



## IMPACT INVESTING

Alternativer Investmentansatz mit Wirkung und Rendite

*Lesedauer: 5 Minuten*

**In der Vergangenheit trennten Family Offices strikt die Kapitalanlage zur Erzielung von finanziellen Renditen und philanthropische Tätigkeiten zur Erzeugung sozialer oder ökologischer Wirkungen. Das Impact Investing als neuer Investmentansatz verbindet beide Elemente. Welche Möglichkeiten und Herausforderungen sich für Family Offices daraus eröffnen, erfahren Sie in diesem *aspekte*-Beitrag.**

Unter Impact Investing (*wirkungsorientiertes Investieren*) werden Investitionen in Unternehmen, Organisationen, Immobilien oder Fonds verstanden, die zusätzlich zur finanziellen Rendite eine messbare soziale oder ökologische Wirkung erzielen. Als Renditeziel ist dabei vom alleinigen Kapitalerhalt bis zur marktüblichen Verzinsung alles möglich. Auch wenn Impact Investing zum Teil als Anlageklasse den Alternativen Investments zugeordnet wird, ist es vielmehr ein allgemeiner Investmentansatz über alle Klassen wie Immobilien, Aktien und Fixed Income hinweg.

*»Als Renditeziel ist vom alleinigen Kapitalerhalt bis zur marktüblichen Verzinsung alles möglich.«*

### Aktuelles Anlageverhalten

Während Impact Investing immer noch eine Nische mit weltweit ca. US\$ 240 Mrd. darstellt, verzeichnet es gemäß GIIN (Global Impact Investing Network) in den letzten Jahren hohe Wachstumsraten von jährlich durchschnittlich bis zu 50%. Verschiedene Investorengruppen wie bspw. Institutionelle Anleger zeigen Interesse an diesem Investmentansatz. Family Offices bilden nach dem Investmentvolumen noch eine der kleinsten Investorengruppen in Bezug auf Impact Investing (nach einer Umfrage des GIIN weniger als 1%). Bemerkenswert ist, dass Family Offices dabei in zwei Drittel aller Anlagen eine marktübliche Rendite erzielen.<sup>1</sup>

Auch auf dem deutschen Markt sind diese Entwicklungen festzustellen: nur ein kleiner Teil des Vermögens von Family Offices sind wirkungsorientierte Investments (Abbildung 1). Die meisten Impact Investments fließen in Deutschland dabei in die Bereiche Energie & Technologie, Bildung und Sozialunternehmen. Kunden deutscher Family Offices bevorzugen entweder regionale Impact Investments oder Aktivitäten in Entwicklungsländern und sind häufig bereit, auf Rendite zu verzichten. Zu beobachten ist weiterhin, dass die Auseinandersetzung mit dem Thema kundengetrieben ist. Ferner bringen Generationen mit ererbten Vermögen und ehemalige Unternehmer eine größere Bereitschaft für Impact Investments

---

In *aspekte* bereiten die Wealth-Management-Kompetenzzentren gemeinsam mit Netzwerkpartnern Themen auf, die für Sie relevant sind. Autoren dieses Beitrages sind Moritz Otterbach und Jan Morgenstern, Wealth Management Berenberg. [www.berenberg.de/familyoffices](http://www.berenberg.de/familyoffices)

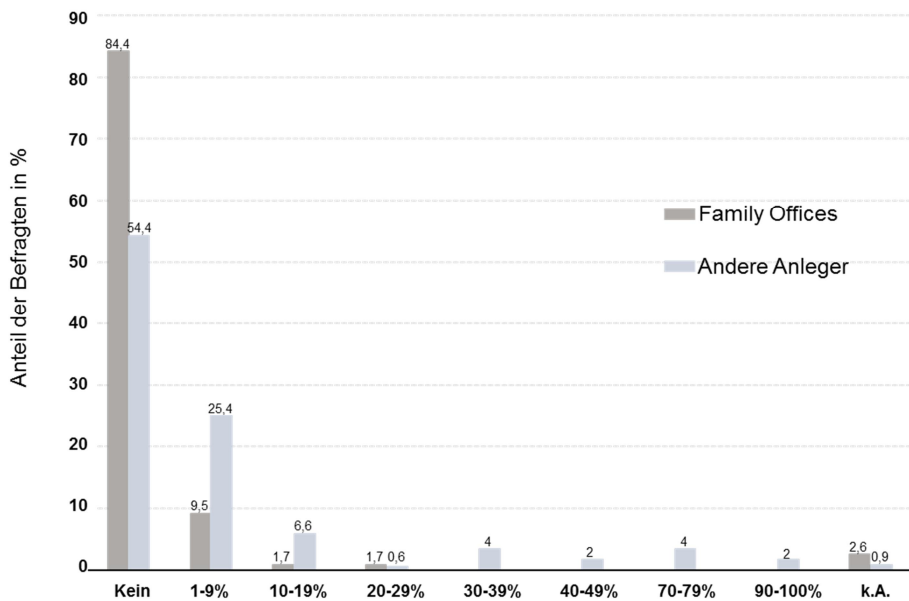
---

<sup>1</sup> GIIN (2018)



mit. Dies ist auf die höhere Liquidität und die größeren Zeitressourcen zurückzuführen.<sup>2</sup>

**Abb. 1: Anteil von Impact Investments am Gesamtvermögen der Family Office-Kunden in Deutschland**



*Family Offices noch kleine Investorengruppe*

Quelle: Eckert & Schäfer (2015, S. 50)

### Investmentmöglichkeiten

Da sich Impact Investing nicht auf eine Anlageklasse bezieht, sondern übergreifend die Förderung gesellschaftlicher oder ökologischer Wirkungen bezweckt, liegen verschiedene Investmentmöglichkeiten vor. Es bestehen Optionen mit Darlehen, Krediten oder Beteiligungen, wie beispielsweise in Form von Private Equity oder Venture Capital zu investieren. Es gibt auch die Möglichkeit, Anteile an geschlossenen Fonds zu erwerben, die tatsächlich direkt in Sozialunternehmen investieren. Hierbei wird darauf abgezielt, einen möglichst großen gesellschaftlichen Nutzen bei zeitgleichem realen Kapitalerhalt zu und einer moderaten Rendite zu erlangen (z.B. Bon Venture, [www.bonventure.de](http://www.bonventure.de)). In der folgenden Abbildung werden einige Investmentmöglichkeiten näher erläutert:

*Engagements in Unternehmen mit sozialem Geschäftszweck*

<sup>2</sup> Ebd.; Pitschke & Rüschen (2018)



**Abb. 2: Möglichkeiten des Impact Investings**



Eigene Darstellung (World Economic Forum, 2014, S. 9)

### Herausforderungen

Zwar wächst das Marktangebot für Impact Investoren, doch herrscht zum einen immer noch ein Mangel an Produkten, Beratungsmöglichkeiten, Intermediären und Best-Practices. Zum anderen fehlt es an Markttransparenz und Vergleichbarkeit, da klare Standards und Regularien nur eingeschränkt vorliegen. Die genaue Messung der sozialen und ökologischen Wirkungen aufgrund hoher Komplexität ist teilweise schwer oder sogar unmöglich. Entsprechend benötigt es noch weiterer Anstrengungen aller Akteure zur Etablierung des Impact Investing-Marktes. Speziell für Family Offices ist es zudem eine Herausforderung, alle Familienmitglieder aus unterschiedlichen Generationen und Familienstämmen mit ihren verschiedenen Anlagepräferenzen „unter einen Hut“ zu bekommen. Durch ihre wirtschaftliche Verbundenheit entsteht nicht selten ein Konsenszwang, weshalb nur eine Person nicht überzeugt sein braucht, um Impact Investing scheitern zu lassen. In diesem Zusammenhang sollten sich Family Offices als neutrale, rationale Berater sehen, die hier vermitteln.

### Fazit

Gesellschaftliches Engagement besitzt für Kunden von Family Offices eine lange Tradition. Investments mit denen auch soziale oder gesellschaftliche Wirkungen erzielt werden können und die gerade in Zeiten niedriger Zinsen neue Möglichkeiten eröffnen, sind jedoch noch relativ unbekannt. Da Impact Investments entgegen des häufig verbreiteten Vorurteils nicht zwingend mit niedrigeren finanziellen Renditen einhergehen müssen, bietet es die Möglichkeit, philanthropisches Engagement sogar direkt mit der Kapitalanlage zu verknüpfen. Bei schon derzeit jährlichen zweistelligen Wachstumsraten wird trotz der Herausforderungen in den nächsten Jahren ein weiter zunehmender Fokus hierauf erwartet. Gerade die jüngeren Generationen verstärken diesen Trend.

*Family Offices als rationale Vermittler*

*Umschichtung zu Gunsten von Impact Investments ist erkennbar*



**Literatur:**

Eckert, S. & Schäfer, H. (2015). Risiko, Rendite – und Wirkung? Die Anlagebereitschaft deutscher Stiftungen und vermögender Anleger für wirkungsorientiertes Investieren. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.

GIIN (2018). Annual Impact Investor Survey 2018. Global Impact Investing Network. Online:

[https://thegiin.org/assets/2018\\_GIIN\\_Annual\\_Impact\\_Investor\\_Survey\\_webfile.pdf](https://thegiin.org/assets/2018_GIIN_Annual_Impact_Investor_Survey_webfile.pdf)

GSIA (2017). Global Sustainable Investment Review 2016. Global Sustainable Investment Alliance. Online:

[http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2017/03/GSIR\\_Review2016.F.pdf](http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2017/03/GSIR_Review2016.F.pdf)

Pitschke, C. & Rüschen, T. (2018). Family Offices entdecken Impact Investing. In: die bank, 2, S. 22-25.

World Economic Forum (2013). From the Margins to the Mainstream. Assessment of the Impact Investment Sector and Opportunities to Engage Mainstream Investors. Genf.

Bei diesem Dokument handelt es sich um eine Werbemitteilung der Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG. Die gemachten Angaben wurden nicht durch eine außenstehende Partei geprüft. Alle Aussagen basieren auf allgemein zugänglichen Quellen. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit sämtlicher Angaben übernehmen wir keine Gewähr. Wir weisen ausdrücklich auf den angegebenen Bearbeitungsstand hin. Angaben können sich durch Zeitablauf und/oder infolge gesetzlicher, politischer, wirtschaftlicher oder anderer Änderungen als nicht mehr zutreffend erweisen.

Zur Erklärung verwendeter Fachbegriffe steht Ihnen auf [www.berenberg.de/glossar](http://www.berenberg.de/glossar) ein Online-Glossar zur Verfügung. Die gewerbliche Nutzung in Form eines Nachdrucks, der – auch teilweisen – Vervielfältigung sowie der Weitergabe des Beitrages ist ohne unsere ausdrückliche schriftliche Genehmigung nicht gestattet.

Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG  
Neuer Jungfernstieg 20  
20354 Hamburg  
Telefon +49 40 350 60-0  
Telefax +49 40 350 60-900  
[www.berenberg.de](http://www.berenberg.de)  
[info@berenberg.de](mailto:info@berenberg.de)