

Anständige Anlagen

Ein neuer Fonds investiert in wachsende Sozialunternehmen – auch im Ausland. Er ist der erste seiner Art in Deutschland

Johannes Weber hat das soziale Fondsgeschäft um eine neue Anlagemöglichkeit ergänzt. In der Vergangenheit hat der Münchner mit nachhaltigen Investmentfonds sein Geld gemacht, jetzt ist er Finanzinvestor – und hat den ersten deutschen Social Venture Fonds aufgelegt, der sich auch im Ausland engagiert. Das Geld der Anleger wird ausschließlich in Unternehmen gesteckt, die soziale Geschäftszwecke verfolgen.

Weltweit gibt es solche sozialen Geldgeber häufig. In Deutschland muss man sie noch suchen. Seit 2003 investiert etwa die Bonventure gGmbH in soziale Unternehmen und Organisationen im deutschsprachigen Raum. „Wir hinken weit hinterher, was die Finanzierung von Sozialunternehmen angeht“, sagt Weber.

Viele Gründer sozialer Firmen stecken in einem Dilemma. Lange konnten sie das Geschäft durch Spenden aufrechterhalten. Sind sie erfolgreich, ist es irgendwann nicht mehr möglich, dass sie ihre Wachstumspläne nur dank freiwilliger Zuwendungen umsetzen können. Zugleich haben sie keine ausreichende Bonität oder das Geschäftsmodell weist eine zu geringe finanzielle Rendite auf, als dass sich Banken oder andere Finanzinvestoren für eine Wachstumsfinanzierung interessieren würden.

In diese Lücke will der Social Venture Fund stoßen. Von dem Fonds bekommen jetzt Firmen, die sich im sozialen Bereich engagieren, Mezzanine-Kapital, um ihr Geschäft weiter ausbauen zu können. Diese Mischform zwischen Kredit und Eigenkapital ist als Finanzierungsquelle im Mittelstand weit verbreitet. Ziel: Langfristig

sollen die Unternehmen ganz oder weitgehend von Spenden unabhängig werden.

Dafür sollen rund zehn Millionen Euro in ein Portfolio aus zehn bis zwölf Unternehmen investiert werden. Bevor die Sozialfirmen das Geld bekommen, müssen sie einen Auswahlprozess durchlaufen, erklärt Weber. Dazu gehört ein Geschäftsmodell, das Erfolg verspricht, weil es ein soziales Problem in innovativer Weise löst und sich auf andere Regionen oder Länder übertragen lässt.

So wie bei der dänischen Firma Specialisterne: Thorkil Sonne gründete das Unternehmen, nachdem bei seinem Sohn Autismus festgestellt wurde. Menschen mit dieser Krankheit haben eine extreme Zahlenbegabung und Konzentrationsfähigkeit. Der Umgang mit anderen bereitet ihnen dagegen Schwierigkeiten, im normalen Arbeitsleben sind sie daher kaum einsetzbar. Das wollte Sonne nicht akzeptieren. Er nutzt die speziellen Fähigkeiten von Menschen mit Autismus und vermittelt

sie an Firmen wie Microsoft oder Cisco Systems für die Kontrolle von Datenbank-einträgen oder das Testen von Software. Denn die Fehlerquote beim Überprüfen endloser Zahlenkolonnen ist bei Autisten deutlich geringer als beim Durchschnitt der Menschen.

Mittlerweile macht Sonne rund zwei Millionen Euro Umsatz im Jahr und schreibt schwarze Zahlen. Der Social Venture Fund soll ihm jetzt mit rund einer Million Euro helfen, die Geschäftsidee auch in anderen Ländern zu etablieren. Genau diese Expansionsfinanzierung haben sich Weber und seine Mitstreiter zur Aufgabe gemacht.

Neben Weber gehören Monika Roell, ehemalige Eigentümerin des Hugendubel Verlages, und Bau- und Venture-Capital-Unternehmerin Sylvie Mutschler zu den Initiatoren des Fonds, sonst vor allem Familienunternehmer und private Geldgeber wie Thomas Jetter, ehemaliger Partner des Finanzinvestors Permira. Bei allen Investoren steht die maximale Rendite nicht im Vordergrund. „Es ist ein philanthropisches Investment“, sagt Weber. „Man parkt sein Geld für einen guten Zweck. Unser erstes Ziel ist, eine herausragende Sozialrendite zu erzielen.“ Doch der Social Venture Fund verschenkt das Geld nicht. „Wir verlangen die gleichen Konditionen wie eine Bank“, betont Weber. Natürlich müsse das investierte Kapital zurückfließen, inklusive Inflationsausgleich und Gewinn. Unter dem Strich peilt der Fonds eine Rendite von drei bis vier Prozent an. /

INVESTITIONSBEISPIEL

SPECIALISTERNE

Hauptsitz	Kopenhagen
Aktionsgebiet	Dänemark / global
Innovation	Menschen mit Autismus werden als Spezialisten im Berufsumfeld eingebunden
Begünstigte Kunden	Menschen mit ASD-Syndrom Unternehmen, insbes. IT Branche
Gründungsjahr	2003
Finanzbedarf	zirka 1 000 000 €
Verwendung	Franchiselaunch im deutschsprachigen Raum
Umsatzerw.	240 000 €* <small>* 2010 bei 4 Franchise-Nehmern</small>

www.specialistpeople.com

TEXT Alexander Heintze