

Geld und Vermögen

Investieren neu gedacht



Impact Investing

Im Interview spricht Oliver Karius über neue Anlageformen und den Wert der Nachhaltigkeit beim Investieren.
Seiten 4 und 5

Verantwortung

Er ist Teil einer neuen Generation von vermögenden Menschen: Antonis Schwarz. Was treibt ihn an?
Seite 7

Service

Anlegen, aber in was? Ein kurzer Überblick über die wichtigsten Anlageformen.
Seiten 8 und 9



Digitalisierung und Nachhaltigkeit: Veränderung hoch zwei



«Digitalisierung und Nachhaltigkeit sind somit nicht einfach zwei Trends.»

Simon Tribelhorn
Geschäftsführer des
Liechtensteinischen Bankenverbandes

Die Digitalisierung ist derzeit in aller Munde und beschäftigt (fast) wie kein anderes Thema sowohl Politik, Medien, Unternehmen als auch die Öffentlichkeit. Die Kunden haben sich längst an die jederzeitige Verfügbarkeit der Daten gewöhnt. Ihre Bedürfnisse haben sich im Zuge der neuen digitalen Welt nachhaltig verändert. Es sind sich alle einig, dass die Digitalisierung den Finanzbereich revolutionieren wird: Die Wertschöpfungsketten werden aufgebrochen und die Geschäftsmodelle sich komplett verändern. Für viele Anbieter von Finanzdienstleistungen beinhaltet gerade die Digitalisierung ein riesiges Potenzial, die Effizienz zu steigern, noch näher am Kunden zu sein und die Dienstleistung gleichsam zu einem Kundenerlebnis zu machen – so auch die liechtensteinischen Banken, wie in der erst kürzlich erschienen Ausgabe des Bankenmagazins nachzulesen ist. Und auch am diesjährigen Finance Forum gingen alle einig, dass Blockchain & Co. riesige Chancen, gerade auch für den Finanzplatz Liechtenstein, bereithalten. Die Regulierung andererseits tut sich schwer, mit der rasanten Entwicklung mitzuhalten. Währenddem in vielen Bereichen weniger Regulierung gefordert wird, drängen die Marktteilnehmer hier sogar darauf, dass mit klaren Spielregeln Rechts- und Planungssicherheit geschaffen wird. Diesem Ruf nach Regeln wollen sowohl die Europäische Kommission als auch die Europäische Bankenaufsicht nun nachkommen. Beide haben erst kürzlich einen FinTech-Aktionsplan publiziert, mit dem erklärten Ziel, die Fi-

nanzindustrie bei der Bewältigung dieses einschneidenden Wandels zu unterstützen und die Risiken einzugrenzen.

Ein ganz anderes Thema, welches mit zunehmendem Ausmass die Finanzindustrie beeinflusst, ist das Thema Nachhaltigkeit. Seit dem Pariser Klimaabkommen und den im 2015 von den Vereinten Nationen verabschiedeten Nachhaltigen Entwicklungszielen (kurz SDGs) hat das Thema massiv an Fahrt gewonnen; Initiativen und Arbeitsgruppen in diesem Bereich scheinen aus dem Boden zu schiessen. Fast zur gleichen Zeit wie der FinTech-Aktionsplan hat die Europäische Kommission ihre Strategie für ein nachhaltigeres Finanzsystem vorgestellt. Demgemäss werden allein in der EU etwa 180 Milliarden Euro zusätzliche Investitionen benötigt, um die vereinbarten Klimaziele zu erreichen. PWC schätzt den jährlichen Investitionsbedarf weltweit, um die SDGs zu erreichen, sogar auf 7 Billionen US-Dollar. Davon wird derzeit nur gerade ein Siebtel von der öffentlichen Hand abgedeckt, was verdeutlicht, dass ein substanzieller Teil von der Privatwirtschaft kommen muss. Prominente Vertreter haben sich denn auch des Themas angenommen, vom ehemaligen New Yorker Bürgermeister und Unternehmer Michael Bloomberg, der die entsprechende Taskforce beim Financial Stability Board leitet, über EU-Kommissions-Vizepräsident Valdis Dombrovskis, dem Gouverneur der Bank of England Mark Carney bis zum französischen Premierminister Emmanuel Macron. Alle trafen sich vergangenen Mittwoch in Brüssel, um dem Thema Nachhaltigkeit Gewicht und Nachschub zu verleihen.

Wenn man sich zudem vergegenwärtigt, dass 460 Milliarden in den nächsten 20 Jahren rund 2,1 Billionen an die nächste Generation weitergeben werden, wird schnell klar, dass mit dem Wandel zu einer nachhaltigeren Finanzindustrie nicht nur eine grosse Verantwortung bei den Finanzintermediären als Produzent und Vermittler von nachhaltigen Anlageprodukten liegt, sondern auch die sogenannten HNWI und insbesondere die junge Generation eine tragende Rolle spielen wird. Eine Generation, die nicht durch materiellen Reichtum angetrieben wird, sondern durch Werte, und ausserdem bestrebt ist, Umwelt und Gesellschaft zu verändern. Genau die Generation, für die der tägliche Gebrauch der digitalen Technologien eine Selbstverständlichkeit ist.

Digitalisierung und Nachhaltigkeit sind somit nicht einfach zwei Trends, sondern für die Finanzindustrie ein Muss, um längerfristig im Markt bestehen zu können. Es ist keine Frage, ob oder welches von beidem relevanter ist; beide sind es. Beide werden die Agenda über die kommenden Jahre zusammen massgebend prägen, so auch die unsrige. Liechtenstein hat dabei eine gute Ausgangslage. Mit dem von der Regierung am Finance Forum angekündigten «Blockchain-Gesetz» gehört Liechtenstein zu den Vorreitern, währenddem die Nachhaltigkeit und das klare Bekenntnis zu den nachhaltigen Entwicklungszielen der Vereinten Nationen fast schon als Teil der DNA in Liechtenstein bezeichnet werden darf. Zentral wird es sein, das Know-how und die Kompetenzen entsprechend darauf auszurichten.

VORWORT



Stephan Agnolazza
Chefredaktor

Gewinn mit Sinn

«Erst kommt das Fressen, dann kommt die Moral», heisst es bei Bertold Brecht. Und wenn wir ehrlich sind, hatte der Mann recht. Renditegetrieben wurde in alles und jeden investiert, der möglichst viel Geld machte. Investitionen mussten sich lohnen. Umwelt und Gesellschaft kamen erst an zweiter Stelle – wenn überhaupt. Zur Beruhigung des Gewissens und vielleicht fürs Seelenheil wurde am Sonntag dann noch ein bisschen gespendet. Man ist ja kein Unmensch.

Heute geht die Entwicklung in eine neue, bessere Richtung. Es wächst eine Generation an vermögenden Menschen heran, die neue Prioritäten setzt. Sie fordert von den Banken und Vermögensverwaltern Anlagelösungen, die nachhaltig funktionieren. Die einen Mehrwert für Umwelt und Gesellschaft haben. Und gleichzeitig gute Renditen abwerfen. Es geht also darum, eine Win-win-Situation für beide Seiten zu gestalten.

Die Entwicklung ist erst ganz am Anfang, was man am Beispiel Impact Investing sehen kann. Doch auch in Liechtenstein arbeiten erste Banken bereits an Lösungen, um den neuen Kundenbedürfnissen gerecht zu werden. Das Nischendasein dürfte für solche nachhaltigen Lösungen also schon bald vorbei sein. Einige Banken nehmen das Heft sogar schon selbst in die Hand und sensibilisieren ihre Kunden.

Es ist eine erfreuliche Entwicklung, die derzeit einsetzt. Und wer weiss, vielleicht gilt künftig auch beim Geldanlagen: «Auch beim Fressen gilt die Moral.» Denn damit wäre allen geholfen.

Wirtschaftsregional

Geld und Vermögen

IMPRESSUM

Herausgeber: Vaduzer Medienhaus AG
Geschäftsführer: Daniel Bargetze
Bereichsleiter Wirtschaft: Stephan Agnolazza
Grafik/Design: Katharina Hasler
Fotojournalisten: Daniel Schwendener (Leitung), Tatjana Schnalzer
Marketing/Verkauf: Patrick Flammer (Leiter), Tristan Gabthuler
Abonentendienst: Susanne Hehli
Druck: Somedia Partner AG, 9469 Haag

Adressen: Vaduzer Medienhaus AG, Lova Center, 9490 Vaduz, Tel. +423 236 16 16, Fax +423 236 16 17, www.wirtschaftsregional.li



«Es geht um langfristiges Denken mit Blick auf Umwelt und Gesellschaft»

Impact Investing Immer mehr Investoren wollen, dass ihr Geld nachhaltig angelegt wird. Olivier Karius ist Managing Partner bei LGT Impact und Venture Philanthropy und beschäftigt sich seit vielen Jahren mit dem Thema. Im Interview beleuchtet er die Entwicklung und erklärt, weshalb Nachhaltigkeit gerade in aller Munde ist.

MIT OLIVER KARIUS
SPRACH STEPHAN AGNOLAZZA

Herr Karius, gehen wir gleich in medias res: Was ist Impact Investing?

Oliver Karius: Beim Impact Investing haben Anleger zwei Ziele: Einerseits wollen sie bewusst einen messbaren Mehrwert für die Umwelt und die Gesellschaft schaffen. Andererseits wollen sie dabei auch eine finanzielle Rendite erzielen. Das wird erreicht über Investitionen in Unternehmen und Organisationen, die lokale Lösungen für ökologische und soziale Probleme entwickeln und den Menschen vor Ort ermöglichen, ihre Situation selbst zu verbessern.

Vielen Dank für die Klärung. Im Internet kursieren noch wenig Begriffsdefinitionen.

Impact Investing ist eine relativ junge Form des Anlegens. Die Begriff geht auf das Jahr 2007 zurück, als eine Gruppe Investoren zusammenkam, die neue Modelle zur Unterstützung sozialer Projekte entwerfen wollte.

Solche Modelle sind doch schon länger bekannt als zehn Jahre?

Ja, wenn man sich beispielsweise Microfinance-Projekte anschaut, stecken ähnliche Überlegungen dahinter. Hier wird Unternehmertum in Schwellenländern mittels Darlehen ermöglicht. Das waren meiner Ansicht nach die Anfänge des Impact Investing.

Will die LGT damit neue Geschäftszweige erschliessen?

Das Erschliessen neuer Geschäftszweige ist nicht das primäre Ziel. Wir engagieren uns aus Überzeugung für nachhaltiges Anlegen. Wir möchten unseren Kunden informierte Entscheidungen ermöglichen. Sie sollen nachvollziehen können, welche Auswirkungen ihre Anlagen auf die Umwelt und die Gesellschaft haben.

Und wie schaffen Sie das?

Wir haben im letzten Jahr das LGT Sustainability Rating eingeführt. Wir prüfen und bewerten traditionelle Anlagen wie Aktien, Obligationen und Fonds hinsichtlich ihrer Nachhaltigkeit. Dazu greifen wir auf einen grossen Pool an Daten zurück und speisen diese in unser hauseigenes Analysetool ein. So können wir unseren Kunden neben den herkömmlichen finanziellen Kennzahlen auch Nachhaltigkeitsinformationen für ein breites Anlageuniversum zur Verfügung stellen.

Zurück zum Impact Investing. Derzeit stolpert man immer öfter über den Begriff. Woran kann das liegen?

Impact Investing ist eine Antwort auf starke gesellschaftliche Trends. 2015 hat die UNO 17 nachhaltige Entwicklungsziele, die Sustainable Development Goals, kurz SDGs, beschlossen, die bis 2030 erreicht werden sollen. Der Finanzsektor wird gezielt dazu aufgerufen, das Kapital bereitzustellen, damit die Staaten diese Ziele erreichen können.

Und das ist auch für die Kunden interessant?

Ja, absolut. Schliesslich geht es darum, unsere eigene Lebensqualität zu sichern und unseren Nachkommen eine lebenswerte Zukunft zu ermöglichen. Heute wächst eine neue Generation an jungen Vermögenden heran, für die es keinen Widerspruch mehr zwischen Renditezielen und einem sozialen oder ökologischen Bewusstsein gibt. Sie wollen Vermögen aufbauen und sich gleichzeitig für Umwelt und Gesellschaft engagieren. Sie wollen in nachhaltige Projekte investieren. Und sie wollen verstehen, welche Auswirkungen ihre Anlageentscheidungen haben. Es geht darum, Sinn und Gewinn möglichst optimal zu kombinieren.

Zum Beispiel durch Impact Investing. Wie gesagt, das ist lediglich eine Mög-

lichkeit. Im Impact Investing suchen wir Firmen und Organisationen, die lokal wirkungsvolle soziale und ökologische Lösungen bieten. Das sind oft kleine Unternehmen, die nicht an der Börse kotiert sind. Die entsprechenden Anlagen sind deshalb illiquid, mit hohen Risiken verbunden und nicht für jeden Anleger und jedes Portfolio geeignet. Darum sind es heute vor allem professionelle Anleger wie Pensionskassen oder Versicherungen, die diese Anlageform nutzen. Für private Anleger gibt es heute noch kaum Anlagemöglichkeiten im Impact Investing.

Weshalb nicht?

Es ist wohl noch etwas zu früh. Der Markt ist noch klein und die Diversifikation der Risiken deshalb nicht einfach. Für private Anleger geeignete Produkte findet man derzeit vor allem im

Bereich Microfinance, Green Bonds, Social Impact Bonds und ähnlichen Konstrukten. Wir arbeiten derzeit bei der LGT an verschiedenen Produkten, aber bis zur Marktreife wird es wohl noch etwas dauern.

Wollte man denn bis jetzt Sinn und Gewinn nicht kombinieren?

Wer in der Vergangenheit Sinn und Gewinn kombinieren wollte, hat oft einfach einen Teil der erzielten Rendite an wohltätige Organisationen gespendet. Das ist sicher auch eine Möglichkeit, hat aber manchmal dazu geführt, dass sich negative und positive Effekte die Waage gehalten haben. Impact Investing soll dieses Dilemma lösen und dem Anleger eine vernünftige finanzielle Rendite ermöglichen, die nicht auf Kosten von Gesellschaft oder Umwelt geht.

Schauen wir uns mal etwas die Praxis an. Wenn man bei Ihnen Impact Investing betreiben möchte, wie geht man da vor?

Wir haben in den letzten zehn Jahren in verschiedenen Weltregionen viele Erfahrungen mit entsprechenden Projekten gesammelt. Wir arbeiten jetzt daran, die Lösungen und Produkte, die wir bisher primär für unseren Eigentümer und die LGT Gruppe erarbeitet haben, auch unseren Kunden zugänglich zu machen. Künftig werden Anleger die Möglichkeit haben, in einen Fond zu investieren, der verschiedene Impact Investments bündelt. Wir entwickeln Produkte eigentlich immer zuerst für unseren Eigentümer. Erst wenn wir Expertise aufgebaut haben und entsprechend die Risiken auch mittragen, bieten wir sie auch unseren Kunden an.

Warum engagiert sich die LGT überhaupt in diesem Bereich?

Der Kerngedanke des Impact Investing deckt sich sehr stark mit den Werten unserer Eigentümerfamilie. Es geht bei beidem um langfristiges Denken mit Blick auf die Umwelt und Gesellschaft.

”
Es wächst eine neue Generation an jungen Vermögenden heran.
“



Oliver Karius

Ist Impact Investing am Ende nicht dasselbe wie Private Equity?

Ja, das kann man so sehen. Während man mit «public equity» börsenkotierte Unternehmen bezeichnet, wird im Private-Equity-Bereich in privat gehaltene Firmen oder Organisationen investiert. Dasselbe gilt auch im Impact Investing: Es geht meist um Anlagen in private gehaltene Firmen, die relativ jung sind. Dazu kommt die besondere Ausrichtung auf Lösung ökologischer und sozialer Probleme. Impact Investing ist also sozusagen eine Untergruppe von Private Equity, die einen besonderen Zweck erfüllt.

Kann man als Private-Equity-Investor den Armen helfen?

Es gibt in Entwicklungsländern viele innovative Firmen und Organisationen, die Produkte und Dienstleistungen entwickelt haben, die die Lebensqualität der Menschen vor Ort verbessern und ihnen den Zugang zu Bildung oder zur Gesundheitsversorgung ermöglichen könnten. Die Kunden wären eigentlich auch vorhanden – es gibt vielerorts eine stark wachsende Mittelschicht, die unterversorgt ist. Das Problem ist, dass den Unternehmen oft das Kapital fehlt, um ihre Lösungen an den Markt zu bringen oder eine vernünftige Grösse zu erreichen. Wir helfen mit direkten Investitionen, unter anderem in Indien oder Brasilien. Ich gebe Ihnen ein Beispiel.

Gerne.

Wenn man in Brasilien krank wird, gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder man geht in das staatliche Krankenhaus, welches komplett überlastet ist, sodass man beispielsweise auf eine Operation lange warten muss. Oder man geht in eine Privatklinik, die aber so teuer ist, dass man es sich nicht leisten kann. Hier besteht eine Marktlücke für neue Modelle. Wie können wir qualitativ hochwertige Gesundheitsdienstleistungen

gen zu attraktiven Preisen anbieten, sodass es sich die Mittelklasse leisten kann? Genau solche Modelle suchen wir derzeit, um darin zu investieren. Ein entsprechendes Beispiel dazu haben wir mit Dr. Consulta bereits in unserem Portfolio.

In welchen Bereichen suchen Sie?

Gesundheit, Ausbildung, Landwirtschaft, «Financial Inclusion» und Energie.

Dazu investieren Sie ja auch aktiv.

Ja, das ist unser erklärtes Ziel. Das bedeutet, dass wir nicht einfach nur Geld einschiessen, sondern vor Ort den Unternehmen mit Management Know-how und Kontakten helfen. Häufig nehmen wir im Rahmen unserer finanziellen Beteiligung auch Einsitz in den Aufsichtsgremien der Gesellschaften. Wir wollen vor Ort in den Entwicklungsländern das Unternehmertum fördern.

Wie viel wurde bis jetzt investiert?

Wir haben mit LGT Venture Philanthropy und LGT Impact seit 2007 rund 125 Millionen US-Dollar in über 60 Organisationen investiert. So konnten wir etwa 2016 fünf Millionen Menschen auf der ganzen Welt erreichen.

Dann werden die einzelnen Organisationen relativ grosszügig unterstützt.

Die Betragshöhe ist sehr unterschiedlich. Grundsätzlich kann man sicher sagen, dass wir uns im Bereich Impact Investing im Vergleich zur Venture Philanthropy bei weniger Organisationen, dafür mit grösseren Summen engagieren. Wenn wir uns also das Beispiel vom Krankenhaus in Brasilien wieder vor Augen führen, so kann man sich vorstellen, wie kapitalintensiv das ist.

Dann übernehmen Sie also teilweise staatliche Aufgaben, wenn Sie mit dem Bau von Krankenhäusern beginnen.

Es geht darum, privatwirtschaftliche Lösungen zu unterstützen, welche den Staat entlasten. Unsere Partnerorganisationen arbeiten oft eng mit den Regierungen zusammen, mit dem Ziel, die Aufgabe letztlich wieder ganz an die Regierung abgeben zu können. Aber ich verstehe die Stossrichtung Ihrer Frage: Wir bewegen uns in einem sehr interessanten Spannungsfeld zwischen Regierung, Privatwirtschaft und Philanthropie.

Sie bewegen sich eigentlich in der Schnittstelle?

Richtig. Regierungen können teilweise das nötige Geld nicht aufbringen, für die Privatwirtschaft ist es aufgrund niedriger Renditen nicht interessant und die klassische Philanthropie kann solche Projekte – meist sind sie ja über Spenden finanziert – nicht stemmen. Genau hier kommt Impact Investing ins Spiel. Wir arbeiten mit allen Playern zusammen: Wir sprechen uns also beispielsweise mit lokalen Regierungen ab oder holen privatwirtschaftliche Unternehmen mit ins Boot. Der Partnerschaftsgedanke ist sehr stark verankert.

Blicken wir in die Zukunft: Inwiefern könnten Sie und Ihr Bereich ein interner Konkurrent zu traditionellen Anlagen werden? Schliesslich dürften Sie ja noch stark wachsen.

Wir sehen das nicht als Konkurrenz. Wenn ich die Auswirkungen meiner Anlagen auf Umwelt und Gesellschaft optimieren will, habe ich verschiedene Möglichkeiten. Ich kann zum Beispiel bei traditionellen Anlagen auf Aktien von Unternehmen setzen, die wenig CO₂ produzieren, faire Arbeitsbedingungen bieten usw. Ich kann aber auch in spezielle Fonds investieren, in denen der Anbieter nachhaltige Anlagen bündelt. Oder aber ich nutze Impact Investments.

Oliver Karius trat der Venture Philanthropy von LGT als Partner bei seiner Gründung im Jahr 2007 bei. Er verfügt über 18 Jahre Erfahrung und umfangreiches Wissen in Finanzen, Nachhaltigkeit und Investment in M-KOPA Solars, LGT Sustainability und ACRE Africa's Board. Zuvor war Oliver Karius Managing Director von VantagePoint Global, Mitbegründer von DeRisk Advisory Services, Mitbegründer des WEF Alliance Social Entrepreneurship Network (ASEN), Forschungsleiter von Forma Futura und Manager Research Services und Senior Sustainability Analyst bei SAM Sustainable Vermögensverwaltung/Dow Jones Sustainability Index (DJSI). Davor arbeitete er für einen der grössten SRI-Vermögensverwalter Europas, «F & C». Karius hat einen Masterabschluss in Global Environmental Change and Policy vom Imperial College, UK, und einen Dipl.-Ing. Biol von der Ludwig-Maximilians-Universität, Deutschland.



Geld für eine bessere Welt

Impact Investing Ein neuer Anlagetrend bewegt junge Superreiche. Sie wollen mit ihren Investments Gesellschaft und Umwelt verbessern. Vorne mit dabei ist Antonis Schwarz. Wie der Pharma-Erbe sein Geld für Gutes einsetzt.

VON YVONNE ESTERHAZY

Als Antonis Schwarz das Büro der Werbeagentur in München betritt, hält Rob Greenfield gerade Hof. Der US-Umweltaktivist ist umringt von jungen Fans und balanciert einen Strohwürfel auf den Knien: «Cool, so eine Box. Besser als Styropor.» Schwarz zögert eine Sekunde, geht dann auf den Amerikaner zu und stellt sich vor. «Hey, great», sagt Greenfield und grinst: «Du hast mir echt geholfen.»

Antonis Schwarz, 29, millionenschwerer Erbe aus der Gründerfamilie der rheinischen Schwarz Pharma, mag die Aktionen des Ökokämpfers. Millionen Menschen schauen sich Greenfields Videos auf YouTube an: «Ein Jahr ohne Duschen» etwa – oder das «Ich-bin-Müll-Projekt». Einen Monat lang hat Greenfield seinen Müll durch New York getragen, in einem durchsichtigen Plastikanzug am Körper. Und Schwarz hat ihm für seine Aktionen Geld gegeben. 5000 Euro für Videoproduktionen aus Mitteln seiner privaten Stiftung Guerrilla Foundation. Mit seinen dunklen, welligen Haaren und dem hellgrauen Button-down-Hemd sieht «Toni» wie ein Student aus, nicht wie ein schwerreicher Erbe, der die Welt verbessern will – durch nachhaltige Geldanlagen, die auch Rendite bringen sollen, und durch Spenden für Projekte wie das von Greenfield. Schwarz unterstützt zum Beispiel das Zentrum für politische Schönheit, ein Künstlerkollektiv, das zuletzt für Furore sorgte, als es auf einem gepachteten Grundstück vor dem Haus von Thüringens AfD-Chef Björn Höcke 24 Stelen aufstellte – eine Reminiszenz an die Holocaust-Gedenkstätte in Berlin, die Höcke das «Denkmal der Schande» verunglimpfte hatte.

Investitionen mit Wirkung

Den größten Teil seines Geldes spendet Schwarz aber nicht, sondern investiert ihn. Er versteht seine Geldanlagen als direkte Eingriffe in die soziale und ökologische Bilanz unserer Wirtschaftswelt. Ethisch korrekt, sowieso, aber noch einen Schritt mehr: Nicht nur Aktien von Rüstungskonzernen, Ölproduzenten oder Zigarettenherstellern meiden, sondern aktiv werden, durch Investments positive Anstöße geben. Deshalb engagiert er sich etwa bei SunFunder, einem Unternehmen, das Solaranlagen in Entwicklungsländern finanzieren. Investiert in das Projekt African Clean Energy, das Treibstoff aus Biomasse für kleine Kochgeräte für Entwicklungsländer produziert. Und beteiligt sich an Awamo, einem Finanz-Startup, das ein digitales Programm für über 20 000 Kleinstkreditgeber in afrikanischen Ländern südlich der Sahara entwickelt hat. Fünf bis sieben Prozent Rendite erwartet Schwarz angesichts der großen Risiken von solchen Investments. Geldmanager reagieren auf die Interessen der Generation Schwarz und haben dem Trend schon einen Namen gegeben. Sie verkaufen den Reichen Anlageprodukte unter dem Label Impact Investing, nach dem englischen Wort «impact» für Anstoss, Wirkung. Blackrock, Goldman Sachs, Credit Suisse, Citi – die erste Geldliga mischt mit. Die UBS heuerte 2017 den Nachhaltigkeitsguru James Gifford an, der früher bei den Vereinten Nationen Prinzipien für ethisch sauberes Investieren formulierte. In den nächsten fünf Jahren soll er mit Impact Investing fünf Milliarden Dollar einwerben. Und ein von der Rockefeller-Stiftung gegründetes Netzwerk zählt bereits mehr als 200 Mitglieder, die mit rund 114 Milliarden Dollar in etwa 8000 Projekten weltweit investiert sind.

Falko Paetzold, Leiter des Center for Sustainable Finance and Private Wealth (CSP) an der Universität Zürich, spricht von einem Kulturwandel. Während ihre Eltern, die Babyboomer, in ihren Karrie-



Bild: iStock

re Jahren oft nicht darüber nachgedacht hätten, wie sie ihr Geld verdienen oder anlegen, meinten junge Millennials heute: «Was soll der Quatsch – ich will Themen wie Klimawandel und Wasserverknappung von vornherein in meine Investments integrieren.» Antonis Schwarz sitzt in München jetzt auf dem Boden und hört Greenfield zu, umgeben von jungen Leuten und ein paar Ökoverananten mit grauem Pferdeschwanz. Der Aktivist erzählt, wie er mit dem Rad die USA durchquert hat, ohne einen Cent. Wie er sich von Lebensmitteln aus Supermarkt-Mülltonnen ernährte. Und warum er nur noch 88 persönliche Dinge besitzt.

Bei Schwarz sind es vermutlich ein paar mehr. Er wuchs in einer begüterten Familie in München auf, besuchte dort eine europäische Schule, studierte im Ausland. Porsche und Champagner-Partys interessieren ihn nicht. Die Politik umso mehr: «Ich habe den Eindruck, dass wir wieder in eine neue Biedermeier-Zeit reinrutschen», sagt Schwarz, und: «Jeder versucht, sich eine kleine Nische einzurichten und darin glücklich zu sein.» Die meisten Menschen richten es sich zu gemütlich ein. Sie verschließen die Augen vor Klimawandel, Ungleichheit, Kriegen, meint Schwarz und zitiert Adorno: «Es gibt kein richtiges Leben im falschen.»

Bewusstsein für soziale Probleme

Die Schweizer Grossbank UBS hält in ihrem Milliardärsreport lapidar fest, dass Schwarz mit seiner Haltung nicht allein steht: «Unsere Studien zeigen, dass diese Generation nicht nur ein besonderes Bewusstsein für wirtschaftliche und soziale Probleme hat, sondern auch nach immer innovativeren Wegen sucht, um ihr privates Vermögen für das Allgemeinwohl einzusetzen.» Und der Einfluss dieser Generation wächst: In den nächsten 20 Jahren werden laut UBS rund 460 Milliardäre rund 2,1 Billionen Dollar an ihre Erben weiterreichen. Schwarz erbt, als er 18 Jahre war: «Ich bin erst mal an die Uni und hab' das Geld nicht angerührt. Das war für mich tabu», sagt er. Aber schon bald reifte ein Entschluss: Studieren sei «schön und gut», aber irgendwann müsse man halt «auch rausgehen und die Welt ein bisschen umkrepeln».

Schwarz' Mutter ist Griechin, er spricht fließend Griechisch und lebt seit 2013 in Athen. In der Küche seiner Wohnung im Nobelviertel Kolonaki erzählt er uns seine Familiengeschichte. Danach

haben sein Urgrossvater und sein Grossonkel nach dem Zweiten Weltkrieg einen kleinen Pharmabetrieb im Odenwald gegründet, bald darauf im Verbund mit Antonis' Grossvater – die Keimzelle der Monheimer Schwarz Pharma AG, die zu den 80 grössten deutschen Aktiengesellschaften zählte, 4200 Menschen beschäftigte und im Börsenindex MDax notiert war – bevor die Schwarzen ihre Mehrheitlich in Familienbesitz befindliche Arzneimittel-Firma 2006 für rund 4,4 Milliarden Euro an den belgischen Konkurrenten UCB verkauften. Die Gründerfamilie erlöste dabei angeblich rund 1,4 Milliarden Euro. Zum Abschied schenkte Firmenchef Patrick Schwarz-Schütte, Antonis' Onkel zweiten Grades, jedem seiner Mitarbeiter 10 000 Euro.

Mit Geld Gutes tun

Antonis fing vor rund sechs Jahren an, sich für das Impact Investing zu in-

teressieren. Während eines Praktikums beim deutschen Wagniskapitalfonds Bonventure habe er begriffen, dass man mit seinem Kapital Gutes tun könne. Inzwischen hat Bonventure drei Fonds für soziales Unternehmertum aufgelegt; in einem stecken 23 Millionen Euro, unter anderem von Schwarz. Ins Grübeln war der Erbe schon während seines Bachelor-Studiums in European Studies am Londoner King's College gekommen, «politisiert durch die Apathie meiner Kommilitonen», denen es nicht um Verantwortung und Zukunft, sondern um ihre Jobs und Karriere gegangen sei. Noch schlimmer fand er das Master-Studium in Madrid: Alles habe sich «nur ums Geld gedreht». Alle wollten nur «bei Goldman Sachs landen» und Boni kassieren: «Mir wurde klar, dass eine Konzernkarriere nichts für mich ist.»

Ein Praktikum bei Ashoka, einem Netz von Unternehmern, die gemeinnützige Firmen und Projekte fördern, zeigte ihm einen alternativen Weg auf. In Athen gründete er mit anderen Spendern das Onlineportal Vouliwatch, über das Bürger mit Parlamentariern kommunizieren können. Schwarz wollte während der Krise helfen, Gräben zwischen Bürgern und Politikern zu überwinden.

Er betrachte sich als politischer Aktivist, sagt er. Ist Impact Investing also mehr als nur eine Investmentspielerei für Reiche? Viele Millennials nehmen das Thema sehr ernst, sagt Falko Paetzold: Sie wollen sich nicht nur «direkt an Firmen beteiligen», sondern «in denen auch mitarbeiten». Dabei müssten die jungen Reichen in ihren Familien jede Menge Vorbehalte überwinden. In den Family Offices, so heissen die privaten Vermögensverwalterbüros der Superreichen, geben Investmentprofis und ältere Familienmitglieder die Richtung vor.

Vernetzung der nächsten Generation

So war es zunächst auch bei Schwarz – bevor er etwa bei Unternehmen, deren Aktien er hält, selbst seine Stimmrechte ausübte oder Anleihen wie die des Ölkonzerns Petrobras aussortierte. Rund 30 Prozent seines Millionenvermögens sind auf Impact Investing ausgerichtet, nachhaltig anlegen wird er alles, sagt er. Allerdings müsse das dann nicht alles Impact Investing sein.

Falko Paetzold hat mit dem früheren UN-Mitarbeiter Gifford ein speziell auf Millennials aus Milliardärsfamilien zu-

geschnittenes Programm konzipiert. Bis zu 30 Teilnehmer fliegen dafür zweimal drei Tage in Harvard ein. Die Zwischenzeit ist ausgefüllt mit Online-Gruppenarbeit. Eine der Teilnehmerinnen war Lara Lemann, die Tochter des brasilianisch-schweizerischen Milliardärs Jorge Lemann. Schwarz war 2015 bei der ersten Kohorte dabei. Ein Glücksfall für Paetzold, denn der junge Investor gehört heute zu den wichtigsten Geldgebern seines Züricher Instituts.

Die Idee zur Gründung entstand bei einem Spaziergang in Boston. Er habe Schwarz damals erklärt: «Wir brauchen eigentlich nicht nur diesen kleinen Kurs, sondern eine ganze Uni-Einheit», erinnert sich Paetzold. «Und Toni hat gesagt: Okay, ich gebe dir eine Million Franken.»

In Harvard und Zürich geht es nicht nur um die Vermittlung von Wissen, sondern auch um die Vernetzung der NextGens, der nächsten Generation der Reichen: Hier, in einem geschützten Umfeld, können sie ungeschützt diskutieren, Ideen austauschen, Anlageprojekte vergleichen. Es gehe darum, «seine Gemeinschaft zu finden», sagt Toni Schwarz: «Netzwerke wie The Impact, Toniic und Pymwyc spielen für die Gemeinde der Impact-Investoren eine wichtige Rolle. Sie geben Orientierung und helfen auch, Deals zu generieren.» Auch habe er im Austausch mit Gleichgesinnten die Gewissheit gewonnen, dass seine Ideen nicht verrückt seien.

Schwarz gehört zum Beispiel dem Impact-Netzwerk Toniic an, gegründet vom ehemaligen Softwareentwickler Charly Kleissner. Die 200 Mitglieder müssen bereit sein, pro Jahr mindestens zweimal 25 000 Dollar in sozial und ökologisch nachhaltige Projekte zu investieren. Aber Schwarz ist auch bei Pymwyc (Put your money where your meaning is community) mit dabei, Europas ältestem Impact-Netzwerk mit Sitz in Amsterdam. Immer im April veranstaltet Pymwyc für seine Mitglieder die Impact Days. Der erste Tag mit einem abendlichen Dinner ist den Superreichen vorbehalten. Am zweiten Tag kommen auch Fondsmanager zu Vorträgen und Diskussionen. Schwarz' drittes Standbein: Ein Jahr lang hat er das europäische Netzwerk von The Impact aufgebaut, gegründet unter anderem von der Hyatt-Hotelerbin Liesel Pritzker Simmons.

Selbsthilfegruppe für Ultrareiche

Wenn er Gespräche mit anderen Erben führe, habe er «den Vorteil, dass ich dies auf Augenhöhe tun kann», dass «die anderen Erben nicht fürchten müssen, dass ich ihnen etwas verkaufen möchte», sagt Schwarz. Und erzählt von einem Brunch mit 15 Gästen, bei dem auch Justin Rockefeller, einer der Stars der Impact-Investment-Szene, mit dabei war. Oder von einer Begegnung mit der Schimpansenforscherin Jane Goodall, die vor 30 handverlesenen Superreichen im Bayerischen Hof in München von ihrem Leben, ihrer Mission erzählt hat. Ganz klar, ein bisschen Glamour gehört auch dazu.

Liessen sich die Netzwerke daher auch als Gruppentherapie verstehen? Vielleicht eher als eine Art Selbsthilfegruppe für Ultrareiche, sagt Paetzold. Junge Erben empfinden das viele Geld oft als Last, seine Verwaltung überfordere sie. Ein Luxusproblem, gewiss. Doch mit wem könnten die Superreichen darüber reden, wenn nicht mit ihresgleichen? Deshalb die Diskussionen, auch die Meditations- und Yogakurse: Letztlich gehe es den Reichen wie allen anderen Menschen auch. Sie fragten sich: Wer bin ich? Und was fange ich mit meinem Leben an?

„
Rausgehen
und die Welt
ein bisschen
umkrepeln.“



Antonius Schwarz
Bild: Youtube.com/Game Changer Greece