

Wealth Management

WERTE

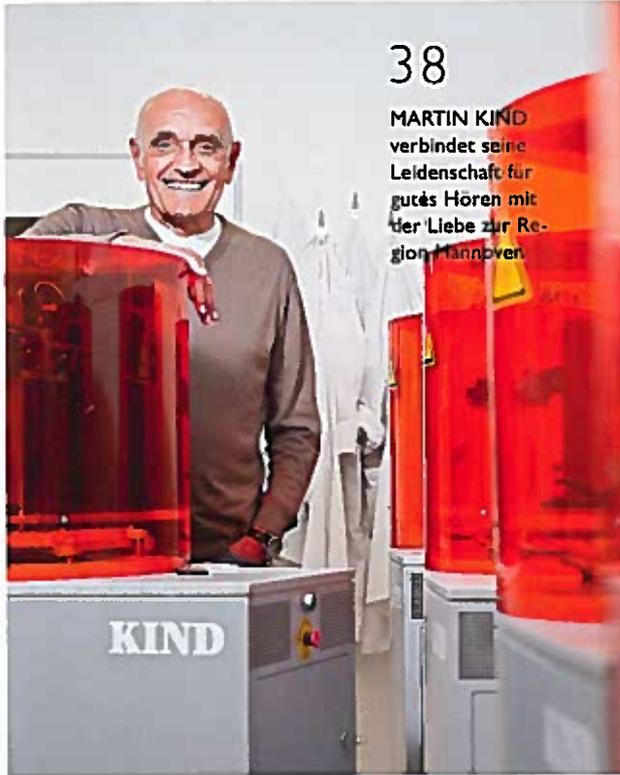
Das Magazin für Geist, Geld & Gesellschaft

NO. 9 – 2013

Deutsche Asset & Wealth Management

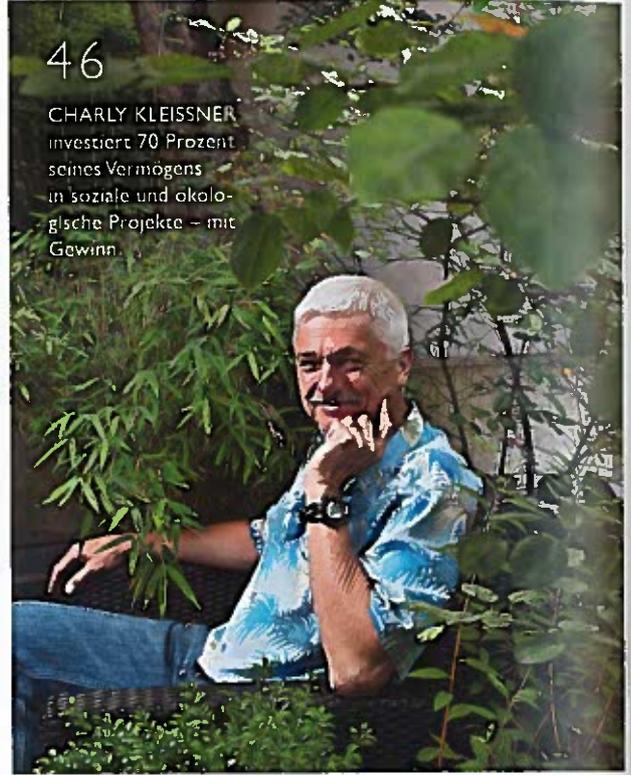


NACHHALTIG IN DIE ZUKUNFT



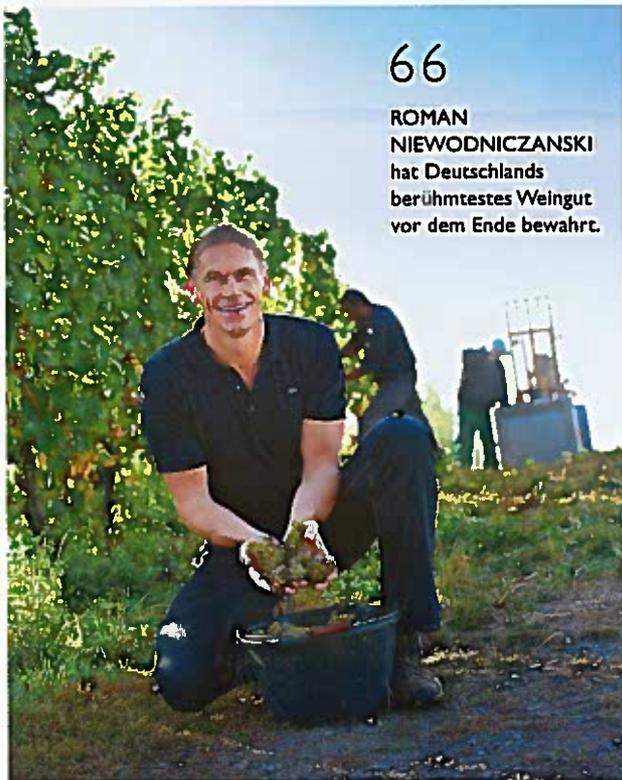
38

MARTIN KIND
verbindet seine
Leidenschaft für
gutes Hören mit
der Liebe zur Re-
gion Mannhein.



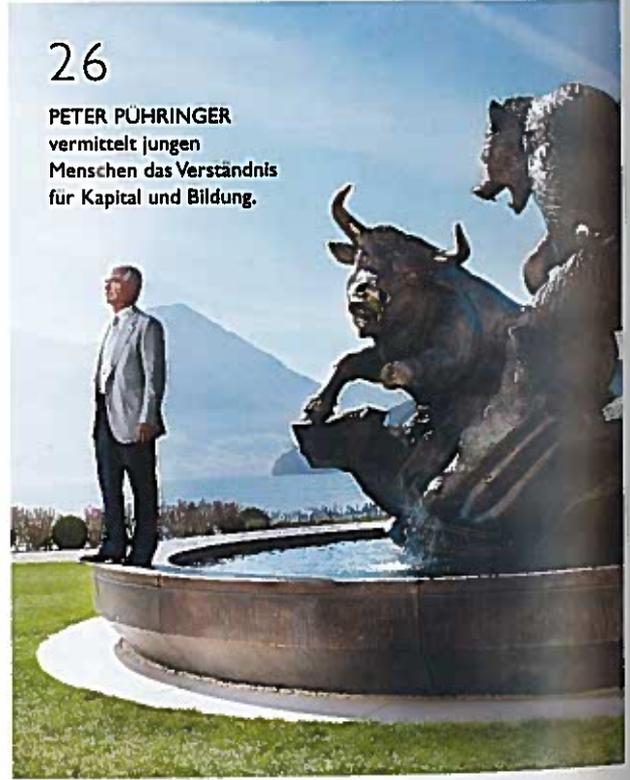
46

CHARLY KLEISSNER
investiert 70 Prozent
seines Vermögens
in soziale und ökolo-
gische Projekte – mit
Gewinn.



66

ROMAN NIEWODNICZANSKI
hat Deutschlands
berühmtestes Weingut
vor dem Ende bewahrt.



26

PETER PÜHRINGER
vermittelt jungen
Menschen das Verständnis
für Kapital und Bildung.

»WIR MÜSSEN WACHSTUM NEU DEFINIEREN«

Gespräch: ERNA LACKNER — Fotos: FRANK BAUER für WERTE



CHARLY KLEISSNER IST EIN PIONIER IN SACHEN IMPACT INVESTING. HIER ERKLÄRT ER, WARUM ER EINEN GROSSEN TEIL SEINES VERMÖGENS FÜR ÖKOLOGISCHE UND SOZIALE PROJEKTE SPENDET UND WIE MAN MIT NACHHALTIGKEIT GELD VERDIENT.

► *Herr Kleissner, Sie wurden als Manager im Silicon Valley mit Aktienanteilen Multimillionär und sind heute Impact-Investor. Warum sollten Vermögende Gutes tun?*

Weil es ein Grundbedürfnis eines jeden Menschen ist, Gutes zu tun – ob er reich ist oder nicht. Faktum ist aber auch, dass es schwieriger ist, wenn man reich ist. Geld geht oft einher mit einem riesigen Ego, so dass man sich einbildet, alles kaufen, beeinflussen und kontrollieren zu können. Es bedarf eines aktiven Bewusstseins, nicht in diese Fallen zu geraten.

»Do good, but do it as a manager!«, sagen Sie, denn das reine Spenden sei oft auch kontraproduktiv.

Meine Frau und ich haben lange nachgedacht, ehe wir unsere Stiftung gründeten. Ich habe mir angeschaut, was Philanthropie kann und was die negativen Effekte sind. Nach dem Tsunami in Sri Lanka, wo wir sehr aktiv sind, wie auch in Indien oder Nepal, wo wir kleine Unternehmen zum Laufen bringen, führen die Spendengeldvertreter mit großen Autos herum. Zu viel Spendengeld bleibt oft bei den Intermediates hängen. Mein zweites Problem mit den puren Philanthropen ist, dass sie Profit als eigentlich schlecht ansehen. Aber Geld ist nicht gut oder schlecht. Das ist wie in der Technologie. Als Software-Entwickler habe ich Betriebssysteme entwickelt; man kann sie zu guten und zu schlechten Zwecken verwenden.

Philanthropie gehört zur amerikanischen Kultur. Bill Gates ist ihr berühmtester Vertreter. Was soll besser gemacht werden?

Zuerst muss ich deklarieren, dass ich bei NeXT für Steve Jobs gearbeitet habe. Wir waren Konkurrenten zu Microsoft. Bill Gates war nie der Innovator, aber einer, der mit viel Genie bestehende Technologien verknüpfte und Marktführer wurde. Und die Philanthropie betreibt er genauso, mit einem riesigen Volumen. Der frühe Tod von Steve Jobs hat mir auch deswegen leidgetan, weil ich erwartet hatte, dass er irgendwann in seinem Leben auch den sozialen Schritt machen wird. Er hätte wohl die derzeit betriebenen Arten der Philanthropie auf den Kopf gestellt.

Wollen Sie als Impact-Investor diese Aufgabe übernehmen?

Um ein systemisches Umdenken, einen Wandel zu erreichen, ist unser Kapital allein nicht groß genug. Aber als Innovator ist es schon mein Ziel, einen kleinen Beitrag zu leisten, den

Kapitalismus zu erneuern und zu adaptieren. Die sogenannten Externalitäten des Kapitalismus, die von den Makroökonomien außerhalb gesehen werden, müssen in das kapitalistische Marktsystem integriert werden. Beispiel Klimawandel: Die meisten Seiteneffekte bei Erdöl, Gas und Minen werden extrahiert, Umweltschäden werden ökonomisch nicht einberechnet, sondern von der Bevölkerung oder vom Staat getragen. Meine Frau und ich investieren nur in Produkte, von denen wir wissen, dass sie nicht nur keine Nebeneffekte, sondern auch positive Effekte auf Umwelt oder Gesellschaft haben. Wir investieren in erneuerbare Energien, in Holz, Wasser, Kliniken für Landbevölkerungen. Wir investieren nicht in Commodities, wo Chemikalien die Erde verseuchen, sondern in Landnutzung mit Biodiversität. Und wir investieren in soziale Projekte mit positiven Auswirkungen. Wir wollen nicht den gleichen Fehler machen wie die normalen Investoren, die nur drei oder vier kapitalistische Messwerte als Realität ansehen. Als Impact-Investoren verfolgen wir immer eine ganzheitliche Nachhaltigkeit.

Dazu zählen Sie vor allem auch die Schaffung von Arbeitsplätzen, die in Wertschöpfungsketten eingebunden werden. Was ist in Ihrem Kapitalismus der Wert der Arbeit?

Oft ist es so, dass Arbeiter und Angestellte, die im Endeffekt für Investoren den Profit kreieren, am Ergebnis nicht partizipieren können. Bei ein paar Unternehmen, die wir initiiert haben, wurde ein Teil der Aktien reserviert für die Arbeiter. Und je mehr sie einbringen, desto mehr Anteile bekommen sie.

Mit solchen Aktien haben auch Sie Ihr Kapital gemacht. Sind Sie von Steve Jobs weggegangen, um bei einer kleineren Firma ein stärkerer Teilhaber zu sein?

Steve Jobs hat mich zu sich nach Hause eingeladen, um mich zu überzeugen, bei ihm zu bleiben. Wir haben drei oder vier Stunden geredet, aber im Endeffekt hat er verstanden. Im Silicon Valley sind Anteile sehr wichtig. Ich hatte schon bei NeXT welche, nur nicht so viele. Die Ariba Company, eine weltweite Bestellplattform für Großfirmen, war dann das Meisterstück meiner Karriere, weil ich dort nicht nur das ausführen konnte, was ich als Manager von Steve gelernt habe, sondern auch Themen meiner Dissertation anwenden konnte, nämlich massive globale Systeme zu bauen.

Was haben Sie von Steve Jobs fürs Leben mitgenommen?

Wie er Sachen anschaute. Nicht von der Engineering-Seite her, sondern mit einem globalen Design-Blick. Dadurch habe ich gelernt, auch den technischen Bereich ganzheitlich zu sehen. Vergleicht man die Systeme von Apple mit denen von Microsoft, sieht man den Unterschied. Dort Ingenieure, hier das Mastermind von Steve. Und das Zweite: Steve hat sich umgeben mit einer Kombination von Talenten, die man braucht und die einen inspirieren. Er war kein glücklicher Mensch, er war ein Getriebener, aber er war einer der Besten und auch selbst sehr inspirierend.



Kleissner und Social-Venture-Fund-Gründer Johannes Weber.

»Es wird auch Zeit, dass eine neue Generation kommt, die ganzheitlich und längerfristig denkt.«

Wie groß ist die KL Felicitas Foundation, mit der Sie und Ihre Frau 2002 dann Ihr zweites Leben starteten?

Die Größe der Stiftung ist 10 Millionen Dollar, die unserer derzeitigen Impact-Investitionen ungefähr 50 Millionen Dollar, unser Vermögen 100 Millionen Dollar. Seit 2004 erzählen wir unsere Geschichte Leuten, die auch Geld haben und sozial und ökologisch investieren wollen. Aus regelmäßigen Treffen im Silicon Valley entstand vor drei Jahren das Netzwerk »Toniic« mit inzwischen weltweit 50 Mitgliedern, die als Impact-Investoren jährlich mindestens 50000 Dollar einsetzen.

Wie beweisen Sie bei allem ökologischen und sozialen Engagement, dass Sie kein romantischer Träumer sind?

Mit Prozessen und Methoden, die wir implementiert haben und denen wir diszipliniert folgen. Impact-Investoren möchten in etwas investieren, wozu sie eine emotionale Beziehung haben. Aber wir würden nie investieren, ohne dass unser Backoffice nach einer Due-Diligence-Prüfung das Okay gibt. Messungen sind ein sehr wichtiges Faktum. Auch beim Managen eines Impact-Portfolios muss man die Disziplin haben, an der Asset Allocation, der festgelegten Strukturierung, festzuhalten. In risikoreiche kleine Unternehmen investieren wir zum Beispiel nur drei Prozent und sichern uns auch ab. Seit 2002 haben wir jährlich durchschnittlich 5,5 Prozent Rendite gemacht, und dieser Zeitraum beinhaltet auch die Krisenjahre 2008 und 2009. Langfristig möchten wir 8 Prozent erreichen.

Auch als Impact-Investor legen Sie Wert auf Gewinne. Weil das Gewinnenwollen zur menschlichen Natur gehört?

Dass man sich mit anderen Menschen vergleicht, ist die Natur des Menschen. Und reiche Leute vergleichen sich nicht mit den Armen, sondern eben mit Reichen und noch Reicheren. Nur so kann ich mir erklären, dass so viele Leute immer noch

reicher werden wollen, denn einen Sinn macht es eigentlich nicht. Eine positive Komponente ist aber, dass wir dieses Vergleichen und Gewinnenwollen in unseren Trainingsworkshops mit Sozialunternehmern und Investoren nutzen können, als Peer-to-Peer-Learning, um uns gegenseitig zu inspirieren. Muhammad Yunus, dem Mikrofinanz-Mitbegründer und Nobelpreisträger, der sagt, Gewinn sei etwas Schlechtes, weil er korrumpiere, entgegne ich: Gewinn ist nicht nur notwendig, sondern in gewisser Weise auch gut, um etwas weiterzubringen. Schlecht ist nur die ewige Maximierung.

Und besonders ausgeprägt ist dieses Spiel um Gewinn wohl bei Männern...

Das ist von Natur aus so. Aber man kann dieses kompetitive Element ja auch umpolen, von Statussymbolen auf das Kompetitive in Bezug auf Nachhaltigkeit und den Umgang mit Ressourcen. Frauen, zumindest in den USA, wollen Vermögen von vornherein eher positiv anlegen. Sie lassen sich nicht abbringen, obwohl sie es oft viel

schwieriger haben. Denn ein signifikanter Nachteil für Frauen ist, dass die meisten die Terminologie der männlich dominierten Finanzwelt nicht beherrschen. Sie sind eingeschüchtert, wenn Männer ihr Vokabular rauslassen. Meine Frau arbeitet dem in Seminaren entgegen, ich komme manchmal dazu, und wir zeigen, wie man das als Paar lösen kann. Anfangs hatte ich ja auch noch diese Managermentalität gehabt, aber in einem der ersten Family Retreats haben mich die Kinder gleich daran erinnert, dass ich sie nicht manage (*lacht*). Inzwischen habe ich durch Meditieren gelernt, nicht sofort Resultate zu verlangen und meine Ungeduld zu zähmen.

Herr Kleissner, das Beeindruckendste für mich ist, dass Sie seit Jahren einen Family Coach haben, »um als Familie mit dem Reichtum zurechtzukommen«.

Rund 95 Prozent der zweiten Generation von reichen Leuten in Amerika sind für die Gesellschaft nicht brauchbar. Entweder sind die Kinder Kontrollfreaks, oder sie können nicht agieren, weil sie es nie gelernt haben. Das wollten wir vermeiden. Unsere Kinder, sie sind heute 27 und 29, haben wir schon als Jugendliche eingebunden in unser Leben mit dem Geld, haben sie zu Partnern gemacht. Der Family Coach hat sich mit ihnen unterhalten, auch unabhängig von uns. Ganz am Anfang hat er nur gefragt: Was ist der Sinn eures Lebens? Was wollt ihr erreichen? Was sind eure finanziellen Erwartungen? Nach solchen Diskussionen im ersten halben Jahr haben wir herausgefunden, dass wir von den 100 Millionen ein Drittel für uns und unsere Nachkommen brauchen. Wenn man weiß, welche Werte man hat, kann man auch Investitionsstrategien entwickeln. Daraus folgten dann die Stiftung, der Land Trust, ein Charitable Remainder Trust, die Family Limited Partnership und andere rechtliche Vehikel. Bis heute haben wir jedes Jahr zwei Family Retreats, eineinhalb oder zweieinhalb Tage.

Inzwischen sind auch die Frau unseres Sohnes und der Freund unserer Tochter dabei, mit denen wir kochen oder wandern und unsere Werte, Tätigkeiten und Fortschritte besprechen.

Inwieweit haben Vermögende für das Auskommen ihrer Nachkommen zu sorgen?

Wir sehen das so, dass unsere Kinder null Anspruch und Recht auf Reichtum haben. Aber wir haben ihnen die Ausbildung bezahlt – der Sohn studierte Informatik, die Tochter Maschinenbau in Stanford –, wir haben ihnen das erste Auto gekauft, aber keinen Mercedes! *(lacht)* Und wir helfen ihnen mit 500.000 Dollar, das erste Haus zu kaufen. Das ist es dann. Ja, wegen der Erbschaftsteuern ist auch gesichert, dass sie unseren Landbesitz am Pazifik später nicht verkaufen müssen.

Wo kommen Sie mit dem Impact-Investor-Gedanken besser an, in der Alten oder in der Neuen Welt?

Bei einzelnen Menschen kommt man in Amerika leichter an, denn sie denken unternehmerischer und agieren transparenter. Bei den Mehrgenerationenvermögen muss man in Europa mehr Rücksicht nehmen auf die Privatsphäre. Aber im institutionellen Bereich, bei Pensionsfonds oder Banken, ist es umgekehrt, da sind die Europäer Vordenker und handeln auch eher. Die Fiduciary Responsibility wird in den USA sehr eng auf das Quartal hin gesehen, und Anwälte bremsen wegen der Haftung. Aber jetzt entstehen Impact Merchant Banks und Impact Investment Banks. Mich erinnert das sehr an meine Zeit in der IT-Branche, als Firmen klein anfangen und Riesen langsam untergingen. Das alte System war noch da, aber auch schon das neue. Und meine Frage ist auch jetzt beim Impact Investment: Wie kann man das kompatibel fahren?

Sie sprechen von einer Übergangszeit?

Sie wird zehn bis fünfzehn oder zwanzig Jahre dauern. Die Systeme stimmen nicht mehr, die fundamentalen Voraussetzungen haben sich verändert, das exponentielle Wachstum kann nicht funktionieren mit diesen Ressourcen. Dieses Wirtschaftssystem hat vor 150 Jahren mit einer Milliarde Menschen gut funktioniert, ist aber für bald acht Milliarden nicht mehr anwendbar. Als Algorithmiker und Informatiker musste ich dauernd fragen, stimmen die Systeme noch? Die meisten mussten immer wieder angepasst werden. Wir müssen jetzt auch Wachstum und Nachhaltigkeit neu definieren.

Sind Sie Optimist?

Ich bin ein Optimist, weil ...

... Sie ein Tiroler sind!

Ja! *(lacht)* Und Tiroler sind stur! Nun, ich habe Vertrauen ins Universum und in die evolutionäre Entwicklung. Es entsteht gerade ein neues Denken, ein neues Bewusstsein. Die jungen Leute wollen ein sinnvolles Leben führen. Es wird auch Zeit, dass eine neue Menschheitsgeneration kommt, die ganzheitlich und längerfristig denkt.

Zur Person

CHARLY KLEISSNER

► Dr. Karl »Charly« Kleissner, 56, gebürtiger Tiroler, ging nach dem Informatik-Studium an der Technischen Universität Wien 1986 ins Silicon Valley. Unter seiner Führung wurde in Steve Jobs' Firma NeXT das Betriebssystem OS X entwickelt, die Grundlage für alle iPads und iPhones. Danach war Kleissner Chief Technical Officer beim Aufbau von Ariba, einer Bestellplattform für Großfirmen. Nach dem Verkauf seiner Anteile gründete er mit seiner Frau die KL Felicitas Foundation, die als einer der Vorreiter im Impact Investing gilt. Das Ehepaar ist auch Mitbegründer des globalen Netzwerks »Toniic«, das inzwischen 50 Mitglieder hat, die mit diversen Finanzinstrumenten nachhaltig, sozial und ökologisch investieren. www.klfelicitasfoundation.org



Die Kleissners gründeten 2002 die KL Felicitas Foundation.

Impact Investing

MIT GELD GUTES TUN

► Johannes Weber, Gründer des Social Venture Fund, bringt soziale Unternehmen mit Impact-Investoren zusammen. Sein erster Fonds verwaltet 7,3 Mio. Euro und investiert zum Beispiel in das Start-up VerbaVoice, das es Hörgeschädigten ermöglicht, Gesprochenes als Text auf ihr Smartphone zu bekommen. 300.000 Menschen in Deutschland sind stark hörgeschädigt, weltweit sind es 40 Millionen. Weber: »Soziale Unternehmen wie VerbaVoice wurden gegründet, um ein soziales Problem zu lösen, und nicht nur um Renditen zu erzielen. Ziel des Fonds ist es, investiertes Kapital zurückzubekommen und für erneute Investitionen wiederverwendbar zu machen.« www.socialventurefund.com



(1) Kleissner im VerbaVoice-Studio in München.
(2) Gesprochenes wird hier via Handy ins Studio übertragen, simultan in Gebärden und Text übersetzt. Der Gehörlose bekommt beides aufs Handy. Dank VerbaVoice kann er so an Gesprächen teilhaben.

