

DIE STIFTUNG

Magazin für das Stiftungswesen und Private Wealth

Sonderdruck

Mit freundlicher Empfehlung



INVESTIEREN STATT SPENDEN



Engagement im Ausland

Bildung, Forschung, Integration, humanitäre Hilfe
Was internationale Stiftungsarbeit bewirken kann

Fonds, ETFs & Zertifikate

Marketing & Fundraising - Tipps aus der Praxis

Die gemeinnützige GmbH als Alternative zur Stiftung

„Finanzielle Renditen sind ein positiver Nebeneffekt“

Im Gespräch mit Johannes Weber (Social Venture Fund) über Investitionen in Sozialunternehmen

Manches funktionierende soziale oder ökologische Projekt bleibt ein regionales Erfolgsmodell, weil Finanziers für eine Expansion fehlen. Diese Lücke will der noch im Aufbau befindliche Social Venture Fund schließen und gezielt die Weiterentwicklung bereits funktionierender Sozialunternehmen fördern. Hierfür sucht der Fonds seinerseits Investoren. DIE STIFTUNG sprach hierzu mit *Johannes Weber*, Gründer und Geschäftsführer des Social Venture Fund.

DIE STIFTUNG: Nehmen wir an, ein Stifter hat sich entschieden, 250.000 EUR Stiftingskapital in Ihren Fonds zu investieren. Was geschieht mit seinem Geld?

Johannes Weber: Mit seinem Engagement unterstützt der Stifter direkt ausgewählte Sozialunternehmen, also Firmen, deren Zweck die Lösung eines sozialen und/oder ökologischen Problems ist. Der Stifter erhält für seine Investition Kommanditanteile am geschlossenen Fonds selbst, der Social Venture Fund GmbH & Co. KG. Unsere Investmentmanager identifizieren herausragende Sozialunternehmen und bereiten diese zur Investition vor. Innerhalb der ersten drei Jahre der Fondslaufzeit investieren wir in zirka zehn Sozialunternehmen. Hierbei handelt es sich um eine Expansionsfinanzierung. Die durchschnittliche Haltedauer eines Investments liegt zwischen fünf und sechs Jahren. Nach Ablauf dieser Zeit muss das durch uns finanzierte Unternehmen das eingesetzte Kapital zuzüglich einer vereinbarten Verzinsung zurückzahlen. Unsere Investoren erhalten nach einer erfolgreichen Investition jeweils das eingesetzte Kapital plus die erzielte Rendite zurück.

DIE STIFTUNG: Was sind die Unterschiede zur Investition in einen Nachhaltigkeitsfonds?

Weber: Die meisten Nachhaltigkeitsfonds sind offene Publikumsfonds, die in börsennotierte Unternehmen investieren, die sich gegenüber ihren Wettbewerbern durch besonders ökologisches oder soziales Verhalten auszeichnen. Publikumsfonds sind in der Regel täglich handelbar und haben keine bestimmte Laufzeit. Der Social Venture Fund ist dagegen als geschlossener Fonds nicht täglich handelbar. Außerdem verfolgen Sozialunternehmen primär die Lösung eines sozialen und/oder ökologischen Problems. Finanzielle Renditen sind ein positiver Nebeneffekt. Bei nachhaltigen börsennotierten Unternehmen ist das meist umgekehrt.

DIE STIFTUNG: Welches Modell haben Sie für die Finanzierung von Sozialunternehmen, und wie gehen Sie bei der Auswahl geeigneter Kandidaten vor?

Weber: Sozialunternehmen bestehen oft als gemischte Organisationsformen. Sie finanzieren sich durch klassische profitorientierte Produkte bzw. Dienstleistungen



Johannes Weber ist Gründer und Geschäftsführer des in diesem Jahr aus der Taufe gehobenen Social Venture Fund. Der geschlossene Fonds hat eine Mindestanlagesumme von 250.000 EUR, eine Zielgröße von 10 Mio. EUR und eine Laufzeit von zwölf Jahren. Die Managementgebühr wird vom Unternehmen als „kostendeckend“ beschrieben. Schwerpunkt der Investments ist die Expansionsfinanzierung von bereits effizient arbeitenden Sozialunternehmen im deutschsprachigen Raum und dem nahegelegenen englischsprachigen Ausland.

und/oder durch Spenden. Langfristig ist jedoch das Ziel von Sozialunternehmen, vollständig oder zumindest zum Teil von Spenden unabhängig zu werden und sich selbst tragen zu können. Unsere Investoren helfen, die Finanzierungslücke auf diesem Weg zu schließen.

Bei der Identifikation eines geeigneten Sozialunternehmens setzen wir auf verbundene renommierte Organisationen wie Ashoka Global oder die Schwab Foundation for Social Entrepreneurship sowie auf eigene Recherchen. Bei der Auswahl steht für uns eine möglichst hohe soziale Rendite im Vordergrund. Daher muss das Sozialunternehmen skalierbar und der Unternehmer bereit sein, diesen Wachstumspfad gemeinsam mit uns zu beschreiten. Die Fähigkeit, das Kapital zurückzuzahlen, ist eine weitere notwendige Bedingung. Ein zusätzliches Investitionskriterium ist der Effizienzvergleich mit Wettbewerbsprojekten. Dadurch finden wir heraus, ob ein Sozialunternehmen nur gut gemeint oder wirklich gut ist.

DIE STIFTUNG: Wie viel Einfluss nehmen Sie auf die Sozialunternehmen, in die Sie investiert sind?

Weber: Wir übernehmen in der Regel einen Sitz im Aufsichtsgremium der Gesellschaft, um unter anderem der Geschäftsführung strategisch zur Seite zu stehen. Über unser Netzwerk geben wir Infrastrukturunterstützung, die von der Weiterentwicklung eines Businessplans über die Zusammensetzung des Teams bis hin zur Verknüpfung mit strategisch relevanten Partnern reichen kann.

DIE STIFTUNG: Haben Sie ein Beispiel für eine geplante Investition?

Weber: Derzeit prüfen wir beispielsweise die Beteiligung am dänischen Sozialunternehmen Specialisterne. Dessen Gründer Thorkil Sonne nutzt die speziellen Fähigkeiten von Menschen mit Autismus und vermittelt sie an Firmen wie Microsoft oder Cisco Systems für die Kontrolle von Datenbankeinträgen oder das Testen von Software. Dort überzeugen sie durch eine äußerst geringe Fehlerquote. Specialisterne macht mittlerweile rund 2 Mio. EUR Umsatz im Jahr. Der Social Venture Fund kann bei der Ausweitung der Aktivitäten in den deutschsprachigen Raum helfen.

DIE STIFTUNG: Venture Capital ist für eine Wertentwicklung bekannt, bei der zunächst einige Jahre Verluste in Kauf genommen werden, bis nach dem Turnaround attraktive Renditen möglich sind. Wie sieht dies bei sozialem Wagniskapital aus?

Weber: Ein Venture Capitalist setzt in der Regel in einer sehr frühen Phase beispielsweise auf den Erfolg einer neuen Technologie oder eines medizinischen Produktes und erwartet als Risikoausgleich eine Vervielfachung der Investition. Der Social Venture Fund investiert dagegen nur dann, wenn das Produkt oder die Dienstleistung bereits erfolgreich soziale Renditen erwirtschaftet und im Kleinen, also z.B. regional, finanziell unabhängig funktioniert. Wir unterstützen dann das Wachstum dieses Sozialunternehmens. Insofern haben wir nicht die Renditeerwartungen, aber auch nicht das Risikoprofil eines klassischen VCs.

DIE STIFTUNG: Neben dem guten Gewissen spielt auch Sicherheit eine wichtige Rolle bei der Anlage von Stiftungsvermögen. Werden Sie dazu überhaupt breit genug investiert sein?

Weber: Mit zirka zehn Zielunternehmen hat der Fonds eine Streuung analog zu klassischen Private-Equity- oder Venture-Capital-Fonds und weist somit eine für diese Assetklasse typische Diversifizierung auf. Eine Beteiligung kann ein Baustein in der modernen Asset Allocation des Stiftungsvermögens sein oder auch eine Alternative zu einer Stiftungserrichtung.

DIE STIFTUNG: Welche Renditeerwartungen haben Sie?

Weber: Wir rechnen mit einer jährlichen finanziellen Nettorendite von zirka 3%. Die soziale Rendite wird laufend gemessen und den Investoren jährlich berichtet.

DIE STIFTUNG: Was unterscheidet Sie eigentlich vom bekannten Bonventure Fonds?

Weber: In der Entwicklung des Social Venture Fund haben wir darauf geachtet eine sinnvolle Ergänzung zur Arbeit von Bonventure darzustellen. Daher gibt es auch einige Unterschiede: Bonventure legt keinen besonderen Schwerpunkt auf die Phase, in der ein Social Business Unterstützung erfährt. Der Social Venture Fund fokussiert sich dagegen auf die reine Expansionsfinanzierung. Darüber hinaus konzentriert sich Bonventure auf den deutschsprachigen Raum. Der Social Venture Fund investiert auch im nahegelegenen europäischen Ausland. Die verbleibende Schnittmenge ist aber noch groß genug für gemeinsame Investitionen, die auch von Bonventure gewollt sind.

DIE STIFTUNG: Herr Weber, vielen Dank für das Interview!

*Das Gespräch führten
Ernst G. Wittmann und Gregor Jungheim.*