

Menschen fördern



nachhaltig wirken

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, selbstständig 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.

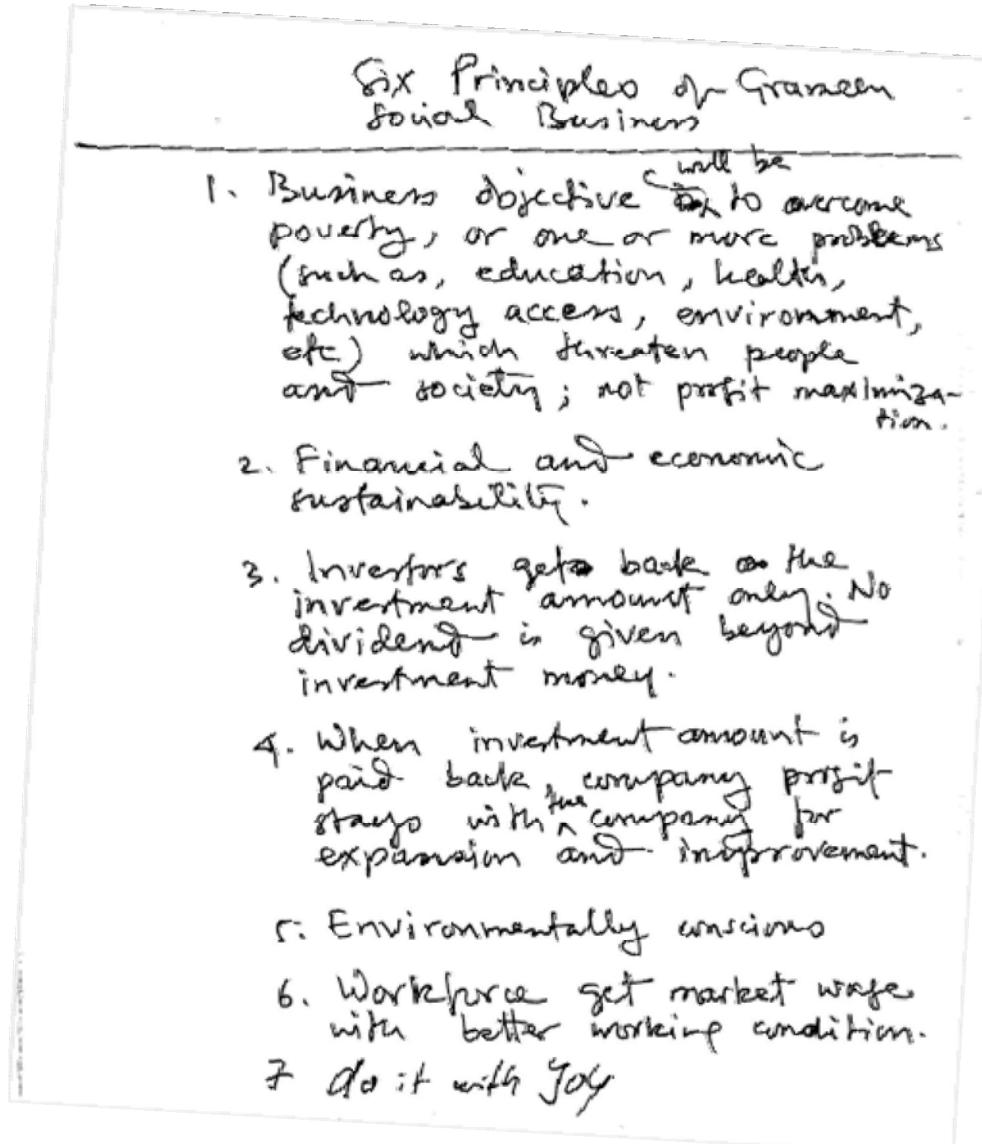
Die Satzungsziele

- Völkerverständigung
- Entwicklungszusammenarbeit
- Sport



Definition Social Business

(7 Prinzipien Mohammad Yunus)



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

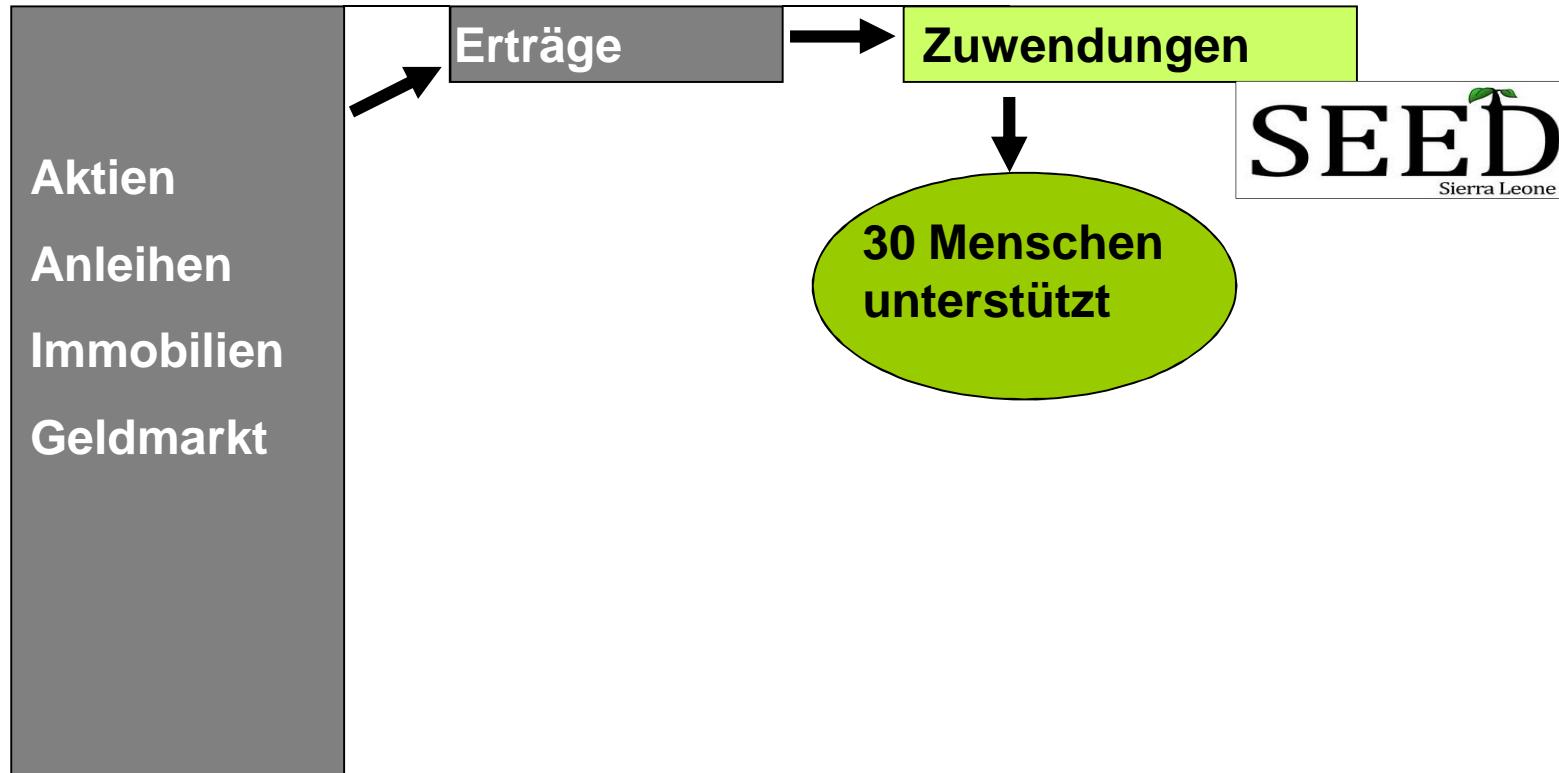
Kapitalstock

„klassisch“

Erträge

Verwendung

„gem. Satzungszweck“



SEED (Adakavi Bank) – Sierra Leone

(Förderprojekt der Stiftung)



Kenema + 7 Dörfer in Umgebung
Mattru + 1 Dorf in Umgebung



Projektleiter: Mohamed Salia, 25
3:00

SEED (Adakavi Bank) – Sierra Leone

Zielgruppe: vom Bürgerkrieg betroffene Menschen



Kindersoldat in Sierra Leone

SEED (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

Kapitalstock

gem. Satzungszweck

100 %



Erträge

Erträge

Verwendung

gem. Satzungszweck

Zuwendungen



Kapitalerhalt



30 Menschen
unterstützbar



1200 Menschen weltweit als
Partner auf Augenhöhe unterstützt



- 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

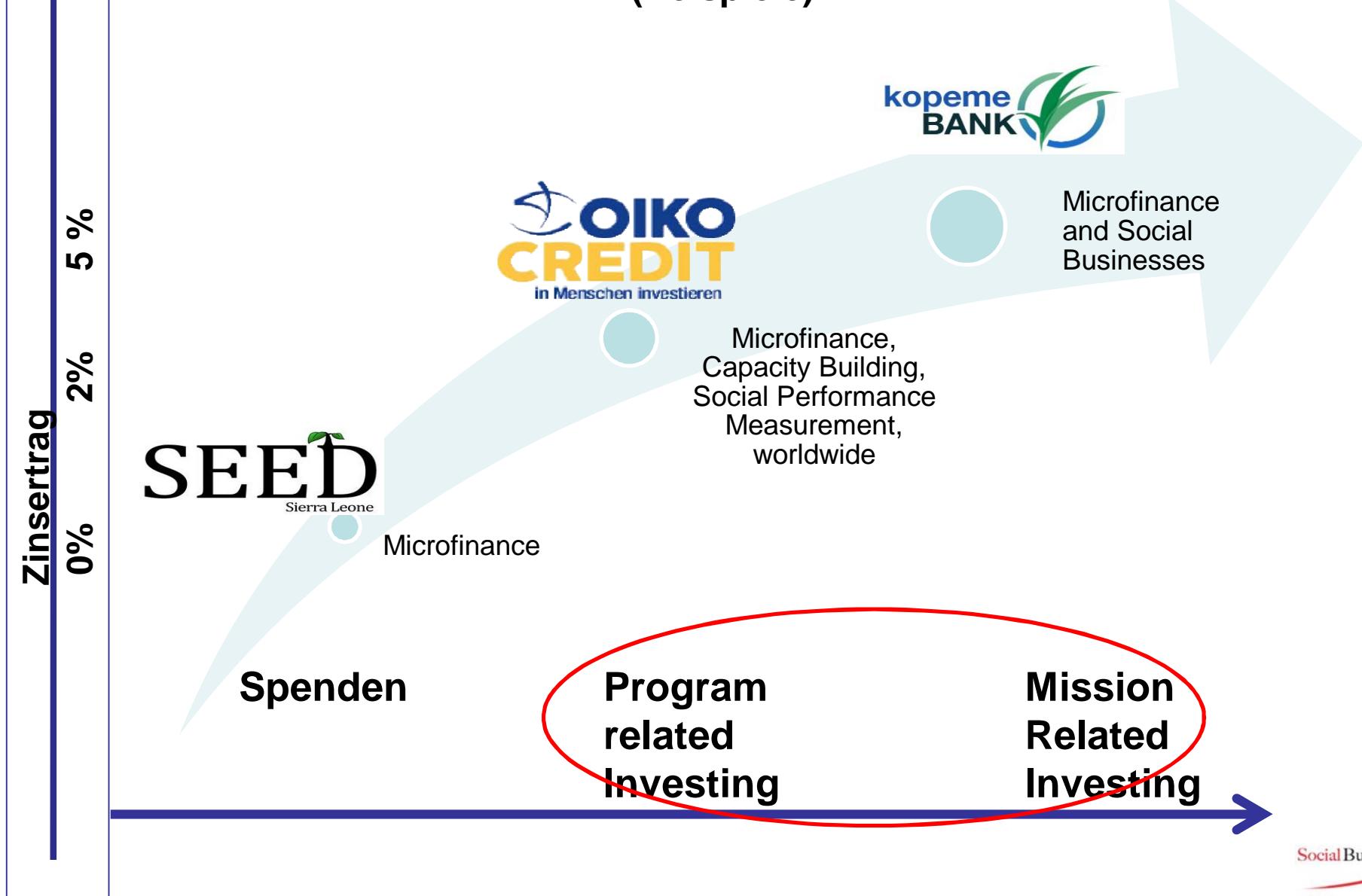
- (1) Zur Erfüllung der Satzungsziele einer Stiftung beitragen
- (2) Zwischen 0% und der Marktrendite auf den eingesetzten Kapitalstock liefern

(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)
- Often 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

Alle in der Gruppe
stehen gemeinsam für
den Gesamtkredit ein

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

Sie bürgen mit
ihrer Unterschrift

Sie verwirklichen
Geschäftsideen

Numéro du client	Montant du crédit	Village	Maison	Activité prévue	Contact	Signature
1	100.000	AKOUMAPE	Antsopé	Commerce de Maïs	941-91-65	
2	100.000	II	Apelle	Com. du Maïs.		
3	30.000	II	FOPI	Vendeuse du Konkhou		
4	30.000	II	Seneckan	II du Véi		
5	50.000	II	Kotimaké	II du Konkhou		
6	40.000	II	Kpagnou	II du Tzig		
7	30.000	II	Wassouké	II du poisson fumé		
8	50.000	II	Agpofé	II du Sodasi		
9	50.000	II	Agbegnago	II du Maïs		
10	20.000	II	Midresso	Vendeuse de la farine		
11	20.000	II	Bokokrou	II du Manioc		
12	100.000	II	Wogblekou	II du fromage		
13	30.000	II	Koni Vigné	II du poisson fumé		
14	50.000	II	Agblegan	II du fromage		
15	40.000	II	Améwofé	II du Maïs		
16	40.000	II	Djossé	II du Konkhou		

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

Kopeme Group ,Togo

Social Businesses

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**



Film 6:00 D:Daten/

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 (!)



Vielen Dank!

Menschen fördern



nachhaltig wirken

Gerhard Bissinger
Stifter und 1. Vorsitzender

Palstek 33
Im Kontor S
21129 Hamburg

Tel. 0175 4178101

Gerhard.Bissinger@Social-Business-Stiftung.org

Organisationsstruktur Kopeme Group

