

Wirkungsorientiertes Investieren und Finanzieren

Reinhard Millner

Wirkungsorientierung wird in Österreich im Nonprofit Sektor und dem öffentlichen Sektor bereits seit einigen Jahren intensiver diskutiert. Hingegen steht die Diskussion wie man auch finanzielle Ressourcen nutzen kann, um damit positive gesellschaftliche Wirkungen zu erzeugen, hierzulande erst am Anfang. Entsprechende Ansätze wie Impact Investing oder Mission Investing zeigen wie auch Geldanlagen und die Form der Finanzierung einen sozialen oder ökologischen Beitrag leisten können.

Während nachhaltige Geldanlagen bzw. Investitionen bis dato überwiegend auf die Vermeidung von unökologischen, klimaschädlichen oder unsozialen Unternehmenspraktiken abzielen (zum Beispiel durch „negative screening“, also den bewussten Ausschluss von bestimmten Finanztiteln aus seinem Investitionsportfolio) oder auf bestimmten Werthaltungen beruhen („ethical investing“) legt wirkungsorientiertes Investieren und Finanzieren seinen Schwerpunkt darauf, gezielt in Firmen und Sozialunternehmen zu investieren, die nachweislich Gutes bewirken bzw. eine soziale Zielfunktion haben. Diese Ansätze werden international unter Begriffen wie Impact Investing oder Mission Investing diskutiert.

Das Global Impact Investor Network (GIIN)¹ hat sich der spezifischeren Form des Impact Investings verschrieben und versteht darunter „Investitionen in Unternehmen, Organisationen oder Fonds mit dem Ziel, eine messbare soziale und/oder ökologische Wirkung (Impact) gemeinsam mit einer finanziellen Rendite zu erzielen“. Die Hypothese hinter Impact Investing ist, dass Investitionen und Kapital(märkte) dafür verwendet werden können, gesellschaftliche Probleme direkt zu adressieren und zu lösen. Über die mögliche und gewünschte Höhe der finanziellen Rendite wird in Wissenschaft und Praxis eine zusehends breite Debatte geführt. Unstrittige Kernelemente dieses Investitionsansatzes sind zum einen die Intentionalität. Damit ist gemeint, dass der Social Impact integraler Teil der Investitionsstrategie bzw. der Investitionsentscheidung ist. Zum anderen soll dieser nicht nur angestrebt werden, sondern auch messbar sein und aktiv gemessen werden.

Der Markt ist in Relation zu den weltweit getätigten Finanzinvestitionen noch relativ klein (Schätzungen reichen bis zu einem Prozent), die Wachstumserwartungen und Hoffnungen allerdings recht groß. Während GIIN in seinem Impact Investoren Netzwerk derzeit ein Volumen von 228 Mrd. US Dollar an Impact Investments taxiert², und andere Studien ein Potential von mehr als 300 Mrd. US Dollar bis zum Jahr 2020 sehen³, schätzt eine Studie der Bertelsmann Stiftung das Volumen für derartige Investitionen in Deutschland auf rund 70 Millionen Euro⁴.

Rund zehn Jahre nachdem dieser Ansatz erstmals unter dem Begriff Impact Investing diskutiert wurde, haben sich neben einer steigenden Anzahl an Impact Investoren, auch transnationale und supranationale Institutionen dem Thema verschrieben. Die OECD Social Impact Investment Initiative⁵, das G8 Social Impact Investment Forum bzw. ihr Nachfolger Global Steering Group for Impact Investment (GSG)⁶ oder die Verankerung von Social Impact Investing im Kontext des European Fund for Strategic Investments (EFSI)⁷ zeugen davon, dass dieser Investitionsansatz die Erwartung in sich birgt, dass private Investitionen stärker dazu verwendet werden können auch gesellschaftliche Herausforderungen zu adressieren. Folglich wird auch entsprechend intensiv daran gearbeitet, förderliche Rahmenbedingungen zu schaffen und geeignete Instrumente zu entwickeln.

Auch die Österreichische Bundesregierung hat in ihrem aktuellen Regierungsprogramm die Stärkung von Impact Investing sowie die Entwicklung anerkannter Wirkungs- und Investmentkriterien für Impact Investments angekündigt. Dabei sollen u.a. geeignete Instrumente und Maßnahmen entwickelt werden, um es institutionellen Investoren (z.B. Pensions- und Vorsorgekassen) in

Österreich künftig zu erleichtern, ihre Gelder in nachhaltige Projekte anzulegen. Des Weiteren soll auch eine verstärkte Veranlagung der öffentlichen Gelder in nachhaltige Investitionen angestrebt werden.⁸

Während Impact Investing versucht eine positive gesellschaftliche oder ökologische Wirkung mit der finanziellen Renditeerwartung privater Investoren in Einklang zu bringen, stellt der breitere Begriff des Mission Investing darauf ab, dass alle auf einen sozialen Zweck ausgerichteten Organisationen sich die Frage stellen können und sollten, ob ihre Geldanlage und Vermögensveranlagung nicht nur in keinem Zielkonflikt mit der eigentlichen sozialen Mission steht, sondern auch einen Beitrag zum Organisationszweck leistet. Damit ist Mission Investing ein Konzept, das den Organisationszweck in die Veranlagung vorhandener finanzieller Ressourcen miteinschließt und diesen in Einklang mit der sozialen oder ökologischen Zielsetzungen (soziale Mission) bringen möchte.

Wiewohl oftmals im Kontext der Vermögensveranlagung von gemeinnützigen Stiftungen diskutiert, muss sich jede sozial ausgerichtete Organisation die Frage stellen, wie auch ihre finanzielle Ressourcen genutzt werden können, um den sozialen Zweck noch effektiver umzusetzen. Wer sich zum Beispiel im Bereich der Gesundheitsprävention engagiert, aber seine verfügbaren Finanz- und Vermögensmittel in Tabakfirmen veranlagt hat, setzt sich einem ebensolchen Zielkonflikt aus. Umso bedeutender wird damit die bewusste Auseinandersetzung mit seinen Geldanlagen. Die effektive Nutzung der eigenen Ressourcen bleibt damit nicht nur bei der Erstellung der sozialen oder ökologischen Leistungen stehen, sondern ermöglicht auch eine Hebelwirkung aller zur Verfügung stehenden Ressourcen für den Organisationszweck.

Die Art und Weise wie Finanzmittel verwaltet, veranlagt und investiert werden muss damit sehr viel stärker in den Fokus der Aufmerksamkeit von Nonprofit Organisationen, Stiftungen, kirchennahe Organisationen oder Sozialinvestoren, aber auch des öffentlichen Sektors rücken. Umgekehrt müssen Vermögensverwalter, Fonds-Manager, Banken u.a. entsprechende Transparenz und Angebote zur Verfügung stellen. Bei entsprechender Nachfrage werden sie das auch noch stärker tun. Erste Ansätze sind bereits vorhanden und umfassen dabei Crowdfunding und Crowdfunding für nachhaltige und soziale Projekte, Social Banking, Social Venture Capital Fonds oder multisektorale Finanzierungspartnerschaften wie Social Impact Bonds. Es geht also nicht nur anders, es geht auch mehr, wenn die eigene gesamthafte Betrachtung der Organisationsressourcen und -leistung auch die Einflussmöglichkeiten seiner finanziellen Ressourcen umfasst.

Reinhard Millner, Senior Researcher, Leiter des Social Entrepreneurship Centers⁹ am Kompetenzzentrum für Nonprofit Organisationen und Social Entrepreneurship der Wirtschaftsuniversität Wien

¹ <https://thegiin.org>

² Annual Impact Investor Survey 2018, <https://thegiin.org/research/publication/annualsurvey2018>

³ Prashant Sharma et al. (2015), Global Impact Investing: Market Size and Forecast – From 2015 till 2020.

⁴ Social Impact Investment in Deutschland. Bertelsmann Stiftung. <https://www.bertelsmann-stiftung.de/de/publikationen/publikation/did/social-impact-investment-in-deutschland-2016>

⁵ <http://www.oecd.org/dac/financing-sustainable-development/development-finance-topics/social-impact-investment-initiative.htm>

⁶ <http://gsgii.org>

⁷ https://ec.europa.eu/commission/priorities/jobs-growth-and-investment/investment-plan-europe-juncker-plan/investment-plan-results/efsi-social-sector_en

⁸ Österreichisches Regierungsprogramm 2017–2022 (S.79/S.170),

<https://www.bundestkanzleramt.gv.at/regierungsdokumente>

⁹ <https://www.wu.ac.at/sec>