

# Doppelte Rendite

Von Social-Impact-Investitionen profitiert nicht nur der Investor, sondern auch die Gesellschaft. Johannes Weber, Gründer und Managing Partner von Ananda Ventures, erklärt, warum der Markt für wirkungsorientiertes Investieren in Deutschland dennoch nicht so richtig in Schwung kommt.

DIE FRAGEN STELLTE ULRIKE LÜDKE.

## Herr Weber, was sind Social-Impact-Investitionen?

Das sind Venture-Capital-Investitionen in Sozialunternehmen – also junge Firmen, die mit der Absicht gegründet wurden, eine positive gesellschaftliche Wirkung zu entfalten und gleichzeitig eine angemessene finanzielle Rendite zu erwirtschaften. Im Gegensatz zu nachhaltigen Investments geht es bei Social-Impact-Investitionen damit nicht nur um eine Vermeidungsstrategie, also den Ausschluss von Investitionen in Unternehmen, die eine negative Auswirkung auf das Ökosystem und die Gesellschaft haben.

## Können Sie ein Beispiel für ein Sozialunternehmen nennen?

Zu unserem Portfolio gehört beispielsweise die IT-Beratung Auticon, die als erstes Unternehmen in Deutschland Menschen mit Autismus beschäftigt. Diese Menschen erhalten die Möglichkeit, ihre besonderen Fähigkeiten beispielsweise beim Testen von Software einzusetzen. Sie können ihren Lebensunterhalt damit eigenständig verdienen. Ein anderes Unternehmen, in das wir investiert haben, vertreibt Tablets mit einer entsprechenden Software für Demenzerkrankte in Pflegeheimen.

## Wer investiert in Sozialunternehmen?

Das sind vor allem vermögende Privatanleger und Family Offices. Viele unserer Investoren haben einen unternehmerischen Hintergrund. Zahlreiche Elemente, die Social-Impact-Investing ausmachen, sind bei Unternehmerfamilien in der DNA angelegt. Diese Familien sind nicht nur an Gewinnmaximierung interessiert, sondern sie haben sich immer auch um gesellschaftliche und soziale

Themen gekümmert. Auch viele Privatanleger haben ein großes Interesse an Social Investing. Für sie ist das Angebot in Deutschland derzeit aber noch sehr begrenzt. Ihnen stehen vor allem strukturierte Fonds offen, die meist von Sozialbanken aufgelegt werden. Für kleinere Investitionen bietet sich auch Crowd-Investing in sozial und ökologisch orientierte Start-up-Unternehmen an.

## Warum ist das Angebot für Social-Impact-Investitionen hierzulande so begrenzt?

Die regulatorischen Anforderungen für Fondsanbieter sind sehr hoch und der Prüfungsprozess entsprechend aufwendig. Daher rechnet sich die Aufnahme von „Kleinanlegern“ nicht. Bei uns liegt die Mindestinvestitionssumme bei einer halben Million Euro, bei anderen Fonds bei 200.000 Euro. Doch selbst für Anleger, die große Summen investieren können, gibt es nur wenig Angebote. Neben Ananda Ventures gibt es in

Deutschland mit BonVenture gerade einmal einen weiteren etablierten Social-Venture-Fonds. Der Gesamtmarkt für wirkungsorientiertes Investieren in Deutschland hat sich nach Berechnungen der Bertelsmann Stiftung seit 2012 fast verdreifacht, ist aber mit 70 Millionen Euro immer noch auf einem niedrigen Niveau. Zum Vergleich: In Großbritannien verwaltet allein die größte Fondsgesellschaft Bridges Ventures ein Vermögen von rund 460 Millionen Pfund. Der Engpass besteht aber nicht nur bei den Intermediären, sondern insbesondere auch auf der Seite der Sozialunternehmen. Die Gründung eines Sozialunternehmens ist für viele Jungunternehmer nicht ausreichend attraktiv, da es zu wenig Förder- und

Finanzierungsmöglichkeiten gibt. In der Konsequenz gibt es zu wenig Unternehmen, die eine ausreichend große Investitionssumme verdauen können.

## Das klingt nach einem Henne-Ei-Problem.

Der Markt für Sozialunternehmen in Deutschland ist noch sehr jung und befindet sich noch im Aufbau. Großbritannien ist beim wirkungsorientierten Investieren schon viel weiter. Es gibt weniger bürokratische Hürden und mehr Förderprogramme. Die Politik hat dort die richtigen Weichen gestellt. Im britischen Kabinett kümmern sich 20 Mitarbeiter um das Thema Social-Impact-Investing, im Kanzleramt gibt es keinen einzigen. Zudem ist es im Finanzzentrum London einfacher, ein Team zu finden, das über ausreichend Know-how im Venture- und Private-Equity-Bereich verfügt und gleichzeitig die Arbeit von Sozialunternehmen versteht. Davon sind wir in Deutschland noch weit entfernt. Ich bin aber optimistisch, dass wir hier in den nächsten Jahren eine Entwicklung sehen werden, sowohl auf politischer Ebene als auch auf Seiten der Intermediäre. Die meisten bedeutenden Universitäten verfügen inzwischen über einen eigenen Lehrstuhl im Bereich Social Entrepreneurship. Es wird viel auf diesem Gebiet geforscht – auch in Deutschland. Sobald die Wissenschaft mehr Nachweise für den positiven gesellschaftlichen Effekt von Sozialunternehmen erbringt, wird sicherlich ein Umdenken stattfinden.

## Je höher der Social Impact, desto geringer die Rendite?

Das ist eine überholte Denkweise. Es gibt ausreichend Beweise, dass dies nicht so sein muss. Unsere Investoren sind in erster Linie Unternehmer und keine Philanthropen. Wir investieren nur in Geschäftsmodelle, die einen skalierbaren sozialen und finanziellen Gewinn in Aussicht stellen. Beispiel Auticon: Je mehr Autisten für das Unternehmen arbeiten, desto größer die soziale Wirkung, der Umsatz und der Gewinn. Allerdings müssen die Unternehmen, in die wir investieren, schon gezeigt haben, dass das Geschäftsmodell tragfähig ist. Das bedeutet, wir investieren nicht in sehr frühphasige Start-ups, sondern finanzieren das Wachstum. Bis dahin müssen sich die Gründer erst einmal mit Hilfe von Business-Angels oder aus ihrem persönlichen Umfeld finanzieren.

## Mit welcher Rendite können Investoren rechnen?

Bei unserem ersten Fonds haben wir keine Renditeziele kommuniziert. Es gab noch keine Erfahrungswerte. Bei dem zweiten Fonds, den wir im vergangenen Jahr geschlossen haben, peilen wir eine Nettorendite zwischen 5 und 6 Prozent an. Wir gehen davon aus, dass die Performance des ersten Fonds wohl darüber liegen wird. Für konkrete Zahlen ist es aber noch zu früh.



Eher Unternehmer als Philanthrop: Ananda-Ventures-Gründer Johannes Weber setzt auf Geschäftsmodelle mit gesellschaftlicher Wirkung.

## Wie messen Sie den sozialen Effekt?

Wir haben uns die Methoden verschiedener Universitäten angeschaut und daraus ein eigenes Modell entwickelt. Wir definieren Kernfaktoren, die wir über die Zeit messen. Bei Auticon lässt sich errechnen, wie viel Geld die Erwerbstätigkeit von Autisten dem Sozialstaat spart. Bei dem Unternehmen Media for Care messen wir, wie viele Tablets in Pflegeheimen im Einsatz sind und wie der Nutzen innerhalb dieser Einrichtungen wahrgenommen wird. Wir halten aber nichts von übertriebenem Reporting. Manchmal ist der soziale Effekt auf die Gesellschaft eben nur schwer messbar.

## Heißt das, Sie setzen die Maßstäbe, nach denen Ihre soziale Performance gemessen wird, selbst?

Unsere größten Investoren entscheiden, nach welchen Kriterien wir messen und ob diese Kriterien eingehalten werden. Interessenkonflikte werden so von vornherein vermieden. Das ist wichtig, denn schließlich hängt die Performancegebühr des Fonds auch davon ab, ob wir unsere sozialen Ziele erreichen.

## Sind die Investmentrisiken mit denen eines Venture-Capital-Fonds vergleichbar?

Eigentlich nicht. Im Gegensatz zu klassischen Venture-Capital-Fonds setzen wir eher auf Geschäftsmodelle, die linear wachsen und nicht exponentiell. Die Sozialunternehmen wachsen nicht so schnell, dafür gehen wir aber auch geringere Risiken ein. Unser Ziel ist es, dass von zehn Investments acht erfolgreich sind. Bei einem Venture-Capital-Fonds ohne Social-Impact-Ansatz reicht es aus, wenn von zehn Investments zwei funktionieren, um auf die angestrebte Rendite zu kommen. ■