

Es muss anders werden

11.05.2018

[Charly Kleissner](#) [Impact Investing](#)

Der Philanthrop und Multimillionär Charly Kleissner fordert ein neues Finanzsystem. Das Wohl von Mensch und Umwelt muss in den Mittelpunkt rücken. Wie er sein Vermögen für dieses Ziel einsetzt, womit er reiche Investoren überzeugt und warum er nach dem nächsten Crash auf neue Rahmenbedingungen hofft, erklärt er im Interview.



© die Wirtschaft

ZUR PERSON

Nach der Matura erhielt **Charly Kleissner** ein American Field Service Stipendium und lebte ein Jahr auf Hawaii. Dort lernte er seine zukünftige Frau Lisa Kahululani kennen. Nach seiner Rückkehr nach Österreich, studierte er Informatik an der Technischen Universität Wien. Er wanderte 1986 mit Lisa ins Silicon Valley aus. Dort entwickelte er mit Apple-Genie Steve Jobs das Betriebssystem OS X, auf dessen Basis jedes iPad, jedes iPhone und jeder Mac laufen. Damit war er in den 1980er und 1990er Jahren einer der wichtigsten Software-Entwickler. Für Ariba leitete er ein Team von über 700 Ingenieuren. Im Jahr 2002 zerstritt er sich mit dem damaligen Chef seines Arbeitgebers Ariba, einer A-

Sie haben im Silicon Valley als Unternehmer ein Vermögen gemacht und widmen sich seit dem Verkauf Ihrer Firmenanteile dem Thema Impact-Investing. Was hat Sie dazu bewogen? Wenn man rasch zu einem großen Vermögen kommt, stellt sich die Frage, was man damit macht. Oft zerbrechen Ehen an diesem Punkt, wenn die Interessen unterschiedlich sind. Meine Frau Lisa und ich waren uns einig, dass wir mit dem Vermögen einen positiven Beitrag für die Menschheit leisten wollen. Wir wollten die Werte, die wir privat leben, auch in die Vermögensverwaltung implementieren. Und wir hatten eine ganze Menge neuer Ideen dazu.

Welche denn? Wir wollten unser Vermögen mit Bedeutung und Verantwortung verbinden und haben zu diesem Zweck eine Stiftung gegründet. Dem Impact-Investing haben wir uns gewidmet, weil uns die Philanthropie Bauchweh bereitet hat. Sie kreierte oft mehr Probleme, anstatt welche zu lösen.

Inwiefern? Sie verteilt milde Gaben, für die man nichts tun muss. Die Aktivitäten werden nicht daran gemessen, ob sie einen sinnvollen Beitrag zum System leisten, zum Klimawandel, gegen Ungleichheit oder Armut. Die Philanthropie schafft mit ihren Almosen also neue Abhängigkeiten.

Wie sieht Ihre Alternative aus? Wir wollten eine moderne Philanthropie betreiben, die eine Impact-Messung vornimmt. Die also ganz transparent aufzeigt, welche positive Wirkung die Investitionen auf Ökologie und Gesellschaft haben.

Ist dieser Wunsch aufgrund von Erlebnissen während Ihrer Karriere im Silicon Valley entstanden? Ich glaube vielmehr, dass mein Erfolg im Valley selbst darauf zurückzuführen ist, dass ich schon immer ein wenig anders tickte. Ich war nie ein klassischer Manager, der sich nur um sich selber kümmert. Ich war immer für mein Team da und habe nie mit den Ingenieuren konkurriert, obwohl ich auch selbst sehr gut war. Aber ich durfte, vielleicht genau deswegen, die weltbesten Ingenieure koordinieren, und ich habe ihre Sprache gesprochen. Steve Jobs hat so jemanden gebraucht, um das Betriebssystem OSX,

Level-Company mit einem damaligen Börsenwert von drei Milliarden Dollar. Als er als Chief Technical Officer (CTO) ausstieg und seine Firmenanteile verkaufte, war er Multimillionär. 2000 gründete er zusammen mit seiner Frau die Stiftung „KL Felicitas Foundation“ und Netzwerke für "Social Impact Investment".

auf dem auch iOS basiert, zu revolutionieren.

Ich könnte mir vorstellen, dass das kein besonders nachhaltiges, wertorientiertes Umfeld war, oder doch? In der IT-Branche war die Awareness für diese Themen tatsächlich nicht besonders groß. Für mich war es eine extrem herausfordernde Zeit. Allerdings habe ich mich auch schon davor immer sehr intensiv selbst beobachtet und über mein Handeln nachgedacht. Die Reflexion hat mich auch an der tibetischen und asiatischen Philosophie fasziniert. Durch sie kann es gelingen, sich weniger stark von Emotionen leiten zu lassen. Meine Frau und ich meditieren sehr häufig. Das relativiert vieles.

Inwiefern? Es ist spannend zu erfahren, welche Vorstellungen und Barrieren uns nur unser Hirn vorgibt, die gar nicht Teil der Realität sind. Unser Bewusstsein gaukelt uns sehr viel vor, an das wir uns klammern. Über solche Aspekte des Lebens habe ich mir immer schon Gedanken gemacht und entsprechend anders empfunden und agiert.

Und das hat Sie zum Erfolg geführt? Es hat sicher dazu beigetragen, weil ich mich selbst nicht so ernst nehme. Die Zeit als CTO bei Ariba, wo ich mehr als vier Jahre lang gearbeitet habe, war eine extreme Phase. Das Leben als Senior Executive ist sehr interessant, aber auch kurios und seltsam. Da hilft eine Dosis Reflexion sehr gut, um nicht abzuheben und die größeren Zusammenhänge zu sehen. Viel Zeit ist mir dafür allerdings nicht geblieben. Wir haben den Unternehmenswert innerhalb von vier Jahren von null auf über zehn Milliarden gesteigert, den Umsatz von null auf eine Milliarde. Ich habe mit sechs Ingenieuren angefangen und am Schluss über 700 geleitet. Wir haben damals das weltweit größte Transaktionssystem aufgebaut.

Konnten Sie Ihre Wertvorstellungen dabei einbringen? Für Apple ist die Frage der Herstellungsbedingungen schon unheimlich wichtig. Next war dagegen ein Softwarehaus, dort ging es vorwiegend darum, wie man die Leute behandelt, aber auch darum, etwas zu erzeugen, das Sinn ergibt. Technologie ist ein Mittel, um Böses oder Gutes zu tun. Betriebssysteme können verwendet werden, um Waffen zu bauen. Das passiert sicher auch mit dem Betriebssystem, das ich entwickelt habe. Das Bewusstsein, das alles zu hinterfragen, war im Valley damals aber noch nicht gegeben.

War das auch ein Grund, aus dem System auszustiegen? Mir wurde irgendwann klar, dass Technologie um der technologischen Entwicklung willen nicht sinnvoll sein kann. Erst jetzt beginnt die Diskussion richtig aufzuflammen, was der Sinn von Technologie ist und wie man künstliche Intelligenz verwenden soll. Wie können die Algorithmen etwas Positives tun und nicht nur die Reichen reicher

machen? Google, Twitter und Facebook monetarisieren täglich unser Verhalten, ohne uns zu fragen. Ich glaube, das ist ein Auslaufmodell.

Welchen Herausforderungen fühlen Sie sich heute besonders verpflichtet? Als ich mir das Finanzsystem näher angeschaut habe, ist mir klar geworden, dass es umgekrempelt werden muss. Momentan dient es nur sich selber und ist nicht dazu da, den Planeten weiterzubringen. Unser gesamtes System ist wachstumsgetrieben, und man muss keinen PhD in Mathematik haben, um zu sehen, dass es bei limitierten Ressourcen nicht so weitergehen kann. Die Theorie, die dahintersteckt, ist einfach falsch. Die Makroökonomien haben vor 60 Jahren Dinge, die sie nicht verstanden haben, als Externalitäten bezeichnet. Darunter fallen auch Aspekte wie der Klimawandel oder die Ungleichheit. Das dürfen wir nicht mehr akzeptieren. Diese Faktoren müssen ins System eingebunden werden. Impact darf kein Nebenprodukt von Anlageformen sein. Die soziale oder ökologische Rendite muss so wichtig sein wie die finanzielle. Es geht mir also nicht um eine einzelne Herausforderung, sondern um das System insgesamt.

„Die etablierten Player wissen, wie man aus Krisen Nutzen zieht.“

Wie wollen Sie das System verändern? Wir wollen das System nicht nur verändern, sondern sogar kippen und den positiven Impact auf Gesellschaft und Umwelt fix integrieren. Hier sehen wir durchaus Fortschritte. Wir haben vor acht Jahren in den ersten Social Impact Fund in England investiert, mittlerweile gibt es 110. Da ist die Rendite explizit an den Impact gebunden. Wir investieren auch laufend in neue Fonds, die in Ideen investieren, über die sich das klassische Kapital noch nicht drübertraut. So können wir mit unserem vergleichsweise kleinen Kapital einen Unterschied machen.

Warum setzen sich nachhaltige Anlageformen nicht schneller durch? Zum Beispiel, weil noch niemand fragt, worin die Manager von riesigen Pensionsfonds investieren. Natürlich will jeder eine Pension bekommen. Aber vermutlich keine, die damit verdient wurde, dass die Umwelt vernichtet wurde. Das wissen die Menschen nur nicht. Das institutionelle Kapital verwaltet momentan 80 Prozent vom investierbaren Kapital und die Privatinvestoren nur 20 Prozent. Und von den 80 Prozent kontrollieren fünf Firmen, darunter Blackrock und die Deutsche Bank, den Aktienmarkt. Sie müssen in Öl und in Waffen investieren, weil sie sonst ihre Renditen nicht abliefern können. Zumindest behaupten sie das.

Denken Sie, dass sich eine Änderung über gesetzliche Regelungen erwirken lässt? Denn das Kapital ist ja beweglich und geht rasch einfach dorthin, wo es einfach ist, Geld zu machen. Ohne Regulieren kann es nicht klappen, weil

die Institutionen kein Gewissen haben. Die werden von Männern zwischen 45 und 60 Jahren gemanagt, die sich nicht daran messen, ob sie das Finanzsystem voranbringen oder ob sie etwas Positives mit den Versicherungsgeldern leisten können. Sie wollen einfach ihre Renditen und Boni einfahren. Das ist das Problem.

„ Ich denke, dass sich unser System ändern wird, weil es sich ändern muss.“

Bietet Ihr Ansatz eine Alternative? Private Investoren kontrollieren derzeit ungefähr 20 Billionen Investitionskapital. Davon stecken erst 250 Mrd. Dollar im tieferen Impact-Segment, also nur etwas über ein Prozent. Mitglieder von unserem Netzwerk Toniic kontrollieren sechs Milliarden Dollar von diesen 250 Mrd. Dollar. Wenn wir in den nächsten Jahren von einem auf zehn bis 20 Prozent vom Gesamtmarkt kommen, ist es uns gelungen, einen Nischenmarkt für den tieferen Impact zu kreieren. Dann könnten wir nach dem nächsten Crash ein paar unserer Ideen umsetzen. Dann lassen sich vielleicht auch Politiker davon überzeugen, dass man einerseits den ganz negativen Impact regulieren und den positiven aufwerten muss.

Sie rechnen mit einem Crash? Klar, das System funktioniert ja so, dass es alle paar Jahre kracht. Der letzte Crash 2008, davor 2001. Alle fünf bis zehn Jahre platzt eine Blase, darauf basiert das Kapitalsystem. Aber nach dem nächsten Crash gibt es vielleicht Raum für ein Umdenken.

Welche Blase könnte aus Ihrer Sicht platzen? Denken Sie an die sogenannte Carbon-Bubble. Es gibt jede Menge Öl und Kohle unter der Erde, die als Wert im Finanzsystem existieren. Wenn sie nicht mehr verbrannt werden dürfen, sinken die Börsenwerte der großen Gesellschaften um 70 Prozent. Das lässt sich ohne Crash kaum verdauen.

Bemerken Sie angesichts solcher Prognosen bei Banken und Versicherungen ein Umdenken? Zum Teil schon, vor allem die Privatkundenbetreuer verstehen das Problem. Das Thema kommt langsam in Gang. In Frankreich müssen heute schon zehn Prozent von Pensionsfonds in nachhaltige Finanzierungen gehen. Das ist ein Anfang. Und man sieht, dass man damit bessere Renditen einfahren kann. Aber es geht insgesamt um ein neues Bewusstsein. Die Leute müssen ihr Konsumverhalten ändern. Wenn die Pensionisten sagen würden, dass sie ihre Gelder nur in solchen Formen angelegt haben wollen, würde sich rascher etwas ändern.

Sie überzeugen aktuell vor allem andere reiche Menschen von Impact-Investing. Welches Argument zieht besonders gut? Vor allem Erben haben oft ein schwieriges Verhältnis zum Vermögen. Sie wollen von dem Schuldgefühl wegkommen, indem sie etwas Positives beitragen. Generell wollen die

Menschen, mit denen ich spreche, Teil der Lösung sein und nicht des Problems. Sie wollen ihre Verantwortung übernehmen und für etwas stehen. Sie suchen nach Sinn.

Wo treffen Sie die Menschen mit den großen Vermögen? Wie kommen Sie an die heran? Das Networking funktioniert vorwiegend über bestehende Mitglieder und deren Bekannte. Unser Netzwerk ist für Leute, die zwischen einer Million und einer Milliarde investieren können.

Mit welchen Renditen dürfen Ihre Anleger rechnen? Die meisten wollen marktübliche Renditen einfahren. Viele unserer Mitglieder erzielen auch bessere Renditen. Vielen geht es allerdings nicht um bessere Renditen, sondern um im Verhältnis zum Impact-Risiko, das sie eingehen, adäquate.

Wer investiert jetzt in Impact-Investing, wer soll in Zukunft investieren? Wir haben in unserem Netzwerk 60 Prozent High-Networth-Individuals oder Ultra-High-Networth-Individuals, 20 Prozent sind Family-Offices, und 20 Prozent sind Stiftungen. Wir wollen natürlich immer breiter werden.

Wie kann man denn die Zugänge für kleine Sparer verbessern? Das ist eine zentrale Frage. Wir versuchen gerade, auch für jene die Zugänge zu erleichtern, die 100.000 Euro anlegen wollen. Die Schwelle liegt deswegen noch so hoch, weil es noch zu wenige Produkte gibt. Es gibt noch kaum Banken, die Transparenz schaffen und Impact leisten. Wir wollen jetzt Social Stocks an die Börse von London bringen, mit Transparenz auf der Impact-Seite. Dann könnte man auch 1000 Euro oder weniger investieren. Davon sind wir nicht mehr weit entfernt.

Haben Sie Gegenspieler, die Ihre Bemühungen bewusst torpedieren? Die etablierten Player wissen, wie man aus Krisen Nutzen zieht. Man muss sich nur anschauen, wie Goldman Sachs und andere riesige Investmentbanken nach der Krise dagestanden sind. Die haben raffinierte Hedge-Produkte geschaffen, und sie werden auch die Einzigen sein, die vom nächsten Crash profitieren. Die sichern sich ab. Da darf man nicht naiv sein.

Wohin geht die Reise in den kommenden Jahren? Ich halte es für wahrscheinlich, dass sich auch die großen institutionellen Anleger als Impact-Investoren deklarieren und Produkte auflegen werden, die in die richtige Richtung gehen. Wir wollen unsere Nische weiter ausbauen und von sechs Milliarden auf 60 kommen. Ich hoffe, dass der nächste Crash als Accelerator wirkt und wir dann schneller vorankommen. Damit sich die Rechtslage ändert. Ich bin realistisch, dass es nicht einfach wird, die Politik zu überzeugen. Aber ich hoffe, dass wir eine Gelegenheit dazu bekommen. Ich denke, dass sich unser System ändern wird, weil es sich ändern muss.

Autor/in:
Mag. Stephan Strzyzowski

✕ Jetzt Wissensvorsprung sichern und Newsletter abonnieren:

Ihre E-Mail Adresse

ABONNIEREN