

Social Venture Capital

Investieren mit Mission



© Fritz Beck

Mangelt es an Geld von Investoren oder schlicht an guten Ideen der Social Entrepreneurs? Christina Moehrle über gesellschaftliche Wirkungsketten und geeignetes Reporting.

28. Mär 2013 von Christina Moehrle



Wer sich mit *Mission Investing* (oder *Impact Investing*) beschäftigt, wird drei Dinge sehr schnell feststellen: Erstens existieren in der Praxis verschiedene Definitionen und Spielarten, die sich vielleicht am ehesten noch nach den Prioritäten *Impact First* oder *Finance First* gruppieren lassen. Zweitens liegen zuweilen Welten in der vermeintlich verbalen Nuance zwischen *Mission Investing* und *Investieren mit Mission*. Und drittens, frei nach Nietzsche, muss in einem jungen, expandierenden Markt zunächst ein kreatives Chaos herrschen, bevor ein tanzender Stern geboren werden kann.

Mittlerweile bemühen sich nicht wenige Akteure um Ordnung und Transparenz im jungen, sozialen Universum. Ein wichtiges Ziel dabei ist es, den Einstieg großer Mitspieler mit deutlich mehr Schwerkraft zu ermöglichen und damit den nächsten Entwicklungsschritt nach dem Urknall vorzubereiten: Expansion und gesellschaftliche Durchdringung, was in der Regel auch gewisse Strukturen und Standards erfordert.

Messung der sozialen Wirkung

Social Reporting und *Social Return Measurement* kommen wichtige Rollen dabei zu. Auch im missionsgesteuerten Segment des Investierens benötigen Kapitalgeber transparente, nachvollziehbare und idealerweise einheitliche Grundlagen, um Investitionsmöglichkeiten analysieren, überwachen und auf ihre Effizienz hin beurteilen zu können. Dies trifft sowohl auf institutionelle, wie auch auf private Quellen zu, sollen sie künftig in deutlich größerem Umfang sprudeln als bisher.

Die professionellen Investoren stecken bereits mittendrin in dieser Übung: In einer aktuellen Studie, die das *Global Impact Investing Network* (GIIN), eine weltweite Assoziation von *Impact Investors*, gemeinsam mit *JP Morgan* durchführte, gaben 96 Prozent der Befragten an, dass sie die Wirkung ihrer sozialen und ökologischen Investitionen explizit messen würden. Vier von fünf Fondsmanager unterstrichen sogar die besondere Bedeutung des *Impact Measurement* für ihre Fähigkeit, neues Kapital einsammeln zu können. Die neue, ganzheitlichere Investitionswelt unterscheidet sich in diesem Punkt also nicht sehr von ihrem althergebrachten Paralleluniversum: Es muss quantifiziert und verglichen werden.

Auf den ersten Blick macht dieser Umstand das bereits herausfordernde Leben eines *Social Entrepreneurs* nicht gerade einfacher. Ein Studium des *Social Reporting Standard* (SRS), der im Jahr 2011 unter anderen von *Ashoka*, *BonVenture*, *Phineo*, der *Schwab Foundation*, der TU München und der Universität Hamburg erarbeitet wurde, lässt erahnen, dass die Erstellung eines solchen Berichts gerade kleinere *Social Startups* an ihre Grenzen bringen kann: Wie quantifiziere ich den gesellschaftlichen Effekt meiner Maßnahmen, ohne eine repräsentative Studie in Auftrag geben zu müssen, die Zeit- und Geld-Ressourcen sprengt? Welcher Indikatoren bediene ich mich, um die meist nur sehr schwer zu erfassende soziale Wirkung meines Unternehmens annähernd messbar zu machen? Wie grenze ich die gesellschaftlichen Risiken und Nebenwirkungen meines unternehmerischen Handelns von solchen ab, die überhaupt nichts mit meinen Aktivitäten zu tun haben?

Der SRS ist diesbezüglich eher als Leitfaden denn als Norm gedacht. Doch als Nebeneffekt winkt dem *Social Entrepreneur* auch ein Lohn für seine erheblichen Mühen: Nicht nur besteht die realistische Chance, alle Kapitalgeber mit einem einzigen *Report* zufrieden stellen zu können, der Sozialunternehmer kann auch gewährleisten, dass die Effizienzsteigerung seines Geschäftsmodells gegenüber bisherigen sozialen Problemlösungen erreicht und skaliert werden kann, indem er die Wirkungskette seines Handelns regelmäßig darstellt, konkretisiert und hinterfragt. Sicher leichter gesagt als getan.

Gesellschaftliche Wirkungsketten

In der traditionellen Wirtschaft scheint es vergleichsweise einfach zu sein, den Erfolg auf die eindimensionale Größe eines finanziellen Gewinns hin zu verdichten. Doch nicht nur die komplexe Praxis des *Social Entrepreneurs*, sondern auch ein zunehmender gesellschaftlicher Unmut über diese realitätsferne Vereinfachung beweisen, dass dies letztlich eine Illusion sein kann. Die Zukunft liegt in einem erweiterten Blick, der sowohl die negativen gesellschaftlichen Auswirkungen eines Unternehmens, wie auch seinen positiven sozialen Beitrag beinhaltet - Stichwort: *Triple Bottom Line*.

Zumindest in den *Social Reporting*-Ansätzen wird schon erkennbar, wie dies funktionieren könnte und wie sich gesellschaftliche Wirkungsketten systematisch und umfassend darstellen lassen. Doch trägt sich dieser Gedanke auch weiter hinaus in das System Finanzgewinnmaximierung? Und falls ja, findet dort eine Kollision oder eine Verschmelzung beider Universen statt?

Das Gespräch mit verschiedenen Akteuren zeigt, dass Realitätssinn und Vision zumindest im sozialunternehmerischen Kosmos bereits zwingend Hand in Hand gehen müssen. Sowohl die wirkungsorientierte, gesellschaftliche Problemlösung als auch der unternehmerische Ansatz samt finanzwirtschaftlicher Expertise sind heute vonnöten, um als *Social Entrepreneur* Kapital anzuziehen und langfristig Erfolg zu haben. Kulturell bedingte Schwerpunkte spiegeln sich dabei auch in den unterschiedlichen Reporting-Standards wider, allen voran dem SRS sowie *Impact Reporting and Investment Standards* (IRIS), einer Initiative des eingangs erwähnten Investorennetzwerks GIIN.

In Kontinentaleuropa und im SRS dominiert derzeit der gesellschaftliche Wirkungsgedanke, wobei dem Sozialunternehmer freigestellt wird, aus welchen finanziellen Quellen er sich letztlich speist, solange er nur unternehmerisch und innovativ dabei vorgeht. Der angelsächsische Raum und IRIS legen dagegen den Schwerpunkt eher auf die langfristige finanzielle Unabhängigkeit von staatlichen Fördergeldern und Spenden, und bevorzugen somit eine engere Definition des *Social Entrepreneurs* in diesem Punkt. Strikter ist die Definition eines *non-loss, non-dividend business* von Professor Muhammad Yunus, die beide Aspekte zu Muss-Kriterien macht. Mehr gesellschaftlicher Nutzen und Problemlösungseffizienz also hier, mehr finanzielle Unabhängigkeit und Disziplin dort. Werden sich beide Konzepte in Zukunft einander annähern oder aber erweitern?

Der Wille ist spürbar vorhanden

Die konkrete Vermutung, dass entgegen des begrenzten Kopfkinos mancher Akteure genügend Kapital für soziale Projekte vorhanden sein könnte, zeigte sich im Februar 2013 auf der *Multistakeholder-Konferenz des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend zur Förderung und Verbreitung von sozialen Innovationen in Deutschland*. Das knappe Gut seien nicht die Gelder, meinten sogar einige provokative Stimmen, sondern die guten Ideen der *Social Entrepreneurs*. Andere wiederum behaupteten das genaue Gegenteil. Der soziale Kosmos, das sei nicht vergessen, besteht aus einer Vielzahl von Spezies, die sich aus lange etablierten, freien Wohlfahrtsverbänden, Stiftungen und staatlichen Förderern, sowie der neueren Garde der *Social Entrepreneurs* samt ihrer engagierten Entourage zusammensetzen.

Auch innerhalb dieses Universums gibt es zuweilen starke Gravitations- und Fliehkräfte. Insofern überrascht es nicht weiter, dass eine Erkenntnis sich durch das gesamte Aufeinandertreffen dieser Szene hindurch zog wie ein roter Faden: Der Schlüssel zum künftigen Erfolg liege in einem barrierefreien, funktionierenden Miteinander. Anders ausgedrückt: Es geht um den Schritt „vom Planeten- zum Ökosystem“, wie Felix Oldenburg von Ashoka Deutschland es auf den Punkt brachte.

Wie genau dies funktionieren könnte, dafür gab es von den *Multistakeholdern* sehr viel *Input*. Um konkret auf das Thema *Mission Investing* zurückzukommen: Die Finanzierungsinstrumente sind in ausreichender Anzahl vorhanden, meinten die Teilnehmer des gleichnamigen Workshops. Wichtiger wäre es, hybride Kombi-Investitionsmodelle zu fördern und die mentale Restriktion abzulegen, dass nur solche sozialen Projekte finanzierbar seien, die in die Zwangsjacke einer einzigen Zuwendungsform passten. Ein Schulterschluss aller Planeten im sozialen System hinsichtlich *Investitions-Pipeline* und *Due Diligence*, auch zur Vermeidung von Transaktionskosten, wurde ebenfalls ganz oben auf die gemeinsame Agenda gesetzt.

Durch die meisten der Anregungen und Argumente klang jedoch eine spezifische Sehnsucht deutlich durch: mehr Miteinander in Denken, Handeln und Kommunikation, sowohl innerhalb, als auch außerhalb des eigenen Systems. „Deutschland boomt vor Sozialinnovation“, fasste es Professor Rosenbrock von der *Bundesarbeitsgemeinschaft der Freien Wohlfahrtspflege e.V.* zusammen, „nur bringen wir die PS noch nicht auf den Boden.“ Der Wille dazu ist jedenfalls spürbar vorhanden.

--- Die Serie im Überblick:

- [Social Venture Capital - Teil 1: Die Idee des unüblichen Wirtschaftens \[1\]](#) (13. März 2013)
- [Interview mit Johannes Weber \(Social Venture Fund\): "Keine Sozialromantik" \[2\]](#) (26. März 2013)
- [Social Business: Dirk Müller-Remus \(Auticon GmbH\) im Portrait \[3\]](#) (27. März 2013)
- [Social Venture Capital - Teil 2: Investieren mit Mission](#) (28. März 2013)



--- **Christina Moehrle** arbeitet als freie Schriftstellerin, Autorin und Fotografin. Sie war zuvor insgesamt 16 Jahre im Finanzbereich tätig - insbesondere in den Bereichen Private Banking, Structured Products und Venture Capital.

--- Weitere Beiträge von Christina Moehrle:

- [Venture Capital - Teil 1: Ernstes Spiel mit Chance und Risiko](#) [4] (24. Oktober 2012)
- [Venture Capital - Teil 2: Nicht allzu viel Science Fiction](#) [5] (5. November 2012)
- [Venture Capital - Teil 3: Der Mythos der geringen Korrelation](#) [6] (20. November 2012)
- [Venture Capital - Teil 4: Hoffnung, die über Erfahrung siegt](#) [7] (11. Dezember 2012)
- [Venture Capital - Teil 5: Blick auf den Standort Europa](#) [8] (23. Januar 2013)

Quellen-URL: <http://www.cfoworld.de/investieren-mit-mission>

Links:

- [1] <http://www.cfoworld.de/die-idee-des-unueblichen-wirtschaftens>
- [2] <http://www.cfoworld.de/keine-sozialromantik>
- [3] <http://www.cfoworld.de/autisten-als-experten>
- [4] <http://www.cfoworld.de/ernstes-spiel-mit-chance-und-risiko>
- [5] <http://www.cfoworld.de/nicht-allzu-viel-science-fiction>
- [6] <http://www.cfoworld.de/der-mythos-der-geringen-korrelation>
- [7] <http://www.cfoworld.de/hoffnung-die-ueber-erfahrung-siegt>
- [8] <http://www.cfoworld.de/blick-auf-den-standort-europa>