

Nachhaltiges Investieren

Impact Investing

Ein Plädoyer für Kapitalismus mit Verantwortung

Gastbeitrag von Susanne Bregy



Nach jahrelanger Tätigkeit für traditionelle Private-Equity- und Hedgefonds gründete Susanne Bregy Rhodanus Capital, um Impact Investing zu fördern. Rhodanus ist Kommunikator und Katalysator an der Schnittstelle zwischen der traditionellen Financial Community und der nachhaltig orientierten und auf Impact Investing ausgerichteten Investmentwelt (mehr Infos unter www.rhodanus.com). Bregy ist in der Schweiz aufgewachsen und studierte Philosophie und International Business Administration in München; seit knapp fünf Jahren lebt und arbeitet sie in London.

Juni 2013. Die Morgendämmerung setzt ein im kenyanischen Great Rift Valley. Ein Tagesanbruch wie jeder andere. Ruth Onyango verlässt wie jeden Morgen ihre kleine Hütte, um ihre Kuh zu melken. Aber etwas ist anders heute. Im schwachen Schein der Kerosinlampe erkennt Ruth, dass die Augen ihrer Kuh fiebrig glänzen. Eine wichtige Einnahmequelle der Familie Onyango ist erkrankt. Der Tierarzt muss her.

Das realistische Szenario sechs Jahre früher wäre Folgendes gewesen: Ruth läuft einen staubigen Fußweg entlang, bevor sie in einen klapprigen Bus einsteigt, der sie in die nächstgelegene Kleinstadt bringt. Dort sucht sie den örtlichen Tierarzt auf. Sie hat jedoch nicht genug Bargeld, um ihn zu bezahlen. Also ist Ruth gezwungen, mit dem Tierarzt teure Ratenzahlungen auszuhandeln. Oder aber sie muss warten, bis der älteste Sohn, der in Nairobi lebt, ihr mit einem teuren Botentaxi Geld schickt. Die Gefahr, dass das Geld und somit die ärztliche Hilfe zu spät kommen, ist groß.

Im Jahre 2013 sieht die Welt anders aus. An diesem Junimorgen nimmt Ruth ihr Handy aus der Tasche, sendet dem Sohn in Nairobi eine SMS, in der sie ihn bittet, ihr fünfzehn Dollar auf ihr Mobilfunkkonto zu über-

weisen. Kurz danach schickt sie eine weitere SMS an den Tierarzt, schildert in wenigen Worten die Symptome der Kuh. Wenige Stunden später trifft der Tierarzt ein, ausgestattet mit den richtigen Medikamenten. Im Anschluss an die Behandlung überweist Ruth die fünfzehn Dollar per Handy auf das Konto des Tierarztes, dem umgehend die Gutschrift per SMS bestätigt wird.

Soziale Geschäftsmodelle erzielen Impact und Rendite

Dank Mobile Banking können Millionen von Menschen Bankdienstleistungen in Anspruch nehmen, die ihnen keine traditionelle Bank anbieten würde. Denn die mittellose, meist ländliche Bevölkerung zu bedienen, bedeutet für traditionelle Banken hohe Transaktionskosten, geringe Margen, schwierige Erreichbarkeit der Kundschaft und kaum Cross-Selling-Potenzial. Kein Wunder, dass die traditionelle Bankenwelt – bisher zumindest – herzlich wenig Interesse an der sogenannten Low-Income-Bevölkerung hatte.

Umdenken erforderlich: „Risk-Return-Impact“

Dieses Beispiel zeigt anschaulich, dass nicht nur neue Geschäftsmodelle vonnöten sind, um den Herausforderungen zu Beginn dieses Jahrtausends erfolgreich zu begegnen.

Foto: PantherMedia / Johannes Bregy

Es muss auch ein Umdenken in den Köpfen der Geldgeber stattfinden. Ein Umdenken, das dazu führt, dass Investitionsvorhaben nicht nur unter Berücksichtigung finanzieller Anreize stattfinden, sondern auch auf deren soziale und/oder ökologische Renditen hin geprüft werden. Ein Umdenken, das zu einem Bewusstsein dafür führt, dass jede Investition einen „Impact“ bzw. Einfluss hat. Positiv oder negativ. Der Investor entscheidet.

Dieser Ansatz verbirgt sich hinter dem Begriff des „Impact Investing“. Ein Investor will sowohl eine – durchaus marktkonforme – finanzielle als auch eine soziale Rendite erzielen. Die Profitmaximierung als isolierte Determinante funktioniert nicht mehr, sowohl vor dem Hintergrund eines umfassenden Risikomanagements als auch einer ethischen, langfristigen Motivation.

Die Herangehensweise im Rahmen des Impact Investing hebt sich ab von traditionellen Investitionsansätzen. Beim Impact Investing wird zunächst ein Problem identifiziert, entweder sozialer oder ökologischer Natur. Anschließend wird nach einer Lösung gesucht – einer kommerziellen (hier der Unterschied zur Philanthropie). Diese Lösung – ob Produkt oder Dienstleistung – muss zu einem Preis angeboten werden, der für die Zielgruppe erschwinglich ist, denn Impact-Investing-Strategien richten sich definitionsgemäß an sozial schwache Bevölkerungsgruppen. Im Anschluss wird das Geschäftsmodell skaliert. So können die

sogenannten Social Enterprises – Unternehmen, bei denen der positive Impact Bestandteil des Geschäftsmodells ist – Gutes tun und dabei Geld verdienen.

Woher kommt dieses Umdenken?

Zum einen ist es die Erkenntnis, dass Philanthropie alleine nicht ausreichen wird, um die globalen Probleme zu bewältigen. Außerdem mehrten sich kritische Stimmen dahingehend, dass Spendengelder teilweise ineffizient und ineffektiv eingesetzt werden, wodurch Abhängigkeiten entstehen oder wirtschaftlich nicht nachhaltige Sektoren künstlich am Leben erhalten werden. Impact Investing hingegen investiert definitionsgemäß in Bereiche, die profitabel sind. Zum anderen führen die Krisen in den Industrieländern dazu, dass schlichtweg weniger Geld in den Staatskassen ist, das soziale und ökologische Probleme lösen könnte. Innovative, soziale Finanzprodukte sind gefragt. Ein Beispiel hierfür sind die sogenannten „Social Impact Bonds“, die von der in London ansässigen Corporate Finance Boutique „Social Finance“ strukturiert und realisiert wurden. Der Social Impact Bond wird von Regierungen zur Finanzierung von Infrastrukturprojekten und Dienstleistungen verwendet. Hierbei verkauft der Staat die Social Impact Bonds an Privatinvestoren. Das dadurch eingesammelte Geld wird für ein vorher definiertes Projekt verwendet, und der Privatinvestor erhält nur dann eine Rendite, wenn das Projekt definierte soziale Ziele erreicht. Der Staat spart Geld, davon werden die Zinsen an die

Anzeige



Prof. Dr. Hans-Werner Sinn
ifo Institut München

Dr. Dambisa Moyo
Kolumnistin & Bestseller-Autorin

Prof. Barry Eichengreen
University of California

sowie weitere
14 Experten



29. Internationale Kapitalanleger-Tagung

Analysen □ Prognosen □ Investments

21. □ 22. Januar 2014, Radisson Blu Hotel, Zürich-Airport

Spezialpreis für Smart Investor Abonnenten
Standardpreis

CHF 2770. □ EUR 2310. □
CHF 2980. □ EUR 2480. □

Detailprogramm: www.zfu.ch/pdf/kap.pdf

Aktienkalender 2014

Der Klassiker:

Unter anderem mit Historischen Wertpapieren von folgenden Firmen:

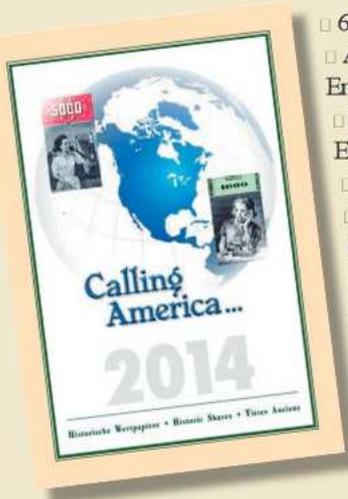
- Deutsche Bank
- Deutsche Erdöl AG
- Allgemeine Lokalbahn
- Kamerun Eisenbahn



Best-Nr. K026: 39,00 Euro

Alle Kalender mit Original-Aktien zum Herausnehmen!

Der Internationale



- 6 Original-Aktien
- Alle Papiere zum Entnehmen
- Dreisprachig: Deutsch, Englisch, Französisch
- Auf hochwertigem Papier
- Versandfertig in weißem Schuber
- Auf Wunsch "bernehmen wir für Gesch#&skunden die Versandabwicklung"

Best-Nr. K028: 44,95 Euro

HWPH AG

Matthias Schmitt
Ingelsberg 17b

85604 Zorneding

Tel.: 08106/246186

Fax: 08106/246188

Web: www.hwph.de

Email: auktion@hwph.de

Mobile Banking

Mobile Banking in Schwellenländern ist eine Erfolgsgeschichte. Einerseits hat diese neue Technologie und das innovative Geschäftsmodell das Leben von breiten Bevölkerungsschichten verbessert. Andererseits ist Mobile Banking in Emerging Markets auch unter kommerziellen Aspekten gesehen ein durchschlagender Erfolg. Celtel Africa, eine der ersten Mobilfunkgesellschaften in Subsahara-Afrika, erlebte nach enormen Finanzierungsschwierigkeiten beim Start im Jahr 1998 ein rasantes Wachstum. Die Firma, an deren wirtschaftliches Potenzial ursprünglich kaum jemand glaubte, erzielte bereits nach wenigen Jahren einen Umsatz von mehr als 1 Mrd. USD. Im Jahre 2005 wurde Celtel Africa an die kuwaitische Mobilfunkgesellschaft MTC verkauft – für stolze 3,4 Mrd. USD. Der Gründer von Celtel Africa, Mohammed Ibrahim, ist durch den Verkauf zum Milliardär geworden. Der zur britischen Förderbank gehörende Beteiligungsinvestor Commonwealth Development Corporation (CDC), der sich 1998 an dem Vorhaben von Mohammed Ibrahim mit 22,5 Mio. USD beteiligt hatte, erzielte durch den Verkauf seines 9,3%-Anteils mehr als 300 Mio. USD.

Investoren gezahlt. Beispiel: ein Wiedereingliederungsprogramm für ehemalige Strafgefangene. Das Programm soll, finanziert mit dem Geld der Anleihehaber, die Rückfallquoten verringern. Dies bedeutet im Erfolgsfall: weniger Staatsausgaben, ein positiver Effekt auf die Gesellschaft, Rendite für die Investoren sowie die Verlagerung des Risikos weg vom Steuerzahler hin zum Kapitalmarkt.

Bereiche und Beteiligungsmöglichkeiten des Impact Investing
Impact Investing kann in den Bereichen erneuerbare Energien, Mikrofinanz und -versicherung, Fair Trade, sozialer Wohnungsbau oder Gesundheits- und Erziehungswesen angesiedelt sein, um nur einige Beispiele zu nennen. Die Beteiligungsformen sind überwiegend Direktfinanzierungen (Eigen- und Fremdkapital), Private-Equity-, Venture-Capital- oder Kreditfonds, wobei der überwiegende Teil jedoch – noch – ausschließlich qualifizierten Investoren zugänglich ist.

Es braucht mutige Investoren

Es gibt viele Herausforderungen für diesen jungen Bereich. Geringer Track Record, höhere Transaktionskosten, kleine Investmentvolumina, überwiegend langfristiger Finanzierungsbedarf, einheitliche Messbarkeit des Impacts sind nur einige Begriffe, die kritisch diskutiert werden. Jede aufkommende Industrie hat jedoch ihre Stolpersteine, die im Laufe der Entwicklung aus dem Weg geräumt werden. So ist es – davon bin ich überzeugt – auch beim Impact Investing. Das Umdenken, das bei vielen Investoren und Unternehmern weg vom „Risk-Return“- hin zum „Risk-Return-Impact-Ansatz“ führt, ist richtig und wichtig und trägt der Überzeugung Rechnung, dass die Kapitalmärkte einen nachhaltigen ganzheitlichen Investitionsansatz dringend benötigen. Wir brauchen mutige Investoren, die bereit sind, diesem Ansatz eine Chance zu geben, tradierte Wege hinter sich zu lassen und sich der Verantwortung, die mit Kapital einhergeht, zu stellen. ■