



Menschen fördern



nachhaltig wirken

www.Social-Business-Stiftung.org

Mission Investing -

Wenn der Kapitalstock mehr bewegt

Berlin 21.3.2013

Gerhard Bissinger

Stifter und 1.Vorsitzender

Palstek 33
Im Kontor S
21129 Hamburg

Tel.0175 4178101

Gerhard.Bissinger@Social-Business-Stiftung.org





1 Social Business Stiftung

2 Mission Investing Ansatz

3 Beispiel: Kopeme Group in Togo

4 Mission Investing: Lessons learned



Eine Idee wird geboren

Die Präambel der Satzung

Die Social Business Stiftung setzt sich zum Ziel, Menschen, denen die nötigen Mittel fehlen, zu befähigen und zu unterstützen, ihre Kräfte gezielt und koordiniert dafür einzusetzen, selbständig ihre Ziele und Bedürfnisse aus eigenem Antrieb und eigener Arbeit zu erreichen. Die geförderten Menschen sind dabei immer als Partner auf Augenhöhe zu sehen und mit materieller und geistiger Unterstützung zu fördern. Es gilt das Vertrauen, dass diese Menschen nach Erreichen ihrer Ziele dazu beitragen werden, Mittel, Ideen, Gedanken und Engagement in vielfältiger Form zurückfließen zu lassen, soweit und wie es ihnen möglich ist, um damit anderen Menschen nachfolgender Generationen in gleicher Situation zu helfen.

Die Satzungsziele

- Völkerverständigung
- Entwicklungszusammenarbeit
- Sport



Definition Social Business (7 Prinzipien Mohammad Yunus)

Six Principles of Grameen Social Business

1. Business objective ^{will be} to overcome poverty, or one or more problems (such as, education, health, technology access, environment, etc.) which threaten people and society; not profit maximization.
2. Financial and economic sustainability.
3. Investors get back the investment amount only. No dividend is given beyond investment money.
4. When investment amount is paid back, company profit stays with the company for expansion and improvement.
5. Environmentally conscious
6. Workforce get market wage with better working condition.
7. Do it with Joy

1. Unternehmensziel: Überwindung eines sozialen oder ökologischen Problems, keine Gewinnmaximierung

2. Finanzielle Nachhaltigkeit

3. Investoren erhalten nur ihr Geld zurück, keine Dividende

4. Gewinnthesaurierung für die Expansion und Verbesserung des Unternehmens

5. Ökologische Nachhaltigkeit

6. Entlohnung für Mitarbeiter auf Marktniveau

7. Tu es mit Freude !

Anlagestrategie „klassisch“

Anlage

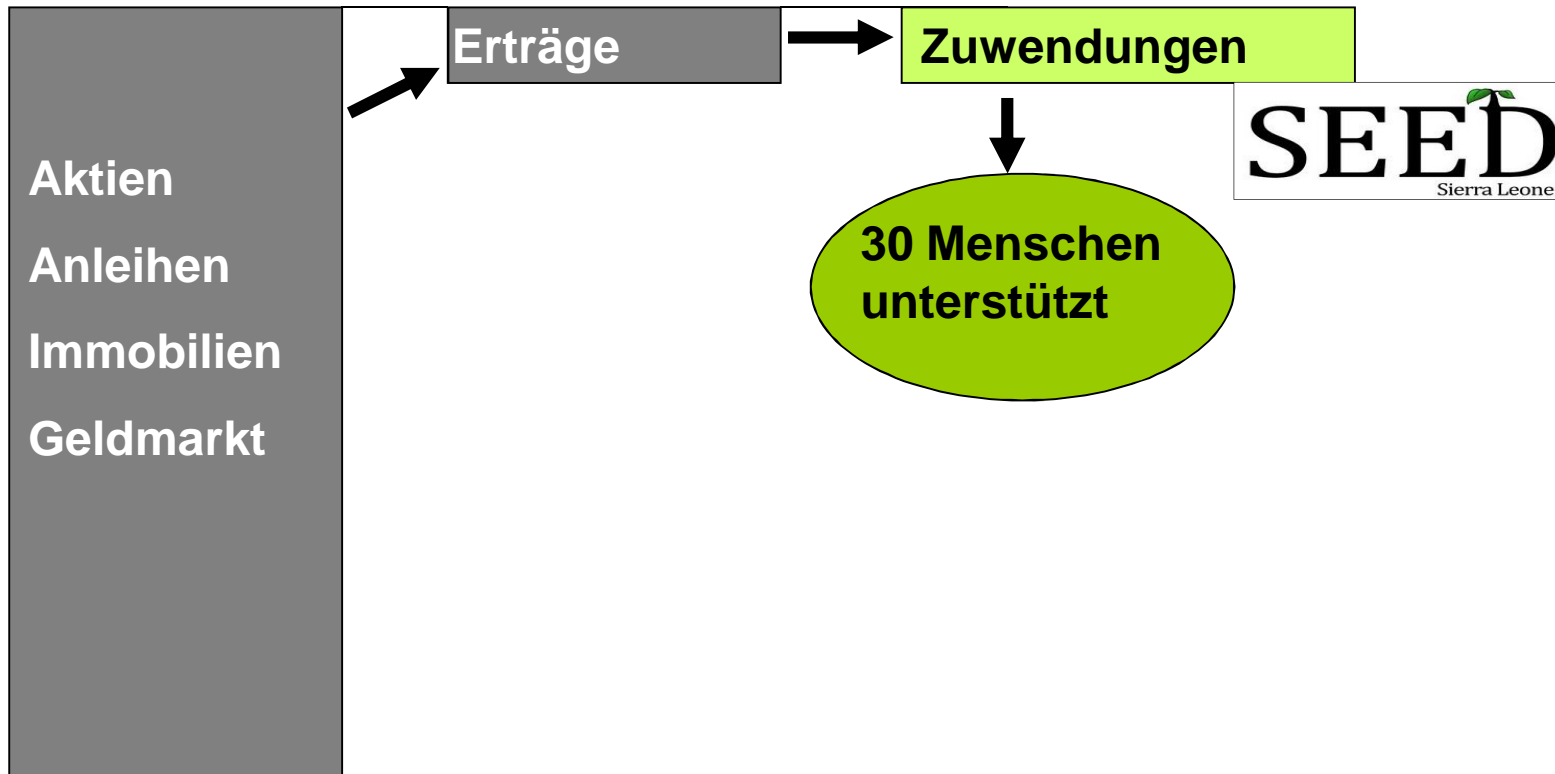
Kapitalstock

„klassisch“

Erträge

Verwendung

„gem. Satzungszweck“



SEED Sierra Leone (Adakavi Bank) – Sierra Leone

(Förderprojekt der Stiftung)



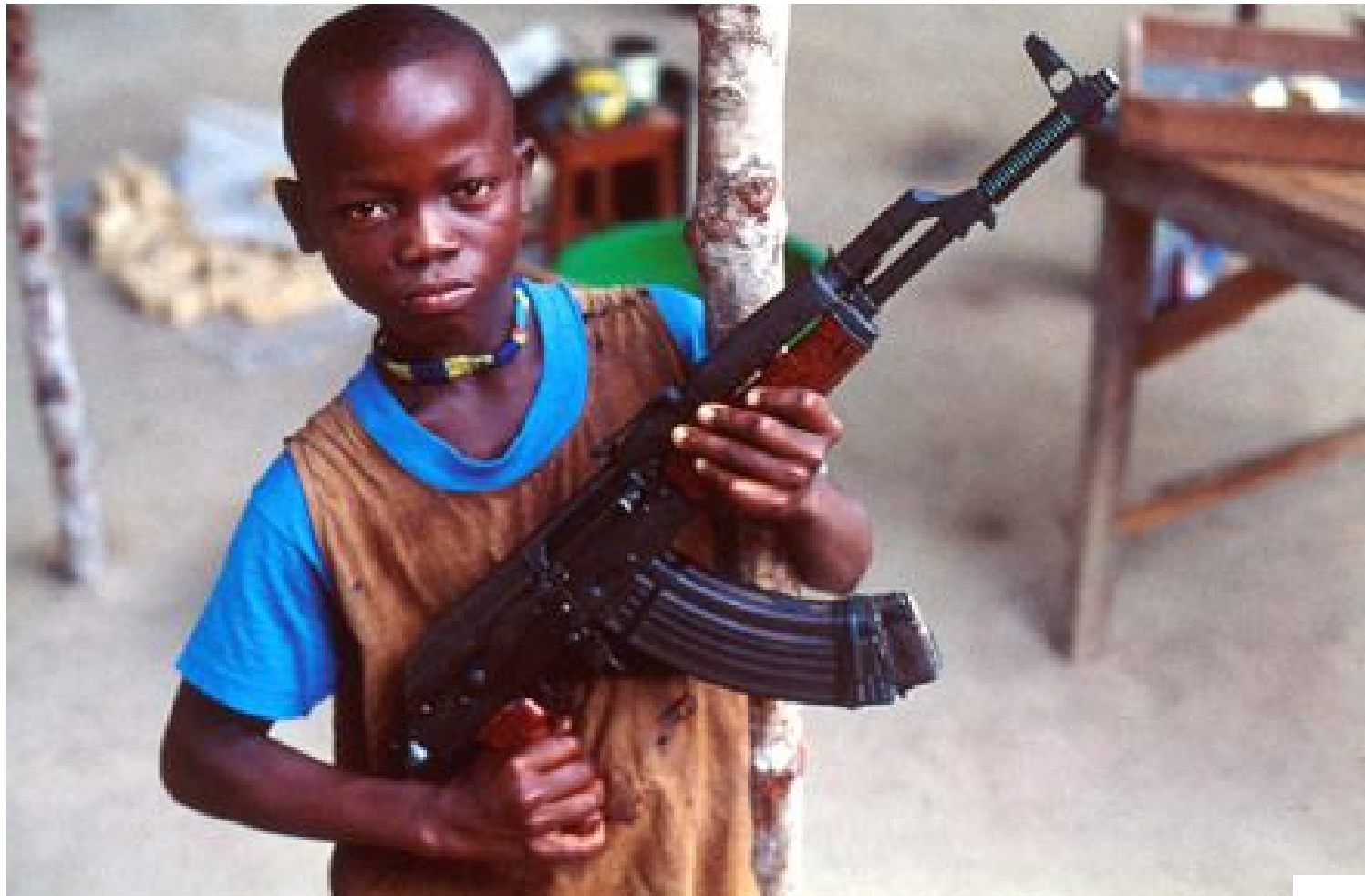
**Kenema + 7 Dörfer in Umgebung
Matru + 1 Dorf in Umgebung**



**Projektleiter: Mohamed Salia, 25
3:00**

SEED^{Sierra Leone} (Adakavi Bank) – Sierra Leone

Zielgruppe: vom Bürgerkrieg betroffene Menschen



Kindersoldat in Sierra Leone

SEED^{Sierra Leone} (Adakavi Bank) – Sierra Leone

(Förderprojekt der Stiftung)



Zahl der Mikrofinanzkunden (95% Frauen)

Mai 2010	2010	(100 Kunden)
September	2010	(150 Kunden)
Januar	2011	(300 Kunden)
April	2011	(450 Kunden)
März	2012	(300 Kunden)
September	2012	(240 Kunden)



Microkreditfrau Bondu Brima (35) , (links), Holzkohlehändlerin , Wanjama, Sierra Leone

Wie wenig Geld braucht es doch, um ein kleines nachhaltiges Geschäft zu errichten

**END
OF
TRAIL**

?

Anlagestrategie „Mission Investing“

Anlage

Erträge

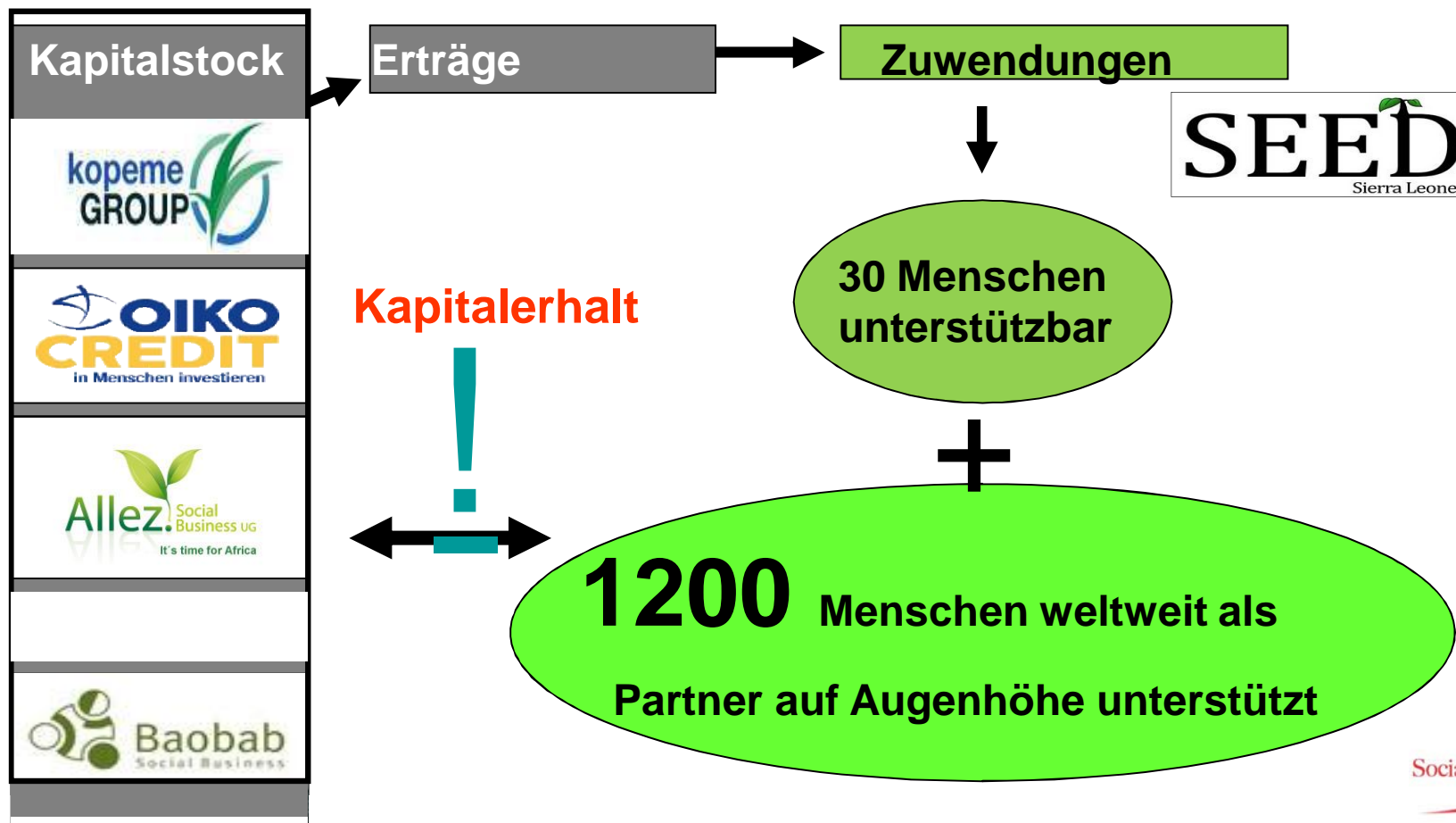
Verwendung

Kapitalstock

gem. Satzungszweck

gem. Satzungszweck

100 %





1 Social Business Stiftung

2 Mission Investing Ansatz

3 Beispiel: Kopeme Group in Togo

4 Mission Investing: Lessons learned

Beispiele von „Mission Investing“

Biobauernhof in Usedom

**Greenpeace-Stiftung:
Finanzierung einer Solardachanlage
Sparbrief**

Wohnprojekt in Frankfurt

**Bewegungsstiftung:
60.000 Euro Darlehen**

Kopeme Group in Togo (Mikrofinanz+Social Business)

**Social Business Stiftung:
30.000 Euro Private Placement**

Definition von „Mission Investing“

Mission Investing sind Kapitalanlagen, die

(1) Zur Erfüllung der Satzungsziele einer Stiftung beitragen

(2) Zwischen 0% und der Marktrendite auf den eingesetzten Kapitalstock liefern

(FSG Social Impact Advisors)

Differenzierung von „Mission Investing“



Differenzierung von „Mission Investing“ (Beispiele)



Mission Investing in **USA** & UK & D

USA

„More for Mission“ Kampagne: 1 Mrd. US\$ für Mission Investing bis 2015

„PRI Makers Network“ zählt 151 Stiftungen

Mission Investing Markt wuchs in den letzten 3 Jahren um 700%

Anzahl der Stiftungen, die MI praktizieren verdoppelte sich in den letzten 10 Jahren

Mehr als 50 Consulting Unternehmen schon auf MI spezialisiert

Rockefeller Fstiftung hat das „Global Impact Investing Network“ errichtet

Mission Investing in USA & **UK** & D

U.K.

Mehr als 60% der größeren Stiftungen haben Richtlinien für nachhaltiges investieren

91% von Befragten, meinen Stiftungen sollten in nachhaltige Anlagen investieren

Mission Investing in USA & UK & D

Deutschland ist auf dem langen Weg erst am Anfang

- Stiftungen sind die Führer in SRI (Socially Responsible Investment),
- es fehlt Know How im Management von SRI und alternativen Investments
Quelle: Union Asset Management Holding, Survey)
- Oftentimes denken Stiftungen, ihre Mittel seien gering (insbesondere kleine Stiftungen)
- Gute Gründe für Mission Investing:
 - Guter Ruf der Stiftung
 - Vermeidung von Widersprüchen bei Kapitalanlage und Stiftungszweck
 - Gute Rendite (ohne Nachteil gegenüber herkömmlichen Anlagen)

Mission Investing in USA & UK & D

Deutschland

Bis 2001 : ein „no Go“ und viele Experten dagegen,
seit Beginn des Jahrtausends zwei Schulen innerhalb der Stiftungen
„Chinese Wall“ & „Mission Investing“

Seit 2012 in den Anfängen akzeptiert:

Stiftungsverband:

*„eine finanzielle Strategie entwickeln gemäß dem Willen des Stifters die
Spendenförderung mit dem Management des Kapitalstocks zu kombinieren“
(Dr.Falk, Publikationen BVDS)*

Stiftungstag Erfurt 2012: Studie BVDS vorgestellt (Melinda Weber)

Mission Investing in USA & UK & D

Studie des BVDS 2012

- 50% der Stiftungen planen in Zukunft MI
- MI ist unabhängig von Größe, Art und Zweck einer Stiftung
- Aufteilung des Kapitalstocks auf Vermögensklassen muss nicht geändert werden
- MI ist mit Stiftungsrecht vereinbar
- MI in Form von Darlehen und Beteiligungen sind zunächst ungewohnte Anlageklassen
- MI langsam einführen (1-2% des Kapitalstocks)
- MI hat wenig standardisierte Wege, Prüfaufwand hoch, passende Intermediäre fehlen noch



1 Social Business Stiftung

2 Mission Investing Ansatz

3 Beispiel: Kopeme Group in Togo

4 Mission Investing: Lessons learned

Kopeme Group ,Togo

Mikrofinanz, das Herzstück



Kreditgruppe mit Mitarbeiter der Kopeme Group, Togo, November 2009

Kopeme Group ,Togo

Sie nehmen nur so viel Kredit, wie sie für die Verwirklichung Ihrer Geschäftsidee benötigen
(100.000 Francs sind 152 €)

Alle in der Gruppe stehen gemeinsam für den Gesamtkredit ein

Route du M...
170 BP 5...
Tél. 002...
www.kop...

Contact: 954-14-521 050 20 09
Heure de réunion: 15h à 12h.

N°	Nom du client	Montant du crédit	Village	Maison	Activité prévue	Contact	Signature
	mari	100.000	AKOUMARE	Amewigbo	Commerçante du Maïs	941-91-65	
	Emikè	100.000	"	Anellè	Com. du Maïs		
3	ATTISSO Akossiwè	30.000	"	FOP1	Vendeuse du Konhou		
4	DAGBAN Akouvi	30.000	"	Seneklan	" du Vei		
5	KALIPE Amèlè	50.000	"	Koumèlè	" du Konhou		
	KPAGNO Akouvi	40.000	"	Kpagno	" du Tug		
7	SINGO Grace	30.000	"	Wsenka	" du pèmon fumb		
8	GATO Ago	50.000	"	Akrope	" du Sèdasi		
9	AGBEGNAGLO Alawato	50.000	"	Agbègnaglo	" du Maïs		
10	ATSCHAMEGNO Koufagbe	20.000	"	Koufègnè	Vendeuse de la farine		
11	ADADCHOIN Atagassi	20.000	"	Bekokpè	" du Namèe		
12	WOGBLEKOU Afi	100.000	"	Wogblekou	" du frommage		
13	NETIGAN Akassiwa	30.000	"	Kemilègnè	" du frommage fumb		
14	AGBLEGAN Yawa	50.000	"	Agblegan	" du frommage		
15	KPOEKPO Akassiwa	40.000	"	Amewigbo	" du Maïs		
16	KALIPE Agbègnè	40.000	"	Djagbèssi	" du Konhou		

Sie bürgen mit ihrer Unterschrift

Sie verwirklichen Geschäftsideen

Ihre Rückzahlungsquote ist weltweit über 98 %
(99,5 % bei der Kopeme Bank).

Social Businesses

Kopeme Group ,Togo

zur Verbesserung der Lebensbedingungen



(Mikrofinanz, das Herzstück)

KOPEME
SUN



KOPEME
KEKE



KOPEME
SANTE



KOPEME
VILLAGE DU
MILLENAIRE



KOPEME
TSI
(Start: 25.10.2011)



KOPEME
SAVE 80



Finanzierung der Kopeme Group , Togo

Finanzierungsinstrumente

- Private Placement (200.000) Euro
- Genossenschaftsanteile über „African Social Business Plus e.G.“
- Direkte Stiftungsdarlehen

Investoren

- **Privatpersonen, GmbHs**
- **Stiftungen,**
 - Selfmade Capital Stiftung
 - African Century Foundation
 - Greenpeace Energy Stiftung
 - Social Business Stiftung



1 Social Business Stiftung

2 Mission Investing Ansatz

3 Beispiel: Kopeme Group in Togo

4 Mission Investing: Lessons learned

aus der Perspektive des Social Business

aus der Perspektive der Stiftung

Lessons learned (Perspektive Social Business)

- Wichtige Erst-Investoren für die Social Businesses:
 - First: Family&Friends
 - „**Herzblutinvestoren**“
 - **Kleine** Stiftungen (z.T. 100% MI = 1 Projekt)
 - Venture Capital Funds
 - mittlere und große Stiftungen & u.a. Institutionen

Lessons learned (Perspektive Social Business)

- Herangehensweise für die Social Businesses
- Konsistente und klare Information sind ein Muss!
- Bringen Sie die Akteure von vor Ort mit den Investoren in das Social Business zusammen!
- Geben Sie Investoren die Gelegenheit das Social Business zu sehen und zu erleben!



Lessons learned (Perspektive Social Business)

- Die Zeit bis die Investition wirklich auf dem Konto ist, dauert immer doppelt so lange...
- Social Entrepreneure und Investoren sprechen eine unterschiedliche Sprache !!
 - Anlageausschuss - Social Entrepreneur
 - Verstehen Sie „die Sprache“ der Investoren
 - Lernen Sie voneinander, seien Sie flexibel in der Möglichkeit zu finanzieren (Genossenschaftsanteile, Darlehen, Private Placement,
- Stellen Sie den sozialen „return“ in den Vordergrund, neben der finanziellen Rendite
 - (double bottom line investment = double dividend)



1 Social Business Stiftung

2 Mission Investing Ansatz

3 Beispiel: Kopeme Group in Togo

4 Mission Investing: Lessons learned

aus der Perspektive des Social Business

aus der Perspektive der Stiftung

Lessons learned (Perspektive Stiftung)

- MI hat (noch) keine Wertpapierkennnummer
 - Nahe am Projekt sein, vor Ort anschauen , immer wieder
 - viel Erklärung im Anlageausschuss
 - viel Zeit für Analyse und Begleitung nötig
- Kleine Projekte – große Anlagesummen
 - Aufwendige Due Diligence
 - Finanzintermediäre fehlen (Projekt<->Stiftung)
 - Kleine Projekte mit Bauchentscheidung machen!
 - viel läuft über die persönliche Beziehung
- Anfangen !!
 - mit etablierten Institutionen
 - Nicht zu schnell zu viel investieren (wachsen lassen!)
 - Von Beginn an!!! Guidelines der Zusammenarbeit einführen und leben

Lessons learned (Perspektive Stiftung)

- Kooperation mit anderen ist wichtig
 - Gemeinsam mit anderen Stiftungen investieren
 - Informationen über die Projekte austauschen
 - Gegenseitige positive Empfehlungen
 - Due Diligence teilen
 - Viel Zeit für Analyse und Begleitung nötig
 - BVDS muss/will Koordination anbieten
- Social Businesses ticken anders
- Kapitalstock und Förderseite - eine Einheit (!)



- Die Stiftung ist dem Wirtschaftsunternehmen darin überlegen, dass sie sehr langfristig denken darf und dabei zwar nicht übermütig, aber doch wagemutig agieren kann.... Sie kann mit langem Atem investieren und gerade durch das Ermöglichen von Innovationen die Gesellschaft gestalten.

Prof. Dr. Michael Göring, 2011 , Vorstandsvorsitzender Zeit Stiftung und des Bundesverbandes der deutschen Stiftungen



Vielen Dank!

Menschen fördern



Gerhard Bissinger

Stifter und 1.Vorsitzender

Palstek 33
Im Kontor S
21129 Hamburg

nachhaltig wirken

Tel.0175 4178101

Gerhard.Bissinger@Social-Business-Stiftung.org

www.Social-Business-Stiftung.org



Organisationsstruktur Kopeme Group

Organisationsstruktur

