Für nachhaltige Investitionen gelten eigene Kriterien



Wissenschaftler der Universität Trier haben herausgefunden, wie Investoren entscheiden, die auch soziale und ökologische Ziele verfolgen.

Beim so genannten Impact-Investing verfolgen Kapitalgeber außer finanziellen Interessen auch soziale oder ökologische Ziele. Inzwischen investieren weltweit 1340 Organisationen in diesem Segment, das Volumen ist global auf 502 Milliarden Dollar angewachsen. Wissenschaftler der Universität Trier haben untersucht, welche Kriterien für Impact-Investitionen in Sozialunternehmen relevant sind. Die Ergebnisse sind für alle Akteure in diesem Finanzmarkt von großem Interesse.

"Sozialen Unternehmen vermittelt die Studie wichtige Hinweise bei der Suche nach Kapitalgebern, indem die Betriebe oder Startups ihre Strukturen in Bezug auf die Kriterien von Impact-Investoren optimieren können", erläutert Prof. Dr. Jörn Block die praxisbezogene Relevanz der Studie. "Auch Impact-Investoren werden durch unsere Ergebnisse in die Lage versetzt, ihre eigenen Entscheidungsmuster mit denen anderer Investoren abzugleichen. Schließlich wird auch die Politik unterstützt, insofern als die öffentliche Hand teils beträchtliche staatliche Gelder in nachhaltige Fonds und Sozialunternehmen gibt", ergänzt Projektmitarbeiter Mirko Hirschmann.

Spezielle Entscheidungsmuster]
Die Forschungsgruppe der Universität Trier hat zunächst in Experteninterviews die wichtigsten Impact-Investitionskriterien identifiziert. In der Folge analysierten die Wirtschaftswissenschaftler etwa 4300 Investitionsentscheidungen von 179 Impact-Investoren in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Daraus ergibt sich, dass sich entsprechend der unterschiedlichen Ziele auch die Entscheidungsmuster der Impact-Investoren von klassischen Kapitalgebern unterscheiden.

Bei Investitionen in Sozialunternehmen mit nachhaltigen Zielen beziehen sich die drei wichtigsten Kriterien auf das Gründerteam, das soziale Problem und die Geschäftsbasis. Das Gründerteam des sozialen Unternehmens wird insbesondere auf seinen professionellen Hintergrund und seine Authentizität hin geprüft. Als zweites Kriterium werden die Bedeutung und Nachhaltigkeit des Lösungsansatzes des gesellschaftlichen Problems, dem sich das betreffende Unternehmen widmet, bewertet. Das dritte Kriterium ist mit der finanziellen Tragfähigkeit ein wirtschaftliches Kriterium.

Unterschiedliche Investorentypen]
Prof. Jörn Block, Mirko Hirschmann und Dr. Christian Fisch gingen in ihrer Studie auch der Frage nach, ob unterschiedliche Impact-Investorentypen - Spender, Eigenkapital- sowie Fremdkapitalgeber - ihre Entscheidungskriterien unterschiedlich gewichten. Sie stellten fest, dass für Spender ohne unmittelbare Rendite-Interessen die Bedeutung des gesellschaftlichen Problems, an dem das

Unternehmen arbeitet, das wichtigste Kriterium ist. Auf geschäftliche und finanzielle Aspekte des sozialen Unternehmens legen Spender geringeren Wert.

Investoren von Eigenkapital und Fremdkapital unterscheiden sich darin, dass beim Einsatz von Eigenkapital die Skalierbarkeit der Lösung eines sozialen Problems von größerer Relevanz im Entscheidungsprozess ist. Diese Investoren achten also vermehrt auf das Potential eines Sozialunternehmens, großflächig einen Beitrag zu einem gesellschaftlichen Anliegen leisten zu können.

Die Studie

Block, J., Hirschmann, M. Fisch, C.: Which criteria matter when impact investors screen social enterprises? Journal of Corporate Finance

Zur Studie