impact investing magazin

2022 JAHRBUCH

Ein persönliches Vorwort

Ideen entstehen oft, wenn das Bedürfnis für eine Lösung, für eine Veränderung stark genug wird. Wenn Antworten brennend gesucht werden.

2019. Der eigene Vortrag vor einem internationalen Publikum aus Private Wealth und Asset Managern wird zur persönlichen Frustration. Die Hauptthese, dass das vorherrschende Nachhaltige Investieren kaum reale Nachhaltigkeit bewirkt – also quasi, dass der Kaiser keine Kleider anhat – erfährt lautstarke Gegenwehr, denn das eigene Argumentationsrüstzeug pro Impact Investing ist noch zu dünn. Die Rettung: Wochen später wird eine Metastudie des „Center for Sustainable Finance and Private Wealth" der Universität Zürich vorgestellt und damit Thesen zum Impact Investing akademisch und empirisch begründet. Doch bei der darauffolgenden eigenen Präsentation vor deutschem Publikum wird deutlich, dass geeignete Begriffe und Erklärungen auf Deutsch noch kommunikative Fehlanzeige sind. Überhaupt fehlte es an deutschsprachigen Veröffentlichungen zum Impact Investing, geschweige denn ein Forum dafür. Hier ist der anglo-amerikanische Raum, die Brutstätte des modernen Impact Investing, um Jahre voraus. Die Idee zum Impact Investing-Magazin war geboren. So oder ähnlich die kurze Geburtsgeschichte.

Unter Gleichgesinnten fand sich schnell unser Team. Die Umsetzung eines Nonprofit-Vorhabens in pandemischen Zeiten kann sich allerdings hinziehen, wie wir feststellen durften. Im August 2021 erfolgte dann schließlich der Launch unseres Online-Portals. Das Impact Investing-Magazin möchte die deutschsprachige Plattform für Fachartikel und Meinungen zu den endlos vielen Facetten sein, was Impact Investing ist, was es sein soll, wie es in der Praxis gelebt wird – für private und professionelle Anleger. Ein Ort sowohl für leichtverdauliche Kurzdarstellung als auch akademische Tiefe.

Wohltuend war die spontane Unterstützung der internationalen, Englisch-sprachigen führenden Impact Investing-Netzwerke, wie GIIN und Toniic, und auch vieler anderer Organisationen, die auf der „Partner"-Seite aufgeführt sind. Dankbar sind wir nicht nur diesen Partnerinnen und Partnern, sondern vor allem unserem Redaktionsteam, den technischen Unterstützern und Gestaltern, Autoren und Interviewpartnern. Eine namentliche Nennung findet sich am Ende dieses Jahrbuchs – und unter www.impactinvestings.de.

Stolz sind wir nun auf unser erstes Jahrbuch, das eine Auswahl der wichtigsten Magazinartikel des Jahres 2021 darstellt.

Wir stehen ganz am Anfang und haben noch viel mit unserem Impact Investing-Magazin vor. Denn das Ziel einer regenerativen Balance zwischen Mensch und Natur, das Erreichen eines fairen, ethischen Umgangs unter Menschen und Nationen bedürfen vieler wuchtiger Lösungen, die wirkungseffizient finanziert werden müssen. Hierfür wurde das Impact Investing als Lösung, Herangehensweise und Haltung entwickelt. Dieses grundlegende Instrument wollen wir gemeinsam erläutern, verstehen und verbessern – basierend auf globalen Erkenntnissen, kommuniziert auf Deutsch.

Wir freuen uns darauf – und auf Ihr/Euer Mitwirken!

Peter Brock **Peter Jäderberg** **Johannes Knorz** **Patrick Peters** **Ralph Suikat**

Inhaltsverzeichnis

Dr. Johannes Knorz. LL.M.

06

Impact Investing im Single Family Office – ein Überblick

Dr. Johannes Knorz, LLM., ist Vorsitzender des Impact Committee der 4L Capital AG und Geschäftsführer der 4L Vision GmbH, sowie Rechtsanwalt, Gründer und Inhaber der Kanzlei Knorz und Kollegen. Nach dem Studium der Rechtswissenschaften ist Dr. Johannes Knorz seit 1997 als selbstständiger Rechtsanwalt und Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz zugelassen.

Prof. Dr. Patrick Peters, MBA

22

Zurück zu Aristoteles: Welche Rolle Ethik für das Impact Investing spielt

25

Bildung als wichtiges Ziel: Impact Investing kann soziale Ungleichheiten bekämpfen

28

Interview mit Sébastien Martin: „Mit Impact Investing suchen Investoren neben einem ‚Return on Invest' auch einen ‚Return on Impact'."

Prof. Dr. Patrick Peters, MBA, ist Professor für PR, Kommunikation und digitale Medien an der Allensbach Hochschule, Wirtschaftspublizist und Berater für Ethik und Kommunikation. Er berät vor allem Vermögensverwalter, Finanzdienstleister und Unternehmen, die sich dezidiert mit dem Thema der echten Nachhaltigkeit befassen. Er hält einen MBA mit Fokus auf Leadership und Ethik und ist Chefredakteur des Impact Investing-Magazins.

Gideon Böss

30

Ist Impact Investing nur ein Hype?

32

Die Personen hinter dem Impact Investing-Magazin

34

Gründungs- und Kooperationspartner

36

Unser Manifest

Gideon Böss ist Kolumnist und Autor beim Impact Investing-Magazin (www.impactinvestings.de). Unter anderem schrieb er mit „Deutschland, Deine Götter – Eine Reise zu Tempeln, Kirchen, Hexenhäusern“ ein Buch über die religiöse Vielfalt in Deutschland. Seit Jahren beschäftigt er sich außerdem mit den Entwicklungen im Bereich Impact Investing und den UN-Nachhaltigkeitszielen.

Dr. Johannes Knorz. LL.M.

Impact Investing im Single Family Office – ein Überblick

„Märkte nutzen ist wie Prosa sprechen: Viel hängt davon ab, welche Prosa wir sprechen wollen."

Amartya Sen

A. Einleitung

Die Menschheit wie auch jeder Einzelne von uns stehen vor der Erkenntnis, dass der bisherige Umgang mit unseren Ressourcen und Lebensbedingungen zunehmend in eine irreversible Sackgasse führt. Die Autorin Maja Göpel bringt es auf den Punkt:

„Längst hat sich ein Gefühl von Zeitenwechsel in unsere Wahrnehmung von der Welt eingeschlichen. Unsere Gegenwart wirkt zerbrechlich, während unsere Zukunft unaufhaltsam auf jene Szenarien zuzulaufen scheint, die wir aus Weltuntergangsfilmen kennen. Aus den von der Moderne so sehr geförderten Utopien sind Dystopien geworden. Aus unserem Vertrauen in die Zukunft Sorge und Angst. Was im kleineren Maßstab gute Lösungen und hohen Komfort versprach, ist, global aufsummiert, zur Bedrohung geworden." (Göpel 2020, S. 13)

Die Corona-Pandemie und vielleicht noch mehr die Klimakrise führen uns das sehr drastisch und konkret vor Augen. Beide wirken als eine Art Katalysator und machen uns so deutlicher denn je: Nur wenn wir unser ökologisches und soziales Verhalten grundlegend hin zu einem wirklich nachhaltigen Zusammenspiel des Menschen mit seinem Lebensraum verändern, ist eine lebenswerte Zukunft auf diesem Planeten überhaupt noch möglich. Alternativen hierzu gibt es nicht mehr.

Für uns als Vermögensinhaber und -verwalter – und damit als Investoren – führt diese Erkenntnis zu einer radikalen Umkehr. Statt unsere Investments wie in früheren Zeiten alleine an Rendite und Risiko auszurichten, kommt nunmehr ein weiteres zentrales Kriterium hinzu, eine Art „dritte" und damit ganz neue Dimension. Und das ist die Frage nach der Wirkung, also wie wir mit unseren Investments einen konkreten Beitrag dazu leisten können, den beschriebenen Herausforderungen zu begegnen. Die Antwort hierauf gibt die Anlagestrategie des Impact Investing.

> „Längst hat sich ein Gefühl von Zeitenwechsel in unsere Wahrnehmung von der Welt eingeschlichen."

Selbstverständlich gibt es jenseits der Finanzwelt eine Vielzahl anderer, mindestens ebenso wichtiger Handlungsfelder, um die dringend notwendige ökologische und soziale Transformation unserer Gesellschaft voranzubringen. Genannt seien hier insbesondere staatliches und politisches Tätigwerden und Engagement, gemeinnützige Aktivitäten, aktivistische Maßnahmen und weitere sogenannte „Engagement Strategies" (vgl. Busch/Bruce-Clark 2021, p. 9; Schwab/Mallert 2020, S. 223f.).

Auch die sogenannte intermediäre Tätigkeit ist hier zu nennen. Für uns selbst bildet sie das zweite tragende Element unserer Tätigkeit, etwa über die Bundesinitiative Impact Investing (https://bundesinitiative-impact-investing.de) oder das weltweite Netzwerk Toniic Institute (https://toniic.com).

Unseren Schwerpunkt setzen wir jedoch im unternehmerischen Tätigwerden. Dies zum einen schlicht deshalb, weil wir aus der Welt des Unternehmertums kommen und daher die Erfahrung, die finanziellen Instrumente und auch die Mittel dafür haben. Zum anderen aber, weil wir glauben, dass aus der Privatwirtschaft kommende Impulse schneller und wirkungsvoller sein können als etwa die von staatlichen Institutionen und Verbänden (vgl. Cohen 2021, S. 184; Ekkenga/Schirrmacher/Schneider 2021, S. 1513; ter Braak-Forstinger 2017, p. 19).

Ziel dieses Papers ist es, das Thema „Impact Investing im Single Family Office" zu strukturieren und einen ersten groben Überblick über die wesentlichen Fragen zu geben. Auch will es zur Diskussion anregen, denn Vieles ist noch im Fluss. Grundlegend Neues wird das Fachpublikum in diesem Artikel hingegen nicht finden; in den Quellenangaben sind jedoch weiterführende Hinweise enthalten.

Nach dieser Einleitung (Teil A.) soll daher zunächst versucht werden, den Begriff „Impact Investing" etwas genauer zu verstehen und die wesentlichen Unterschiede zu anderen Anlagestrategien herauszuarbeiten (Teil B.). Daran anschließend werden die wesentlichen Elemente dieser Strategie detaillierter beleuchtet und einzelne Problempunkte zumindest kurz angerissen. Hierzu gehört insbesondere das Thema von Investitionen in den Sekundärmarkt, die Frage, wie man die Wirkung von Impact Investments eigentlich misst sowie das Phänomen des sogenannten „Impact Washing" (Teil C.). In einem weiteren Abschnitt schließlich soll zumindest noch kurz eingegangen werden auf unseren finanzstrategischen Ansatz, der unsere Impact-Strategie ergänzt und vervollständigt (Teil D.). In der Schlussbetrachtung schließlich werden die wesentlichen Aussagen zum Thema Impact Investing noch einmal zusammengefasst und abschließend bewertet (Teil E.).

Der Autor dankt an dieser Stelle Peter Brock (4L Capital AG) und Prof. Dr. Patrick Peters (Klare Botschaften) für ihre wertvollen Hinweise.

B. Begriff und Abgrenzung

1. Der Begriff Impact Investing umfasst in Anlehnung an die Definition des Global Impact Investing Networks (GIIN) eine Investmentstrategie, die im Wesentlichen aus zwei zentralen Elementen besteht:

I. Die Investition in eine Organisation (Unternehmen, Projekt, Fonds etc.) zu dem ausdrücklichen Zweck, damit eine positive, klar erkennbare und auch messbare ökologische oder soziale Wirkung zu erzielen („Impact Return“)

und

II. mit dieser Investition auch eine marktübliche **finanzielle Rendite** zu erzielen („Financial Return“).

Diese beiden Kriterien müssen kumulativ vorliegen und in Beziehung zueinanderstehen (vgl. https://thegiin.orgvv/impact-investing/need-to-know/#what-is-impact-investing; ausführlich Ben Abid 2021, p. 9 ff.; Grabenwarter/Liechtenstein 2012, p. 7ff.). Ihre Gewichtung kann innerhalb des Gesamtportfolios jedoch unterschiedlich sein (vgl. Then/Schmidt 2020, S. 8). Auch innerhalb der einzelnen Anlageklassen weicht der Schwerpunkt zwischen „Impact Return“ und „Financial Return“ häufig voneinander ab.

Zumindest momentan noch steht der „Financial Return“ häufig bei Immobilien-Investments im Vordergrund, während etwa bei Direktbeteiligungen und Fonds der „Impact Return“ zunehmend an Bedeutung gewinnt. Letzten Endes unterliegt dies jedoch immer der individuellen Ausgestaltung des jeweiligen Portfolios. Entscheidend dabei ist, dass die mit einem Investment angestrebten positiven sozialen oder ökologischen ebenso wie die finanziellen Ziele in Übereinstimmung stehen mit den individuellen Werten des Investors (vgl. ausführlich Emerson/Smalling 2015, p. 7).

Die Strategie des Impact Investing ist daher die Lösung für das seit Jahrzehnten diskutierte Dilemma, wie Wirkungskriterien mit Profitabilitätskriterien in Einklang gebracht werden können.

Beim Impact Investing handelt es sich somit also ausdrücklich nicht, wie vielfach immer wieder behauptet, um eine eigenständige Assetklasse, sondern um eine Anlagestrategie über alle Anlageklassen hinweg (vgl. ausführlich Emerson/Smalling 2015, p. 2ff). Das primäre Feld für Impact Investments sind aktuell insbesondere Direktbeteiligungen in ökologisch und sozial richtungsweisende Unternehmen, meist über Fonds. Aber auch für Aktien, Anleihen und Immobilien und damit als Gesamt-Anlagestrategie ist das Impact Investing ideal geeignet (vgl. Brock/Knorz 2020, p. 11f.; Bruns/Meyer-Bullerdiek 2020, S. 344; Busch/Bruce-Clark 2021, p. 8; Godecke/Briaud 2020, p. 31).

Die Strategie des Impact Investing ist daher die Lösung für das seit Jahrzehnten diskutierte Dilemma, wie Wirkungskriterien mit Profitabilitätskriterien in Einklang gebracht werden können.

Bisher waren diese beiden Bereiche relativ klar voneinander getrennt. Entweder man tat „Gutes“, gab damit aber sein dafür aufgewendetes Kapital auf (klassisch: Spenden). Oder aber man konzentrierte sich ausschließlich auf den Profit, kümmerte sich dabei dann aber wenig bis gar nicht um die damit verbundenen negativen Auswirkungen auf Mensch und Natur. Notfalls konnte man diese im Spendenwege ja wieder „gut machen“.

Erst mithilfe des Impact Investing können diese beiden bisher scheinbar unvereinbaren Gegensätze miteinander verknüpft und in Einklang gebracht werden. Es handelt sich damit um nicht weniger als einen grundlegenden Paradigmenwechsel, der das Potenzial hat, unser gesamtes Wirtschafts- und Finanzsystem von Grund auf zu reformieren (vgl. Ben Abid 2021, p. 24 f., 28; Cohen 2021, S. 25 ff.; Emerson/Smalling 2015, p. 14) und es tatsächlich vom Kopf wieder auf die Füße zu stellen.

Denn anders als bloße ESG- beziehungsweise Nachhaltigkeitsansätze ist die Strategie des Impact Investing nicht nur auf „Gutes tun“, sondern zugleich auch auf eine marktübliche finanzielle Rendite gerichtet. Anders als etwa philanthropische Ansätze nutzt sie daher ganz bewusst die bereits bestehenden marktwirtschaftlichen Mechanismen, um „Gutes“ zu bewirken. Durch diese Verbindung von finanzieller und ökologischer oder sozialer Rendite ist es somit erstmals möglich, wirklich nachhaltige ökologische und soziale In-

vestitionen aus ihrem Nischendasein herauszuführen und im Mainstream unserer auf Gewinnerzielung gerichteten Marktwirtschaft zu etablieren. Die bisherige künstliche Trennung eines Investments von seinen Auswirkungen wird damit überwunden (vgl. ausführlich Ben Abid 2021, p. 9 ff.).

Anschaulich umschrieben wird die Strategie des Impact Investing etwa von Godecke / Briaud mit „The need to apply impact to investing“ (Godecke/Briaud 2020, p. 178). Besonders klar auch Annie Chen: „Why commit to 100% impact investments? To invest in the future we want to create. To protect the commons upon which all life depends. To demonstrate that capital can be deployed with a higher purpose beyond financial return.“ (https://toniic.com/investing-to-protect-the-commons)

Peter Brock nennt das Impact Investing daher folgerichtig die „konsequenteste Stufe des nachhaltigen Investierens“ (Brock 2021a, Nr. 3; ähnlich Grabenwarter/Liechtenstein 2012, p. 8). Und nach Volckens hat das Impact Investing damit sogar das Potenzial, unsere Finanzordnung auf eine ganz neue Legitimationsgrundlage zu stellen:

„Eine derart ‚aufgeklärte‘ Finanzwelt, in der ein neuer, umfassenderer Renditebegriff Platz greifen wird und in der finanzielle Mittel zur Sicherung der Umwelt und der Lebensgrundlagen künftiger Generationen eingesetzt werden, erhält eine völlig neue Bedeutung und vielleicht sogar eine neue Legitimität. Denn die damit erzielte Rendite ist nicht eine individuell dem Investor zukommende, sondern vielmehr eine universelle Rendite, die auf unterschiedliche Art und Weise letztlich uns allen zufließt“. (Volckens 2021, S. 27)

Die Strategie des Impact Investings erstrebt also immer eine doppelte Rendite: Die direkte finanzielle, die unmittelbar dem Investor zukommt („financial return“). Darüber hinaus aber auch immer die ökologische oder soziale Rendite („impact return“) – und diese, das ist das Besondere, kommt notwendig eben gerade nicht nur dem Investor, sondern uns allen zugute.

2. Impact Investing ist somit eine Anlagestrategie, die sich grundlegend von bisherigen Ansätzen unterscheidet:

A. Anders als beim Impact Investing ist das zentrale Instrument der traditionellen **Philanthropie** die Spende. Ermöglicht wird sie in der Regel über die Errichtung von Stiftungen oder die Unterstützung bereits bestehender gemeinnütziger Organisationen.

Zuwendungen dieser Art sind schon allein deshalb keine „Investition", weil das eingesetzte Kapital verbraucht wird; die Zuwendung „blutet" also aus. Daher ist dieses Instrument schon vom Ansatz her eher punktuell und im Volumen zu limitiert, um die drängenden sozialen und ökologischen Herausforderungen unserer Zeit systemisch und grundlegend anzugehen (vgl. Cohen 2021, S. 14; 91; 173).

Darüber hinaus sind wir der Ansicht, dass marktwirtschaftlich organisierte Modelle grundsätzlich besser geeignet sind, innovative Projekte effizient umzusetzen und auch langfristig zum Erfolg zu führen. Dies allein schon deshalb, weil sie sich anders als philanthropische Modelle auf Dauer finanziell selbst tragen und daher ihre Ergebnisse auch kontinuierlich messen müssen (vgl. ausführlich Cohen 2021, S. 146).

Im Übrigen gibt es gerade in jüngster Zeit durchaus Möglichkeiten und Ansätze, philanthropische mit Impact Investing-Strategien zu kombinieren.

Ein Musterbeispiel hierfür ist etwa die Afrika GreenTec AG. Dieses Unternehmen versorgt abgelegene Regionen in Afrika mit vor Ort produziertem Solarstrom. Durch sog. Inselnetze versetzt sie die Bewohner ländlicher Räume auf der Basis eines kommerziellen Modells in die Lage, die Infrastruktur und damit ihre gesamte Lebens- und Arbeitswelt aus eigener Kraft zu verbessern (www.africagreentec.com).

Dennoch hat die Philanthropie insbesondere durch Stiftungen für gemeinnützige oder wohltätige Zwecke in vielen Bereichen ihre unverzichtbare Daseinsberechtigung. Das gilt insbesondere da, wo marktbasierte Lösungen schlicht nicht möglich sind (vgl. de Schrevel 2021, p. 828f.; ausführlich Werkmüller 2019, S. 35, 515ff.).

Im Übrigen gibt es gerade in jüngster Zeit durchaus Möglichkeiten und Ansätze, philanthropische mit Impact Investing-Strategien zu kombinieren, etwa über sog. Social Impact Bonds, Development Impact Bonds oder mehrstufige „Blended Finance Funds" (vgl. ausführlich de Schrevel 2021, p. 835ff.; weitere Beispiele bei Cohen 2021, S. 33ff., 148ff.; 173ff.).

B. Als eine Art Gegenpol zur Spende ist das **traditionelle Investieren** anders als das Impact Investing ausschließlich an der finanziellen Rendite und damit allein an den kommerziellen Interessen des Investors ausgerichtet. Welchem Zweck diese Investition jedoch dient und welche Wirkung sie hat, ist hier irrelevant; sie erfolgt ohne inhaltliche und wertende Vorgaben.

C. Der sogenannte **SRI-Ansatz („Socially Responsible Investing")** ist darauf ausgerichtet, mit dem Streben nach finanzieller Rendite jedenfalls keine ökologischen oder sozialen Probleme zu verursachen. Der Begriff ist recht schwammig, er wird von verschiedenen Akteuren und zum Teil auch in verschiedenen Regionen ganz unterschiedlich verwendet. Zum Teil wird auch von „werteorientiertem", ethisch beziehungsweise ökologisch „nachhaltigem" oder „sozial verantwortlichem" Investment gesprochen.

Allen diesen Spielarten ist jedoch gemein, dass der SRI-Ansatz anders als das Impact Investing ausschließlich auf die Vermeidung bestimmter ökologisch oder sozial nachteiliger Anlageformen gerichtet ist, jedoch gerade nicht auch positiv auf eine aktive ökologische oder soziale Wirkung (vgl. Hull 2021, p. 237).

D. Diesem Ansatz sehr ähnlich ist der **ESG-Ansatz („Environmental, Social, Governance")** in der Form des ***„negative screening"***. Er unterscheidet sich von dem SRI-Ansatz lediglich dadurch, dass in einem Negativkatalog ausdrücklich festgelegt wird, in welche Bereiche nicht investiert werden darf („Do no significant harm", zum Beispiel Rüstung, Kinder- und Zwangsarbeit, Massentierhaltung, fossile Energien etc.) (vgl. ausführlich Busch/Bruce-Clark et al. 2021, p. 2ff.).

E. Weiter geht der **ESG-Ansatz** in der Form des ***„positive screening".*** Hier unterliegt die jeweilige Investition neben dem genannten Negativkatalog auch einem Positivkatalog, also der Vorgabe, dass damit auch bestimmte positive Kriterien verfolgt werden müssen (zum Beispiel Klimaschutz, Förderung erneuerbarer Energien, Gendergerechtigkeit etc.). Es reicht jedoch aus, wenn eines oder mehrere dieser positiven Kriterien zumindest auch beachtet werden – anders als beim Impact Investing müssen sie aber kein „integraler Bestandteil des Geschäftsmodells" selbst sein (vgl. Busch/Bruce-Clark et al. 2021, p. 2 ff.).

3. Diese Entwicklung von der Philanthropie über das klassische Investieren hin zu ESG- und schließlich Impact Investment-Ansätzen beschreibt nicht nur eine Entwicklung von Anlagestrategien in zeitlicher Hinsicht; sie schließen sich im Übrigen auch nicht notwendig aus. Gerade in Bereichen, die einem funktionierenden Geschäftsmodell und damit einem „Investment" nicht zugänglich sind, ist die Philanthropie wie dargelegt unverzichtbar.

Häufig zeigt sich diese Entwicklung übrigens auch in der Person des einzelnen Investors selbst. So ist es immer wieder zu beobachten, dass die Strategie des Impact Investing am Ende einer langjährigen auch persönlichen Entwicklung eines Investors steht; sie führt zu einer Art „Wertekompatibilität" des Investors mit seinen Investitionsentscheidungen und -objekten. Auch wir haben mit unserem Family Office diese Entwicklung durchlaufen. Der Begriff des „bewussten Investierens" („Conscious Investing") beschreibt dies sehr treffend (vgl. ter Braak-Forstinger 2017, p. 1 ff.).

Besonders auffällig ist diese Entwicklung bei jungen Menschen: Gerade jüngere Generationen, insbes. die sogenannten „Millenials", also die seit etwa 1980 Geborenen, sind deutlich weniger auf rein finanziellen Profit fokussiert als die vorangehenden Generationen. Sie haben daher eine besonders starke Affinität zum Impact Investing (vgl. Ben Abid 2021, p. 18f.; Cohen 2021, S. 86; Volckens 2021, S. 27).

Für uns als Single Family Office verläuft die entscheidende Trennlinie zwischen dem „ESG-Ansatz negative screening" auf der einen und dem „ESG-Ansatz positive screening" auf der anderen Seite. Denn erst das „ESG-positive screening", und erst recht dann das Impact Investing selbst, richten die jeweilige Investition an einem positiven, in die Zukunft gerichteten Zweck in der Realwirtschaft aus (ausführlich unten unter C.). Wir nennen sie daher auch (positiv ausgerichtete) **Entwicklungsstrategien.**

Demgegenüber bezwecken das „ESG-negative screening" wie auch der sogenannte SRI-Ansatz die bloße Reduzierung von negativen Auswirkungen eines Investments auf Mensch und Natur. Wir nennen sie daher (negativ ausgerichtete) bloße **Vermeidungsstrategien.** Diese sind zwar ein notwendiger erster Schritt bei der Auswahl eines Investments, greifen im Ergebnis zumindest aus unserer Sicht jedoch zu kurz, um die dringend notwendige Transformation unserer Wirtschafts- und Finanzordnung aktiv nach vorne zu bringen.

4. In seinen konkreten Ausformungen und Verästelungen ist der Begriff des Impact Investings bis heute nicht abschließend definiert.

So ist neuerdings etwa häufig mit guten Begründungen auch die Rede von „Wirkungsorientiertem Investieren" (vgl. Bertelsmann Stiftung 2016, S. 3; Lessing 2020, S. 119), dem bereits genannten „Conscious Investing" (vgl. insbes. ter Braak-Forstinger 2017, p. 1ff.), „Integral Investing" (vgl. Bozesan 2020, p. 128ff.), „True Impact Investing" (vgl. Grabenwarter/Liechtenstein 2012, p. 7) oder auch dem sogenannten „Deep Impact Investing" (vgl. https://www.thinknpc.org/wp-content/uploads/2018/06/In-pursuit-of-deep-impact_NPC_KLF-Digital-1.pdf).

Auch die Unterscheidung zwischen bloßen „Impact-aligned Investments" und den „Impact-generating Investments" sei an dieser Stelle zumindest genannt (vgl. Busch/Bruce-Clark et al. 2021, p. 1) Ebenso die bereits erwähnte und auf die jeweilige Gewichtung abstellende Unterscheidung von Impact Investments zwischen „Financial First" gegenüber „Impact First" (vgl. Ben Abid 2021, p. 15, 23f.)

Zumindest in ihrer Grundstruktur stimmen all diese Begriffe im Wesentlichen jedoch überein. Sie alle verbindet, in den Worten von Christin ter Braak-Forstinger: „Invest in a world of solutions and earn money." (ter Braak-Forstinger 2017, p. 17)

Wir selbst halten uns insoweit an die angenehm pragmatische Empfehlung von Justin Rockefeller:

„Don´t get bogged down in evolving terminology; think of Impact Investing as a framework; impact investments intend to generate financial return and measurable social or environmental benefits." (De Morais Sarmento/Hermann 2021, p. XII)

Gerade jüngere Generationen, insbes. die sogenannten „Millenials", also die seit etwa 1980 Geborenen, sind deutlich weniger auf rein finanziellen Profit fokussiert als die vorangehenden Generationen.

5. Zur Veranschaulichung im Folgenden noch einige Beispiele von Unternehmen, die den Anforderungen an ein Impact Investment unserer Ansicht nach ideal entsprechen und in denen wir uns daher im Wege von Direktbeteiligungen engagieren:

- Die Firma Veganz aus Berlin trägt ähnlich wie die Firma Beyond Meat aus den USA dazu bei, Fleischersatz- und andere vegane Produkte flächendeckend zu etablieren. Dies dient nicht nur offenkundig dem Tierwohl, sondern leistet auch einen ganz wesentlichen Beitrag zur Reduktion des CO2-Ausstoßes; und wirtschaftlich erfolgreich ist es obendrein. Für uns ein Musterbeispiel eines Impact Investments (www.veganz.de).
- Im Allgäu wird ab Juli 2022 ein innovatives Schnellladenetz für Elektromobilität entstehen. Das Cleantech-Unternehmen Numbat setzt dabei auf hochwertige und nachhaltige „Multi-Lifecycle-Batteriezellen“. Der Speicher mit integrierter Schnellladetechnologie wird ausschließlich mit Erneuerbaren Energien geladen und kann überall ans Stromnetz angeschlossen werden, ohne dieses erst aufwändig ausbauen zu müssen (www.numbat.energy). Insgesamt ist dies ein somit gleich in mehrfacher Hinsicht konkreter und wertvoller Beitrag zum Umweltschutz und zugleich wirtschaftlich sehr vielversprechend.
- Die Firma itsmydata aus München hat es sich zum Ziel gesetzt, dem Einzelnen die Souveränität über seine persönlichen Daten wieder zurückzugeben. Gerade diese persönlichen Daten wurden in den letzten Jahren zunehmend von großen Konzernen wie Google, Facebook und Amazon wirtschaftlich äußerst erfolgreich ausgebeutet, in aller Regel jedoch ohne jegliche Vergütung oder auch nur Wissen der tatsächlich Berechtigten. Itsmydata möchte dies ändern und stellt daher die Datensouveränität des Einzelnen wieder in den Mittelpunkt. Ganz gleich, ob er seine Daten verstehen, teilen, löschen oder an deren Wert partizipieren will – itsmydata gibt die Kontrolle über die Daten wieder dem, dem sie tatsächlich gehören, nämlich jedem Einzelnen von uns. Ein aus unserer Sicht gesellschaftlich sehr wichtiges und auch wirtschaftlich überzeugendes Geschäftsmodell (www.itsmydata.de).
- Unter der Marke Regionique schließlich hat die Produktfabrik GmbH die erste Lebensmittelmarke eingeführt, die die für ihre Produkte aufgewendeten Kilometer bilanziert und nachweist. Die Zutaten werden nicht wie üblich aus aller Welt eingeflogen, sondern kommen ausschließlich aus Deutschland; ihre genaue Herkunft wird per individuellem Zutaten-Tracker transparent und für den Kunden bis ins Detail nachvollziehbar veröffentlicht. Bei verarbeiteten Lebensmitteln ein absolutes Novum. Als ein durch und durch nachhaltiges Geschäftsmodell hat uns dies von Anfang an überzeugt. Denn es verhindert den unsinnigen Transport von Zutaten aus aller Welt und dokumentiert dies auch ganz transparent und überprüfbar; darüber hinaus hat es aufgrund seiner einzigartigen Stellung im Markt auch ein enormes wirtschaftliches Potenzial (www.regionique.de).

C. Einzelheiten

Im Folgenden nun etwas genauer zu den wesentlichen Kriterien, die allen Spielarten des Impact Investing gemeinsam sind und sich in ihrer Gesamtheit von anderen Anlagestrategien grundlegend unterscheiden:

1. Zunächst muss es sich handeln um eine Investition in ein Unternehmen (Projekt, Fonds etc.), das heißt den Einsatz von Kapital für einen bestimmten Verwendungszweck. Das kann etwa der Kauf von Unternehmensanteilen sein, insbesondere über Aktien und Fonds (vgl. hierzu ausführlich Global Impact Investing Network 2021, p. 3ff.), aber auch Immobilien, ein Darlehen („Sustainability-linked Loans"), Anleihen („Green Bonds"), Bürgschaften, Genussscheine, Garantien, in bestimmten Fällen auch Versicherungen oder sonstige Finanzprodukte (vgl. IFC International Finance Corporation 2020, p. 1; Lessing, S. 119).

2. Diese Investition muss in eine **Unternehmung** (Projekt, Fonds etc.) erfolgen, die sowohl als Einheit selbst als auch in ihrem Wirken (Produkte, Dienstleistungen usw.) darauf ausgerichtet ist, eine fundamentale ökologische oder soziale Herausforderung zu lösen. Diese Ausrichtung wiederum muss ein integraler Bestandteil des Geschäftsmodells selbst sein, also eine Art „Handabdruck" des Unternehmens (vgl. ausführlich Grabenwarter/Liechtenstein 2012, p. 21).

Es reicht daher jedenfalls aus unserer Sicht als Single Family Office für die Anlagestrategie des Impact Investing nicht aus, wenn ein Unternehmen nur unter anderem, nicht aber schon von seiner originären Ausrichtung her auf eine grundlegende ökologische oder soziale Herausforderung ausgerichtet ist. Impact Investing zielt auf „[...] investing in companies, that have integrated transformative change into the core of their business models" (ter Braak-Forstinger 2017, p. 25). Auch eine solche bloße „transformative" Strategie ist selbstverständlich notwendig, insbesondere bei Großunternehmen. Sie genügt unserer Ansicht nach aber nicht den deutlich strengeren Kriterien des Impact Investing (anders Brühl 2021, S. 25; wohl auch Heeb/Kölbel 2020, p. 7ff.).

Die Diskussion ist insoweit jedoch noch im Fluss, auch bei uns selbst. Denn es gibt durchaus gute Gründe, bei der Auswahl eines Investitionsobjektes nicht nur formal auf das gesamte Unternehmen abzustellen, sondern vielmehr auf die konkreten Projekte, in die investiert wird, also den Transformationsprozess selbst.

Und insoweit gibt es durchaus äußerst wirkungsorientierte Vorhaben auch in der klassischen „Old Economy". So entwickelt beispielsweise die RWE AG aktuell Pilotprojekte, bei denen in ehemaligen sogenannten Tagebauseen schwimmende Solaranlagen entwickelt und installiert werden. Die Investition in solche Vorhaben wirkt sich tatsächlich positiv auf den „Company Impact" des gesamten Unternehmens aus.

Als wesentlicher Maßstab und Konkretisierung dieser ökologischen und sozialen Herausforderungen haben sich die 17 Sustainable Development Goals (SDG) der Vereinten Nationen etabliert

Umgekehrt könnte es fraglich sein, ob die Investition in ein zwar durch und durch nachhaltiges Unternehmen den Kriterien des Impact Investing genügt, wenn dieses bereits ausreichend finanziert ist, um die gewünschte nachhaltige Wirkung zu erzielen. Denn in diesem Fall entfaltet die zusätzlich getätigte Investition keine unmittelbare Wirkung, der „Investor Impact" ist daher tatsächlich gleich Null (vgl. ausführlich Heeb/Kölbel 2020, p. 9).

Als wesentlicher Maßstab und Konkretisierung dieser ökologischen und sozialen Herausforderungen haben sich die 17 Sustainable Development Goals (SDG) der Vereinten Nationen etabliert (vgl. https://sdgs.un.org/goals; IFC International Finance Corporation 202, p. 15; Then/Schmidt 2020, S. 28; Wilkens/Klein 2021, S. 15). Hierbei handelt es sich im Kern um international anerkannte, verbindliche und im Einzelnen ausformulierte Handlungsfelder zur ökologischen und sozialen Transformation der Welt (vgl. Bolinson/Mertens 2021, p. 698f.; Seefried 2021, S. 7). Jedes dieser 17 SDGs ist ein konkreter Appell, in einem bestimmten Bereich aktiv zu werden und umfasst dabei seinerseits acht bis zwölf Unterziele. Genannt seien etwa die Bekämpfung der Armut (SDG 1) und des Hungers (SDG 2) in der Welt, Gesundheit und Wohlergehen (SDG 3) oder auch Geschlechtergleichheit (SDG 5), saubere Energie (SDG 7) und insbesondere der Klimaschutz (SDG 13).

Sehr hilfreich bei der Implementierung dieser SDGs ist das „Toniic SDG Impact Theme Framework“ (https://toniic.com/sdg-framework). Der Katalog dieser 17 SDGs ist jedoch als normativer Maßstab weder abschließend noch zwingend. Auch andere Bezugsgrößen sind denkbar (vgl. ausführlich Brock/Knorz 2020, p.8 f.; Grabenwarter/Liechtenstein 2012, p. 21; Global Impact Investing Network 2021, p. 6). Das Impact Institute beispielsweise erstellt eine eigene Auflistung von „Key Impacts“ (Impact Institute 2020, Appendix A, p. 87ff.). Entscheidend ist letztlich einzig die oben genannte zentrale ökologische oder soziale Ausrichtung eines Investments in eine dieses Anliegen umsetzende Unternehmung: „From an impact perspective, an effect is only relevant if it affects something of value [...] Impact is about making a difference.“ (Impact Institute 2020, p. 8)

Für unser Family Office versuchen wir noch einen Schritt weiterzugehen: Für uns ist es in der Regel nicht ausreichend, wenn ein Unternehmen auf eines oder mehrere SDGs ausgerichtet ist. Hinzukommen sollte vielmehr, zumindest wenn irgend möglich, auch eine gewisse systemische Relevanz („[...] catalyze money towards a systemic change“ (ter Braak-Forstinger 2017, p. 20) der jeweiligen Unternehmung: Nur so kann ein Investment maximalen und langfristigen Impact entfalten (vgl. Brock 2021, S. 4).

3. Mit der Investition wird neben der genannten ökologischen oder sozialen Rendite auch eine – und hier liegt der entscheidende Unterschied zu bloßen „nachhaltigen“ bzw. „ESG“ – Investments - dem Risiko entsprechende **marktübliche finanzielle Rendite** angestrebt. Diese ist zu ermitteln anhand eines „Risk/Return/Impact-Profils“ (RRI) (vgl. Emerson/Smalling 2015, p. 17).

Nur kurz sei in diesem Zusammenhang der Mythos angesprochen, dass die Strategie des Impact Investing zulasten der finanziellen Rendite geht. Inzwischen ist durch zahlreiche Studien belegt, dass die Renditen nachhaltigen Investierens denen klassischer Anlagestrategien in nichts nachstehen (s. insbes. https://bundesinitiative-impact-investing.de/wp-content/uploads/2020/12/Impact-Investing-in-Deutschland-2020.pdf mit Verweis auf weitere Studien; ebenso Bruns/Meyer-Bullerdiek 2020, S. 348; Emerson/Smalling 2015, p. 12; Schwab/Mallert 2020, S. 221; ter Braak-Forstinger 2017, p. 17).

Ganz im Gegenteil: Schon aus einfachen Erwägungen des Risikomanagements folgt, dass ein Investment in eine Zukunftstechnologie wie Erneuerbare Energien tendenziell deutlich weniger riskant und damit auch finanziell attraktiver ist als etwa, um im Beispiel zu bleiben, ein Invest in Fossile Brennstoffe (vgl. Ben Abid 2021, p. 25; Kanning 2021, S. 28; Emerson/Smalling 2015, p. 16; Wilkens/Klein 2021, S. 18.

Darüber hinaus laufen Unternehmen der „Old Economy“ wie beispielsweise die Ölförderunternehmen das Risiko der Abwertung ihrer Vermögenswerte und Produktionsanlagen bis hin zu sog. „Stranded Assets“ – und dieses Risiko tragen letztlich die Investoren, die Anteile an dem jeweiligen Unternehmen halten (sogenannte „Transitionsrisiken“).

Gleiches gilt auch für klimabedingte Haftungsrisiken gegen mögliche Verursacher (diese betreffen insbesondere Forderungen, die Klimageschädigte gegenüber den Verursachern des Klimawandels geltend machen) oder zunehmend strenger werdende Vorgaben von Gesetzgebung, Regulierung und Rechtsprechung (vgl. Bruns/Meyer-Bullerdiek 2020, S. 345).

Aktuell zählen die Vereinten Nationen (UN) allein 1550 Klimaklagen in 38 Ländern (Lomborg 2021, S. 17). Erst kürzlich wurde der britisch-niederländische Konzern Royal Dutch Shell dazu verurteilt, die absolute Menge seiner Treibhausgasemissionen drastisch zu reduzieren. Damit wurde erstmals

nicht nur ein Staat, sondern ein Großunternehmen selbst, das für hohe Treibhausgasemissionen verantwortlich ist, dazu verpflichtet, die Vorgaben des Pariser Klimaschutzabkommens einzuhalten.

Investitionen in „saubere" Zukunftsbranchen sind daher tendenziell resilienter als in klassische Anlageformen. Damit korrespondierend sind Investitionen in Unternehmen der „Old Economy" tendenziell fragiler und daher auch riskanter (vgl. Landesbank Baden-Württemberg 2021, S. 4, 8; Schwab/Mallert 2020, S. 221). Das oben genannte Urteil gegen Royal Dutch Shell etwa hat „die Einschätzung des Risikoprofils von Ölkonzernen … schlagartig verändert" (Jung/Theurer 2021, S. 15). Der Aktienkurs des Unternehmens sowie der gesamten Branche entwickelt sich folgerichtig und gegen den Trend nach unten (Frühauf/Schönauer 2021, S. 25).

Investitionen in „saubere" Zukunftsbranchen sind daher tendenziell resilienter als in klassische Anlageformen.

4. Weiter kann von einem Impact Investment nur gesprochen werden, wenn die Investition in die Unternehmung darauf ausgerichtet und dafür ursächlich ist, dass sie dem Unternehmen zugrundeliegenden ökologischen oder sozialen Zweck wie auch der finanziellen Rendite **unmittelbar** dient (Intentionalität, Kausalität und Additionalität) (vgl. Global Impact Investing Network 2021, p. 2; Heeb/Kölbel 2020, p. 7; Lessing 2020, S. 117). Wilkens/Klein (2021, S. 5) sprechen in diesem Zusammenhang von „transformativen Realinvestitionen".

Dies könnte problematisch sein bei Investitionen in den Sekundärmarkt, also etwa in Anleihen oder Aktien börsennotierter Unternehmen. Denn hier fließt das Kapital des Investors im Normalfall tatsächlich nicht unmittelbar dem Unternehmen selbst zu, sondern dem bisherigen Inhaber der Aktie, also dem Verkäufer. Für das Unternehmen selbst ist diese Transaktion folglich zunächst einmal neutral. Es gibt daher Stimmen, die Investments in diese Anlageklassen nicht als Impact Investing qualifizieren möchten (vgl. Lessing 2020, S. 120 m.w.N.).

Teils geht es bei der lebhaften Diskussion hierüber auch um terminologische Fragestellungen. Festgehalten sei jedoch, dass dieser Einwand jedenfalls nicht gilt für den Börsengang eines Unternehmens selbst (IPO) und auch nicht für den Fall einer Kapitalerhöhung. Denn in diesen beiden Konstellationen fließt das Kapital des Investors eben doch unmittelbar dem Unternehmen zu. Es kann daher unproblematisch als Impact Investing qualifiziert werden.

Darüber hinaus wird auch die Ansicht vertreten, dass die Investition in börsennotierte Unternehmen dem Investor zumindest mittelbar die Möglichkeit gibt, über seine Aktionärsrechte Einfluss auf das Unternehmen auszuüben – und so auf eine ökologische und soziale Transformation hinzuwirken. Über solche „Engagement Strategies" (vgl. Busch/Bruce-Clark et al. 2021, p. 9; Emerson/Smalling 2015, p. 12; Global Impact Investing Network (2021, p. 7) könne der Aktionär mithilfe des von ihm eingesetzten Kapitals für den Kauf der Aktie also durchaus seine Investmentziele verfolgen. Häufig fällt hier daher auch der Begriff der „Voice-Option" eines Aktienengagements (vgl. Ekkenga/Schirrmacher/Schneider 2021, S. 1510). Daher genüge auch die Investition in börsennotierte Unternehmen über den Kauf von Aktien generell den Anforderungen des Impact Investing (vgl. ausführlich Heeb/Kölbel 2021, p. 22; Kölbel et al. 2020, p. 555, 559f.; Brock 2021, S. 4.).

Als eine weitere solcher Engagement-Strategien sei schließlich auch das „Divestment" erwähnt. Hier geht es jedoch anders als beim Aktienkauf um den bewussten Abzug von Kapital aus Unternehmen oder Branchen, die negative Auswirkungen auf Mensch und Umwelt haben. Häufig wird in diesem Zusammenhang daher auch von einer „Exit-Option" gesprochen, von der im Übrigen auch durchaus ein gewisser Signaleffekt in den Markt ausgehen kann (vgl. Ekkenga/Schirrmacher/Schneider 2021, S. 1510).

Weiter gehen die „Divestment"-Kampagnen. Dabei werden Investoren öffentlich kritisiert, deren Portfolien etwa klimaschädliche Anlagen haben, um so möglichst negative Kursbewegungen auszulösen. Diese Strategie ist in den letzten Jahren insbesondere bezüglich fossiler Energieunternehmen besonders populär geworden (vgl. Balakumar 2021, p. 452; Bruns/Meyer-Bullerdiek 2020, S. 346 m.w.N.). Eines der aktuellsten Beispiele sind die Kampagnen gegen den bereits erwähnten niederländisch-britischen Ölkonzern Royal Dutch Shell (Frühauf/Schönauer 2021, S. 15).

Für Investoren jedoch, die sich zumindest schon am ESG-negative-Screening ausrichten, ergibt sich der Ausschluss von Unternehmen mit negativer Wirkung bereits von selbst. Auch wir als Impact Investoren haben in unserem Portfolio daher keinen Wert, dem wir nicht eine positive ökologische oder soziale Wirkung zuschreiben.

5. Die Erreichung dieses Zwecks wie auch der finanziellen Rendite müssen transparent realisiert, gemessen und auch berichtet werden: **„Wirkungsmessung".**

In der möglichst genauen Messung erstens des eingesetzten Kapitals für das jeweilige Unternehmen („Investor Impact") sowie zweitens von dessen Impact auf ökologische oder soziale Ziele („Company Impact" oder „Asset Impact") (Heeb/Kölbel 2020, p. 3, 8ff.) liegt momentan die größte Herausforderung bei der Implementierung von Impact Strategien.

Denn zu dem klassischen zweidimensionalen System von „Risk" und „Return" („Capital Asset Pricing Model") kommt nun eine dritte Dimension hinzu: Die Wirkung, also der konkrete „Impact" auf und durch das jeweilige Investment. Grabenwarter/Liechtenstein (2012, p. 9, 41ff.) sprechen insoweit vom „Gamma Factor" in Ergänzung zum bloßen „Alpha" und „Beta" der klassischen Portfoliotheorie.

Dieser ist in seiner ökologischen oder sozialen Wirkung auf Mensch und Natur jedoch viel schwieriger zu ermitteln, zu messen und untereinander zu vergleichen als etwa – wie in der klassischen Vermögensanlage – rein finanzielle Folgen wie zum Beispiel der das „Return on Investment". Der Ansatz ist „ [to] aim toward triple-bottom-line outcomes rather than single-metric improvements" (Bolinson/Mertens 2021, p. 698f.). Darüber hinaus kann er auch nicht nur isoliert für sich selbst gemessen und bewertet werden; vielmehr hat er seinerseits wiederum Einfluss auf die Beurteilung des Chance-Risiko-Profils eines Investments (vgl. Emerson/Smalling 2015, p. 14ff.).

All dies macht die Wirkungsmessung von Impact Investments deutlich komplexer als bei klassischen (zweidimensionalen) Vorhaben (vgl. ausführlich Brühl 2021, S. 25; Grabenwarter/Liechtenstein 2012, p. 32f.). Wie misst man eine positive, nicht rein materielle Wirkung? Diese Problematik ist bisher noch nicht befriedigend oder gar einheitlich gelöst. Mannweiler spricht gar von einem „wilden Wust an unterschiedlichen Standards" (2021, S. 30). So schlimm ist es zwar nicht, dennoch fehlt es nach wie vor an einheitlichen Kriterien und Methodiken (vgl. ausführlich Bruns/Meyer-Bullerdiek 2020, S. 349; Kölbel et al. 2020, p. 555; Then/Schmidt 2020, S. 39 ff.).

A. Ansätze gibt es jedoch zuhauf (sehr guter Überblick und Vorschlag einer Methodik bei Impact Institute 2020, p. 13ff.; vgl. Pimenta/De Morais Sarmento 2021, p. 555ff.; Cohen 2021, S. 130ff.). Erwähnt seien hier beispielhaft der schon sehr weit entwickelte „IRIS catalogue of impact metrics" des Global Impact Investment Network (GIIN) und neuerdings deren Tool „Compass" (https://thegiin.org/research/publication/compass-the-methodology-for-comparing-and-assessing-impact)

Wertvoll auch das Impact Management Project (https://impactmanagementproject.com; vgl. ergänzend hierzu Heeb/Kölbel 2020, p. 6ff.) oder auch der Leitfaden des Impact Instituts aus den Niederlanden (www.impactinstitute.com; vgl. Impact Insitute 2020, p. 13ff.) Auch die „Principles at the World Bank Group – International Monetary Fund" enthalten wertvolle „Operating Principles for Impact Management" (www.impactprinciples.org) ebenso wie etwa die „Principles for Responsible Investment" der Vereinten Nationen (www.unpri.org) oder auch die „Social Reporting Standards" der Social Reporting Initiative e.V. (www.social-reporting-standard.de). Genannt sei schließlich auch die ebenfalls bereits sehr ausgefeilte Messmethodik der US-amerikanischen „Impact-Weighted Accounts" Initiative des legendären Impact-Pioniers Sir Ronald Cohen (vgl. ausführlich Cohen 2021, S. 132ff.).

> Jeder, der sich mit der Wirkung und der Messung seiner Investments beschäftigt, muss sich daneben bewusst machen, dass alle Investitionen – und damit auch alle Unternehmungen – kaum je nur positive Wirkungen entfalten können.

Das oben bereits erwähnte Investorennetzwerk Toniic hat mit dem „Toniic Tracer" eine ganz eigene Plattform und Metrik geschaffen. Hier können Investoren, Unternehmer und Fondsanbieter die genaue Datenlage ihrer jeweiligen (Impact) Investments miteinander teilen und vergleichen und so ihre eigenen Standards weiterentwickeln (vgl. www.toniic.com/toniic-tracer; hierzu ausführlich Reisman 2021, p. 690).

Auf staatlicher beziehungsweise zwischenstaatlicher Ebene sollen nunmehr auch die Taxonomie der Europäischen Union (Verordnung (EU) 2020/852) sowie die eng mit ihr verknüpfte Offenlegungs-Verordnung (SFDR, Sustainable Finance Disclosure Regulation, häufig auch bezeichnet als „Transparenz-Verordnung") (Verordnung (EU) Nr. 2019/2088; in Kraft seit dem 10.03.2021) als zentrale Bestandteile eines „Aktionsplans für ein nachhaltiges Finanzwesen" einheitliche Kriterien für das Berichtswesen etablieren (https://ec.europa.eu/info/publications/210421-sustainable-finance-communication_en; vgl. dazu ausführlich Brühl 2021, S. 25; Lessing 2020, S. 59ff., 178ff.; sehr kritisch hierzu Schäfer 2021, S. 28).

Immerhin ein erster Schritt in die richtige Richtung. Allerdings ist hier auch Skepsis angebracht, weil die Standards an wirklich nachhaltige Investments zumindest bisher zum Teil noch extrem weit gefasst und auch recht niedrig sind. Tatsächlich wird das Impact Investing dort weder definiert noch auch nur umschrieben, in der englischen Version kommt der Begriff nicht einmal vor (vgl. Art. 9 SFDR).

In wesentlichen Teilen genügen die hier festgesetzten Standards den deutlich strengeren Kriterien des Impact Investing daher nicht. Dies gilt, um nur ein Beispiel zu nennen, etwa für die Formulierung „Steigerung der Energieeffizienz" in Art. 6 (1) b. Schon das ist thematisch in der

Praxis kaum einzugrenzen. So ist beispielsweise bereits umstritten, ob insoweit auch die Gas- und Atomenergie als nachhaltig gelten sollen (s. ausführlich EU Technical Expert Group on Sustainable Finance 2019, p. 234f.; Lessing 2020, S. 181 ff.; weitergehende und generelle Kritik bei Ekkenga/Schirrmacher/Schneider 2021, S. 1509ff.).

Gleiches gilt für das Ende 2020 von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) vorgelegte „Merkblatt zum Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken“ (https://www.bafin.de/SharedDocs/Downloads/DE/Merkblatt/dl_mb_Nachhaltigkeitsrisiken.html). Auch dieses ist zumindest in der bisherigen Entwicklungsstufe nicht ansatzweise geeignet, eine umfassende und verlässliche Wirkungsmessung zu begründen; dennoch immerhin ein erster zarter Schritt in die richtige Richtung.

B. Es verwundert daher nicht, dass die von einzelnen Investoren, aber auch von auf die Wirkungsmessung spezialisierten Ratingagenturen vorgenommene Bewertungen zum Teil ganz erheblich voneinander abweichen: „There are hundreds of standards and methods proposed by numerous actors, including academic researchers, social enterprises, consultancy firms, public institutions, philantropic organizations, and traditional investors.“ (Pimenta/De Morais Sarmento 2021, p. 643) Ein Grund hierfür liegt in den nach wie vor sehr uneinheitlichen Methoden und Gewichtungen insbesondere bei Datenerhebung, Datenabgleich und Zieldefinition (vgl. ausführlich Pimenta/De Morais Sarmento 2021, p. 570; Mannweiler 2021, S. 30 mit zahlreichen Beispielen).

Darüber hinaus sind hier anders als bei klassischen Strategien wie dargelegt auch nichtfinanzielle Kennzahlen zu berücksichtigen. Deren wertendes Element erschwert eine möglichst objektive und skalierbare Wirkungs-messung ganz erheblich. Diese ist jedoch unverzichtbar, um auf Dauer einheitliche, belastbare und messbare Standards zu etablieren. Hier liegt momentan die größte Herausforderung, um das Impact Investing für alle Marktteilnehmer handhabbar, darstellbar und vergleichbar zu machen (vgl. ausführlich Grabenwarter/Liechtenstein 2012, p. 39ff.; Forum Nachhaltige Geldanlagen 2021, S. 5).

C. Jeder, der sich mit der Wirkung und der Messung seiner Investments beschäftigt, muss sich daneben bewusst machen, dass alle Investitionen – und damit auch alle Unternehmungen – kaum je nur positive Wirkungen entfalten können. Sie lösen Probleme und schaffen zugleich neue. Der Ausstieg aus dem Kohlebergbau kostet Arbeitsplätze. Für den Ausbau der Elektromobilität werden vermehrt Seltene Erden benötigt, deren Förderung jedoch zu erheblichen Umweltbelastungen führt (vgl. Seefried, S. 7). Jedes Investment hat somit auch negative Folgen, und sei es auch nur den Umstand, dass eine Investition in ein Unternehmen dazu führt, dass in ein anderes gegebenenfalls nicht

oder nicht mehr investiert wird. Entscheidend ist daher, dass ein Investment im Hinblick auf die damit avisierten Ziele jedenfalls per Saldo als positiv bewertet werden kann (vgl. Emerson / Smalling 2015, p. 6; Göpel 2020, S. 95; Impact Institute 2020, p. 8; Rockefeller 2021, p.xli)

D. Aufgrund der Vielzahl dieser Standards arbeiten wir selbst hinsichtlich der Auswahl und der Wirkungsmessung unserer Investments mit unserer eigenen Methodik. Auch wir orientieren uns dabei maßgeblich an den 17 Sustainable Development Goals (SDG). Dabei lassen wir uns zwar von verschiedenen Agenturen beraten, treffen alle wesentlichen Vorgaben, Bewertungen und Entscheidungen aber selbst. Dies tun wir etwa über Impact-KPIs, die für jedes unserer Investments individuell definiert werden.

Der Aufwand hierfür ist jedoch erheblich. Sobald die Standards daher zumindest einigermaßen einheitlich sind und unseren Anforderungen an ein Impact Investment genügen, werden auch wir diesen Prozess im Wesentlichen auf professionelle Agenturen übertragen.

6. Kein notwendiges, für uns als Family Office aber unverzichtbares Kriterium des Impact Investing ist das Erfordernis des demokratischen Zugangs: Grundsätzlich müssen Investitionen in nachhaltige ökologische und soziale Unternehmungen nicht, wie so oft, nur besonders Vermögenden, sondern generell allen Bevölkerungs- und Einkommensschichten offenstehen.

Die bisher tendenziell eher elitäre Ausrichtung der Family Offices auf große Vermögen hingegen verhindert zum einen die finanziellen Zuflüsse in nachhaltige Projekte durch breite Bevölkerungsschichten.

Damit befinden wir uns im Einklang mit dem Unterziel 1.4 der Sustainable Development Goals (SDG) der Vereinten Nationen. Dort heißt es, dass bis 2030 „sicherzustellen [ist,] dass alle [...] Zugang zu [...] Finanzdienstleistungen einschließlich Mikrofinanzierung haben“ (United Nations o.J.).

Ein wesentliches Instrument hierfür könnte sein, die Einstiegshürden gerade für impact-orientierte Fonds deutlich zu senken, so dass man auch schon mit sehr kleinen Sparbeträgen daran partizipieren kann. Interessant ist weiter auch die sog. Tokenisierung von Vermögenswerten. Denn Token können in sehr kleinen Einheiten und mit geringem bürokratischem Aufwand gehandelt werden. Damit können auch Anleger partizipieren, die sich die Investition in einen hochpreisigen Vermögenswert, etwa in eine Immobilie, bis dahin nicht leisten konnten (vgl. de la Rubia 2021, S. 25; de Schrevel 2021, p. 839).

Die bisher tendenziell eher elitäre Ausrichtung der Family Offices auf große Vermögen hingegen verhindert zum einen die finanziellen Zuflüsse in nachhaltige Projekte durch breite Bevölkerungsschichten. Und sie ist zum anderen in Zeiten extrem niedriger Zinsen auch zutiefst ungerecht, da sie Investments in nachhaltige Unternehmungen mit nennenswerten Renditen nur einer bereits privilegierten Gruppe zugänglich macht.

7. Vorsicht ist schließlich geboten vor dem **„Impact Washing“**. Da das Impact Investing ähnlich wie ESG-Strategien zunehmend im Trend liegt, geschieht es nicht selten, dass bestimmte Finanzprodukte, insbes. Fonds, aus Marketinggründen als Impact Investments bezeichnet werden, ohne den damit verbundenen strengen Anforderungen auch tatsächlich zu genügen (vgl. Lessing 202, S. 120, 125; Mannweiler 2021, S. 30; Puri/Khan/Asfaw 2021, p. 525ff.; Bertelsmann Stiftung 2020, S. 11). So zitiert die internationale Organisation der Wertpapieraufsichtsbehörden (Iosco) etwa eine Studie, wonach von 85 grünen Themenfonds, die für sich mit einem positiven Impact warben, gerade einmal zwei dieser Behauptung auch tatsächlich genügten (vgl. Schäfer 2021, S. 16).

8. Dem ist mit Entschiedenheit und auf allen Ebenen zu begegnen. Denn solche Verschleierungsmechanismen verwässern den Begriff des Impact Investings und schwächen so den damit verbundenen Zweck. Durch das bloße Vortäuschen wirklich nachhaltiger Angebote verfehlen die dafür eingeworbenen Mittel tatsächlich ihren Zweck und werden so in die falsche Richtung geleitet (vgl. ausführlich Busch/Bruce-Clark 2021, p. 2; de Schrevel 2021, p. 833; Reisman 2021, p. 669; Ekkenga/Schirrmacher/Schneider 2021, S. 1511).

Das Forum Nachhaltige Geldanlagen (FNG) weist in seinem jüngsten Marktbericht für das Jahr 2021 allerdings zurecht darauf hin, dass auch die Konturen des Impact Investings weiter geschärft werden müssen, um dem Impact Washing entgegenzuwirken. Nur wenn dieser Begriff im allgemeinen Sprachgebrauch verankert und so von anderen Anlagestrategien klar abgegrenzt werden kann, nur dann ist auch die Ermittlung einer klaren Referenzgröße möglich, „anhand welcher Nachhaltigkeitsziele sich die Anlageziele messen lassen müssen, um Impact zu erzielen“ (Forum Nachhaltige Geldanlagen 2021, S. 6).

D. Finanzstrategischer Ansatz

Schließlich noch einige Anmerkungen zum zweiten zentralen Element des Impact Investing, also dem Streben nach einer marktüblichen auch finanziellen Rendite (s. oben unter B.1.).

Insoweit gibt es keine Besonderheiten gegenüber den klassischen Formen des Investierens. Es kommen die üblichen finanztechnischen Strategien und Instrumente zum Einsatz – eben lediglich erweitert um den Faktor der Ausrichtung des Investments auf einen „positiven" Impact (vgl. Grabenwarter/Liechtenstein 2021, p. 28). Dieser Umstand erleichtert die Implementierung des Impact Investing in das bestehende Wirtschafts- und Finanzsystem ganz erheblich (vgl. Ben Abid 2021, p. 23: „compatibility with existing investment models"; ebenso Emerson/Smalling 2015, p. 15).

Wir selbst orientieren uns dabei an den bekannten Value-Strategien, wie sie insbesondere durch Benjamin Graham und in der Folge auch Warren Buffett und Charlie Munger populär geworden sind (Graham 2016, S. 301ff.; Cunningham 2002, S. 107ff.; ausführlich Mihaljevic 2021, S. 45ff.).

Unter Berücksichtigung unserer bereits dargelegten Ausrichtung als Impact Investoren sind wesentlich für die Auswahl eines Unternehmens in unser Portfolio (sei es über Aktien, Direktbeteiligungen oder Fonds) somit folgende Prinzipien:

- Erstens müssen wir das Unternehmen und seinen Zweck umfassend und vollständig verstehen können. Das Geschäftsmodell und sein USP sollten möglichst einfach und transparent erkennbar und auch skalierbar sein („Einfach ist richtig."). Hinzu kommt – dies folgt wiederum aus der Strategie des Impact Investing –, dass dieser Zweck mit unserer Ausrichtung und unseren Werten in Einklang stehen und damit nachweislich, messbar und transparent auf zumindest eines der SDG-Ziele ausgerichtet sein muss. Diese Ausrichtung muss ein zentraler Teil des Geschäftsmodells und möglichst schon auf den ersten Blick erkennbar sein (s. oben unter C. 2.; s. auch de Schrevel 2021, p. 831ff.).
- Das Unternehmen muss von seiner strategischen Ausrichtung, seiner Positionierung im Markt, seinem Marktumfeld und seiner Zukunftsfähigkeit eine günstige und stabile auch langfristige Perspektive bieten – und somit auch die Aussicht auf eine angemessene stabile und marktübliche finanzielle Rendite. Wir sind daher nur an langfristigen Engagements interessiert; Exit-Strategien haben wir nicht im Fokus.
- Die für das Unternehmen operativ Verantwortlichen müssen persönlich integer und in der Sache kompetent sein; dies gilt ausdrücklich auch für ihre Managementfähigkeiten. Ihre grundlegenden Werte müssen mit den unsrigen übereinstimmen. Nur so ist eine wirkliche Vertrauensbasis möglich, die für uns unverzichtbar ist. Mag ein Geschäftsmodell auch noch so bestechend sein – wenn uns die Verantwortlichen nicht überzeugen, lehnen wir ein Engagement ohne weitere Prüfung ab.
- Der Preis, für den wir uns an einem Unternehmen beteiligen, muss nach unseren Kriterien fair und angemessen sein. Die hierfür erforderliche Bewertung erfolgt wiederum mit den klassischen Instrumenten – auch wenn es in der Praxis natürlich schwierig ist, vor allem junge und aufstrebende Unternehmen mit der üblichen Due Diligence zu bewerten. Hier gibt es jedoch inzwischen sehr vielversprechende Ansätze. Genannt sei etwa die Multiplikatorbewertung im Rahmen einer sog. Marktorientierten Bewertung oder andere Zukunftserfolgswertmodelle (Bolinson/Mertens 2021, S. 697ff.; Weitnauer 2019, S. 492ff.). Daran versuchen wir uns zu orientieren, und zwar möglichst pragmatisch und einzelfallbezogen.

Demgegenüber beteiligen wir uns nicht an Bewertungen oder gar irgendwelchen Bieterwettbewerben, die ausschließlich auf Zukunftsspekulationen und –hoffnungen beruhen. Stattdessen halten wir es mit Warren Buffett: „Ich bin lieber sicher, dass ein gutes Ergebnis kommt, als hoffnungsvoll, dass ein sehr gutes kommt." (Cunningham 2002, S. 115).

E. Schlussbetrachtung

Impact Investing bedeutet nicht weniger als einen grundlegenden Paradigmen- und Legitimationswechsel in unserer Wirtschafts- und Finanzwelt. Denn mithilfe dieser Strategie wird der Fokus des Investors über die bloße finanzielle Entwicklung seiner Investments hinaus ganz grundlegend erweitert. Klassische Investmentstrategien sind im Wesentlichen formal ausgerichtet auf den rein wirtschaftlichen Wert und die, ausgerichtet am jeweiligen Risiko, potenzielle finanzielle Rendite eines Unternehmens für den Investor selbst.

Durch das Impact Investing kommt eine weitere, und zwar eine inhaltliche und zugleich wertende Komponente hinzu. Inhaltlich ist sie, weil sie auch auf die mit dem Investment verbundenen Vorstellungen des Investors sowie das Tätigkeitsfeld der investierten Unternehmung und insbesondere deren Wirkungen auf Umwelt und Gesellschaft abstellt. Und wertend ist sie, weil sie dieses Tätigkeitsfeld anhand bestimmter Kriterien – wie dargelegt in der Regel anhand der Sustainable Development Goals (SDG) – beurteilt und sodann für inhaltlich „gut“ oder „schlecht“ befindet. Investiert wird sodann nur in „gute“ Unternehmungen, bei denen die Vorstellungen des Investors im Einklang stehen nicht nur mit der marktüblichen finanziellen Rendite, sondern auch mit der ökologischen oder sozialen Ausrichtung des jeweiligen Unternehmens. Und diese kommt eben nicht nur dem Investor, sondern uns allen zugute.

Das ist das ganz Neue an dieser Anlagestrategie. Durch die Ausrichtung des Investments auf ein aktives positives Tun unterscheidet sich das Impact Investing somit grundlegend von bloßen Vermeidungsstrategien wie den SRI- oder den klassischen ESG-Ansätzen („negative screening“).

Wir halten diese Entwicklung hin zu einer über bloße Finanzkennzahlen hinausgehenden auch wertenden Betrachtung von möglichen Investments für richtig und zwingend. Unserer Ansicht nach kann nur so die ökologische und soziale Transformation unserer Gesellschaft gelingen.

Dabei sollte sich jeder Investor auch bewusst machen, dass mit seinen inhaltlichen Wertungen immer auch bestimmte Glaubenssätze und Denkrichtungen in den Investmentprozess und damit auch die gesamte Wirtschafts- und Finanzwelt Einzug halten. Dies ist angesichts der immensen ökologischen und sozialen Herausforderungen unserer Zeit auch notwendig. Es ist daher unverzichtbar, über den mit einem Investment verbundenen auch inhaltlichen „Impact“ immer wieder kritisch zu reflektieren, ihn zur Diskussion zu stellen und sich dann ganz bewusst und in Übereinstimmung mit den persönlichen Werten und Vorstellungen für ein Investment zu entscheiden.

Und damit dann übrigens auch persönlich Verantwortung zu übernehmen. Das Impact Investing geht damit tatsächlich über eine bloße Anlagestrategie weit hinaus. Es stellt auch die persönlichen Werte und Überzeugungen des Investors immer wieder auf den Prüfstand.

Dies ist allerdings nichts grundlegend Neues. Denn auch die Fokussierung klassischer Strategien auf bloße Finanzkennzahlen ist letztlich Ausdruck bestimmter Annahmen und Wertvorstellungen. Nur haben wir uns das bisher kaum je bewusst gemacht. Es war uns bisher schlicht mehr oder weniger gleichgültig, welche Auswirkungen unsere Investments jenseits des bloßen Profitstrebens zu eigenen Zwecken auf Mensch und Natur hatten. Wohin uns das geführt hat, ist bekannt.

Das Impact Investing geht damit tatsächlich über eine bloße Anlagestrategie weit hinaus. Es stellt auch die persönlichen Werte und Überzeugungen des Investors immer wieder auf den Prüfstand.

Es ist daher höchste Zeit, dass wir die Verantwortung auch für die ökologischen und sozialen Auswirkungen unserer Investitionsentscheidungen übernehmen. Das Impact Investing als das bewusste und an bestimmten, auch inhaltlichen Zielen und Werten ausgerichtete Investieren macht dies möglich. Viel Zeit bleibt nicht mehr.

Literaturverzeichnis

- Balakumar, Umachander (2021): „Fossil-Fuel-Free Investing: Weaving a new investment paradigm". In: De Morais Sarmento, Elsa/Herman, Paul R. (Edit.): Global Handbook of Impact Investing. New Jersey, p. 413 ff.
- Ben Abid, Haifa (2021): Impact Investing: Innovation or Rebranding? In: De Morais Sarmento, Elsa/Herman, Paul R. (Edit.): Global Handbook of Impact Investing. New Jersey, p. 9 ff.
- Bertelsmann Stiftung (2016): Social Impact Investment in Deutschland. Berlin
- Bertelsmann Stiftung (2020): How to increase family office engagement in impact investing. Gütersloh
- Bolinson, Courtney/Mertens, Donna M. (2021): Transformative Evaluation and Impact Investing: A Fruitful Marriage. In: De Morais Sarmento, Elsa/Herman, Paul R. (Edit.): Global Handbook of Impact Investing. New Jersey, p. 697ff.
- Bozesan, Mariana (2020): Integral Investing. From Profit to Prosperity.
- Brock, Peter (2021): Herausforderungen für Family Offices bei der Umsetzung von Impact Investing. In: ExxecNews Institutional (01), S. 4ff.
- Brock, Peter (2021a): Impact Investing in Family Offices und die Bedeutung der Finanzbildung. In: ExxecNews Institutional (03), S. 6ff.
- Brock, Peter/Knorz, Johannes (2020): Growth of impact investing (in Germany / and the European Union) generally and as a consequence of Covid-19 pandemic. In: Global Law and Business (September), p. 6ff.
- Brühl, Madeleine (2021): Die Krux mit dem Messen. In: FAZ vom 19. August, S. 25
- Bruns, Christoph/Meyer-Bullerdiek, Frieder (2020): Professionelles Portfoliomanagement. 6Stuttgart
- Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (2019): Merkblatt zum Umgang mit Nachhaltigkeitsrisiken. https://www.bafin.de/SharedDocs/Downloads/DE/Merkblatt/dl_mb_Nachhaltigkeitsrisiken.html
- Busch, Timo/Bruce-Clark, Peter/Derwall, Jeroen/Eccles, Robert/Hebb, Tessa/Hoepner, Andreas/Klein, Christian/Krueger, Philipp/Paetzold, Falko/Scholtens, Bert/Weber, Olaf (2021): Impact investments: a call for (re) orientation. In: SN Business & Economics (Januar), S. 1ff.
- Cohen, Ronald (2021): Impact. Ein neuer Kapitalismus für echte Veränderungen. Kulmbach
- Cunningham, Lawrence A. (2002): Die Essays von Warren Buffett. Das Buch für Investoren. Bonn u.a.
- De la Rubia, Cyrus (2021): Der Tokenisierung von Vermögenswerten gehört die Zukunft. In FAZ vom 20. Januar, S. 25
- De Morais Sarmento, Elsa/Herman, Paul R. (Edit.) (2021): Global Handbook of Impact Investing. New Jersey
- De Schrevel, Jean-Philippe (2021): Two Decades of Front-Line Impact Investing. In: De Morais Sarmento, Elsa/Herman, Paul R. (Edit.): Global Handbook of Impact Investing. New Jersey, p. 827ff.
- Ekkenga, Jens/Schirrmacher, Carsten/Schneider, Björn (2021): Offene Fragen zur rechtlichen Steuerung nachhaltigen Unternehmertums. In: Neue Juristische Wochenschrift. S. 1509ff.
- Emerson, Jed/Smalling, Lindsay (2015): Construction of an impact portfolio: Total portfolio management for multiple returns. In: Impact Assets (October), https://www.impactassets.org/files/Issuebrief_No.15.pdf
- EU Technical Expert Group on Sustainable Finance (2019): Taxonomy Technical Report, https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/business_economy_euro/banking_and_finance/documents/190618-sustainable-finance-teg-report-taxonomy_en.pdf
- Forum Nachhaltige Geldanlagen e.V. (2021): Marktbericht Nachhaltige Geldanlagen 2021 – Deutschland, Österreich und die Schweiz. Berlin
- Frühauf, Markus/Schönauer, Inken (2021): Anleger machen Druck. In: FAZ vom 28. Mai, S. 25
- Global Impact Investing Network (2021): Impact Investing in Listed Equities. Strategies for Pursuing Impact. New York
- Godecke, Steven/Briaud, Patrick (2020): Impact Investing Handbook. Rockefeller Philantropy Advisors (Ed.). New York
- Göpel, Maja (2020): Unsere Welt neu denken. Berlin
- Grabenwarter, Uli/Liechtenstein, Heinrich: In search of gamma. An unconventional perspective on Impact Investing. Navarra
- Graham, Benjamin (2016): Intelligent Investieren. 8München
- Hart, Oliver (2020): Gewinne sind nicht alles. In: FAZ vom 28. September, S. 16
- Heeb, Florian/Kölbel, Julian (2020): The Investor`s Guide to Impact. Evidence-based advice for investors who want to change the world. Zürich
- Hull, Kristin (2021): Investing with a Gender Lens: Uncovering Alpha Previously Overlooked. In: De Morais Sarmento, Elsa/Herman, Paul R. (Edit.): Global Handbook of Impact Investing. New Jersey, p. 233 ff.
- IFC International Finance Corporation (2020): Growing Impact. New Insights into the Practice of Impact Investing. Washington
- Impact Institute, "Guide for Founders to Assess and Value Impact", Amsterdam 2020
- Jung, Marcus/Theurer, Marcus (2021): Shell zum Klimaschutz verurteilt. In: FAZ vom 27. Mai, S. 15
- Kanning, Tim (2021): Wie grün darf´s denn sein? In: FAZ vom 27. März, S. 28
- Kölbel, Julian/Heeb, Florian/Paetzold, Falko/Busch, Timo (2020): Can Sustainable Investing Save the World? Reviewing the Mechanisms of Investor Impact. In: Organization & Environment, Vol. 33 (4), p. 554ff.
- Landesbank Baden-Württemberg (2021): „Nachhaltigkeit und Green Finance. Stuttgart
- Lessing, Adam (2020): Nachhaltig Investieren gegen den Klimawandel. Wien
- Lomborg, Björn (2021): Wie Klimaklagen den Armen schaden. In: FAZ vom 27. Mai, S. 17
- Mannweiler, Antonia (2021): Blätter, Globen und Sterne. In: FAZ vom 13. März, S. 30
- Mihaljevic, John (2015): Das Value Investing Handbuch. München
- Phineo gAG (2020): Workshop zu Messung und Management des Impacts von Kapitalallokationen
- Pimenta, Ana/De Morais Sarmento, Elsa (2021): Measuring and Evaluating Social Impact in Impact Investing: An Overview of the Main Available Standards and Methods. In: De Morais Sarmento, Elsa/Herman, Paul R. (Edit.): Global Handbook of Impact Investing. New Jersey, p. 555ff.
- Puri, Jyotsna/Khan, Aemal/Asfaw, Solomon (2021): Climate and Money: Dealing with `Impact Washing` and a Case for Climate Impact Bonds. In: De Morais Sarmento, Elsa/Herman, Paul R. (Edit.): Global Handbook of Impact Investing. New Jersey, p. 525ff.
- Reisman, Jane (2021): Impact Measurement and Management Techniques to Achieve Powerful Results. In: De Morais Sarmento, Elsa/Herman, Paul R. (Edit.): Global Handbook of Impact Investing. New Jersey, p. 667ff.
- Schäfer, Henry (2021): Impact Investing – investieren im Pakt des wirtschaftspolitischen Dirigismus. In: FAZ vom 7. August, S. 28
- Schäfer, Michael (2021): Greenwashing wird für Anleger zunehmend zum Ärgernis. In: Neue Zürcher Zeitung vom 19. Juli, S. 16
- Schwab, Klaus/Mallert, Thierry (2020): Covid-19: Der große Umbruch. Genf
- Seefried, Elke (2021): Die Erfolgsgeschichte der Nachhaltigkeit. In: FAZ vom 6. September, S. 7
- ter Braak-Forstinger, Christine (2017): Conscious Investing. Hampshire
- Then, Volker/Schmidt, Tobias (2020): Impact Investing in Deutschland – Ein dynamischer Wachstumsmarkt. Heidelberg
- United Nations (o.J.): SDG Indicators. https://unstats.un.org/sdgs/metadata/
- Volkens, Hans Volkert, „Eine neue Legitimität", FAZ vom 28.05.2021, S. 27
- Weitnauer, Wolfgang (2019): Handbuch Venture Capital. München
- Werkmüller, Maximilian (Hrsg.) (2019): Family Office Management. 4Heidelberg
- Wilkens, Marco/Klein, Christian (2021): Welche transformativen Wirkungen können nachhaltige Geldanlagen durch Verbraucherinnen und Verbraucher haben? Berlin

Prof. Dr. Patrick Peters, MBA

Zurück zu Aristoteles:

Welche Rolle Ethik für das Impact Investing spielt

In seiner Nikomachischen Ethik formuliert Aristoteles die Eudaimonie als das für einen Menschen höchste Gut. Daraus lässt sich die ethische Implikation des Impact Investing maßgeblich ableiten. Es ist eine Form des Investierens, die eine reale und messbare positive Wirkung für Mensch, Gesellschaft und Natur darstellt und den Anleger durch die Bereitstellung von Kapital zu einem höheren Ziel führt. Dies wird immer mit einer marktüblichen Finanzrendite kombiniert.

Ethik, das ist ein großes Wort und ein jahrtausendealtes philosophisches Konzept. Die Ethik ist jener Teilbereich der Philosophie, der sich mit den Voraussetzungen und der Bewertung menschlichen Handelns befasst und ist das methodische Nachdenken über die Moral. Im Zentrum der Ethik steht das spezifisch moralische Handeln, insbesondere hinsichtlich seiner Begründbarkeit und Reflexion. Ethik als Bezeichnung für eine philosophische Disziplin geht auf Aristoteles zurück, der damit die wissenschaftliche Beschäftigung mit Gewohnheiten, Sitten und Gebräuchen (ethos) meinte.

Aristoteles bezieht sich dabei vor allem auf den Glücksbegriff (Eudaimonie) als Kern der antiken Philosophie. Der Begriff geht auf das altgriechische „εὐδαιμονία“ zurück, das so viel bedeutet wie „von gutem Geist“. Den antiken Philosophen, allen voran Platon (Schüler des Sokrates und Lehrer des Aristoteles), gilt die Eudaimonie als gewichtiges Thema, das ethisch recht hochkarätig belegt ist. So unterscheidet beispielsweise Platon zwischen dem erfreulichen Zustand Eudaimonie als hohem Wert und der Lust (*hēdonē*), die er als Gut niederen Ranges betrachtet. Mit Eudaimonie meint er das vollkommene, absolute Gute, das in der platonischen Werteordnung höchsten Rang einnimmt.

Im Zentrum der Ethik steht das spezifisch moralische Handeln, insbesondere hinsichtlich seiner Begründbarkeit und Reflexion.

In seiner *Nikomachischen Ethik* (zit. mit dem Kürzel „NE“) formuliert Aristoteles die Eudaimonie als das für einen Menschen höchste Gut. Das Endziel ist die Erlangung des eigentlichen Guten, das an der Spitze aller Güter steht. Somit besteht die Hauptaufgabe der philosophischen Ethik darin zu bestimmen, was das höchste Gut ist. Bei Aristoteles heißt es konkret: „Jede Technik und jede Methode, desgleichen jedes Handeln und jedes Vorhaben zielt, wie es scheint, auf irgendein Gut ab; deshalb hat man das Gute treffend als das bezeichnet, worauf alles abzielt.“ (NE I 1, 1094a)

Sustainable Development Goals besitzen eine dezidierte ethische Ebene

Im *Historischen Wörterbuch der Philosophie* (1972) heißt es: „[...] Aristoteles [bestimmt] das Glück als das höchste Gut, das alle um seiner selbst willen wollen, inhaltlich als ‚Verwirklichung der Seele gemäß der Tugend‘ in einem Stande, in dem der Mensch ‚gemäß vollendeter Tugend und Tüchtigkeit‘ tätig ist und über die äußeren Güter im ausreichenden Maße verfügt, nicht eine zufällige Zeit, sondern in einem vollendeten Leben, das nicht über sich hinausweist.“ (DOI: 10.24894/HWPh.5119)

Was heißt das jetzt fürs Impact Investing? Oft wird in der Finanzwelt von ethisch-nachhaltiger Geldanlage, nachhaltigem, ökologischem und sozial verantwortlichem Investment gesprochen (englisch socially responsible investment, SRI). Das bezieht sich dann wiederum stark auf die Maßgaben der Sustainable Development Goals (SDG, „17 Ziele für nachhaltige Entwicklung“). Mit diesen Kriterien werden die Bereiche definiert, in denen sich Anleger nachhaltig engagieren können. Die „17 Ziele für nachhaltige Entwicklung“ sind politische Zielsetzungen der Vereinten Nationen (UN), die weltweit der Sicherung einer nachhaltigen Entwicklung auf ökonomischer, sozialer und ökologischer Ebene dienen sollen und eine dezidierte ethische Ebene besitzen. Nachhaltig können Investitionsprojekte aber vor allem nur dann sein, wenn sie auch finanziell sinnvoll und ertragreich sind, sodass sie sich langfristig wirtschaftlich durchsetzen, was das Impact Investing als entscheidende Vorgabe beinhaltet.

Das Gutsein ist der höhere Zweck und das Ziel der Existenz

Ethik stellt nach allgemeiner Auffassung Kriterien für gutes und schlechtes Handeln und für die Bewertung seiner Motive und Folgen auf und befasst sich mit den drei Fragen nach dem „höchsten Gut“, dem richtigen Handeln in bestimmten Situationen und der Freiheit des Willens. Gerade bei der Frage nach dem „höchsten Gut“ hilft eben Aristoteles mit seinem Eudaimonie-Konzept weiter: Das Gute ist ein verbindendes, übergeordnetes Prinzip, das sich nicht in Details verstrickt und auch nicht nur in Bruchstücken verstanden werden kann. Der, der wirklich gut sein will, muss dies als Globalziel anerkennen. Es reicht nicht aus, temporär gut zu sein. Das Gutsein ist der höhere Zweck und das Ziel der Existenz (vgl. PETERS (2021): „Leadership im Geiste der Antike: Aristoteles und die Grundlagen von Purpose im New Normal“, https://www.allensbach-hochschule.de/leadership-im-geiste-der-antike-aristoteles-und-die-grundlagen-von-purpose-im-new-normal/).

Der, der wirklich gut sein will, muss dies als Globalziel anerkennen. Es reicht nicht aus, temporär gut zu sein.

Daraus lässt sich die ethische Implikation des Impact Investing maßgeblich ableiten. Schließlich geht es bei dieser Investmentphilosophie um nicht weniger als eine sinnvolle und zeitgemäße Form des Investierens, die nicht mehr nur die finanzielle Rendite für den Einzelnen zählt, sondern immer auch die positive und nachhaltige Wirkung für die Allgemeinheit. Es ist eine Form des Investierens, die eine reale und messbare positive Wirkung für Mensch, Gesellschaft und Natur darstellt (vgl. „Impact Investing-Manifest“). Ethik und Investmenterfolg müssen folglich eine Einheit bilden, und das Impact Investing ist nicht rein unter dem Aspekt der ‚ethischen Rendite‘ zu betrachten. Das ist wichtig, um diese Anlagephilosophie wirklich zu verstehen.

Impact Investing verleiht der Geldanlage neue und tiefgehende Legitimation

Diese Philosophie kann einem Investment neue und tiefgehende Legitimation verleihen und den Anleger durch die Bereitstellung von Kapital zu einem höheren Ziel führen: Er erreicht, im aristotelischen Sinne, das große Gute durch das Impact Investing. Das Investieren ist nur Mittel zum Zweck. Eudaimonie, Glückseligkeit, wird um ihrer selbst willen erstrebt (das sogenannte Ergon-Argument). Die finanzielle Rendite dient zur Zweckerfüllung und ist demnach kein Selbstzweck. Alle Güter werden nur benötigt, um dieses Ziel der Eudaimonie zu erreichen. Damit ist Eudaimonie das vollkommene und selbstgenügsame Gut und das Endziel des Handelns und das „Erstrebenswerteste von allem, und zwar so, dass man ihm nichts mehr hinzufügen kann“ (NE I 5, 1097b).

Aristoteles will nicht erklären, was den Menschen glücklich macht. Er fragt sich vielmehr, wie das Leben zu Eudaimonie führen kann. Das kann nur durch echte Handlungen gelingen, die das Gute fördern. Der Sinn des Lebens ist Eudaimonie. Diese kann nicht hedonistisch-individualistisch gelingen, sondern allein durch die Kultivierung einer sinnvollen, zweckgerichteten Existenz. Damit kann das Impact Investing helfen, dieses Ziel zu erreichen. Bezogen auf das Impact Investing können Aristoteles‘ Äußerungen in der *Nikomachischen Ethik* im Zusammenhang mit der ganzheitlichen Betrachtung einer Investitionsentscheidung und deren Auswirkungen auf Mensch und Erde gesehen werden. Durch die Förderung eines übergeordneten sozialen und/oder ökologischen Zwecks führt die Investition zu einem Gefühl des Glücks und stellt die Eudaimonie im Sinne von Aristoteles‘ Tugendethik her. Impact Investing ist damit in vielerlei Hinsicht ethisch und unterstützt die persönliche Ethik sowie die persönliche Entwicklung des Investors selbst, der damit einen individuellen Glückszustand weit über dem alltäglichen Maß erreicht.

Prof. Dr. Patrick Peters, MBA

Bildung als wichtiges Ziel:

Impact Investing kann soziale Ungleichheiten bekämpfen

Laut Unesco haben 264 Millionen Kinder und Jugendliche zwischen 6 und 17 Jahren keinen Zugang zu Bildung. Damit kann die Förderung von Bildung ein wesentliches Anliegen des Impact Investing sein.
Es lassen sich im Social Impact Investing (oder präziser: Educational Impact Investing) der Kinder- und Erwachsenenbildung viele interessante Geschäftsmodelle finden, die aus finanzieller und nachhaltiger Sicht relevant und zukunftsfähig sind.

In der derzeitigen Nachhaltigkeitsdebatte nehmen neben Umwelt- und Klimathemen auch soziale Fragen eine wesentliche Rolle ein. Das passt zum Nachhaltigkeitsziel Nummer 10 mit dem Titel „Weniger Ungleichheiten“ (Sustainable Development Goals der Vereinten Nationen). In der Beschreibung heißt es allgemein: „Die Ungleichheit ist in vielen Ländern weiterhin sehr hoch – in einigen Ländern wächst sie sogar. So verfügt beispielsweise das reichste Prozent der Menschen über ein Drittel des weltweiten Vermögens. Im Euro-Raum besitzen die reichsten zehn Prozent der Bevölkerung etwa die Hälfte des Gesamtvermögens. Deutschland unterstützt deshalb den Wandel hin zu gerechten, sozialen und inklusiven Gesellschaften.“

Ein wesentliches Thema dieser sozialen Ungleichheit ist die Bildung. Die Agenda Bildung 2030 als integraler Bestandteil der sogenannten Sustainable Development Goals verpflichtet Regierungen weltweit, die Globalen Nachhaltigkeitsziele bis zum Jahr 2030 zu erreichen. Das Bildungsziel der Agenda lautet: „Bis 2030 für alle Menschen inklusive, chancengerechte und hochwertige Bildung sicherstellen sowie Möglichkeiten zum lebenslangen Lernen fördern.“ Leider kommt der UNESCO-Weltbildungsbericht 2020 „Inklusion und Bildung: Für alle heißt für alle“ zu einem wenig erfreulichen Beschluss: „Obwohl sich die Weltgemeinschaft zum Ziel gesetzt hat, bis 2030 inklusive und chancengerechte Bildung für alle sicherzustellen, haben mehr als eine Viertelmilliarde Kinder und Jugendliche keinen Zugang zu Bildung. Millionen andere werden aufgrund ihrer Herkunft, Identität oder einer Behinderung innerhalb des Bildungssystems ausgegrenzt und sind von den Folgen der COVID-19-Pandemie besonders betroffen.“

Bildung hängt zu oft von sozialer Herkunft ab

Die Bundesregierung wiederum schreibt bei der Erklärung des zehnten Nachhaltigkeitsziels zu diesem Thema: „Bildung hängt ebenso wie eine gute Gesundheitsversorgung oft noch von sozialer Herkunft ab. Ungleichheit zeigt sich auch im Verdienst: Frauen werden weltweit schlechter bezahlt als Männer. Dabei ist die Teilhabe aller Menschen, die Nutzung ihrer wirtschaftlichen und sozialen Potenziale, unerlässlich für eine nachhaltige Entwicklung - unabhängig von Alter, Geschlecht, einer Behinderung, Ethnie, Herkunft, Religion, wirtschaftlichem oder sonstigem Status.“

Und bei der Unesco heißt es konkret: „Im Weltvergleich ist Armut auch heute noch die entscheidende Hürde für den Bildungserfolg. In allen Ländern, außer in den einkommensstarken Staaten Europas und Nordamerikas, schließen im Verhältnis zu 100 Jugendlichen aus den wohlhabendsten Haushalten nur 18 aus den ärmsten die Sekundarschule ab.“ Dazu passt auch das Nachhaltigkeitsziel 4 „Hochwertige Bildung“, zu dem es unter anderem mit dem Fokus auf Deutschland heißt: „Die Bundesregierung will bessere Bildungs- und Teilhabechancen für alle. Sie hat deshalb mit dem Gute-Kita-Gesetz für bessere Kindertagesbetreuung gesorgt, wird ganztägige Bildungs- und Betreuungsangebote in der Grundschule ermöglichen und über den DigitalPakt Schulen technisch besser ausstatten.“ SDG 4 steht international für hochwertige Bildung, und soll inklusive, gerechte und hochwertige Bildung gewährleisten und Möglichkeiten des lebenslangen Lernens für alle fördern.

Direktbeteiligungen beeinflussen die Nachhaltigkeitsziele „Hochwertige Bildung“ und „Weniger Ungleichheiten“ positiv

Damit kann die Förderung von Bildung ein wesentliches Anliegen des Impact Investing sein. Es lassen sich im Social Impact Investing (oder präziser: Educational Impact Investing) der Kin-

der- und Erwachsenenbildung viele interessante Geschäftsmodelle finden, die aus finanzieller und nachhaltiger Sicht relevant und zukunftsfähig sind. Insbesondere durch Direktbeteiligungen finden Anleger direkte Zugänge zu Unternehmen mit Deep Social Impact, um damit direkten positiven Einfluss auf die Weiterentwicklung der Nachhaltigkeitsziele „Hochwertige Bildung“ und „Weniger Ungleichheiten“ nehmen.

Dafür bietet es sich an, den Blick auf konkrete Projekte zu richten, die durch Investoren erst ihre Durchschlagskraft im Sozial- und Bildungsbereich wirklich ausspielen konnten. Ohne das Engagement der Impact Investing-Community wären die Erfolge und Wirkungen nicht möglich gewesen. National und international existiert eine große Zahl spannender Projekte, Initiativen und (jungen und etablierten) Unternehmen, die diesen Anspruch verfolgen.

Vermögensinhaber brauchen umfangreiches Wissen

Ein Beispiel ist BeeWyzer aus Berlin. Das Education-Start-up bietet eine bewährte Schritt-für-Schritt-Weiterbildung für die gesamte Vermögensorganisation. Gerade die nächste Generation, aber auch derzeitige Vermögensinhaber brauchen umfangreiches Wissen, um unabhängig von der Beratung Dritter zu sein und selbstständig zu professionellen Vermögensverwaltungs- und Anlageentscheidungen zu gelangen. BeeWyzer verwandelt Vermögensinhaber in sachkundige Marktteilnehmer. Vermögensinhaber werden in die Lage versetzt, die Strukturen zu schaffen und aufzubauen, die ihren Bedürfnissen, ihren Leistungszielen und ihrem Risikobudget am besten entsprechen. Es handelt sich um Video-basierte Lernprogramme, sodass somit orts- und zeit-unabhängig Finanzbildung vermittelt werden kann. „Sie gewinnen das Verständnis für die Auswahl von Managern, Produktgebern und Investitionen. Vermögensinhaber lernen, ihre Familienstrukturen und Investitionen zu bewerten und an äußere Einflüsse wie geopolitische Risiken, Steuer- und Rechtsfragen anzupassen und die Auswirkungen auf Umwelt und Gesellschaft zu integrieren“, sagt Co-Founder Peter Brock.

Musikunterricht zur Förderung von Selbstbewusstsein, Sozialverhalten und Persönlichkeitsbildung

Classplash wiederum bietet digitalen Musikunterricht über selbstentwickelte Apps auf Basis eines weltweit prämierten pädagogischen Konzepts und versorgt die Kinder direkt mit dem passenden Instrument. Im Fokus der Apps steht der didaktische Inhalt und dessen spielerische Vermittlung über Storytelling, musikalische Untermalung und Animationen. Ein erhöhter Impact erfolgt dadurch, dass Classplash durch gemeinnützige Programme und die Verbindung von Technologie und Kooperationspartnern auch in Entwicklungsländern Schüler und Lehrer erreichen will. Laut Geschäftsführer Rui Duarte geht es unter anderem um die Förderung von Selbstbewusstsein, Sozialverhalten und Persönlichkeitsbildung, die Entwicklung des logisch-mathematischen Verständnisses, des Wortgedächtnisses und der Sprachentwicklung und die Anregung zu Bewegung, Rhythmus-Gefühl und Glücksempfinden durch das Musizieren. „Wir sind zutiefst davon überzeugt, dass jedes Kind auf dieser Welt möglichst früh Zugang zu qualitativ hochwertiger Musikausbildung haben sollte, um dessen persönliche Entwicklung in den Bereichen Glück, emotionaler Intellekt und Selbstbewusstsein zu verbessern.“

Junge Musiker erhalten hochwertige Instrumente

Apropos Musik: Direktes Engagement mit finanzieller Rendite können Investoren auch auf anderer Basis realisieren. Am Beispiel hochwertiger Streichinstrumente zeigt sich, wie der Zugang zu einem attraktiven Investment in Verbindung mit Kulturförderung funktioniert. Historische und neue Streichinstrumente sind wachstumsstarke Assets, und zugleich besteht durch das Investment die Möglichkeit, talentierte Musiker über eine Leihgabe zu fördern. „Investoren können selbst entscheiden, wen sie mit einer Leihgabe dauerhaft oder temporär fördern wollen. Ein junges Talent, einen arrivierten Berufsmusiker, ein Orchester oder einen Solisten?“, sagt Kulturexperte Christian Reister. Er betont aus eigener Erfahrung: „Häufig habe ich die Not von begabten Musikerinnen und Musikern gesehen, die darum kämpfen müssen, geeignete Instrumente spielen zu dürfen. Da sind Menschen, die einen großen Teil ihres Lebens der Musik widmen und sich der Perfektionierung ihres Spiels hingeben, und haben dann häufig einen schlechteren Platz im Musikgeschehen als es den spielerischen Fähigkeiten entspricht.“

Ohne das Engagement der Impact Investing-Community wären die Erfolge und Wirkungen nicht möglich gewesen.

Damit existieren zahlreiche Bereiche, die eng mit Bildung und Bildungsgerechtigkeit zusammenhängen, und in denen sich Investoren mit messbarer und positiver sozialer Wirkung engagieren können.

Prof. Dr. Patrick Peters mit Sébastien Martin

„Mit Impact Investing suchen Investoren neben einem ‚Return on Invest' auch einen ‚Return on Impact'."

Sébastien Martin ist geschäftsführender Gesellschafter der Impact Associates GmbH – eine spezialisierte Beratungsboutique, zu deren Mitgründern die 4L Vision GmbH und ein weiteres Family Office zählen. Vermögende Privatpersonen und Family Offices begleitet die Boutique bei der Entwicklung und Umsetzung von individuellen Impact Investing-Strategien, insbesondere Investitionen in Direktbeteiligungen an Impact-Start-ups und Unternehmen sowie Venture Capital-Fonds. Im Interview mit Prof. Dr. Patrick Peters, Chefredakteur des Impact Investing-Magazin, spricht Sébastien Martin unter anderem darüber, wie vermögende Privatanleger den Zugang zum Impact Investing finden.

Herr Martin, welchen Stellenwert hat Impact Investing bei vermögenden Privatpersonen?

Sébastien Martin: Die Wichtigkeit und Dringlichkeit der 17 Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen sind mittlerweile im Bewusstsein der Diskussionen über gesellschaftlichen Fortschritt angekommen. Zur Erreichung der Sustainable Development Goals fehlen schätzungsweise jährlich 2,5 Billionen US-Dollar. Durch die Auswirkungen der Corona-Pandemie dürften weitere einmalige Finanzierungslücken entstanden sein. Demgegenüber steht ein Gesamtvermögen von 418,3 Billionen US-Dollar Privatvermögen. Nicht zuletzt durch dieses Bewusstsein ist ein zunehmender Wunsch bei vermögenden Privatpersonen zu beobachten, mehr Verantwortung für die eigenen Investitionsentscheidungen zu übernehmen. Die künftigen Erben großer Vermögen als auch immer mehr heutige Vermögenseigner möchten mit dem Vermögen mehr Verantwortung für den gesellschaftlichen Fortschritt übernehmen. Impact Investing ist seit wenigen Jahren immer mehr bekannt, allerdings gibt es noch viele Unsicherheiten wie man diese Anlageklasse für sich erschließen kann. Einer Studie von Boston Consulting Group nach stellen aktuell Impact Investings erst rund 0,7 Prozent aller professionell verwalteten Gelder dar. Die Tendenz ist stark steigend. Mit Impact Investing suchen Investoren neben einem „Return on Invest" auch einen „Return on Impact" – ein „RoI zum Quadrat" sozusagen. Bei diesem Return spielen persönliche Werte häufig eine große Rolle. Diese Anlagen werden dadurch viel emotionaler getragen, statt rein rational bei klassischen Investitionen nur auf die Nettoverzinsung zu schauen.

Wie stehen die typischen Berater vermögender Privatpersonen zu dieser Investmentphilosophie?

SM Impact Investing spielt sich überwiegend (noch) außerhalb der klassischen Börsenmärkte ab. Der GIIN Annual Impact Investor Survey 2020 stellt beispielsweise fest, dass 70 Prozent der Be-

fragten in Private Equity investiert, mit einem Anteil an den gesamten Assets under Management von 17 Prozent. Das wird von klassischen Bankberatern und Vermögensverwaltern kaum abzudecken sein. Hinzu kommt, dass neben der finanziellen Prüfung der Anlage eine dezidierte Prüfung der Impact-Qualität erforderlich ist. Alleine für die Impact-Prüfung haben klassische Vermögensberater in der Regel keine geeignete Ausbildung. Für die Suche von geeignete Direktbeteiligungen an Impact-Unternehmen (in der Startup-, Wachstums- und Reifephase) haben die Berater in der Regel weder die zeitlichen Ressourcen noch das richtige Netzwerk. Ausnahmen mögen die Regel bestätigen. Bei klassischen Anlagen hingegen, die einen Impact versprechen, liegt die große Herausforderung in der Prüfung der tatsächlichen Impact-Qualität. Da muss man die einzelnen Titel schon sehr genau analysieren und bewerten. Das ist im ESG-Bereich schon schwierig und wird sich hoffentlich durch die neue SFDR-Regulierung im Fondsbereich entschärfen.

Wie nähern sich Privatanleger dem Impact Investing? Ist jedes Impact Investment für jeden Anleger geeignet?

SM Grundsätzlich gehen wir davon aus, dass Impact-Anlagen in Ergänzung zu den aktuellen ESG-Anlagen für das breite Publikum der Retail-Investoren zunehmen werden. Dabei muss dann allerdings kritisch die Impact-Qualität hinterfragt werden. Schon heute versprechen einige „ESG-Aktienfonds" mehr Nachhaltigkeit, als tatsächlich enthalten ist. Unter diesem Gesichtspunkt sind die Erreichung einer gewünschten Impact-Qualität bei Direktbeteiligungen in Impact-Unternehmen und Investitionen in Impact Venture Capital-Fonds leichter, wenngleich nicht einfacher. Direktbeteiligungen und Investitionen in Impact Venture Capital-Fonds stellen andere Anforderungen an Investoren als klassische Anlageprodukte. Aufgrund des höheren Risikos und der Kapitalanforderungen ist diese Anlageform wohl vermögenden Personen vorbehalten. Für diese Investitionen braucht es eine klare Investmentstrategie. Diese sollte im Einklang mit den Erwartungen sowohl an einen „Return on Invest" als auch an den „Return on Impact" stehen. Gerade der „Return on Impact" sollte die persönlichen Werte und Präferenzen widerspiegeln. Leitfragen hier sind: Welche aktuellen Herausforderungen sehe ich als die Dringendsten? Welche Sektoren, Branchen und/oder Themenfelder stehen für mich im Fokus? Wo und wie will ich einen Beitrag leisten?

> „Ein erstes Commitment entsteht mit der Reflexion des eigenen Investoren-Selbstbilds."

Welches persönliche Commitment sollten Anleger beim Impact Investing mitbringen?

SM Ein erstes Commitment entsteht mit der Reflexion des eigenen Investoren-Selbstbilds. Wer der Gesellschaft mit seinen Investments etwas zurückgeben möchte, bzw. sein Vermögen einsetzen möchte, um die Welt ein Stück besserer zu hinterlassen, der gibt ein erstes Commitment ab. Ein wichtiges Stichwort ist die Intention. Das heißt, hinter der Anlageentscheidung steht die feste Absicht, einen positiven Beitrag zu einem dringenden Problem zu leisten. Neben der Intention spielt dann auch die Messung des Impacts eine wesentliche Rolle. Dabei fordert die investierende Person eine Überprüfung der Anlage hinsichtlich der Wirkungsentfaltung ein oder misst unter Umständen sogar selbst beziehungsweise lässt dies von unabhängigen Dritten prüfen. Diese laufende Evaluierung der Investitionen ist wesentlich für den „Return on Impact"-Erfolg.

Wie funktioniert Impact Investing über Beteiligungen in der Praxis für vermögendes Klientel?

SM Der Aufbau eines Portfolios aus Direktbeteiligungen ist vor allem zeitintensiv und erfordert mehr Wissen und Erfahrungen vom Anleger. Daher ist dies nur denjenigen zu empfehlen, die sich professionell als Impact Business Angel betätigen möchten. Hier sind oft ehemalige Unternehmer und Manager zu beobachten, die ihre Erfahrungen und Netzwerke gerne direkt an junge Gründer weitergeben möchten. Für den Aufbau eines Portfolios aus Direktbeteiligungen ist schon aus Risikogründen eine gewisse Anzahl an Beteiligungen erforderlich. In der Startup-Phase sollte man von mindestens 15 Beteiligungen ausgehen, da die Ausfallwahrscheinlichkeit in der frühen Unternehmensphase am höchsten ist. Auch ist man aus Diversifizierungsgründen gut beraten, wenn man maximal zehn Prozent seiner verfügbaren Liquidität in Startup-Beteiligungen hält. Dieses Betätigungsfeld erfordert einen hohen Zeitaufwand für Scouting, Prüfung und Begleitung der Startups. Es kann dann allerdings äußerst erfüllend und bereichernd für Anleger:innen sein, weil sie die Wirkungsqualität direkt mitgestalten können und aus erster Hand lernen, was es bedeutet, eine gesellschaftliche Herausforderung zu lösen.

Wie erspürt man, ob man für Impact Investing geeignet beziehungsweise qualifiziert ist? Ist es eine reine Frage der finanziellen Ressourcen?

SM Für Impact Investing ist grundsätzlich jeder geeignet. Es gibt viel Fachwissen, was sich jeder in spezialisierten Seminaren, im Austausch mit erfahreneren Impact Investoren und spezialisierten Beratern sowie auch im Selbststudium aneignen kann. Da Impact Investing allerdings noch in Anlageformen erfolgt, die wie gesagt eher einer sehr vermögenden Klientel vorbehalten ist, spielen die finanziellen Ressourcen eine wichtige Rolle. Es wäre wünschenswert, wenn alle Finanzanlagen dem Impact-Gedanken entsprechen würden. Aktuell befinden wir uns im Beginn einer gesellschaftlichen und ökologischen Transformation der Weltwirtschaft und hierfür braucht es mehr Impact Investoren, die entsprechende Handlungen und Anpassungen an den Geschäftsmodellen der etablierten Wirtschaft einfordert als auch das Entstehen von innovativen und zukunftsfähigen nachhaltigen Geschäftsmodellen fördert. ●

Gideon Böss

Ist Impact Investing nur ein Hype?

In der Wirtschaftsgeschichte gab es immer wieder Hypes, die für kurze Zeit die Investoren begeisterten und dann zum Teil krachend scheiterten. Einer der berühmtesten Fälle ist die Tulpenmanie, die im 17. Jahrhundert in den Niederlanden für einen der ersten Börsencrashs führte. Besteht beim Impact auch die Gefahr, dass es sich letztlich nur um einen Hype handelt?

Plötzlich hatte sie jeden Wert verloren. Die Rede ist von der Tulpe, die in den Niederlanden Mitte des siebzehnten Jahrhunderts ein begehrtes Spekulationsobjekt war. Ganze Häuser wechselten im Tausch für eine solche Blume den Besitzer. Doch dann, 1637, kam es zum Crash. Der Wert dieser einstigen Wunderanlage stürzte um neunzig Prozent und mehr ab und sank schließlich endgültig ins Bodenlose. Unzählige Spekulanten, unter ihnen auch viele Menschen, die ihr ganzes Erspartes in diese angeblich so sichere Anlage investiert hatten, verloren alles.

Nun ist das Beispiel dieses ersten gut dokumentierten Börsencrashs inhaltlich nicht auf Impact Investing anwendbar, da es sich dabei um kein Spekulationsobjekt handelt. Doch auf der Ebene eines möglichen Hypes kann dennoch die Frage gestellt werden, ob auch aus dem Impact Investing absehbar wieder die Luft raus sein könnte und es zu einer Fußnote in der Wirtschaftsgeschichte wird. Eine Anlagemöglichkeit, die eng mit dem zweiten und dritten Jahrzehnt des 21. Jahrhunderts verbunden ist und danach wieder deutlich an Bedeutung verlor.

> Profit und Moral sind keine zwei getrennten Welten mehr, sondern müssen sich zunehmend ergänzen.

Niemand kann mit Sicherheit ausschließen, dass es so kommt. Aber es ist doch sehr unwahrscheinlich, dass sich Impact Investing als Zeitgeist-Hype herausstellt. Viel eher scheint es Teil einer neuen Phase in der Wirtschaftsgeschichte zu sein. Während „Wirtschaftspolitik“ einen Großteil der menschlichen Historie hinweg oft darin bestand, schlicht jene Länder zu erobern, deren Ressourcen man besitzen wollte, haben sich Krieg und Wirtschaftspolitik doch zunehmend auseinanderentwickelt.

Profit und Moral sind keine zwei getrennten Welten mehr

Dennoch blieb es lange Zeit so, dass Wirtschaft und Moral wenig miteinander zu tun hatten. Wichtig war, dass der Profit stimmte, auch wenn dieser durch Menschenrechtsverletzungen oder Umweltschäden erkauft wurde. Doch eine Entwicklung, die auch das Impact Investing hervorgebracht hat, ergänzte die Wirtschaftswelt zunehmend um eine moralische Ebene. Seit dem 19. Jahrhundert ist diese Entwicklung deutlich erkennbar und wurde im 20. Jahrhundert und 21. Jahrhundert immer stärker, weswegen längst nicht mehr von einem Trend, sondern einer Zeitenwende gesprochen werden kann.

Profit und Moral sind keine zwei getrennten Welten mehr, sondern müssen sich zunehmend ergänzen. Umfragen unter Millennials und Mitgliedern der Generation Z zeigen, dass dort eine überwältigende Mehrheit diese Sicht ganz selbstverständlich teilt, die ältere Investoren oft erst im Laufe ihres Lebens übernommen haben.

Wachsamkeit wird immer nötig bleiben

Impact Investing ist von daher Teil des neuen Standards, ohne dem kaum noch Geschäfte gemacht werden können. Der Druck auf Unternehmen ist mittlerweile so groß, sich ihrer Verantwortung für Mensch und Natur zu stellen, dass die Frage eher ist, in welchem Ausmaß sie das tun und nicht, ob sie es tun. Mit der Etablierung der Menschenrechte und spätestens der Klimakrise, die als globale Herausforderung anzugehen ist, ist die Zeit der Vogel-Strauß-Politik unter Anlegern und Aktionären vorbei. Man steckt nicht mehr den Kopf in den Sand, um nicht wissen zu müssen, was für die hohe Rendite gesorgt hat. Im Impact Investing ist dieses „was" sogar integraler Bestandteil des Geschäftsmodells und entscheidet drüber, ob im Zweifelsfall überhaupt investiert wird oder nicht.

Die Welt hat sich in den letzten Jahrzehnten radikale verändert. Bürger- und Frauenrechte sind heute fest etabliert und waren es doch vor erstaunlich kurzer Zeit noch nicht, ähnliches gilt auch für die Rechte von Homosexuellen. Teil dieser „Gerechtigkeits"-Bewegung ist es auch, dass für die Wirtschaft immer höhere moralische Standards gelten. Es wird nicht mehr weggeschaut und das ist eine erfreuliche Entwicklung. Fortschritt zeigt sich meist plakativ da, wo dafür demonstriert wird, wie etwa für soziale Bewegungen. Im Vergleich dazu ging die „Moralisch-Werdung" der Wirtschaft leiser vor sich, ist dadurch aber nicht weniger bedeutsam. Wobei das natürlich nicht heißt, dass diese Entwicklung schon abgeschlossen wäre. Sie kann auch nie abgeschlossen sein, da Wachsamkeit immer nötig bleiben wird. Schließlich besteht immer die Gefahr, dass mit Blick auf den Profit doch geltendes Recht gebrochen wird. Was jedoch aktuell undenkbar erscheint, ist ein Rückfall in ein prinzipienloses Unternehmertum. Das würde die Gesellschaft nicht mehr akzeptieren und das ist der Unterschied zwischen einem Hype und echtem Fortschritt. Das eine geht wieder, das andere bleibt.

Die Personen hinter dem Impact Investing-Magazin

Peter Jäderberg

Peter Jäderberg gründete während des Studiums seine erste Firma, die institutionellen Aktienhandel und quantitative Analysen an der Wall Street betrieb. Die gewonnenen Einsichten und Erkenntnisse machten den gebürtigen Schweden zum Börsen-Skeptiker und zum Anhänger von Nischen- und Sachwertinvestments. 2009 lernte er ein einzigartiges Nachhaltigkeitsprojekt kennen, wofür er 2010 die Jäderberg & Cie.-Gruppe als unternehmerischen Impact Investor gründete.

Prof. Dr. Patrick Peters, MBA

Prof. Dr. Patrick Peters, MBA, ist Professor für PR, Kommunikation und digitale Medien an der Allensbach Hochschule, Wirtschaftspublizist und Berater für Ethik und Kommunikation. Er berät vor allem Vermögensverwalter, Finanzdienstleister und Unternehmen, die sich dezidiert mit dem Thema der echten Nachhaltigkeit befassen. Er hält einen MBA mit Fokus auf Leadership und Ethik und ist Chefredakteur des Impact Investing-Magazins.

Peter Brock

Peter Brock, Geschäftsführer der Impact Investings Media GmbH, ist seit April 2021 Prokurist der Impact-Vermögensverwaltung 4L Capital AG und seit April 2020 auch als Investment Director für das Single Family Office 4L Vision GmbH tätig. In diesem Zusammenhang ist er einer der Mitgründer der Bundesinitiative Impact Investing e. V., wo er die Arbeitsgruppe Family Offices leitet.

Ralph Suikat

Ralph Suikat ist Unternehmer und gründete die STP-Unternehmensgruppe im Jahre 1993 zusammen mit Gunther Thies. Im Jahr 2016 verkaufte er die Anteile aus persönlichen Gründen. Aktuell ist er Vorsitzender des Aufsichtsrats der 4L Capital AG und Gründer/Geschäftsführer seines Family Office 4L Vision GmbH, neben anderen Engagements.

Dr. Johannes Knorz LL.M.

Dr. Johannes Knorz ist Vorsitzender des Impact Committee der 4L Capital AG, Geschäftsführer der 4L Vision GmbH, und Rechtsanwalt, Gründer und Inhaber der Kanzlei 4L Legal. Nach dem Studium der Rechtswissenschaften ist Dr. Johannes Knorz seit 1997 als selbstständiger Rechtsanwalt und Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz zugelassen.

Johannes Dultz

Johannes Dultz ist ein erfahrener Digital-Visionär im Bereich digitales Marketing und Performance-Tracking. Er verfügt über mehr als 20 Jahre umfassende Erfahrung in der Entwicklung von digitalen Lösungen und der messbaren Vermarktung im Internet. Neben dem Social Impact Company Builder SameMission ist er unter anderem als Business Angel aktiv und engagiert sich ehrenamtlich bei Projekten der Fairantwortung gAG.

Kristin Siegel

Kristin Siegel ist unabhängige Impact Investment Beraterin und Head of EMEA bei Toniic, einer globalen Gemeinschaft von Vermögenseigentümern, die eine tiefere netto positive Wirkung über das gesamte Kapitalspektrum anstreben. Kristin leitet auch das „100% Netzwerk“, eine Untergruppe von Prinzipalen, die sich verpflichtet hat, ihr gesamtes investierbares Vermögen und ihr Leben werteorientiert auszurichten.

Gideon Böss

Gideon Böss ist Kolumnist und Autor. Unter anderem schrieb er mit „Deutschland, Deine Götter – Eine Reise zu Tempeln, Kirchen, Hexenhäusern“ ein Buch über die religiöse Vielfalt in Deutschland. Seit Jahren beschäftigt er sich außerdem mit den Entwicklungen im Bereich Impact Investing und den UN-Nachhaltigkeitszielen.

Mirjam Garzon

Mirjam Garzon ist Gründerin und Partnerin von Impact Capital Advisory, eine auf Impact Investing spezialisierte Beratungsfirma in der Schweiz. Sie repräsentiert das Global Impact Investing Network (GIIN) in Deutschland, Schweiz und Österreich als Senior Advisor Europe.

Ulrike Glatz

Ulrike Glatz ist Gründerin der Global Impact Alliance und Impact Guardian bei JC Impact Investing. Als Beraterin und Facilitatorin für Multi-Stakeholder-Projekte im Bereich Impact Investing und Transformation arbeitet Ulrike Glatz mit Impact-Investoren, Unternehmen und Impact-Startups zusammen, um ihre Impact-Ziele im Rahmen der Sustainable Development Goals (SDGs) der UN zu erreichen.

Gründungspartner

4L Vision

Die 4L Vision GmbH ist mit ihren beiden Geschäftsführern Ralph Suikat und Dr. Johannes Knorz Mitgründerin und Gesellschafterin der Impact Investings Media GmbH. Als Single Family Office hat sie sich mit Haut und Haaren der Investment Philosophie des Impact Investings verschrieben hat, entlang der „vier L", nämlich Grundbedürfnisse der Menschen nach Stephen Covey: Live, Love, Learn, Leave a Legacy.

www.4l.vision

Jäderberg & Cie.-Gruppe

Die Jäderberg & Cie.-Gruppe („JC") ist ein unternehmerischer Impact Investor, der sich ausschließlich direkt und aktiv in Projekten einbringt, die grundlegende Nachhaltigkeitsherausforderungen disruptiv oder transformativ lösen und die sowohl eine wuchtige, positive Nachhaltigkeitswirkung als auch eine außerordentliche, langfristige Rentabilität ermöglichen. JC ist engagiertes, meinungsstarkes Mitglied in internationalen Impact-Netzwerken wie Toniic, der Bundesinitiative Impact Investing, TTI, Global Impact Alliance. Mehr zur Impact-Strategie und zum Portfolio: www.JCII.earth

www.jaederberg.de

Kooperationspartner

4L CAPITAL

Die 4L Capital AG ist die Impact-Vermögensverwaltung der 4L Impact Family. Wir begleiten vermögende Privatpersonen und Unternehmerfamilien auf dem Weg, mit ihrem Kapital durch Impact Investing die Welt ein wenig besser zu machen.

www.4l.capital

BeeWyzer

BeeWyzer ist ein Anbieter von Lernvideos für nachhaltige Vermögensstrukturierung, Impact Investing, Vermögensübertragung auf die nächste Generation und Family Governance.

www.beewyzer.com

Bundesinitiative Impact Investing

Die Bundesinitiative Impact Investing möchte durch den Aufbau des Impact-Investing-Ökosystems in Deutschland Voraussetzungen schaffen, dass zusätzliches Kapital zur Bewältigung sozialer und ökologischer Herausforderungen eingesetzt wird. Dabei behält die Bundesinitiative die Spezifika der deutschen Sozialwirtschaft sowie Investitionen in und aus Deutschland heraus stets im Blick:

- Die Verbreitung des Impact-Investing-Ansatzes sowie eines Bewusstseins für die gesellschaftliche Wirkung von Investmentkapital.
- Die Stärkung und Förderung der Zusammenarbeit zwischen unterschiedlichen Akteur*innen im Impact Investing.
- Die Förderung günstiger politischer und rechtlicher Rahmenbedingungen für Impact Investing in Deutschland.
- Die (Weiter-)entwicklung und Verbreitung von einheitlichen Methoden und Standards, insbesondere was die Wirkungsmessung betrifft.

www.bundesinitiative-impact-investing.de

Fairantwortung

Die Fairantwortung gAG ist eine gemeinnützige Unternehmerinitiative aus Karlsruhe. Sie entstand 2013 aus der Vision heraus, den Wandel unserer Gesellschaft hin zu einem nachhaltigen und klimaverträglichen Wirtschaftssystem zu unterstützen. Fairantwortung versteht sich als Ideengeber und Mitmachgemeinschaft, um die Menschen zu sensibilisieren und ihnen konkrete Alternativen aufzuzeigen, ein positiver Katalysator für wirklich nachhaltige Veränderungen zu sein.

www.fairantwortung.org

GIIN

Das Global Impact Investing Network (GIIN) ist das führende Netzwerk für Impact Investing und zählt derzeit über 350 renommierte Organisationen aus der globalen Finanzwelt aus 49 Ländern. Seine Mission besteht darin, Impact Investing allen zugänglich zu machen, so dass messbare soziale und ökologische Zielsetzungen in alle Anlageentscheide einfließen. Das GIIN entwickelt dazu Hilfsmittel und Standards zur Verwaltung und Messung von Wirkungszielen. Es unterstützt Aktivitäten, Bildung und Forschung, die dazu beitragen, die Entwicklung einer kohärenten Impact-Investing-Branche zu beschleunigen.

www.thegiin.org

Global Impact Alliance

Global Impact Alliance ist eine global ausgerichtete Mitgliederorganisation für Unternehmen und Impact Investoren, die unsere Zukunft gestalten – über sinnvolle, nachhaltige Investitionen, gemeinsame Projekte und über den Wandel im eigenen Unternehmen. Ziel ist es, wirtschaftliche und finanzielle Aktivitäten, Rahmenbedingungen und unsere Art der Führung so auszurichten, dass sie ganzheitlich und nachhaltig wirken.

www.global-impact-alliance.org

Klare Botschaften

Dr. Patrick Peters ist Professor für PR, Kommunikation und digitale Medien an der Allensbach Hochschule, Lehrbeauftragter für Wirtschaftsethik, Berater für Ethik und Kommunikation, Wirtschaftspublizist und Aufsichtsrat. Er fungiert als Chefredakteur des Impact Investing-Magazin und hat sich zum Ziel gesetzt, Unternehmen und Expert:innen auf ihrem Weg zu mehr Ethik, Impact und besserer Positionierung auf Basis individueller Strategien zu begleiten.

www.pp-text.de

SameMission

SameMission unterstützt Impact-Unternehmen sowie -Gründer in der Early- und Expansion-Stage-Phase, damit sie sich voll und ganz auf ihr Produkt und die Idee konzentrieren können. Dazu entwickelt SameMission gemeinsam mit ihnen Geschäftskonzepte und setzt diese mit Expertenteams, Netzwerk und mit den Gründern um.

www.samemission.de

Toniic

Toniic ist ein globales Netzwerk von vermögenden Privatpersonen, Family Offices und Stiftungen aus mehr als 25 Ländern, die aktiv tiefen Impact in ihren Investments suchen. Mehr als die Hälfte von ihnen hat sich verpflichtet, mindestens ein Portfolio zu 100 % werteorientiert über alle Anlageklassen hinweg zu investieren. Die Mitglieder von Toniic teilen die Vision einer Welt, in der alle Investitionsentscheidungen die Auswirkungen auf den Planeten und seine Bewohner berücksichtigen.

www.toniic.com

Unser Manifest

Unter Impact Investing verstehen wir eine nicht nur auf Rendite, sondern auch auf die positive Wirkung eines Investments ausgerichtete Anlagestrategie über alle Vermögenskategorien hinweg. Die positive ökologische und/oder soziale Wirkung eines Investments soll dabei direkt, gezielt, nachweisbar und messbar erfolgen.
Die bisherige künstliche Trennung eines Investments von seinen (Aus-)Wirkungen wird damit aufgehoben. Stattdessen werden die Werte des Investors mit den Wirkungen seines Investments in unmittelbaren Einklang gebracht. Durch diese Ausrichtung auf eine auch positive und grundsätzlich messbare nachhaltige Wirkung unterscheidet sich das Impact Investing grundlegend von bloßen Vermeidungsstrategien wie den sogenannten SRI- oder den klassischen ESG-Ansätzen. Das Impact Investing stellt somit eine wesentliche Konkretisierung und Präzisierung des allgemeinen Begriffs der Nachhaltigkeit und des nachhaltigen Investierens dar.

Die Webseite www.ImpactInvestings.de wird als Impact Investing-Magazin von der Impact Investings Media GmbH in Kooperation mit deren Gesellschaftern, den Impact-Investoren 4L Vision GmbH und Jäderberg & Cie. betrieben. Geschäftsführer Peter Brock und Chefredakteur Prof. Dr. Patrick Peters sowie alle Beteiligten verfolgen das Ziel, mehr Menschen – institutionelle Investoren, vor allem aber auch Privatanleger – unabhängig, umfassend und mit hohem aktuellem Anspruch über das Thema Impact Investing zu informieren. Wir wollen die Bedeutung des Themas für die Erhaltung des weltweiten Sozial- und Ökosystems unterstreichen und immer mehr Menschen für die Idee des Impact Investing in nachhaltige Werte gewinnen. Auch kommende Generationen sollen durch diese Weitsicht entsprechend profitieren.

In Übereinstimmung mit den oben genannten Definitionen ist Impact Investing für uns daher insbesondere:

- eine sinnvolle und zeitgemäße Form des Investierens, da nicht mehr nur die Rendite für den Einzelnen zählt, sondern immer auch die positive und nachhaltige Wirkung für die Allgemeinheit – was auch einen direkten Beitrag zu den Nachhaltigkeitszielen (Sustainable Development Goals / SDGs) der Vereinten Nationen darstellt
- eine Form des Investierens, die eine reale und messbare positive Wirkung für Mensch, Gesellschaft und Natur darstellt
- ein wichtiger Schritt zur systemischen Veränderung unserer Wirtschafts- und Finanzordnung. Weg von der überholten rein finanziellen Erfolgsmaxime, hin zu einem ganzheitlich gedachten Einsatz finanzieller Mittel, um die Welt „ein bisschen besser zu machen“
- ein Denksystem, das einem Investment ganz neue und tiefgehende Legitimität verleihen kann
- ein inklusiver Ansatz, der sich den drängenden Themen unserer Zeit widmet

Mehr Informationen zum Thema Impact Investing finden Sie unter den jeweiligen Rubriken von www.impactinvestings.de – vom Grundlagenwissen über Beiträge auf wissenschaftlicher Basis und konkreten Fallbeispielen bis hin zu Expertendiskussionen. Dort sind entsprechend auch weitere Definitionen des Impact Investing von anderen anerkannten internationalen Marktteilnehmern zu finden, beispielsweise Toniic, GIIN (Global Impact Investing Network) oder auch der deutschen Bundesinitiative Impact Investing, die wir aktiv unterstützen.

Das Impact Investing-Magazin ist ein
Angebot der Impact Investings Media GmbH.

Dezember 2021

Kontakt

Impact Investings Media GmbH
Geschäftsführer Peter Brock
Lorenzstr. 29
76135 Karlsruhe
kontakt@impactinvestings.de

Redaktion Impact Investing-Magazin
redaktion@impactinvestings.de