

Wolfgang Spiess-Knafl
Barbara Scheck

Impact Investing

Instrumente, Mechanismen und
Akteure



Springer Gabler

Impact Investing

Wolfgang Spiess-Knafl · Barbara Scheck

Impact Investing

Instrumente, Mechanismen und
Akteure



Springer Gabler

Wolfgang Spiess-Knafl
European Center for Social Finance
Munich Business School
Witten, Deutschland

Barbara Scheck
Munich Business School
Munich, Deutschland

ISBN 978-3-031-48005-8 ISBN 978-3-031-48006-5 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-031-48006-5>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <https://portal.dnb.de> abrufbar.

Dieses Buch ist eine Übersetzung des Originals in Englisch „Impact Investing“ von Wolfgang Spiess-Knafl, publiziert durch Springer Nature Switzerland AG im Jahr 2017. Die Übersetzung erfolgte mit Hilfe von künstlicher Intelligenz (maschinelle Übersetzung). Eine anschließende Überarbeitung im Satzbetrieb erfolgte vor allem in inhaltlicher Hinsicht, so dass sich das Buch stilistisch anders lesen wird als eine herkömmliche Übersetzung. Springer Nature arbeitet kontinuierlich an der Weiterentwicklung von Werkzeugen für die Produktion von Büchern und an den damit verbundenen Technologien zur Unterstützung der Autoren.

Übersetzung der englischen Ausgabe: „Impact Investing“ von Wolfgang Spiess-Knafl und Barbara Scheck, © 2017. Veröffentlicht durch Springer International Publishing. Alle Rechte vorbehalten.

© Der/die Herausgeber bzw. der/die Autor(en), exklusiv lizenziert an Springer Nature Switzerland AG 2024

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Planung/Lektorat: Tula Weis

Springer Gabler ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer Nature Switzerland AG und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Gewerbestrasse 11, 6330 Cham, Switzerland

Das Papier dieses Produkts ist recyclebar.

Inhaltsverzeichnis

1	Einführung	1
2	Soziales Unternehmertum	15
3	Impact Investing	59
4	Der Impact Investing Markt	85
5	Finanzierungsinstrumente und Transaktionen	111
6	Wirkungsmessung und -steuerung	135
7	Bewertungswerkzeuge und Methodologien	157

Abbildungsverzeichnis

Abb. 3.1	Renditeerwartungen	63
Abb. 4.1	Ergebnisbasierte Finanzierungsstruktur	102
Abb. 4.2	Bürgschaftsschema	105
Abb. 5.1	Schichten in der Finanzierungsstruktur von Sozialunternehmen (beispielhaft)	112
Abb. 5.2	Finanzierungsinstrumente	117
Abb. 5.3	Fondsstruktur	130
Abb. 5.4	Grundsätze der Bewertung	132
Abb. 6.1	Modell der Wirkungskette nach OECD-DAC.	141
Abb. 6.2	Die Wirkungstreppe	142
Abb. 6.3	Modell der Wirkungskette nach Clark et al.	143
Abb. 6.4	Theorie des Wandels, Planungsdreieck für eine Substanzmissbrauchsinitiative	145
Abb. 6.5	IMM entlang des Investitionsprozesses	148
Abb. 6.6	Evidenzniveaus in IMM	153
Abb. 7.1	Möglicher Umfang der Wirkungsanalyse	161
Abb. 7.2	Kategorisierung von IMM-Tools	164

Tabellenverzeichnis

Tab. 1.1	Möglicher investierter Kapitalbedarf zur Finanzierung ausgewählter BoP-Geschäfte in den nächsten 10 Jahren	7
Tab. 1.2	Formen der Schaffung sozialer Wirkung	9
Tab. 2.1	Institutionelle Akteure	23
Tab. 2.2	Wachstumsstrategien	26
Tab. 2.3	Kategorien der sozialen Geschäftsmodellinnovation	29
Tab. 2.4	Kategorien von gemeinnützigen Organisationen	33
Tab. 2.5	Probleme entlang der Lebensmittel-Wertschöpfungskette	44
Tab. 2.6	Leistungsindikatoren zur Verfolgung des Fortschritts aller SDGs	47
Tab. 2.7	Situationen der Kinderarbeit	50
Tab. 2.8	Zwei Denkschulen	51
Tab. 3.1	Erbschafts- und Nicht-Erbschaftskapital von Stiftungen	65
Tab. 3.2	Möglichkeiten zur Erreichung in verschiedenen Anlageklassen	66
Tab. 3.3	Theorien zur Erklärung von Finanzierungsentscheidungen	68
Tab. 3.4	Einkommensströme	77
Tab. 3.5	Finanzierungskonflikte	80

X Tabellenverzeichnis

Tab. 4.1	Akteure des Sozialkapitalmarktes	86
Tab. 4.2	Auswahlkriterien	89
Tab. 4.3	Ausgewählte soziale Risikokapitalfonds	91
Tab. 4.4	Bilanzdaten ausgewählter Ethikbanken	94
Tab. 4.5	Formen des Crowdfunding	94
Tab. 4.6	Kosten pro Einheit im Sozialsektor (Auswahl)	103
Tab. 5.1	Merkmale der Fonds	113
Tab. 5.2	Fondsindex-Zusammenfassung	114
Tab. 5.3	Verwendung von Finanzierungsinstrumenten	122
Tab. 5.4	Altersverteilung der Investitionen	123
Tab. 5.5	Fokusgruppen in verschiedenen Regionen	123
Tab. 5.6	Übernahme von ethischen Marken	127
Tab. 5.7	Übernahme von Sozialunternehmen	128
Tab. 6.1	Übersicht Terminologie	146



1

Einführung

1.1 Kontext

In den letzten dreißig Jahren haben wir überraschende Veränderungen in der Art und Weise gesehen, wie gesellschaftliche Veränderungen eingeleitet werden. Diese Veränderungen wurden unter anderem dadurch angetrieben, wie öffentliche Einrichtungen mit gesellschaftlichen Herausforderungen umgehen, wie Individuen sich entscheiden, für das Gemeinwohl einzubringen und was sich für Unternehmen geändert hat.

Dies wird deutlich an den Beispielen Mikrofinanzierung, sozialer Wohnungsbau, grüne Technologien oder Sozialunternehmen. Während diese Bereiche früher entweder nicht existierten oder nicht finanziert wurden, sind sie heute wichtige Sektoren und ziehen erhebliche Kapitalmengen an.

Milton Friedman schrieb einst berühmt: „The business of business is business“ (Friedman 1970). Das war lange Zeit wahr und das Denken in Aktionärswerten dominierte und dominiert immer noch weitgehend die Kapitalmärkte (Hart und Zingales 2017). Das Ende der Aktienmarkt-Blase Anfang der 2000er Jahre, eine Finanz- und Wirtschaftskrise

ab 2008 sowie das zunehmende Gefühl wirtschaftlicher Ungleichheit führten zu der Überzeugung, dass die Welt ein neues wirtschaftliches Denken braucht. Diese Veränderung kam unter anderem in Form von sozialem Unternehmertum.

Dies wurde kombiniert mit dem Friedensnobelpreis für Muhammad Yunus und die Grameen Bank sowie Erfolgsgeschichten von Sozialunternehmen, die zeigten, dass soziale und finanzielle Rendite sich nicht gegenseitig ausschließen.

Eine neue Generation von Sozialunternehmern arbeitet an neuen Geschäftsmodellen, um eine spezifische soziale Mission voranzutreiben. Es besteht der Glaube, dass es für fast jedes soziale Problem ein Geschäftsmodell gibt und dass Unternehmen soziale Plattformen sein können. Dieser Glaube wird durch die Tatsache ergänzt, dass jeder zu Veränderung beitragen kann.

Gesellschaftliche Herausforderungen verändern sich und es gibt ein zunehmendes Verständnis dafür, dass der Privatsektor und die Zivilgesellschaft Teil der Lösung sein müssen. Neu aufkommende und anhaltende Herausforderungen sind der Klimawandel, internationale Migrationsströme und wirtschaftliche Ungleichheiten. Flüchtlinge aus dem Nahen Osten, Afghanistan oder Afrika haben alle unterschiedliche Probleme, Fähigkeiten und Bedürfnisse. Es wird immer deutlicher, dass diese Herausforderungen nur durch die Arbeit in breiten Koalitionen angegangen werden können.

Der Druck auf die öffentlichen Haushalte war einer der Impulse für die Kommerzialisierung des Sozialsektors und den aufkommenden Sektor der Sozialunternehmen. Diese neuen Akteure waren eine attraktive Alternative für Stiftungen, die nach unternehmerischeren Organisationen suchten. Impact-Investoren betrachten Impact-Investitionen ebenfalls als attraktive Alternative. Auch Einzelpersonen interessieren sich zunehmend für Finanzanlagen, die eine soziale Mission unterstützen.

1.1.1 Sozialunternehmen

Soziales Unternehmertum zielt darauf ab, soziale Probleme und gesellschaftliche Probleme durch Anwendung von Geschäftspraktiken zu

lösen. Der sichtbare Erfolg der von Fellowship-Organisationen wie der Skoll Foundation, Ashoka oder der Schwab Foundation for Social Entrepreneurship unterstützten und geförderten Sozialunternehmen hat dazu beigetragen, dass soziales Unternehmertum eine prominente Rolle in politischen Debatten einnimmt und zum Investitionsschwerpunkt für Stiftungen und Venture-Philanthropy-Fonds wird.

Soziales Unternehmertum ist der Prozess der Identifizierung von Möglichkeiten bis zu deren Ausnutzung (Grichnik 2006; Austin et al. 2006), während der Sozialunternehmer die Person ist, die diesen Wandel vorantreibt (Dees 1998; Martin und Osberg 2007). Das Sozialunternehmen ist die organisatorische Form, um diese Dienstleistungen und Produkte bereitzustellen (Defourny und Nyssens 2008; Alter 2006).

Universitäten haben ihre Lehrpläne angepasst, um den Studierenden zu helfen, die Wirtschaft und Mechanismen des Sektors besser zu verstehen. Inkubatoren und Programme zur Investitionsbereitschaft helfen angehenden Unternehmern bei der Gründung ihres Unternehmens.

Oft finden diese Lösungen ihren Weg in die traditionelleren Sektoren. Viele disruptive Innovationen wurden im Sozialsektor entwickelt und viele Technologien werden mit Hilfe von Organisationen des Sozialsektors verbreitet. Soziale Technologien können als Methoden zur Organisation der Gesellschaft verstanden werden.

Verschiedene Entwicklungsphasen von sozialen Geschäftsmodellen können beobachtet werden. Die ersten Geschäftsmodelle wurden um nachhaltige Beschaffung herum aufgebaut, die biologische Landwirtschaft, die Verfolgung von Fair-Trade-Prinzipien, eine Reduzierung schädlichen Verhaltens in den Lieferketten und eine Konzentration auf die Einstellung benachteiligter Gruppen einschloss. Beispiele finden sich im Fair-Trade-Geschäft oder in der nachhaltigen Mode.

Die zweite Gruppe von Geschäftsmodellen versuchte, eine direktere Beziehung zur Zielgruppe der Begünstigten herzustellen. Toms Shoes hat das Konzept „Eins für Eins“ eingeführt. Immer wenn ein Schuh verkauft wird, wird ein zusätzlicher Schuh an ein Kind in einem Entwicklungsland gegeben. Das Modell wurde sogar erweitert und umfasst nun auch Brillen, Kaffee und Taschen. Andere Unternehmen

folgen diesem Ansatz und haben diese Spendenpolitik in ihr Unternehmen aufgenommen.

Die dritte Gruppe von Geschäftsmodellen versucht, einen viel direkteren sozialen Einfluss zu erzielen und versucht, ein Geschäftsmodell um das soziale Problem herum zu schaffen. Mülldeponien in Entwicklungsländern sind nun die Quelle und Inspiration zur Herstellung von Handtaschen oder Schmuck. Diese Konzepte werden als „Abfall-Couture“ oder Upcycling bezeichnet. Die Kreislaufwirtschaft benötigt auch diese Geschäftsmodelle (Ellen McArthur Foundation 2013). Blinde, autistische oder Straßenkinder werden nicht mehr als Last gesehen, sondern Sozialunternehmer, die neue soziale Geschäftsmodelle entwickeln, sehen zunehmend ihre besonderen Fähigkeiten, die ihnen eine überlegene Produktivität für bestimmte Aufgaben wie Softwaretests geben.

In den letzten Jahren haben wir neue Geschäftsmodelle gesehen, die um neue Technologien herum aufgebaut sind. Sozialunternehmen integrieren künstliche Intelligenz oder Blockchain-Technologie in ihre Angebote. Beispiele finden sich in der Landwirtschaft, im Gesundheitswesen, in erneuerbaren Energien oder in der inklusiven Finanzierung (Spiess-Knafl 2022).

1.1.2 Gesellschaftliche Herausforderungen und Veränderungen im Sozialsektor

Gleichzeitig gab es eine Verschiebung in den gesellschaftlichen Herausforderungen. Migrationsströme werden weiterhin Schlagzeilen dominieren und die wachsende ethnische Vielfalt der Gesellschaften führt zur Notwendigkeit, verschiedene und mehrere Programme zu entwickeln. Collier (2014) spekuliert sogar über ein beschleunigtes Tempo der internationalen Migration. Gleichzeitig altern die Gesellschaften weiter und erhöhen damit den Druck, neue Altenpflegesysteme zu entwickeln. Auch der Klimawandel findet statt und benötigt neue internationale Ansätze und auch neue Finanzierungsmechanismen.

Das sind nur einige Beispiele für sich verändernde gesellschaftliche Herausforderungen, die auch illustrieren, dass nicht nur Regierungen

oder andere öffentliche Stellen sie lösen können. Es muss eine große Koalition von Akteuren geben, die zusammenarbeiten können.

Ein paralleler Trend ist der Druck auf die öffentlichen Haushalte, der zu Budgetkürzungen für Organisationen des Sozialsektors und der Notwendigkeit führt, neue und zusätzliche Finanzierungsquellen zu identifizieren. Früher führte dies dazu, dass gemeinnützige Organisationen zusätzliche Einnahmequellen identifizieren mussten. Museen begannen, Museumsshops zu entwickeln oder Veranstaltungen auszurichten, und Krankenhäuser begannen, zusätzliche Dienstleistungen anzubieten. Weisbrod (2000) bezeichnete dies als die kommerzielle Transformation des Sozialsektors.

Der Druck wurde durch eine weit verbreitete Einführung von Geschäftstechniken und Managementstudien ergänzt. Die öffentlichen Behörden begannen auch, Benchmark-Studien zu verwenden, um die Mittelverwendung besser zu kontrollieren und zu regulieren. Obwohl dies oft als kontrovers angesehen wird (z. B. Weisbrod 2004; Edwards 2008), ist der Einfluss neuer Ansätze signifikant und greifbar.

Verschiedene gesellschaftliche Herausforderungen und die Kommerzialisierung des Sozialsektors wurden durch eine Entwicklung zur Hybridisierung ergänzt. Vor dreißig Jahren gab es eine klarere Unterscheidung zwischen Märkten, Regierungen und dem dritten Sektor. Jeder Sektor war für bestimmte Aufgaben verantwortlich und hatte dabei eine sehr unterschiedliche Logik und Handlungsweise. Die Entwicklung neuer Ansätze, die oft als hybride Organisationen bezeichnet werden, ist eine der bedeutenderen Veränderungen (z. B. Pache und Santos 2013). Diese hybriden Organisationen sind eine wichtige Organisationsform im aufkommenden Bereich des Impact Investing.

Darüber hinaus fühlen sich Mainstream-Unternehmen gezwungen, ihr Geschäftsmodell anzupassen, um soziale Ziele zu verfolgen. Es gibt Druck von Mitarbeitern, Kunden und den Medien. Das ist einer der Gründe, warum Unternehmen ethische, faire Handels- oder Sozialunternehmen kaufen, um ihr Geschäftsmodell zu schützen und ihnen bei der Innovation zu helfen.

1.1.3 Kapitalgeber

Die nächsten Jahre werden große Vermögenstransfers an eine Generation sehen, die oft als Millennials bezeichnet wird. Sie legen höhere Werte auf die soziale Verantwortung von Unternehmen und sind auch stärker an Impact Investing interessiert, da sie sich mehr um gesellschaftliche und Umweltfragen sorgen. Darüber hinaus werden in der Technologie- und Finanzierindustrie auch weiterhin Unternehmer Milliardenvermögen schaffen, die in weiterer Folge daran interessiert, die gleichen Geschäftstechniken bei der Finanzierung sozialer Anliegen, die sie unterstützen, anzuwenden.

Historisch gesehen wurden Organisationen des Sozialsektors durch Spenden finanziert. Obwohl sie immer noch relevant sind, wurden neue Finanzierungstechniken auf den Sozialsektor angewendet.

Stiftungen haben Interesse daran gefunden, den Venture-Capital-Ansatz auf die Finanzierung von Organisationen des Sozialsektors anzuwenden. Dies führte zur Entwicklung eines Bereichs, der auch als Venture Philanthropy bezeichnet wird. Anstatt vielen verschiedenen Organisationen kleine Zuschüsse zu gewähren, nimmt dieser Ansatz einen aktiveren Ansatz und finanziert nur ausgewählte Organisationen des Sozialsektors.

Auch Einzelpersonen haben Interesse am Impact Investing entwickelt. Heutzutage ist das negative und positive Screening beim Investieren in den öffentlichen Aktien- und Anleihenmarkt das Hauptinstrument. Einige neue Plattformen arbeiten an Möglichkeiten, den Markt für private Investitionen zu öffnen. Das hat es auch für Banken interessant gemacht, da sie den Kundenwunsch nach sozialen Investitionen erfüllen wollen.

Darüber hinaus investieren institutionelle Anleger wie Pensionsfonds oder Versicherungsgesellschaften und stellen Kapital für Impact-Investmentfonds bereit. Impact-Investments können attraktive Renditen bieten und die Renditen sind nicht mit dem Aktienmarkt korreliert. Das macht Impact Investing zu einer Alternative, sobald die Volumina steigen.

Auch Regierungen sind zunehmend daran interessiert, Organisationen des Sozialsektors zu finanzieren (Cohen 2011). Beispiele sind Social Impact Bonds und Förderprogramme für den sozialen Kapitalmarkt.

1.2 Impact Investing

Solarenergie und Grundschulbildung in ländlichen Gebieten Afrikas oder Arbeitsintegration und soziale Infrastruktur in Westeuropa sind Bereiche, in denen zusätzliche Finanzierung soziale Auswirkungen erleichtern könnte. Die großen Probleme sind oft unterfinanziert.

In einer frühen Studie schätzten O’Donohue et al. (2010) das benötigte Kapital, um Geschäftsmodelle für die unterste Bevölkerungsschicht in Entwicklungsländern zu skalieren. Wohnen ist der größte Sektor in Bezug auf Kapitalanforderungen. Wohnen ist normalerweise ein attraktiver Sektor, da die Cashflows vorhersehbar sind, aber von der Verfügbarkeit von Eigentumsrechten abhängt. In diesem Szenario reicht der potenzielle Kapitalbedarf von 214 bis 786 Mrd. US-\$. Andere Sektoren sind Wasser, Gesundheit, Bildung und Mikrofinanzierung (Tab. 1.1).

Das Feld der Mikrofinanzierung hat sich in den letzten Jahren rasant entwickelt. Der Nobelpreis für den Frieden, der an Muhammad Yunus

Tab. 1.1 Möglicher investierter Kapitalbedarf zur Finanzierung ausgewählter BoP-Geschäfte in den nächsten 10 Jahren

Sektor	Potentieller investierter Kapitalbedarf in Mrd. US\$
Wohnen: Erschwingliches städtisches Wohnen	\$214–\$786
Wasser: Sauberes Wasser für ländliche Gemeinden	\$5,4–\$13
Gesundheit: Müttergesundheit	\$0,4–\$2
Bildung: Grundschulbildung	\$4,8–\$10
Finanzdienstleistungen: Mikrofinanzierung	\$176

Quelle O’Donohue et al. (2010)

und die Grameen Bank verliehen wurde, zeigte, dass soziale und finanzielle Ziele nicht gegenseitig ausschließend sein müssen. Der Erfolg der Mikrofinanzierung hat sich über 30 Jahre entwickelt. Interessanterweise sind diese Mikrofinanzinstitutionen heute Mainstream-Institutionen, haben aber oft als gemeinnützige Organisationen begonnen.

Im Jahr 2022 sind diese Zahlen viel größer geworden. Die International Finance Corporation (2022) schätzt, dass zur Erreichung der SDGs jährlich 5–7 Billionen US-\$ an Finanzierung benötigt werden. Öffentliche und philanthropische Quellen, die traditionelle Finanzierungsquellen sind, sind nicht ausreichend groß, um diesen Investitionsbedarf zu decken.

Impact Investing hat seine Wurzeln in der Suche von Stiftungen, ihr Kapital besser zu investieren und zu nutzen. Während das Kapital zuvor auf eine breite Palette von Projekten verteilt wurde, wurde es auf Projekte mit Potenzial für soziale Auswirkungen ausgerichtet. Dieser Ansatz ist auch für andere Kapitalbesitzer interessant.

Impact Investing muss auch von anderen Ansätzen unterschieden werden. In diesem Kapitel unterscheiden wir zwischen Social Finance, sozial verantwortlichem Investment und Impact Investments, die oft komplementär sind. Impact Investing ist die Kunst verfolgt das Ziel, mit beabsichtigter sozialer Wirkung zu investieren und gleichzeitig eine positive finanzielle Rendite zu erzielen.

Die Vergabe von Zuschüssen kann eine ergänzende Strategie zum Impact Investing sein. Zuschüsse können Organisationen in der Startphase oder in Form von hybriden Finanzierungsstrukturen gewährt werden. Sozial verantwortliches Investieren (SRI) konzentriert sich auf öffentliche Investitionen und die Auswahl von öffentlich gehandelten Aktien und Anleihen, die mit den Werten des Anlegers übereinstimmen.

Impact Investing muss auch von der Corporate Social Responsibility (CSR) unterschieden werden. Corporate Social Responsibility sind Unternehmensstrategien zur Reduzierung der von einem Unternehmen erzeugten negativen Externalitäten oder sogar zur Schaffung positiver Externalitäten. Diese Unterschiede werden in Tab. 1.2 dargestellt.

Es gibt auch die globalen Entwicklungsziele der Vereinten Nationen. Sie umfassen beispielsweise Armut, Hunger, Ernährungssicherheit und Ernährung, Bildung, Geschlechtergleichheit, Zugang zu Wasser und

Tab. 1.2 Formen der Schaffung sozialer Wirkung

	Sozial verantwortliches Investieren (SRI)	Impact Investing	Corporate Social Responsibility (CSR)	Zuwendungen
Beschreibung	Investitionen in öffentlichen Kapitalmärkten	Investitionen in privaten Kapitalmärkten	Unternehmensstrategien	Stiftungsstrategien
Form	Auswahl von öffentlich gehandelten Aktien und Anleihen	Finanzierung von Unternehmen, die auf die Schaffung sozialer Wirkung abzielen	Zusammenarbeit mit Akteuren des Sozialsektors, Unterstützung sozialer Initiativen	Zuwendungen an gemeinnützige Organisationen
Soziale Wirkung	Indirekte Form der sozialen Wirkung durch die Allokation von Kapital	Direkte Form durch die Finanzierung ausgewählter Unternehmen	Direkt und indirekt	Direkte Form der Finanzierung

Quelle Eigene Darstellung

Energie oder den Schutz natürlicher Ökosysteme (Vereinte Nationen 2015). Sie zeigen, dass fast alle der 17 Entwicklungsziele mit Hilfe von Impact-Investitionen unterstützt werden können.

1.3 Überblick über das Buch

Das erste Kapitel vermittelt einen Eindruck vom Kontext und den Treibern des Impact Investing. Das Buch hat fünf verschiedene Kapitel.

Das zweite Kapitel betrachtet die zugrundeliegenden Grundlagen. Es gibt verschiedene Formen, gesellschaftliche Herausforderungen anzugehen. Soziales Unternehmertum ist eine der vielversprechendsten Formen, da es soziales und unternehmerisches Denken verbindet. Dieses Kapitel definiert soziales Unternehmertum und diskutiert die Defi-

nitionen, die in der Literatur gefunden wurden. Es unterscheidet auch soziales Unternehmertum von anderen Formen der Bereitstellung sozialer Dienstleistungen und analysiert verschiedene Skalierungsstrategien. Diese sozialen Unternehmen können verschiedene soziale Geschäftsmodellinnovationen nutzen und sechs verschiedene Strategien werden diskutiert, um Einblicke in die Abläufe sozialer Unternehmen zu geben.

Soziale Probleme sind die zugrundeliegenden Bereiche, in denen soziale Unternehmen tätig sind. Es gibt verschiedene Ansätze zur Diskussion sozialer Probleme, die vorgestellt werden. Die Ziele für nachhaltige Entwicklung (SDGs) werden als Best-Practice-Ansatz vorgestellt, wenn es um die Klassifizierung sozialer Probleme geht. Kinderarbeit wird als Fallstudie für ein konkretes soziales Problem mit 168 Mio. arbeitenden Kindern weltweit verwendet. Es werden die Treiber, die Bereiche und mögliche Lösungen diskutiert.

Das dritte Kapitel behandelt Impact Investing. Es wird das Thema einführen und die Beweggründe von Investoren diskutieren, einen Teil ihrer Ressourcen für Impact Investing bereitzustellen. Diese Beweggründe sind unterschiedlich für die verschiedenen Gruppen von Investoren, die zum Kapital auf dem Markt für Impact Investing beitragen.

Es gibt verschiedene theoretische Ansätze, um Anlageentscheidungen zu verstehen. Eine Schlüsselüberlegung ist das Zusammenspiel zwischen finanziellen und sozialen Renditeanforderungen. Finanzielle Leistungen sind leicht quantifizierbar in Form von EBIT, EBITDA, Nettogewinnen oder Umsätzen. Soziale Ziele sind ein anderes Thema und die soziale Wirkungsbeurteilung wird im sechsten Kapitel behandelt. Beide Ziele sind voneinander abhängig und es können Konflikte auftreten, wenn Kapitalgeber mit unterschiedlichen Renditeerwartungen an der Finanzierung eines sozialen Unternehmens beteiligt sind. Einige Aspekte des Sozialsektors sind auch in diesem Bereich anwendbar. Öffentliche Fördermittel sind in der Regel mit Einschränkungen verbunden und haben Auswirkungen auf die Finanzierungsstruktur der Organisation. Ähnliche Einschränkungen können für die verschiedenen Einkommensströme beobachtet werden. Verdrängung tritt auf, wenn Spender und öffentliche Behörden eine Organisation unterstützen.