



private wealth

VERMÖGEN, WOHLSTAND & WERTE

how to earn it | *how to invest it* | *how to live it*

Gerhard Mey gehören 50 Prozent des Autozulieferers Webasto. Nun investiert er in kleine Firmen mit großem Potenzial. Sein Ziel: „Deren Wachstum fördern und so eine Familie von Familienunternehmen aufbauen.“



Der Stratege.

Gerhard Mey hat gelernt, Unternehmer zu beurteilen: Können sie eine Idee zum Blühen bringen? Dieses Talent nutzt er als Investor.

Geld in Gefahr.

Liquiditätsschwemme, Anleihekäufe der Notenbanken – kommt jetzt die Inflation? Professor Rüdiger Pohl sagt, was Sache ist.

Der Kaiser von Laax.

Wodurch lässt sich eine einfache Ware wie Skiurlaub differenzieren? Bei Reto Gurtner in Laax ist Wintersport einfach eine Spur cooler.

Gewinn für alle.

Rendite machen und gleichzeitig die Welt verbessern. Impact Investing könnte das nächste, ganz große Anlagethema werden.

Investment mit positiven Nebenwirkungen.

Immer mehr Vermögende möchten, dass ihr Kapital etwas Positives bewirkt. Interessanter, als rein philanthropisch tätig zu sein, ist dabei die Idee des Impact Investing – sich an einer Firma zu beteiligen, deren Aktivität eine positive Wirkung auf Umwelt oder Gesellschaft hat. Und zugleich eine angemessene Rendite zu erwirtschaften.

In der peruanischen Hauptstadt Lima aufzuwachsen, ist hart. Die Stadt mit ihren rund 9,3 Millionen Einwohnern ist ein Moloch. Wer dort lebt, kommt unweigerlich mit Armut und den Problemen wie der mangelnden medizinischen Versorgung in Berührung.

Enrique Coronado stammt aus Lima. Er selbst hatte allerdings Glück. Coronado absolvierte einen Masterstudiengang in Finanzen an der Colombia Business School in New York und arbeitete anschließend in der Pharmaindustrie und im Investmentbanking der Bank of America. Die Probleme seiner Heimatstadt vergaß er trotzdem nie ganz.

Als Coronado 2008 durch Mexiko reiste und sah, wie dort eine prekäre medizinische Versorgung durch den Zusammenschluss kleiner Arztpraxen und Apotheken verbessert wurde, horchte der damals 30-Jährige auf. Schlagartig war klar: Dieses Geschäftsmodell wollte er in Lima umsetzen.

Coronado kündigte seinen Job und gründete das Unternehmen Por Ti, Familia. Die Idee: Wenn er als Großabneh-

mer auftritt, sinken die Preise der Medikamente. Sie werden dadurch für die Bevölkerung bezahlbar und können über kleine Arztpraxen, kombiniert mit Apotheken, direkt in den Armenvierteln Limas verkauft werden. Das steigert den Umsatz, und eine positive Spirale setzt sich in Gang. An deren Ende bekommen die ärmeren Bevölkerungsschichten eine hochwertigere medizinische Grundversorgung – und Por Ti, Familia kann Gewinne erzielen.

Szenenwechsel. Berlin. Dirk Müller-Remus beschäftigt sich mit dem Thema Autismus und Arbeit. Und findet heraus, dass rund 15 Prozent der Menschen mit dem Asperger-Syndrom eine überdurchschnittliche Begabung für die Lösung von IT-Problemen haben. Ließe sich das nicht nutzen? Müller weiß zwar, dass sich Autisten aufgrund mangelnden Sozialverhaltens schwer in eine Firma integrieren lassen. Was aber wäre, wenn Müller-Remus selbst ein Unternehmen gründete, das dann als IT-Dienstleister Software für Kunden testet? Dort könnte er Asperger-Autisten

beschäftigen. Und durch den Verkauf der Dienstleistung Profit erzielen.

Zwei Fälle, zwei verschiedene Kulturkreise – eine Idee. Müller-Remus wie Coronado wollen mit ihren Unternehmen die Gesellschaft ihrer Länder positiv verändern. Und so Geld verdienen. Noch etwas haben beide gemeinsam: Sie brauchen eine Anfangsfinanzierung. Einen Impact Investor, der genauso denkt wie sie. Denn eine Bank oder der Kapitalmarkt, das wissen beide, würde dieses Geld nicht zur Verfügung stellen.

Stephen Brenninkmeijer ist so ein Investor. Der 56-Jährige stammt aus der Familie der Gründer des Bekleidungshauses C&A. „Impact Investing ist ein unglaublich spannendes Feld“, sagt er. „Dort hat ein Investor die Möglichkeit, etwas Gutes zu tun, indem er in eine Firma investiert, die einen positiven Einfluss auf die Gesellschaft oder die Umwelt hat. Gleichzeitig besteht wie bei jedem unternehmerischen Engagement die Chance auf einen angemessenen Gewinn. Dabei lassen sich durch gutes Management die sozialen und finanziellen

Stephen Brenninkmeijer,
Impact Investor.



Ziele miteinander vereinbaren.“ Brenninkmeijer kam über Umwege zum Impact Investing. Er arbeitet zunächst 27 Jahre im Unternehmen seiner Familie, ehe er im Jahr 2002 beginnt, sich mit der Idee der Philanthropie zu beschäftigen. „Damals habe ich die Initiative NFTE UK, Network for Teaching Entrepreneurship, gegründet“, erzählt er. Dabei geht es darum, Jugendlichen im Rahmen ihrer Schulausbildung das Thema Unternehmertum zu vermitteln. „Das stärkte das Selbstbewusstsein der Jugendlichen und eröffnete ihnen Zugang zu ihren eigenen Talenten.“ 2003 trifft er dann Klaus Tischhauser, der sich zu dieser Zeit mit dem Thema Mikrofinanz beschäftigte. „Daraus entstand für mich die Idee, beides zusammenzubringen, die Ausbildung zum Unternehmer und die Finanzierung von Kleinstunternehmern.“ Im gleichen Jahr noch gründet Brenninkmeijer den Andromeda Fund und fängt an, in Unternehmen, die einen positiven Impact auf Gesellschaft oder Umwelt haben, zu investieren. „Es war eine spannende Zeit, in

der ich viel über diese Art des Investierens lernte. Das war etwas ganz anderes als mein philanthropisches Engagement. Unternehmen oder Organisationen, die auf Spenden aufgebaut sind, sind doch auch immer abhängig von Zuwendungen. Kommen die nicht mehr, bedeutet dies in der Regel auch deren Aus.“ Genau das sei bei Impact Investing anders. „Dort investieren Sie in ein Geschäftsmodell, das sich langfristig selbst trägt.“ Wie die Ideen von Coronado und Müller, in deren Firmen Brenninkmeijer über die auf soziale Investments spezialisierte Schweizer Firma Responsibility und den Social Venture Fund aus München investiert ist. Mittlerweile zieht das Thema Impact Investing immer weitere Kreise. Eigentlich gibt es diese Idee des Investierens zwar schon länger, doch richtig in Gang kam die Bewegung erst in den Jahren 2007 und 2008 auf zwei Konferenzen der Rockefeller Stiftung. Sie hatte institutionelle Investoren und Vertreter von Großbanken ins Bellagio Center eingeladen, um über dieses Thema zu

sprechen. Maximilian Martin, der heute Geschäftsführer der Firma Impact Economy ist und Strategieberatung für Impact-Investoren anbietet, hat daran teilgenommen: „Das war kurz nach der Finanzkrise. Wir haben gehaut, dass die öffentlichen Investitionen nun aufgrund der hohen Verschuldung zurückgehen würden. Wir haben außerdem gesehen, dass die Philanthropie zu wenig Geld bewegt.“ Es brauche Lösungen, so die Rockefeller Stiftung, um diese Lücke zu füllen. „Also haben wir damals die Idee des Impact Investing definiert und darüber beraten, wie wir dieses Thema voranbringen können.“ Aus diesem Treffen ging das Global Impact Investing Network, kurz GIIN, hervor, eine Art Netzwerk für große private und institutionelle Anleger, die sich weiter mit diesem Thema beschäftigen wollen. Und es war der Startpunkt für eine Welle von Impact Investments. Im Jahr 2009, so eine Schätzung der Beratungsfirma Monitor Institute, habe der Impact-Investing-Markt noch ein Volumen von 50 Milliarden Dollar gehabt. >

2010 sollen es nach Angaben der Investmentgesellschaft AlphaMundi knapp 300 Milliarden Dollar gewesen sein.

Dieser Trend setzt sich auch 2012 fort, wie eine Umfrage von Eurosif, dem europäischen Dachverband für nachhaltige Geldanlage, unter vermögenden Investoren zeigt. Jeder zweite gab an, Impact Investing zu betreiben. Insgesamt geht die Investmentbank JP Morgan davon aus, dass der Markt ein Potenzial von einer Billion Dollar hat.

Das klingt gewaltig. Trotzdem sind solche Zahlen immer mit etwas Vorsicht zu genießen. Denn Impact Investing ist noch ein sehr junges, zugleich aber auch ein sehr weites Feld. Entsprechend schwer ist diese Art des Investierens als Anlagekategorie zu greifen. Sie lässt sich weder auf eine Anlageklasse noch geografisch festlegen. Investments mit positiven Nebenwirkungen kann es in den

Industrienationen oder in den Emerging Markets geben. Das Investment selbst kann in Form einer Unternehmensbeteiligung, dem Erwerb von Anleihen oder der Vergabe eines Kredits bestehen. Und die betreffenden Firmen können in Themenkreisen wie Bildung, Gesundheit, Landwirtschaft, Wasser tätig sein oder auch darauf abzielen, Menschen bezahlbares Wohnen zu ermöglichen.

Zudem verschwimmen mittlerweile auch die Grenzen zu traditionellen Private-Equity-Fonds. Denn deren Investitionsziele können grundsätzlich natürlich auch vergleichbare positive Effekte auf Umwelt oder Gesellschaft haben. Johannes Weber, Gründer des Social Venture Fund, definiert deshalb bei seiner Auswahl der Zielfirmen sehr enge und strenge Kriterien. „Wir finanzieren nur Unternehmen, die explizit mit dem Ziel gegründet wurden, ein soziales Problem

zu lösen“, sagt er. Wie die Firma Auticon, deren Idee es von Beginn an war, Menschen mit Asperger-Autismus ins Berufsleben zu integrieren.

Dass längst nicht alle Fonds so vorgehen, davon ist Uli Grabenwarter, der lange im Bereich Private Equity tätig war und sich inzwischen beim European Investment Fund (EIF) mit Impact Investing beschäftigt, überzeugt. „Manche Fonds schreiben sich das Label des Impact Investing auch im Nachhinein auf die Fahnen, wenn sie einen sozialen oder ökologisch positiven Effekt mit ihren Investments erzielen“, sagt er.

Ein bisschen erinnert diese Diskussion an die Anfänge nachhaltigen Investierens. Damals wurde engagiert diskutiert, wie grün die „grünen Fonds“ tatsächlich sind. Heute wird mit genauso viel Engagement um die Bedeutung des Begriffs Impact Investing gerungen.

Die Theorie des Impact Investing.

Nach Ansicht von Heinrich Liechtenstein, IESE Universität in Barcelona, und Uli Grabenwarter von EIF Impact Investing grenzen fünf Punkte Impact Investing gegenüber Philanthropie einerseits und traditionellen Finanzinvestments andererseits ab.

So muss ein Impact Investment erstens einen positiven finanziellen Ertrag und gleichzeitig eine gewollte positive Auswirkung auf die Umwelt oder die Gesellschaft zum Ziel haben.

Zweitens müssen diese beiden Ziele Hand in Hand gehen. „Jedes Businessmodell, das seinen positiven Impact nur zulasten des finanziellen Ertrags erreicht, ist eine versteckte Form der Philanthropie“, erklärt Grabenwarter. Entscheidend für eine klare Abgrenzung gegenüber traditionellen Finanzanlagen ist der dritte Punkt. So muss der geplante soziale oder ökologische Impact zum Zeitpunkt des Invest-

ments klar formuliert sein. „Es geht also um eine explizite Zielsetzung“, erläutert Grabenwarter. Insofern zählen Private-Equity-Fonds, die sich das Impact-Investing-Label im Nachhinein geben, nicht zu Impact Investments.

Viertens muss das Investment per saldo einen echten positiven gesellschaftlichen Nutzen haben. „Es gibt Fälle, in denen zwar gesellschaftlicher Nutzen erreicht wird, wo aber zugleich Kollateralschäden entstehen, die diesen Nutzen übersteigen“, erklärt Grabenwarter. Deshalb sei auch noch ein fünfter und letzter Punkt wichtig: „Die Messbarkeit des Nutzens muss tatsächlich gegeben sein.“

Das ist besonders schwierig. Als ersten Lösungsansatz haben die beiden Experten deshalb den Gammfaktor entwickelt. „Dabei wird zu Beginn des Investment ein klares Ziel formuliert und nach einem bestimmten Zeitpunkt

dessen Erfüllung überprüft.“ Dies könne zum Beispiel die Reduktion des Kohlendioxidaustrages sein, die Zahl der Menschen, die in einer Region Zugang zu einem Mobilfunknetz bekommen oder auch, wie viele Arbeitsplätze geschaffen werden sollen. Dadurch, so die Idee, werden die Ergebnisse der Unternehmen und damit natürlich auch ihrer Investoren oder Fondsmanager vergleichbar – selbst wenn die Engagements aus ganz unterschiedlichen Bereichen stammen.

Ein Fondsmanager, der mit einem Investment ein Gamma von 0,8 erreicht, erfüllt zum Beispiel die Vorgaben des sozialen oder ökologischen Impacts zu 80 Prozent. Er schneidet damit besser ab als ein Manager, dessen Investment ein Gamma von 0,5 aufweist. Letzten Endes gelingt es so, die nötige Klarheit und Transparenz in diesen Bereich zu bringen.

Das ist hinderlich, wenn es darum geht, eine möglichst breite Bewegung daraus zu machen. „Derzeit sind die Fonds, die sich in diesem Bereich tummeln, tatsächlich noch zu klein“, räumt Maximilian Martin ein.

Der Social Venture Fund zum Beispiel hat aktuell ein Volumen von gerade mal zehn Millionen Euro. Da ist es schwierig, die kostspielige Due Diligence der potenziellen Beteiligung durchzuführen. „Wir müssen aus diesem Grund insbesondere sehr genau auf unsere Kosten achten“, erklärt Johannes Weber. Das funktioniert, weil er beispielsweise kostenlose Dienstleistungen in Anspruch nehmen kann, die den Fonds bei seinen Abschlüssen unterstützt – wie das Pro-bono-Mandat einer Anwaltskanzlei.

Langfristig, darüber besteht kein Zweifel, kann diese faszinierende Idee aber nur dann die erhofften großen Wirkungen erzielen, wenn die Investorenbasis noch sehr viel breiter wird. Daran arbeitet zum Beispiel Uli Grabenwarter derzeit beim EIF. „Wir sind dabei, ein Konzept für einen Dachfonds für Impact-Investing-Fonds zu erarbeiten.“ Rund 50 bis 55 Fonds, die dafür infrage kommen, hat er ausfindig gemacht und davon zumindest 20 potenzielle Zielfonds identifiziert.

Auch Stephen Brenninkmeijer tüftelt an einer Idee, um Impact Investing bei allen Investoren zu etablieren. Sein Plan: eine Social Stock Exchange. „Ich habe bereits einige Partner. Wir haben ein Kapital von drei Millionen Pfund zusammen, und ich gehe davon aus, dass wir im zweiten Quartal 2013 starten können.“ Eine derartige Börse für social Entrepreneurs, meint er, hätte zwei große Vorteile: „Die Börsennotiz würde nicht nur ein Investment aller interessierter Privatanleger ermöglichen. Sie wäre gleichzeitig auch eine Exitmöglichkeit für Impact-Investoren.“



Maximilian Martin, Gründer des Unternehmens Impact Economy.

Dann würde wohl auch bald ein weiterer, bisher noch fehlender Puzzlestein hinzu kommen. „Ähnlich wie in der Investmentfonds-Industrie muss es auch in diesem Bereich Analysten geben, die Fonds bewerten, sich mit den Fähigkeiten der Fondsmanager auseinandersetzen und dadurch für Klarheit und Transparenz sorgen“, meint Martin. Das Netzwerk selbst müsse sich natürlich ebenfalls entwickeln. „Wir brauchen hier noch viel mehr Menschen, die sich einbringen.“

Gerade bei Investments in anderen Teilen der Welt ist ein funktionierendes und großes Netzwerk wichtig. Schließlich können Investoren hier viel falsch machen, wie Stephen Brenninkmeijer in seiner Anfangszeit erfahren musste. „Ich hatte damals in eine Firma in Südafrika investiert, die aus gebrauchten Rechnern aus den USA und Europa Secondhand-Computer zusammenbaute und dort

verkaufte.“ Eigentlich ein vielversprechendes Geschäftsmodell, wie er fand. Allerdings hatte er vor Ort keinen vertrauenswürdigen Investmentpartner gefunden. „Wir mussten deshalb alles von Europa aus steuern“, erzählt der Impact-Investor. „Das erforderte viel personellen und zeitlichen Aufwand.“

Dennoch gelang es aufgrund der räumlichen Distanz nicht, die Entwicklung der Firma in die richtigen Bahnen zu lenken. Als dann die südafrikanische Regierung im Rahmen ihres Black-Empowerment-Programms allen Firmen, die von Weißen betrieben wurden, die öffentlichen Aufträge strich, „musste ich mich schließlich von dem Investment trennen“.

Heute rät Stephen Brenninkmeijer Interessenten davon ab, es allein zu versuchen. Neben dem richtigen Netzwerk sei gerade bei Investments in Schwellenländern ein vertrauenswürdiger



Johannes Weber, Social Venture Fund.

Co-Investor vor Ort entscheidend. Diese Erfahrungen berücksichtigt er inzwischen bei seinen Investments. Denn dass er mit Impact Investing weitermachen wird, steht für Brenninkmeijer außer Frage. Zu gut sind die Ergebnisse, die er mit dieser neuen Art des Investierens erzielt hat – sowohl aufseiten des Impact wie auch auf der Finanzseite, der Rendite.

So hatte sich der Investor im Jahr 2004 zum Beispiel bei der Firma Celtel engagiert, die ein Mobilfunknetz in Kenia, Tansania und Uganda aufbauen wollte. „Das war damals eine ziemlich riskante

Wette.“ Am Ende des Prozesse hatte Celtel tatsächlich Menschen in drei Ländern Afrikas den Zugang zum Mobilfunk ermöglicht. Und Brenninkmeijer konnte seine Beteiligung an einen Investor aus Kuwait verkaufen. Auch dank dieses Deals konnte er so mit seinem Andromeda-Fund, über den er sich bei Celtel beteiligt hatte, eine interne Verzinsung von über 20 Prozent erzielen: „Wenn es richtig gemacht wird, sind Rendite und Impact tatsächlich keine konkurrierenden Ziele.“ □

Text: Gerd Hübner

How to invest mit Impact?

Es gibt verschiedene Wege, ein Investment mit Impact zu machen. Dazu zählen unter anderem Social Bonds, die Finanzierung einer Immobilie oder die Vergabe von Krediten. Wer sich im Bereich Private Equity engagieren will, kann dies über bestehende Fonds wie den Social Venture Fund tun.

„Unser Social Venture Fund ist auf soziale europäische Unternehmer fokussiert“, erläutert Fondsinitiator Johannes Weber. Aktuell hat der Fonds, in dem nach Aussage von Weber viele vermögende Familien aus ganz Europa investiert sind, vier Firmen in seinem Portfolio, darunter die Firma Auticon.

Ebenfalls in soziale Unternehmen investiert der BonVenture Fund, der 2003 gegründet wurde. Oberstes Ziel ist dabei allerdings die Erwirtschaftung einer möglichst hohen sozialen Rendite im Sinn einer positiven gesellschaftlichen Wirkung. In finanzieller Hinsicht geht es hier allein um den Erhalt des Kapitals. Fallen bei den Investoren Gewinne an, stellen sie diese BonVenture zur Verfügung, sodass erwirtschaftete Gelder wieder gemeinnützigen und mildtätigen Zwecken zugutekommen können. Eine weitere Alternative ist das Investment-

vehikel Impact Ventures Global (IVG) von LGT Venture Philanthropy. In dem weltweit gestreuten Portfolio befinden sich mehr als 25 Unternehmen, darunter auch die Firma Por Ti, Familia von Enrique Coronado. „Wir haben 25 Analysten über verschiedene Standorte in aller Welt verteilt“, erläutert Wolfgang Hafemayer, Managing Partner bei LGT Venture Philanthropy. „Durch dieses Netzwerk haben wir einen sehr guten Zugang zu potenziellen Ziel-firmen.“ Der Fokus der Investments liegt dabei bei Unternehmen, die darauf ausgerichtet sind, die Lebensqualität benachteiligter Menschen in der Welt zu verbessern.

Gemeinsam ist all diesen Fonds, dass sie Experten beschäftigen, die eine Due Diligence der Firmen durchführen. Sie analysieren die Geschäftsmodelle der Unternehmen auf deren Tragfähigkeit, achten darauf, ob eine Firma gut gemanagt ist, und analysieren das Wachstumspotenzial. Zudem bringen sich die jeweiligen Manager und Verantwortlichen der Fonds in die Arbeit der Zielfirmen ein. So stehen sie diesen mit Rat zur Seite und stellen den Unternehmen bei Bedarf das eigene Netzwerk zur Verfügung. Wer selbst im Bereich Impact Investing tätig

sein will, muss diese Herausforderungen eigenständig bewältigen – oder sich an bestehende Netzwerke andocken. Interessant kann hier die Mitgliedschaft bei der Investmentplattform TONIIC sein, einem globalen Netzwerk, das Charly Kleissner, ehemaliger Softwareentwickler und ein Urgestein der Impact-Investing-Szene, gemeinsam mit seiner Frau Lisa und anderen Gleichgesinnten im Silicon Valley gegründet hat.

Die Idee: „Investoren, die bestimmte Voraussetzungen erfüllen, arbeiten zusammen, um gemeinsam Deals zu machen und sich zum Beispiel die Kosten der Due Diligence zu teilen“, erläutert Nikolaus Hutter, Director Europe von TONIIC. Konkret bringt das Mitglied, das den Deal entdeckt hat, diesen auf die Plattform und lädt andere Mitglieder zur Teilnahme ein. „Dabei legen wir viel Wert auf aktive Mitglieder. Jeder sollte mindestens zwei Investments pro Jahr machen.“

TONIIC arbeitet außerdem an der Aufarbeitung und Verbreitung von Best-Practice-Standards für Impact Investing, unter anderem über das eigene non-profit TONIIC Institute (nähere Informationen: www.toniic.com).