

Soziale Investitionen im Fokus

Geld oder Wirkung – eine Orientierungshilfe für Anleger



Von Oliver Oehri
Managing Partner
Center for Social and
Sustainable Products AG, Vaduz

Während das Verständnis des eigenen Engagements als Investition bereits Einzug in die Philanthropie gehalten hat, gewinnt nun auch im Finanzsektor der Wunsch, mit dem Geld eine soziale Rendite zu erzielen, vermehrt an Interesse. Entsprechend stehen einem sozialen Anleger mittlerweile unterschiedliche Investmentstile, spezifische Themen und verschiedene Wirkungsgrade zur Auswahl. Was verbirgt sich nun aber hinter dem Begriff «soziale Investitionen» und welche Wirkung kann dabei erzielt werden?

Der Investitionsansatz beschreibt Geldanlagen, die unmittelbar mit der gewünschten Zweckerreichung respektive der gewünschten Wirkung verbunden sind und diese durch die Art der Kapitalveranlagung fördern. Hierbei steht die Erzielung eines sozialen Impacts im Vordergrund, während die Erzielung eines finanziellen Überschusses oft als zweitrangig erachtet wird. Bei dieser Art des Investierens werden damit auch Renditen unterhalb

der Marktrendite bewusst akzeptiert, um gezielt einen sozialen Wandel herbeizuführen.

Drei Investitionsansätze im Überblick

Social Business Investments: Wo zahlreiche soziale Probleme durch die öffentliche Hand nicht mehr oder nicht effektiv gelöst werden können, treten immer häufiger Sozialunternehmen in Aktion. Sozialunternehmen versuchen sodann diesen Problemen mit einem unternehmerischen Konzept zu begegnen. Dabei reichen Sozialunternehmen von Organisationen, die sich für Bildung, die Linderung der Not von Hilfsbedürftigen bis hin zu Institutionen, die sich für die Gleichstellung der Geschlechter einsetzen. Ziel ist es, diese meist gemischt finanzierten Organisationsformen mehr und mehr von Spenden unabhängig zu machen, so dass sie sich langfristig selber tragen können. Social Business Investments oder auch Social Venture Funds versuchen genau diesen Übergang zu fördern, respektive diese Finanzierungslücke zu schliessen. Im Gegensatz zum Konzept der Vergabe eines Wagniskapitals (Venture Capital) liegt das Ziel nicht in der Erreichung einer möglichst hohen finanziellen Rendite – vielmehr ist der Anleger bestrebt, den sozialen Wandel soweit als möglich voranzutreiben.

Mikrofinanz: Ein grosser Teil der Weltbevölkerung besitzt nur sehr wenig Einkommen oder Eigentum und wird von den traditionellen Banken oft nicht als Kunden wahrgenommen. Ohne Zugang zu Finanzdienstleistungen können sich diese Menschen kaum aus eigener Kraft aus der Armutsfalle befreien. Sie haben oft nur ihre Arbeitskraft und gute Ideen, aber es fehlt an Geld und Wissen, um diese umzusetzen und unternehmerisch tätig zu werden. Mikrofinanz versucht insbesondere mit der Vergabe von Mikro-Krediten genau

diese Lücke zu schliessen und ermöglicht auf diese Weise armen, aber aktiven Menschen ihr wirtschaftliches Potential zu entwickeln und verbessert ihre Chance, sich selbst zu helfen.

Fair Trade: Oft lebt die arme Weltbevölkerung in ländlichen Gebieten und verdient ihren Lebensunterhalt als Kleinbauern. So nehmen die Landwirtschaft und kleinbäuerliche Strukturen in Entwicklungs- und Schwellenländern eine zentrale Rolle ein. Gleichzeitig stehen Kleinbauern im Zentrum einer Vielzahl von Herausforderungen: fehlender Marktzugang, wenig Verhandlungsmacht, Handelshemmnisse, schwindende Nahrungsmittelsicherheit, um nur einige Herausforderungen zu nennen. Fair Trade versucht insbesondere mit der Einführung einer Mindestpreisgarantie für die Erzeugnisse und einer sogenannten Fair-Trade-Prämie diesen Herausforderungen aktiv zu begegnen. Bei der Fair-Trade-Prämie handelt es sich um eine Art Finanzierungsbeitrag für gesellschaftliche Entwicklungsprojekte, über deren Verwendung die Kleinbauern gemeinsam entscheiden. Mittlerweile erfreuen sich Fair-Trade-Produkte, wie beispielsweise Kaffee von peruanischen Kooperativen oder Bananen aus Costa Rica, steigender Beliebtheit.

Beratung im Zentrum

Im deutschsprachigen Raum gibt es heute eine Vielzahl von sozialen Investitionsmöglichkeiten, entsprechend stellt sich dem Anleger eine neue Herausforderung: «sich zurechtfinden». Spezialisierte Navigatoren sind daher wichtiger denn je. So findet sich erste Hilfe auf spezialisierten Datenbanken oder bei beratenden Organisationen, die durch die unterschiedlichen Investmentstile, spezifischen Impact-Themen und Wirkungsgrade führen.

o.oehri@cssp-ag.com
www.cssp-ag.com