

Geld

Grüne und soziale Investments

Digitale IT-Plattformen sind genauso Schrittmacher wie die uralte Idee der Genossenschaft: Für Investments in die innovativsten Start-ups, in die eigene Energieunabhängigkeit oder in die Entwicklungszusammenarbeit geht derzeit eine neue Welt von Anlagemöglichkeiten auf. | VON MICHAEL FEMBEK

„Über www.ourpower.coop ist es ab sofort möglich, dass die Eigentümer von Photovoltaikanlagen oder Kleinwasserkraftwerken – bald auch Windrädern – ihren Strom direkt an Endkunden verkaufen“, so Ulfert Höhne, Mitgründer von OurPower. „Umgekehrt kann jeder Energiekunde nun selbst bestimmen, welche PV-Anlage oder welches Kleinkraftwerk sein Stromgeld erhält. Wir geben österreichweit allen Energiegemeinschaften den Marktplatz, den sie brauchen, um zu prosperieren, damit viele davon entstehen.“

Mehr als 460.000 Euro hat OurPower seit 2018 von ihren Genossenschaf tern eingesammelt, das Ziel sind 800.000 bis zur vollen Ausbaustufe, womit man dann in die Ertragszone kommt. Mitglied der OurPower Energiegenossenschaft SCE (eine Genossenschaft nach EU-Recht) kann jeder werden, denn es gibt Genossenschaftsanteile ab 100 Euro. Kernzielgruppe sind die Anbieter und Nutzer der erneuerbaren Energien, und die Erwartung ist, dass nach der Anlaufphase Erträge von 1,5 bis 2,5 Prozent pro Jahr ausgeschüttet werden – neben dem Vorteil des Direktverkaufs. Im Unterschied zur AG ist der Mitgliedernutzen das höchste Ziel einer SCE, nicht der Finanzertrag, der per Statuten bei drei Prozent gedeckelt ist. Entsprechend erfolgen Abstimmungen demokratisch pro Kopf und nicht per Anteilshöhe.

„Wir kommen mit dem Peer-to-Peer-Modell aus vielen der heutigen Zwickmühlen raus. Wir hängen nicht mehr an den Fördertöpfen, es gibt langfristig fixierte Strompreise“, sagt Höhne, „vom Strombezieher zur Strombeziehung!“

Vom Böhmerwald bis nach Wien

Energiegemeinschaften existieren aber bereits und erfreuen sich wachsender Beliebtheit. Kernland ist Oberösterreich, wo beispielsweise die Energiegenossenschaft Donau-Böhmerwald laufend in



Ein neues Beteiligungsprojekt der Familie Scheuch Privatstiftung: An der „Obstraupe“, einem Obsterntegeräte speziell für ökologisch wertvolle Streuobstwiesen, hat man sich im April mit 12,9 Prozent beteiligt

Photovoltaikanlagen investiert und dafür Genossenschaftsbeteiligungen mit Ertragswartungen von rund zwei Prozent anbietet.

Die Wien Energie wiederum hat unlängst ihr 31. Solarbeteiligungsmodell aufgelegt, ihr bislang größtes: Auf 28.000 Quadratmeter Gesamtfläche eine Solaranlage mit zwei Megawatt Leistung, auf dem Dach der Wasserbehälter in Unterlaa. Die Beteiligung erfolgt über Gutscheine: Wer sich mit 250 Euro beteiligt, erhält fünf Jahre lang Gutscheine à 60 Euro auf die Wien-Energie-Rechnung oder für einen Einkauf bei Spar. „Mit dem Bürge-

rInnen-Solkraftwerk bieten wir ein optimales Modell für alle, die nicht die Möglichkeit haben, eine eigene Anlage auf dem Dach zu errichten“, so Michael Strebl, Wien-Energie-Geschäftsführer.

Renaissance der Genossenschaften

Energiegenossenschaften sind aber nur ein Teil der jetzigen Renaissance des Genossenschaftsgedankens des 19. Jahrhunderts und bei „Sozialunternehmern“ sehr beliebt. Mit „Rückenwind“ gibt es auch schon seit 2017 einen eigenen Revisionsverband, der für die Aufsicht einer Genossenschaft notwendig ist. Initiiert wurde



Rückenwind von „Gea-Waldviertler“ Heini Staudinger gemeinsam mit seinem Bruder Karl, nicht zuletzt, um seine eigene Gea Mama eG gründen zu können. Rückenwind zählt bereits 40 Mitglieder, von Bio-Milchalternativen bis zur Blockchain-Community lab10.

Ab 100 Euro an Spitzen-Start-ups beteiligt

Höhere Ertragswartungen als die klassischen Genossenschafter haben üblicherweise „Crowdinvestoren“, wie sie kleinen oder mittelgroßen Anlegern heute über Finanzierungsplattformen à la Conda angeboten werden. Conda und Co. leben von der Vorselektion an Projekten, denen man erlaubt, auf ihren Plattformen auf Geldakquise zu gehen, von einem bunten Mix an Möglichkeiten und der Einfachheit der Beteiligung. „Wir haben bereits rund 35 Millionen Euro für Start-ups zur Verfügung stellen können, 128 Unternehmen wurden finanziert. Wir haben eine Investorenbasis von rund 30.000 Menschen, die sich regelmäßig die Investmentangebote ansehen. Ab 100 Euro ist man dabei, das Durchschnittsinvestment liegt bei 1.200 Euro“, so Daniel Horak, einer der Gründer der Conda GmbH.

Die aktuelle Krise sieht Horak als Verstärker der Crowdfunding-Bewegung: „Früher war Skepsis da, bei den Banken und bei der Aufsicht. Heute arbeiten wir zusammen, weil das Eigenkapital, das wir aufbringen, oft die Voraussetzung ist, dass die Bank Kredite geben kann. Wir finanzieren auch nie allein, es hilft zur Absicherung, wenn auch jemand anderer die Projekte begutachtet.“

Conda bietet Start-ups und klassischen KMU zwei unterschiedliche Finanzierungsschienen an, mit Unterschieden für die Investoren: Bei Start-ups steht die Wertsteigerung im Mittelpunkt, bei KMU gibt es meist auch Ausschüttungen. Rechtlich gesehen investiert man in Nachrangdarlehen, die in Richtung Gesellschaftsanteil ausgestaltet sind.

Die Crowdfunding-Idee hat noch viel Phantasie – gerade eben hat Conda beispielsweise mit ReMax, dem großen Immobilienmaklernetzwerk, einen Lizenzvertrag über die Nutzung der Technologie abgeschlossen, mit der ReMax via „ReCrowd“ auch Immobilienbeteiligungen anbieten kann.

Foto: Conda

Daniel Horak, Conda: „Wir haben bereits rund 35 Millionen Euro für Start-ups zur Verfügung stellen können, 128 Unternehmen wurden finanziert.“



Mit „Conda Hilft“ unterstützt man gerade krisenbetroffene Sozialunternehmer wie discovering hands, aber auch Vanillas Eis, die Vollpension oder das Craft Bier Fest, wo Investoren überwiegend Sachleistungen angeboten werden, um Finanzierungsengepässe zu überwinden.

Wer groß genug ist und zum Beispiel viele zufriedene Kunden hat, kann auch diesen über Crowdfunding Sachleistungen anbieten. So wie beispielsweise die Falkensteiner-Hotelgruppe, wo es Ertrag, aber auch verbilligte Hotelzimmer und Gutscheinpakete gibt.

Social Impact Investing

Impact Investing ist der Begriff, unter dem sich Investoren eigenständig auf die Suche nach attraktiven „Social Businesses“ machen, meist innovative Start-ups mit einem ökologischen oder sozialen Gesellschaftszweck. Die Erwartungshaltung zur Rendite ist unterschiedlich, meist bei „langfristigem Kapitalerhalt“ bis „zehn Prozent Ertrag pro Jahr“, da ja auch das Risiko enorm ist.

In Österreich ist die oberösterreichische Unternehmerfamilie Scheuch aus Auroldmünster bei Ried/Innkreis hier der Pionier. Während Stefan Scheuch den Umwelttechnikkonzern steuert, leitet Bruder Peter Scheuch die Investments der Stiftung in innovative Umwelt- und Sozialunternehmen. Zunächst in Kooperation mit der auf Start-ups in Entwick-

lungsländern fokussierten Ennovent GmbH in Indien und seit ein paar Jahren mit einem eigenen Team auch in Österreich und Deutschland.

Die Familie Scheuch Privatstiftung wählt Beteiligungen aus wirtschaftlichen, ökologischen und sozialen Gesichtspunkten. „Unser Anlageziel ist es, langfristig das investierte Kapital wieder zurück zu erhalten. Wir sind langfristig investiert, so lange notwendig und sinnvoll, und wir bringen ja nicht nur Kapital ein, sondern betriebswirtschaftliches Know-how, Kontakte und vieles mehr“, so Stiftungsinvestmentmanagerin Lisa Brandstetter, „wir fokussieren derzeit auf einzelne Themenbereiche für eine nachhaltige Entwicklung.“

Warum die Familie Scheuch hier bislang wenig Nachahmer in Österreich findet? „Es liegt wohl auch daran, dass die Stiftung bereit ist, Mitarbeiter zu beschäftigen, die die Unternehmen auswählen und begleiten und den sonstigen Aufwand betreiben, der notwendig ist, um professionell zu agieren“, so Brandstetter.

Allein sind die Scheuchs mit ihrem Impact-Investing-Ansatz übrigens nur in Österreich. In Deutschland gibt es dazu eine ganze Reihe solcher Investoren, beispielsweise aus dem Kreis der Unternehmerfamilien Mohn (Phineo), dazu beispielsweise Ananda und Bonventure.

Aktionär einer Entwicklungsbank

Aber warum sich mit Genossenschaften und Stiftungen herumschlagen, wenn man auch gleich eine eigene Bank gründen und Investoren zur Beteiligung einladen kann? Reinhard Heiserer, Geschäftsführer der österreichischen NGO Jugend Eine Welt, einer Vorfeldorganisation des Salesianer-Ordens, ist einer der Vordenker der heimischen Entwicklungsfinanzierung. Jugend Eine Welt lädt zur Beteiligung an der Bancodesarrollo ein, einer kirchennahen Bankengründung in Ecuador, die ihr Kapital für Mikrokredite in den ländlichen Regionen Ecuadors einsetzt. An der Bank, die zwar neu gegründet ist, aber auf ein 50 Jahre altes Finanzierungsinstitut aufbaut, kann man sich als Aktionär beteiligen oder auch als Sparer. Da es für die indigene Bevölkerung bislang kaum oder unfassbar teure Finanzierungen gibt, kann die Bank sowohl leistbare Mikrokredite anbieten als auch gleichzeitig allen Kapitalgebern gute Dividenden oder Festzinsanlagen.

Mehr Infos: www.ourpower.coop

donau-boehmerwald.info
klimaschuetzen.at
rueckenwind.coop
conda.eu
falkensteiner.com/crowdfunding
scheuch-foundation.org
jugendeinewelt.at/bancodesarrollo