonventure begleitet die Umsetzung des Fonds, einschließlich der Identifizierung und Prüfung potentieller Projekte und Organisationen sowie der Durchführung der Investments. Die Investitionsobjekte müssen bereits ein stabiles Geschäftsmodell nachweisen können. Der Pilotfonds Bildung tätigt Zweit- bzw. Wachstumsfinanzierungen. Bonventure ist als erster Fondsmanager europaweit nach der EuSEF-Verordnung (Verordnung über Europäische Fonds für soziales Unternehmertum) registriert. Der Pilotfonds Bildung umfasst ein Volumen von 700.000 Euro. Die Laufzeit des Pilotfonds beträgt vier bis sechs Jahre. Die Renditeerwartung liegt bei circa zwei Prozent nach Kosten. Die Rechtsform des Pilotfonds ist eine GmbH & Co.KG.

und das Verständnis für die Wirkung jedes Einzelnen in der Gesellschaft legt. Trägerin der Alanus-Hochschule ist die gleichnamige gemeinnützige GmbH, deren alleinige Gesellschafterin die Alanus-Stiftung ist. Die SAGST ist neben der GLS Bank und dem Bio-Lebensmittelhändler Alnatura Gründungstifterin gewesen. Heute ist die Alanus-Stiftung eigenständige gemeinnützige Stiftung. „Mit der Wirkungslandkarte haben wir weitere Knotenpunkte zwischen unserer Förderung und unseren Investments sichtbar gemacht“, sagt Ziener.

Zum Beispiel die Chancen eG, in die die SAGST ebenfalls investiert ist und die ein Solidarmodell zur Studienfinanzierung anbietet: Die Chancen eG übernimmt für Studierende zunächst die Studiengebühren, sofern sie sich im Gegenzug verpflichten, diese Finanzierung auch nachfolgenden Generationen zu ermöglichen – das Sozialunternehmen nennt es den umgekehrten Generationenvertrag. Dafür zahlen sie als Berufstätige einen prozentualen Anteil des Einkommens zur Finanzierung weiterer Studienplätze zurück, wenn sie mehr als ein definiertes Mindesteinkommen verdienen. Der Ansatz macht die Chancen eG zu einem typischen Anlageobjekt für Impact oder Mission Investing.

Sozialunternehmen finden

Auf die Chancen eG und ihren Gründer Florian Kollwijn kommen seit Gründung viele Stiftungen zu. Manche werden von selbst auf die Genossenschaft aufmerksam, andere kommen über Multiplikatoren wie die GLS Treuhand und die GLS Bank oder treffen Kollwijn und seine Kollegen auf Netzwerkveranstaltungen. Die Stiftungsgröße spielt für die Chancen eG bei der Partnersuche kaum eine Rolle: Eine einfache Mitgliedschaft beginnt schon bei 500 Euro. Vielmehr sehen Stiftungen häufig wegen der rechtlichen Voraussetzungen für das Investment Klärungsbedarf. „Als Genossenschaft haben wir aber den Vorteil, dass der rechtliche Aufwand bei Investitio-



Gründungs- und Vorstandskollegen der Chancen eG: Olaf Lampson und Florian Kollwijn (rechts)

nen für Stiftungen gering ist“, sagt Kollwijn.

Die größten Geldgeber unter den Stiftungen haben mittlerweile sechsstelligen Beträge in die Chancen eG investiert, darunter die SAGST mit 500.000 Euro. Aktuell prüft die Darmstädter Stiftung, mit weiteren 1,5 Millionen Euro einzusteigen. Ziel der Chancen eG ist es, durch ein Konsortium von weiteren Geldgebern mindestens sechs Millionen Euro einzusammeln, damit das Unternehmen weiter wachsen kann. Um möglichen Investoren größtmögliche Transparenz zu bieten, erstellt die Chancen eG schon seit ihrer Gründung Jahresabschlüsse, deren Umfang eigentlich erst für Kapitalgesellschaften mittlerer Größe zwingend ist. Doch auch diese müssen natürlich geprüft werden, bevor eine Stiftung signifikante Summen ihres Vermögens investiert. Dass sich kleinere Stiftungen genau diese aufwendige Vorabprüfung nicht leisten können und daher vor Impact Investing zurückschrecken, will Ziener nicht gelten lassen: „Die Anfangskosten sind in der Prüfung zwar höher als bei einem herkömmlichen Fonds, nach zwei bis drei Jahren ist dieser Wert jedoch durch die laufenden Kosten und Gebühren bei einem Fonds ebenso erreicht.“ Die SAGST hat daher einen Wirtschaftsprüfer beauftragt, der nun eine Due-Diligence-Prüfung bei der Chancen eG durchführt, bevor die Stiftung die ge-

planten 1,5 Millionen investiert. Der Vorteil für kleinere Stiftungen: Die Ergebnisse der Prüfung werden auch für weitere interessierte Investoren zugänglich sein.

Gewisse Größenordnung

Egal ob Impact-Fonds oder Direktbeteiligung: Um in diese Reinformen des Impact Investments einzusteigen, bedarf es einer gewissen Mindestgröße an Stiftingskapital. „Das Vermögen einer mittelgroßen Stiftung von fünf bis zehn Millionen Euro reicht jedoch aus, um etwa drei bis zehn Prozent des Vermögens direkt zu investieren. Der Rest kann zur Risikostreuung weiterhin in klassische Fonds und andere Anlageklassen fließen“, sagt Freiburg. Eine ähnliche Größenordnung nennt auch Joachim Rang, Leiter des Vermögensmanagements der GLS Treuhand: „Direkte Investments sind für Stiftungen mit einem Vermögen von zehn Millionen Euro durchaus möglich.“

Die GLS Treuhand ist ein gemeinnütziger Verein. Das Geld der Treuhand kommt von privaten Schenkungen und Stiftungen. Sie ist selbst eine stiftungsähnliche Einrichtung, führt zum Teil Stiftungen treuhänderisch oder tritt als Stiftungsverwalter auf. Für die Stiftungen, die treuhänderisch verwaltet werden, hat die GLS Treuhand nun eine Pooling-Lösung für Impact Investing auf- ➔



Chancen eG – von der Idee zur Gründung

Florian Kollwijn, Gründer der Chancen eG, hat sein Studium an der privaten Hochschule Witten/Herdecke selbst mit dem umgekehrten Generationenvertrag finanziert. Das Modell wird bereits seit 1995 von der Studierendengesellschaft Witten/Herdecke angeboten. Von 2011 bis 2013 war Kollwijn als Student als Vorstand im Verein aktiv. Als die Studierendengesellschaft 2014 gerade ihre erste Studierendenanleihe gezeichnet hat, kam Kollwijn nach ersten Berufsjahren in der Politik- und Unternehmensberatung zurück zur alten Wirkungsstätte. Sein Ziel: das erfolgreiche Modell ausgründen und auch außerhalb Witten/Herdecke einsetzen. Im Sommer 2015 wurden die ersten Schritte eingeleitet, um die Chancen eG zu starten. Gegründet wurde die eingetragene Genossenschaft dann im Februar 2016. Mithilfe der GLS Bank und der GLS Treuhand sowie Stiftungen und Privatpersonen kam so zum Start eine Million Euro zusammen.

gesetzt. „Sie deckt über 200 verschiedene Positionen ab und ist somit stabil und divers aufgestellt“, sagt Rang. Ab 50.000 Euro können Stiftungen bereits einsteigen, wenn sie in der Treuhand sind. Selbständige Stiftungen können dies jedoch nicht. „Durch die Regulierung ist der Aufwand leider zu groß, diese Lösung als offenen Fonds am Markt anzubieten“, sagt Rang.

Und kleine Stiftungen ...?

Für kleine Stiftungen mit einem Kapital unter einer Million Euro, die den Groß-

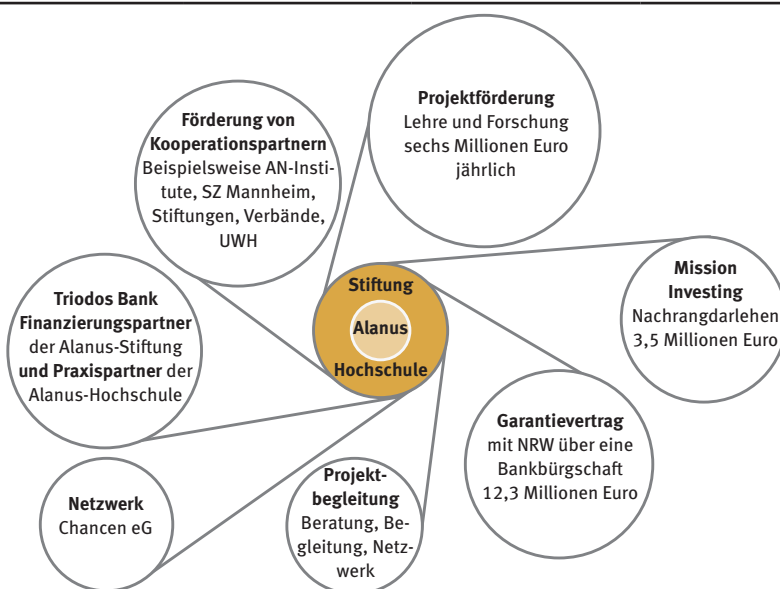
teil der Stiftungen in Deutschland ausmachen, sind selbst Teilinvestitionen dieser Größenordnung schwer vorstellbar. Dennoch wollen viele engagierte Stifter wirkungsorientiert investieren. Einer davon ist Patrick Knodel, der die Knodel Foundation leitet. Stifterin ist das Familienunternehmen Pandion aus der Immobilienbranche mit Sitz in Köln. Die Knodel Foundation ist eine Teilverbrauchsstiftung, deren Projekte sich zu 100 Prozent aus den Spenden finanzieren. Alle anfallenden Gemeinkosten der Stiftung trägt Pandion. Bei der Gründung haben sich Knodel und sein Vater auf

eine jährliche Spende des Immobilienunternehmens von 500.000 Euro geeinigt. Weitere Zuspanden sind möglich. 50.000 Euro bilden den Vermögensgrundstock der Stiftung, den es zu erhalten gilt. „Diesen Betrag als kleine Stiftung aber aktiv mit Wirkung anzulegen, ist unter den Voraussetzungen der sicheren und renditebringenden Anlage eigentlich nicht möglich“, sagt Knodel. Eine Aussage, die Rang in Teilen zustimmt: „Eine Stiftung mit 50.000 Euro Kapital muss der Realität ins Auge sehen und letztlich Abstriche machen. Hier sind Mischfonds, die verständlich und transparent nach ESG-Kriterien investieren, immer noch die beste Lösung.“

Als Bank hat sich Knodel die GLS Bank ausgesucht, die ihr eigenes Angebot als wirkungsorientiert bezeichnet. Für Knodel nicht genug. Was dem jungen Stifter fehlt, sind Impact-Investing-Fonds, die auch für kleinere Beträge offen sind. „Nach eigenen Aussagen wollen die wenigen Anbieter am Markt zwar kleinere Stiftungen ansprechen, können es aber anscheinend nicht“, so das Ergebnis von Knodels Marktrecherche. Er vermutet, dass die aktuelle Impact-Investing-Diskussion somit an der breiten Mehrheit der Stiftungen vorbeigeht.

Da über die Vermögensseite keine wirkungsvollen Direktinvestments möglich sind, versucht Knodel auf der Förderseite Sozialunternehmertum im Rahmen der rechtlichen Möglichkeiten zu unterstützen. So engagiert sich die Knodel Foundation beim Verein „One Dollar Glasses“, der nicht nur eine günstige Lösung für Sehschwächen anbietet, sondern ebenfalls Optiker anlernt, damit diese befähigt werden, wirtschaftlich auf eigenen Füßen zu stehen. Von den Großinvestments der SAGST bis zu individuellen Lösungen der Knodel Foundation gibt es für Stiftungen also viele Wege, nicht nur über Projekte, sondern auch über Finanzanlagen Wirkung zu erzeugen. Und je weiter sich die Instrumente etablieren, desto leichter wird es auch für kleinere Stiftungen werden, sie gezielt zu nutzen.

Wirkungslandkarte am Beispiel Alanus-Hochschule



Quelle: SAGST