



IMPACT INVESTING STUDIE **2024**

HJDmedia

INHALT

VORWORTE.....3

STUDIENMETHODIK.....5

TEILNEHMERSTRUKTUR.....6

Demografie der Teilnehmer 6

BEFRAGUNGSERGEBNISSE.....7

Anteil Nachhaltiger Investments 7

Anteil an Impact Investments 9

Ausbau der Investments 10

Geplantes Wachstum nach Investorengruppen 11

Relevanz der Assetklassen 13

Ansätze für Investmententscheidungen 14

Bedeutung von Investmentvehikeln..... 15

Renditeerwartung 16

Wichtige Wirkungsfelder 17

Bewertung des aktuellen Angebotumfangs 18

Transparenz 19

Produktinnovationen..... 20

Wahrnehmung von Anbietern 21

WEITERE STUDIEN23

Markterhebungen in Deutschland..... 24

Internationale Studien (2023-2024)..... 25

SPONSOREN.....26

VORWORTE

Impact Investing ist auf dem Vormarsch. Die klassischen Ansätze von ESG Investing sind für viele professionelle Anleger nicht hinreichend, da die Wirkung des Investments klar dokumentiert werden muss. Weiterhin verhindert der Ausweis der Wirkung die Diskussion über Greenwashing.

Bei der Etablierung gilt es jedoch weiterhin vor allem an der Transparenz zu arbeiten, die – wie auch diese Studie bestätigt – von vielen Marktteilnehmern noch als unzureichend empfunden wird.

NIXDORF Kapital AG setzt sich für die Skalierung der Investitionen in die wichtigsten Themen mit positiver Wirkung auf Wirtschaft und Gesellschaft ein und bietet mit Ihren Investmentprodukten jedem Investor die Möglichkeit neben einer marktkonformen Finanzrendite auch eine ökologische oder soziale Rendite zu erzielen. Auf der Basis unserer mittelständischen Tradition sind wir Enabler für viele wichtige Investment Initiativen und werden damit zum Motor der Transformation hin zu einer nachhaltigen Wirtschaftsweise.

Die Kenntnis von der Positionierung, Motivation und des tatsächlichen Handelns von Investoren, die sich dem Thema Impact Investing aktiv stellen ist für uns und für alle Marktteilnehmer wichtig. Deshalb unterstützen wir gern die Arbeit von BERRI research, Hamburg mit ihrer regelmäßigen Bestandsaufnahme.

Volker Weber
Co-CEO
NIXDORF Kapital AG

Transparenz spielt eine entscheidende Rolle für die dynamische Weiterentwicklung im Impact Investing. Sie schafft Vertrauen zwischen Investoren und Investitionen, indem sie sicherstellt, dass die sozialen und ökologischen Ziele der Investments nachweisbar und messbar sind. Dies ermöglicht es den Investoren, fundierte Entscheidungen zu treffen und den tatsächlichen Einfluss ihrer Investitionen zu verstehen.

Eine wichtige deutsche Persönlichkeit, die die Bedeutung von Transparenz im Impact Investing betont, ist Dr. Volker Then. Als Leiter des Centrums für soziale Investitionen und Innovationen (CSI) an der Universität Heidelberg hat er in verschiedenen Studien und Veröffentlichungen die Notwendigkeit hervorgehoben, Standards für die Wirkungsmessung zu setzen und die Transparenz im Markt zu erhöhen. Dr. Then betont, dass durch verbesserte Informationslage und Markttransparenz die Integrität des Marktes erhalten und Impact-Washing verhindert werden kann.

Professionelles Research im Bereich des Impact Investing ist ebenfalls von großer Bedeutung. Es ermöglicht den Investoren fundierte Entscheidungen zu treffen und sicherzustellen, dass ihre Investitionen tatsächlich positive soziale und ökologische Auswirkungen haben. Durch gründliche Forschung können Investoren die Wirksamkeit verschiedener Ansätze und Strategien besser einschätzen und somit ihre Investitionen gezielter und effektiver lenken.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Transparenz und professionelles Research die Grundlage für eine dynamische Weiterentwicklung im Impact Investing bilden. Sie fördern Vertrauen, informierte Entscheidungen und nachhaltige Wirkungen, die letztlich zur Erreichung der Nachhaltigkeitsziele beitragen.

Hans-Jürgen Dannheisig
Inhaber & Herausgeber
HJDmedia

STUDIENMETHODIK

Die Befragung wurde von Juli bis September 2024 durchgeführt. Die gut 100 Befragungsteilnehmer repräsentieren die Breite der verschiedenen Arten und Größen professioneller Investoren in Deutschland. Die Befragung erfolgte online, zu der wir direkt per E-Mail, über Social-Media-Kanäle – wie LinkedIn oder XING – und im Rahmen von persönlichen oder telefonischen Kontakten eingeladen haben. Sie wurde mithilfe einer etablierten Befragungssoftware umgesetzt, die den Befragungsablauf sauber dokumentiert.

Beim Aufbau der Fragenstruktur wurde zum einen darauf geachtet, dass ...

- ... wichtige Fragen aus den Vorjahren unverändert erneut gestellt wurden.
- ... zusätzliche Fragen auf Basis von Feedbacks aus den Vorbefragungen eingefügt wurden.
- ... die Ergebnisse auch nach Investorengruppen und Größenklassen ausgewertet werden können.

Ziel war es ein möglichst breites Meinungsbild erfassen zu können, so wurden nicht nur die unterschiedlichen Investorengruppen adressiert, sondern auch im Volumen sowohl große als auch mittlere und kleine Vertreter ihrer Investorengruppen. Die Online-Befragung wurde durch Interviews mit Marktteilnehmern der bedeutenden Investorengruppen ergänzt. Das gesamte Portfoliovolumen der Befragten und Interviewten beläuft sich auf schätzungsweise über 2.100 Milliarden Euro.

Zu dem Volumen tragen überwiegend große Assetmanager, Kapitalverwaltungsgesellschaften und Versicherungen bei. Eine Investorengruppe, die übermäßig oft bei den Teilnehmern vertreten sind, bilden die Family Offices, die auch in den Vorjahren dem Thema Impact Investing viel Augenmerk schenkten.

Uns ist bewusst, dass die Befragung nicht repräsentativ sein kann, da an derartigen Studien regelmäßig überwiegend Personen teilnehmen, die sich mit der Thematik intensiv auseinandersetzen. Marktteilnehmer, die dem Thema weniger Aufmerksamkeit schenken, erreichen wir mit dieser Methodik nicht.

Wir haben daher versucht in begleitenden Interviews hierzu auch immer ein Stimmungsbild aus der jeweiligen Investorengruppe zu erhalten. Darüber hinaus ist die Teilnehmerstruktur auch von den Netzwerken von **HJDmedia** und **BERRI research** geprägt.

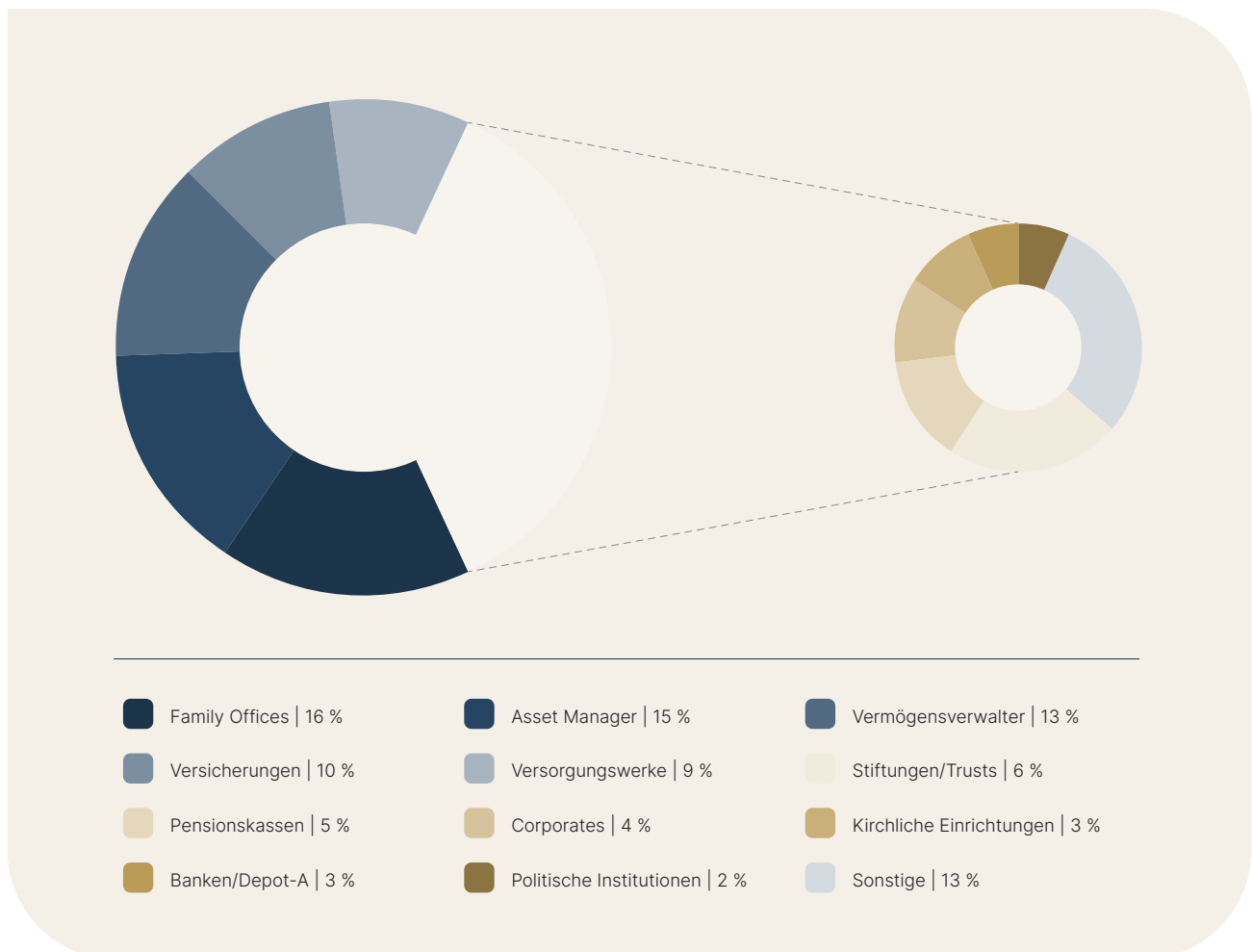
In einer Reihe von Interviews mit Vertretern der verschiedenen großen Investorengruppen haben wir, nachdem die grundsätzlichen Ergebnisse erkennbar waren, versucht die Hintergründe der durchschnittlichen Resultate zu hinterfragen und Begründungen zu finden, sofern sie nicht offensichtlich waren.

TEILNEHMERSTRUKTUR

Mit dieser Stichprobe aus gut 100 Teilnehmern aus einer Gesamtmenge von schätzungsweise 3.000 relevanten Marktteilnehmern erwarten wir keine Allgemeingültigkeit der Befragungsergebnisse. Wichtig ist, dass bedeutende Stimmen aus jeder Investorengruppe erreicht wurden. Die Teilnehmerstruktur ist über alle Investorengruppen und Größenklassen verteilt. Dies haben wir nach der Hälfte der Befragungszeit durch gezielte Ansprache von Investoren unterstützt.

Einen wichtigen Aspekt in der Teilnehmerstruktur müssen wir dennoch nennen: Es gibt eine signifikante Übergewichtung der Investorengruppen Family Offices und sonstiger professionellen Investoren, die in der Verteilung so nicht repräsentativ ist. Dieser Fakt ist der Struktur der Interessengruppe zum Thema Impact Investing geschuldet.

DEMOGRAFIE DER TEILNEHMER



Im Gegensatz zur Frage der Zugehörigkeit zu einer Investorengruppe, haben sich nur etwa zwei Drittel der Befragten zu ihrem gesamten Portfoliovolumen geäußert. Insbesondere die „Familien“ – also Family Offices und sonstige professionelle Investoren – haben hier keine Angaben gemacht.

Insgesamt gehen wir, konservativ geschätzt, davon aus, dass wir ein Gesamtportfoliovolumen in Höhe von ca. 2.100 Milliarden Euro erreicht haben.

Wir hatten vorab bereits die direkt Befragten addiert: Dies ergab bereits ein Volumen von ca. 1.600 Milliarden Euro. Bei den übrigen haben wir je Größenklasse die unteren Werte bzw. Mittelwerte angenommen.

BEFRAGUNGSERGEBNISSE

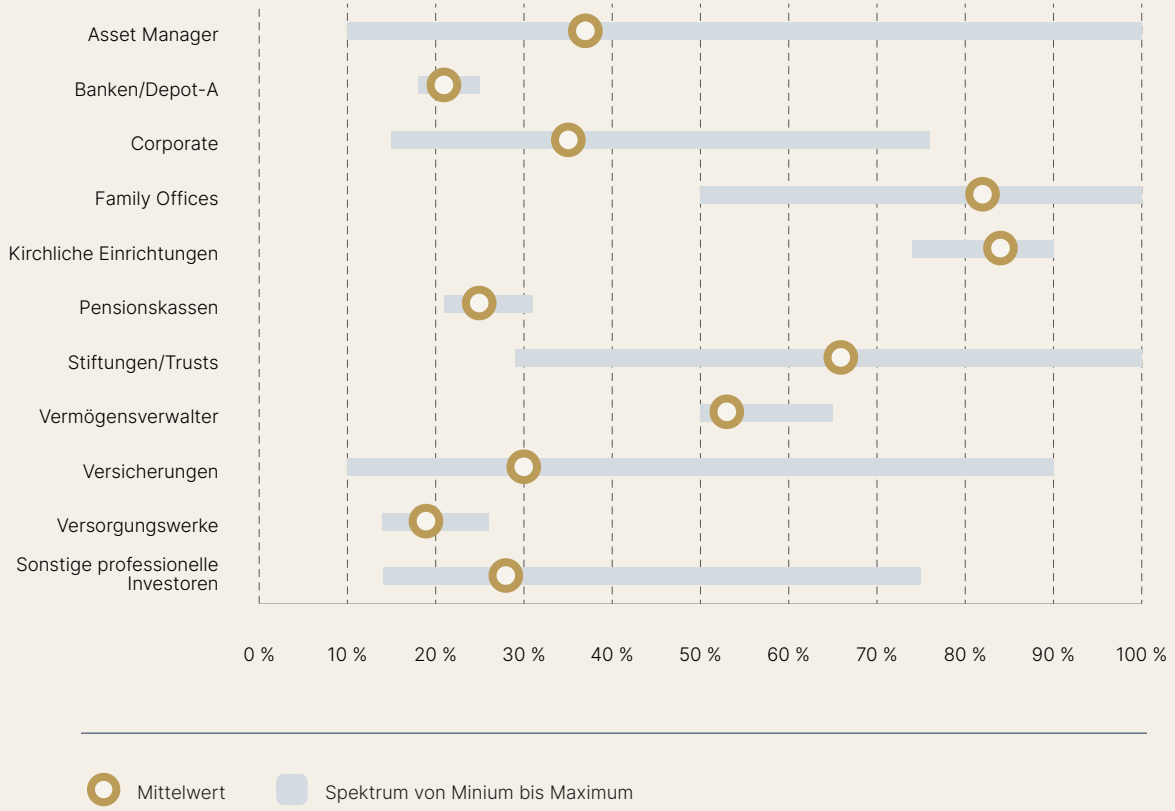
ANTEIL NACHHALTIGER INVESTMENTS

Zum Einstieg in den fachlichen Teil der Befragung, haben wir den Teilnehmern die Frage gestellt, mit welchem Anteil des gesamten Anlagevolumens sie in nachhaltige Investments allokiert sind. Der Durchschnittswert aller Nennungen liegt bei 46,5 Prozent. Die Ergebnisse werden allerdings nur aussagekräftig, wenn man sich die Bandbreiten anschaut, wie sie in den einzelnen Investorengruppen angegeben wurden und auch die dazu ermittelten Durchschnittswerte je Investorentyp.

Die höchste durchschnittliche Nachhaltigkeitsquote haben demnach Family Offices und kirchliche Vermögen. Insbesondere bei Family Offices sei hier noch einmal auf den systematischen Fehler (Bias) unserer Stichprobe hingewiesen. Bei kirchlichen Investoren gibt es seit vielen Jahren Leitfäden für die Finanzverwaltung zum Thema nachhaltige Kapitalanlage.

Die staatlich am strengsten regulierten Investoren (Pensionsvermögen, Versicherungen, Banken) haben durchweg geringere Bandbreiten, nahe 20 Prozent. Diese sind, wie wir wissen, sehr stark von Investments in die Assetklassen Private Equity, Infrastruktur und Immobilien geprägt und damit regulatorisch in Quoten verhaftet.

Höhere Quoten haben in dieser Stichprobe die Versorgungswerke, als weniger streng regulierte Häuser. In diesem Kontext ist eine Analyse bis hin zur Einzeladresse interessant.

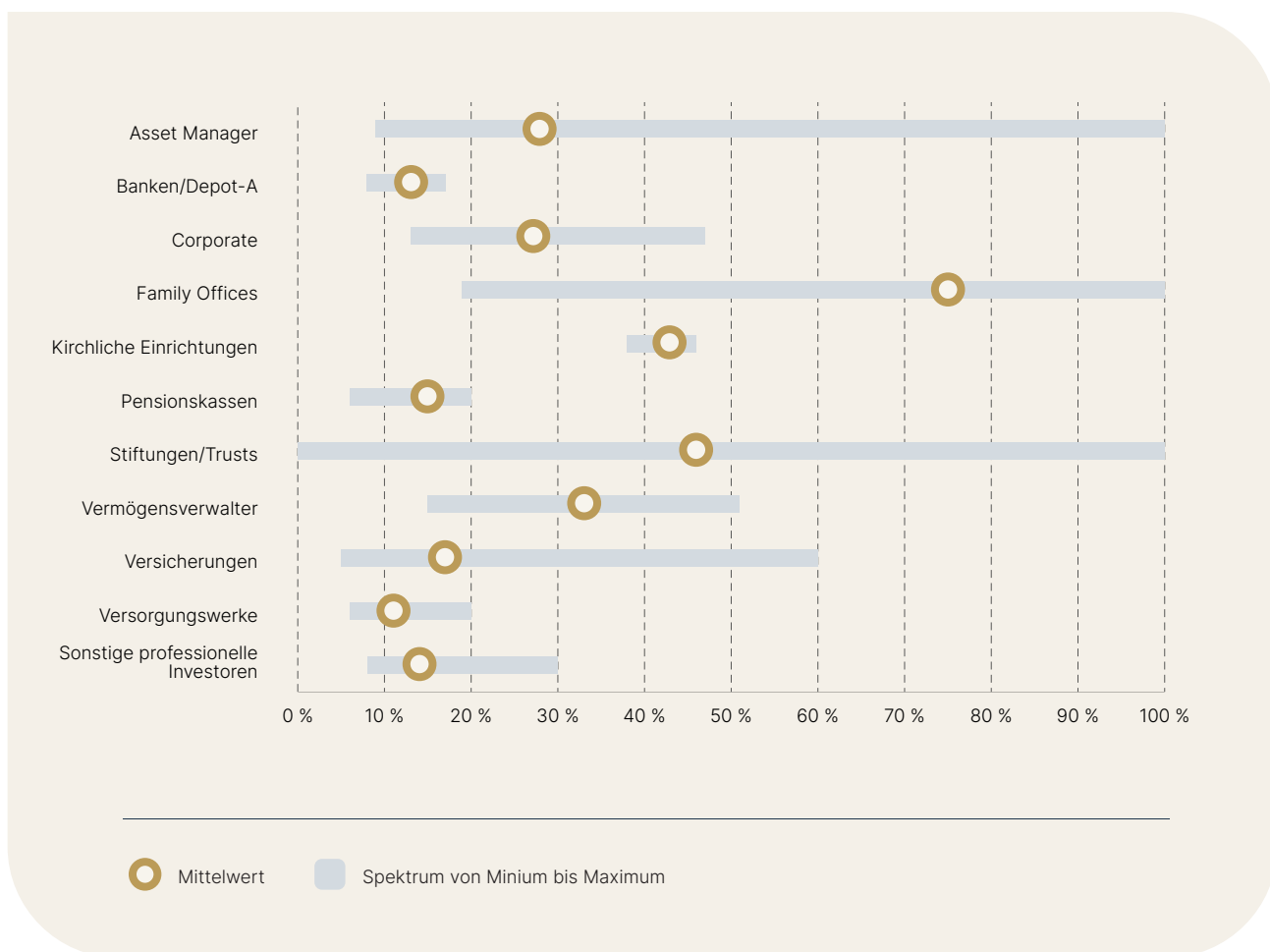


ANTEIL AN IMPACT INVESTMENTS

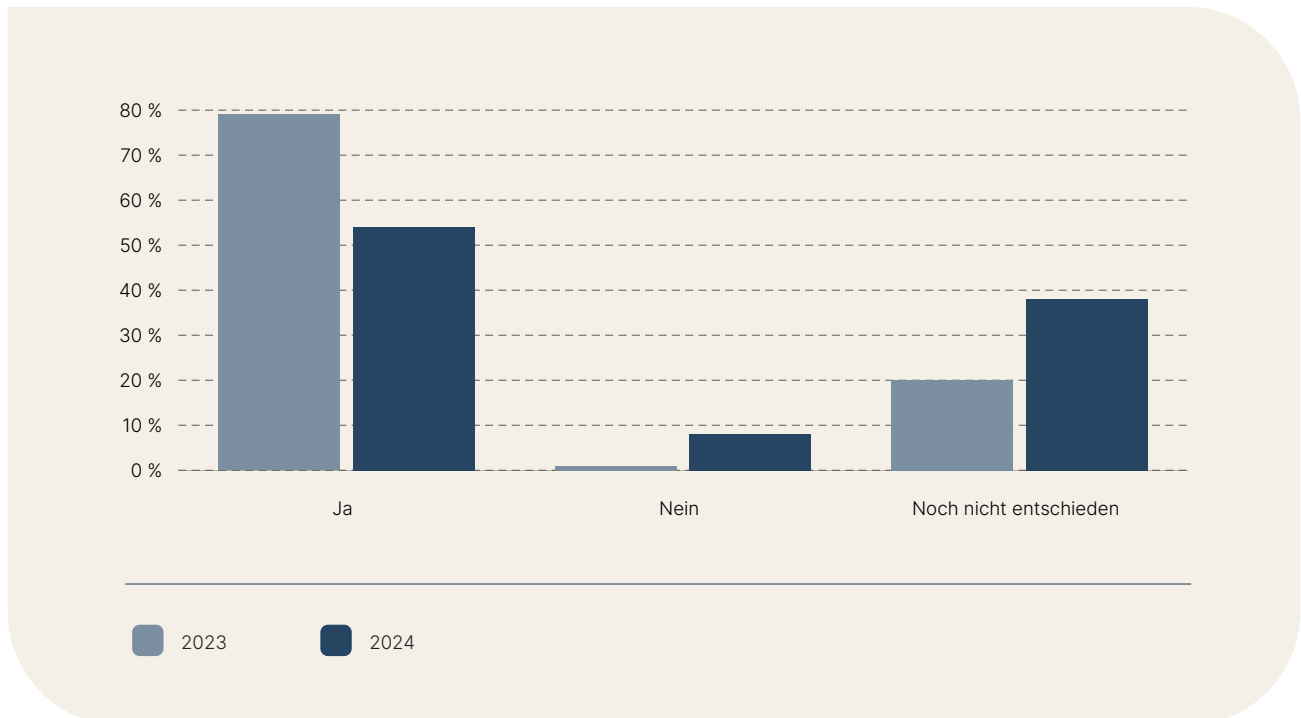
Auch bei den Anteilen von Impact Investments am gesamten Anlagevolumen gibt es, nach Angaben der Teilnehmer, zwischen und auch innerhalb der Investorengruppen große Varianzen.

Nach der hohen Quote von Family Offices fällt die Bandbreite bei Assetmanagern auf. Da sich auch Assetmanager beteiligt haben, die ausschließlich Infrastruktur oder Private-Market-Investments tätigen, erklärt sich dies jedoch recht schnell. Die Nachhaltigkeits- und Impact-Investing-Quoten dieser Gruppe näher und mit einer breiten Erhebung zu beleuchten, lohnt sich.

Wir haben einmal geschaut, wie die Fragen nach dem Anteil an nachhaltigen bzw. an Impact Investment miteinander korrespondieren. Hieraus könnte sich ein Rückschluss ergeben, welchen Anteil der nachhaltigen Investments die Befragten bereits als Impact Investing bezeichnen. An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass wir bewusst darauf verzichtet haben, eine vermeintlich einheitliche Definition für Impact Investing vorzugeben. Solche Diskussionen haben keinen positiven Einfluss auf die Motivationen der Investoren. Wir respektieren die Argumentation, die sich Investoren für ihre Auslegung gewählt haben.



AUSBAU DER INVESTMENTS



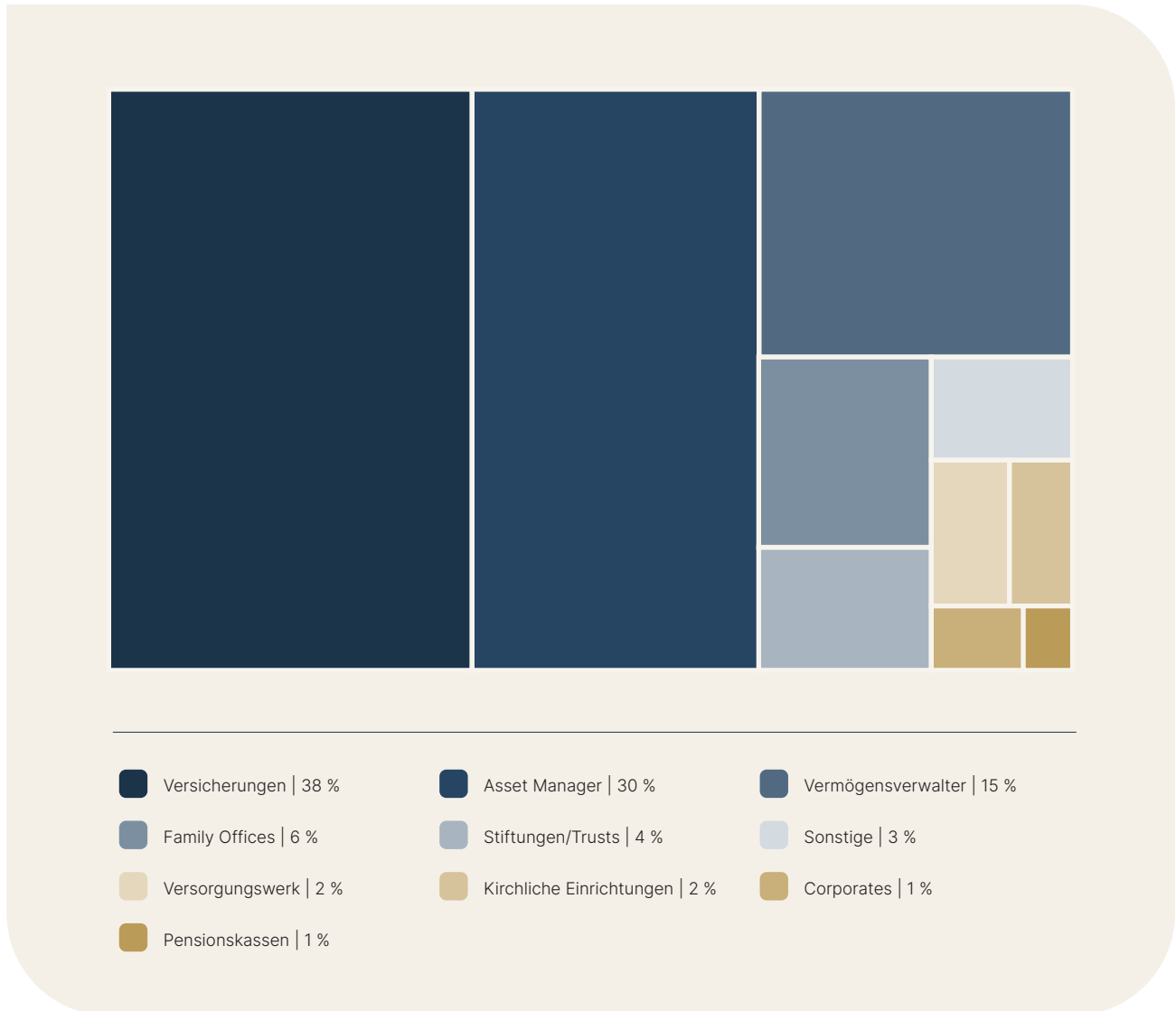
Bei der Frage nach dem geplanten Ausbau an Impact Investments ist auffällig, dass gegenüber dem Vorjahr (und auch gegenüber den Vorjahren) die Quote der Investoren, die noch keine Entscheidung über die Aufstockung ihres Impact-Investing-Portfolios getroffen haben, deutlich gestiegen ist.

Wir haben die Befragung im Jahr 2024 etwas später im Jahresverlauf durchgeführt als in den Vorjahren. Der Zeitpunkt im Laufe des Jahres scheint demnach kein Indiz für die gestiegene Unsicherheit zu sein. Es ist dagegen jedoch kein Geheimnis, dass die Rahmenbedingungen der Investitionsentscheidungen nochmals komplexer geworden sind. Zum Zeitpunkt der Befragung befanden wir uns vor der Präsidentschaftswahl in den Vereinigten Staaten. Auch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Europa und auch Deutschland sind schwierig. Dies sind nur

zwei mögliche Erklärungsansätze. Wir werden dem in den kommenden Wochen in unseren Gesprächen nachgehen und ggf. auch in der folgenden Umfrage berücksichtigen. Die wichtigsten Assetklassen, die von dieser Unsicherheit und von den Veränderungen der Zinslandschaft betroffen sind, sind auf jeden Fall Immobilien, Private Equity und Infrastruktur.

In den begleitenden Interviews konnten wir noch einen weiteren Aspekt, der für ein zögerndes Wachstum spricht, verifizieren: Einige Investoren haben ihre Allokation im Bereich Impact Investing schlichtweg bereits ausgeschöpft. Zusammen mit den Rahmenbedingungen ist dies sicher relevant. Weitere Begründungen für diese Beobachtung waren in den Interviews eher divers und von den aktuellen Befindlichkeiten der jeweiligen Häuser abhängig.

GEPLANTES WACHSTUM NACH INVESTORENGRUPPEN



Spannend ist dennoch die Frage, wer in welchem Anteil für das zukünftige Wachstum im kommenden Jahr verantwortlich sein wird. Knapp die Hälfte der Befragten hat uns Einblick in ihre Planungen gegeben. So kommen wir allein aus Stichproben zu geplanten Investments von etwa 2 Milliarden Euro.

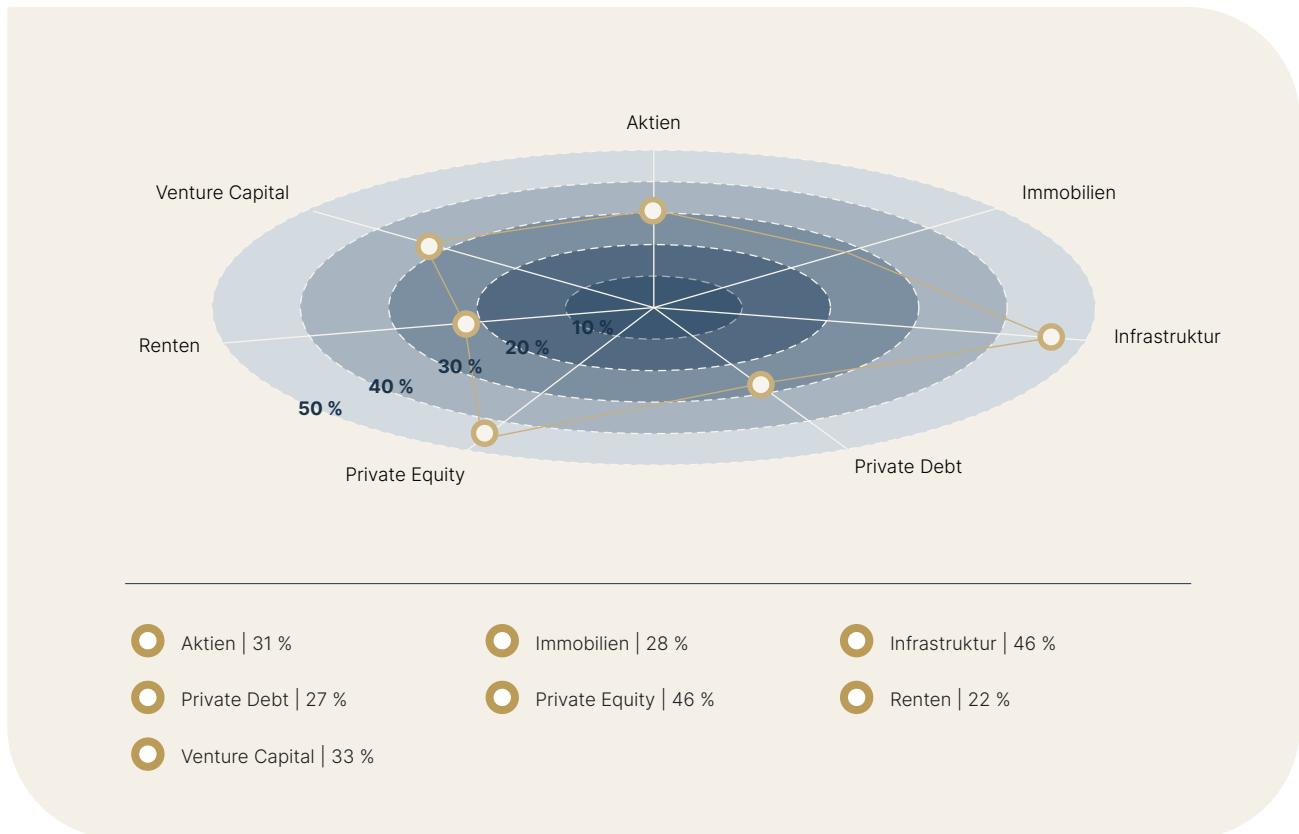
Dabei muss jedoch gesagt sein: Gerade im Volumen größere Häuser waren im Rahmen unserer Befragung noch in erheblichem Maß unsicher, ob und wie sie ihre Investments im Folgejahr aufstellen werden. Wie bereits erwähnt, hat dies sowohl regulatorische Gründe als auch spezifische Gründe auf Basis der

Marktverfassung. Zum Zeitpunkt der Erhebung war beispielsweise noch nicht klar, ob es eine regulatorische Entlastung bezüglich der Quoten für Infrastruktur-Investments geben wird.

Wir haben versucht logische Regeln zu nutzen, um unsere Stichprobe auf den Gesamtmarkt hochzurechnen. Dies bedarf jedoch einer großen Zahl von Annahmen und aus diesem Grund haben wir an dieser Stelle darauf verzichtet. Jedoch verweisen wir auf andere aktuelle Studien, die allein im Bereich Energieinfrastruktur im Jahr 2025 institutionelle Investments in Höhe von ca. 120 Milliarden Euro sehen. Wir werden in den Folgerhebungen diese Frage konkreter fassen und auch in den Interviews mehr Gewicht darauf legen, wie das Investitionsklima im Folgejahr ist.

Der Blick auf das Ergebnis unserer Stichprobe kann jedoch dennoch ein Fingerzeig sein, wer mögliche Treiber des Wachstums sein mögen. Aufgrund des hohen Anlagevolumens werden das trotz der Quoten womöglich die Versicherungen zu einem hohen Maße sein. Und auch wenn wir die angesprochene Unschärfe bei den Family Offices und sonstigen professionellen Investoren berücksichtigen müssen: Beide Investorengruppen bleiben ein wichtiges Zugpferd für Impact Investing, um das Thema weiter voranzubringen und fachlich zu treiben. Die Ergebnisse unserer Umfrage zeigen auf jeden Fall wieder einmal das hohe Commitment der Häuser.

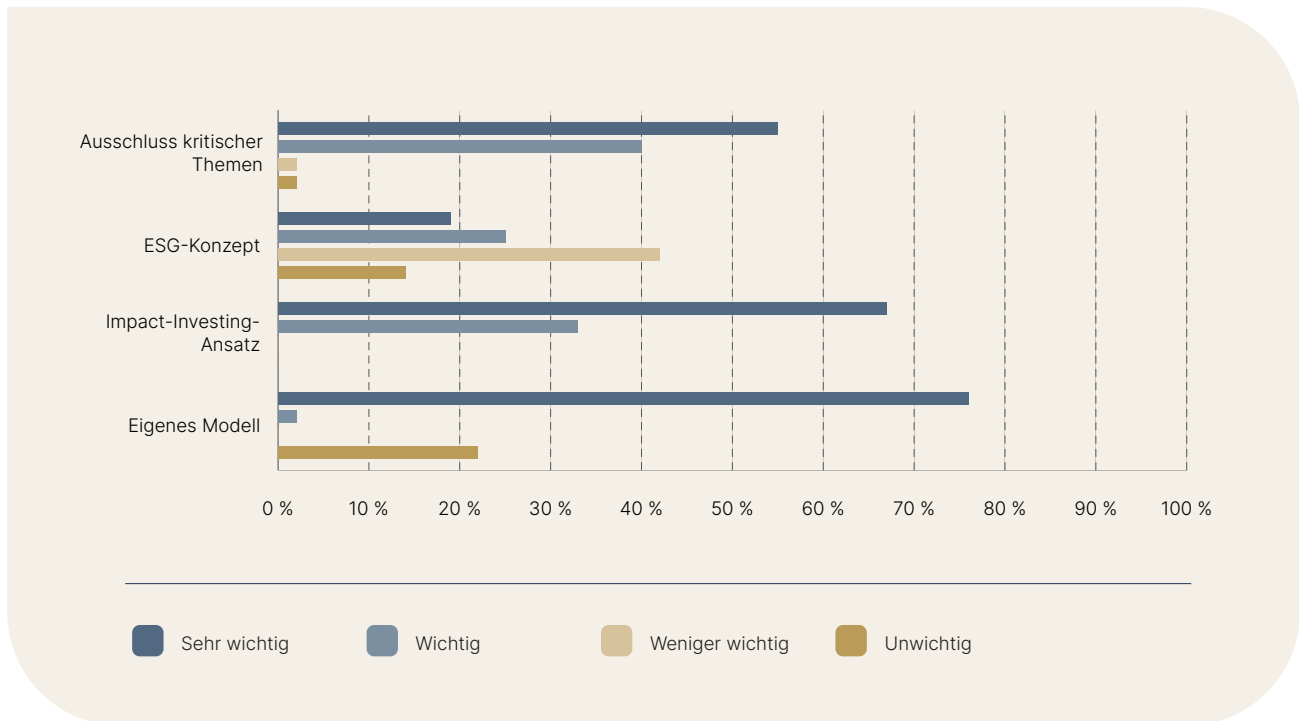
RELEVANZ DER ASSETKLASSEN



Nachdem wir über den Anteil von Impact Investments am gesamten Anlagevolumen und das zukünftige Wachstum gesprochen haben, fehlt jedoch der Blick auf die Allokation von Impact Investments. Bei der Frage an die Teilnehmer wird schnell deutlich: Diese ist in hohem Maße von den Rahmenbedingungen und den Liabilities der jeweiligen Investoren abhängig. Einige der volumenstarken Investoren haben sich konzeptionell der Transformation ihres Portfolios gestellt und befinden sich auf einer (durchaus längeren) Reise der Umstrukturierung. Bei anderen findet der Einsatz von wertorientierten Investments im Rahmen einer definierten Quote in ihrem Gesamtportfolio statt. Wieder andere – insbesondere Family Offices – haben ihr Portfolio vollständig auf Impact ein-/umgestellt.

In welchen Assetklassen konzentriert sich aber der Impact in professionellen Portfolios? Wenn wir die Ergebnisse der Erhebung nach den genannten Volumina gewichten, so gibt es in dieser Stichprobe einen deutlichen Schwerpunkt bei den Investments in Infrastruktur und Private Equity. Die Assetklasse Immobilien sollte hier auch prominent auftauchen, geht in unserer Stichprobe jedoch ein wenig unter. An der Befragung hatte sich kein Immobilien-Assetmanager beteiligt. Generell haben wir durch die Befragten in den Interviews die Rückmeldung erhalten, dass die Definition von Impact in Immobilieninvestments ihnen (noch) nicht leicht falle. Bei solchen Investments eine hohe ESG-Qualität zu finden sei einfacher. Die anderen Assetklassen haben in den einzelnen Investorengruppen deutlich unterschiedliches Gewicht.

ANSÄTZE FÜR INVESTMENTENTSCHEIDUNGEN



Bei der Frage, welche Ansätze die Investoren bei der Investmententscheidung im Bereich Impact Investing verfolgen, haben wir zur besseren Vergleichbarkeit vier vorausgewählte Möglichkeiten zur Bewertung angeboten.

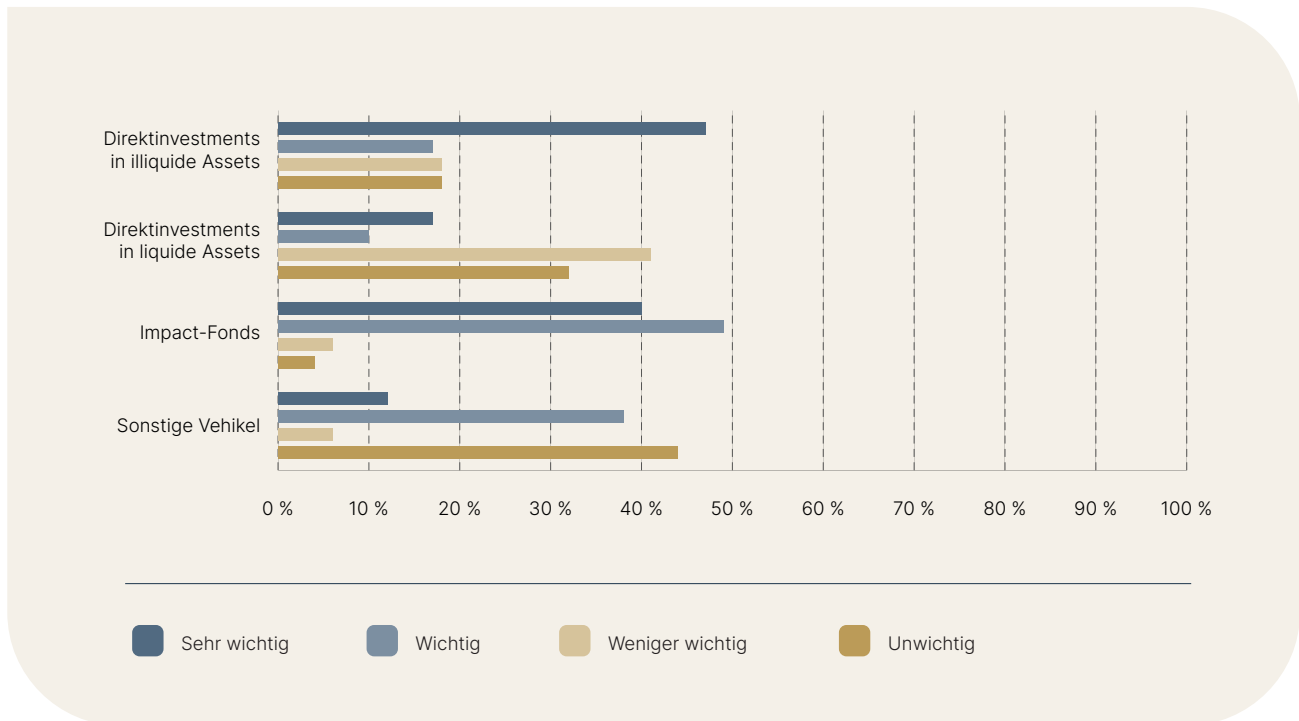
„Ausschluss kritischer Themen“ ist vor allem kirchlichen Einrichtungen und Stiftungen wichtig. Dies wurde in Interviews vor allem mit dem strikten Einhalten der definierten ethischen Ansprüche und oft mit dem Wort „Reputationsschaden“ erklärt.

„ESG-Konzepte“ werden von Banken, politischen Institutionen, Stiftungen und Vermögensverwaltern favorisiert. Bei Letzteren, da sie sich im Wesentlichen in liquiden Investments bewegen. Dies ist aber auch der Hintergrund für die anderen genannten Gruppen. Allen ist der hohe Anteil liquider Investments gemein.

„Impact-Investing-Ansätze“ werden durchweg sehr hoch bewertet. Besonders hoch ist die Fokussierung bei befragten Family Offices und Asset Managern. Wir weisen hier nochmals auf den Bias hin, den wir mit einer solchen Befragung hinnehmen müssen, die im Wesentlichen Teilnehmer findet, wo auch bereits ausgeprägtes Interesse an dem Thema existiert.

„Eigene Modelle“ setzen nur wenige Befragte ein. Wenn das der Fall ist, dann spielen sie oft eine bedeutende Rolle und ersetzen das Allgemeine (ESG- und Impact Investing) durch die Normen und Prozesse der eigenen Definitionen. Diese ist – so erfahren wir in Interviews – oft von den grundlegenden Werten der Institution oder von den Ansichten von Topmanagement und Gremien geprägt.

BEDEUTUNG VON INVESTMENTVEHIKELN



Weiter hatten wir die Bedeutung von Direktinvestments in liquide, in illiquide, Investmentfonds und sonstige Vehikel abgefragt.

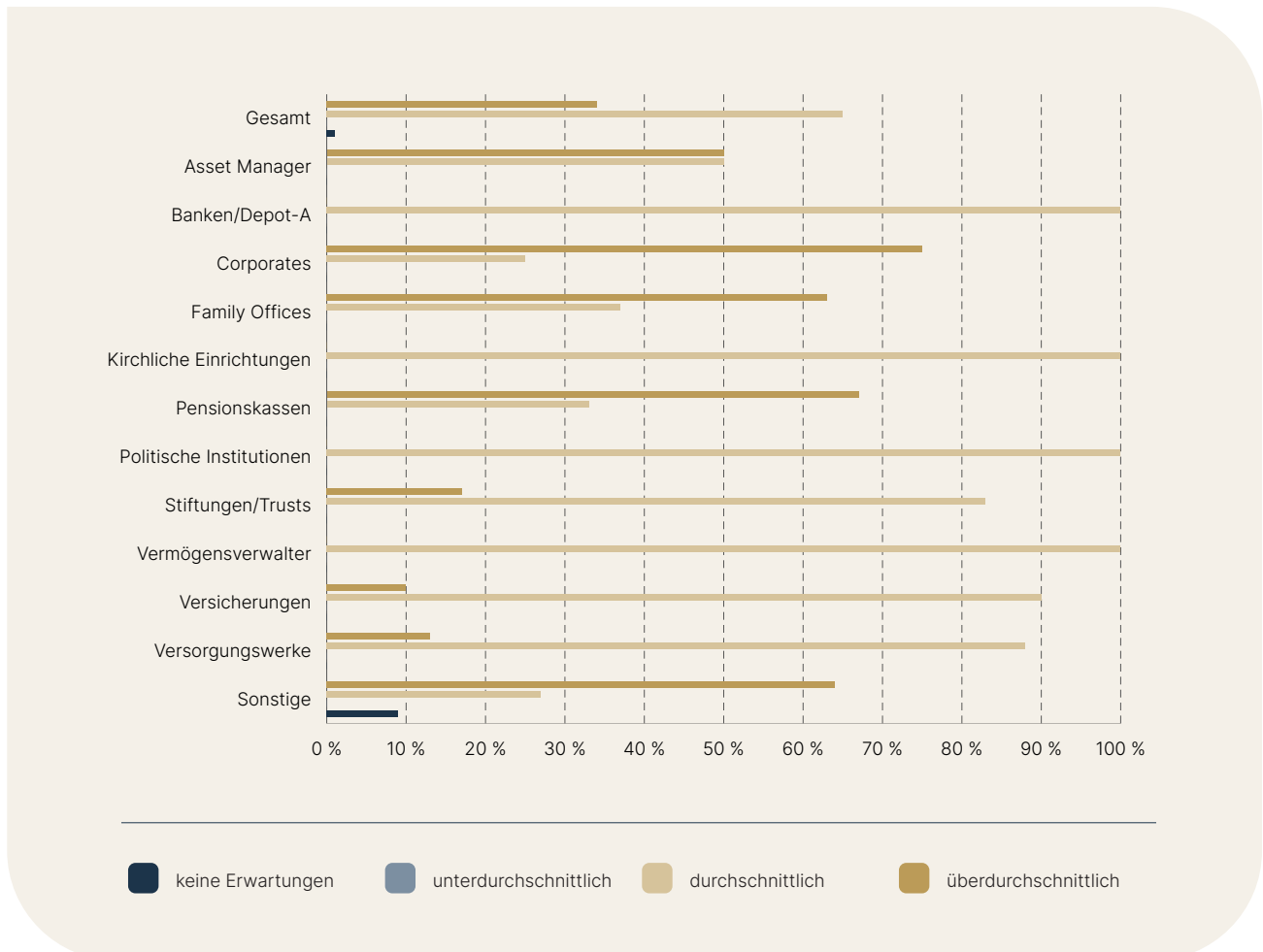
Die Ergebnisse sind im Wesentlichen nicht von der Investorengruppe sondern eher von der Größe der Investoren abhängig. Wohl auch aufgrund der fehlenden Größe der Stichprobe fehlt hier der Erklärungsansatz über die Investorengruppe weitgehend. Einzig die Unterscheidung nach regulierten und nicht oder geringer regulierten Investorengruppe scheint die Befragungsergebnisse zu erklären.

Wir haben nach der Bedeutung von den vier Vehikeln „Direktinvestments in illiquide sowie liquide“, „Impact Fonds“ und „sonstige Vehikel“ gefragt.

Direktinvestments in Illiquide Assets und in Fonds werden insgesamt deutlich höher priorisiert.

Direktinvestments in Illiquide haben bei Corporates und Family Offices die größte Bedeutung. Investments in Impact Fonds werden dagegen von allen Investorengruppen hoch bewertet. Hierbei ist gut zu wissen: Professionelle Großinvestoren nutzen die Fonds, um diversifizierte Portfolien zu einem Thema oder einer Teil-Assetklasse zu erhalten. Eher kleineren Investoren ermöglichen die Fonds überhaupt Zugang zu bestimmten Assetklassen.

RENDITEERWARTUNG



Die Erwartung von Investoren bzgl. der Rendite bei Impact Investings hat sich in den letzten Jahren deutlich verändert. Nahezu alle Investoren(-gruppen) erwarten marktgerechte Renditen von Impact Investings. Zunehmend setzen Investoren sogar Überrenditen bei Investments mit positiver Wirkung aus, bzw. sind bei Venture und Private Equity sogar davon überzeugt.

Das ist eine Haltung, die sich mit der zunehmenden Etablierung des Themas bei Investmentprofis entwickelt hat.

Nur noch eine sehr geringe Anzahl an Investoren erwarten keine oder marktunübliche Renditen.

WICHTIGE WIRKUNGSFELDER

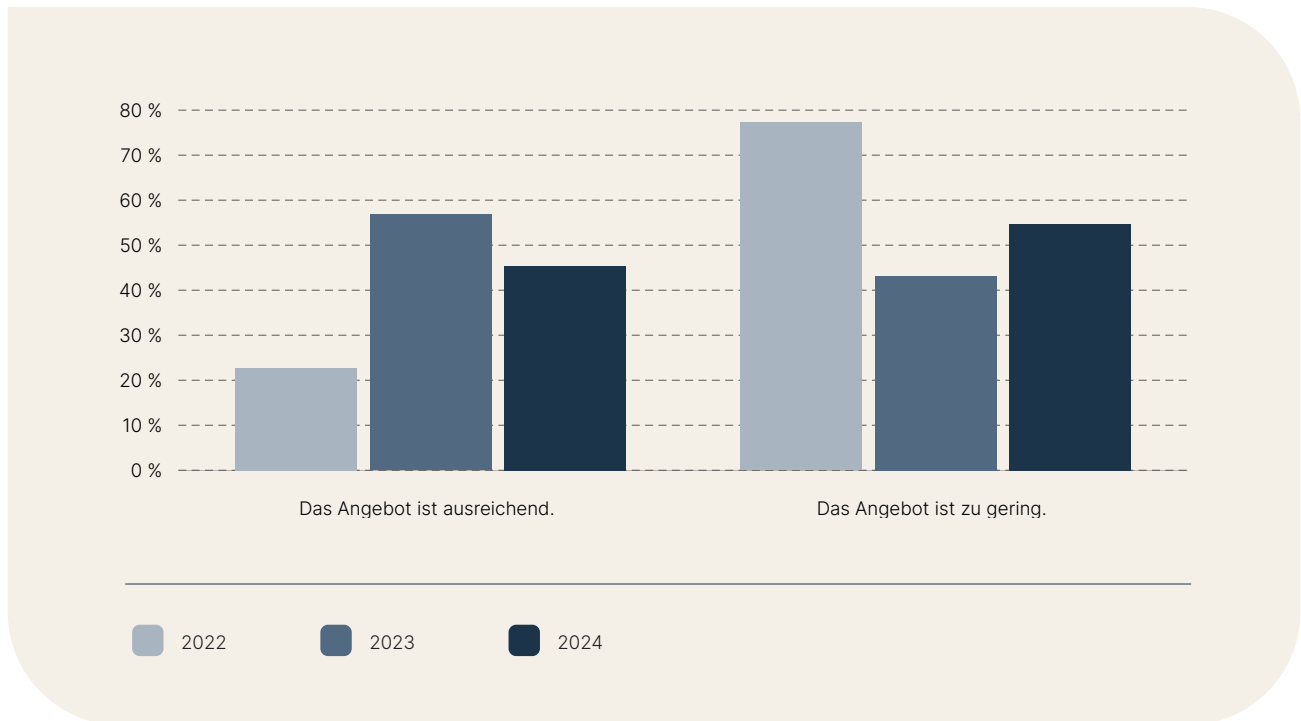


Die Bedeutung der Wirkungsfelder haben wir einmal in den ESG-Dimensionen dargestellt. Von den Befragten wurde die Bedeutung eben auch in dieser Reihenfolge genannt. Auch der Versuch die Bedeutung der genannten Wirkungsfelder volumensgewichtet darzustellen, ergab ein identisches Bild. Die besondere Dimension der Investments in Energie-Infrastruktur und Klimathemen bringen das Wirkungsfeld Ökologie klar auf den ersten Platz. Die Auseinandersetzung mit sozialer bzw. gesellschaftlicher Wirkung nimmt zu und steht auch bei einigen Investoren im Vordergrund.

Uns wurde von gezielten Entscheidungen berichtet, da man der starken Fokussierung der Gelder und Wahrnehmung auf das Klimathema ausgleichend entgegenwirken möchte.

Andere Themen wie Governance wurden zwar benannt, aber sie spielten im Kontext von Befragungsergebnissen und Interviews eine geringere Rolle.

BEWERTUNG DES AKTUELLEN ANGEBOTUMFANGS



In den vergangenen Jahren hat sich die Wahrnehmung für die Verfügbarkeit geeigneter Investments im Bereich Impact Investing relativiert. Professionelle Investoren haben in den Assetklassen Infrastruktur, Private Equity und Immobilien wachsende Markttiefe.

Semi-Professionellen dagegen, die auch sehr stark nach dem Impact von liquiden Investments suchen, haben die Geburtsprobleme der Offenlegungsverordnung und die häufigen Versuche des Green- und Impact-Washings in diesem Feld Orientierungsprobleme verschafft. Verunsicherung ist das Ergebnis und die Wahrnehmung, dass es nur ein geringes – vertrauenswürdiges – Angebot gibt.

TRANSPARENZ

Das Thema Transparenz bleibt ein Problem des Impact Investings. Die Institutionen, die sich – weitestgehend neutral – für das Thema einsetzen, haben wenig Stimme und „kommunizieren eher in ihrer Blase“, wie uns ein Vertreter eines großen Versorgungswerkes sagt.

Große Teile der Anbieter selbst haben sich mit traditioneller (marketingorientierter) Kommunikation an dieser Stelle eher schwergetan. Sie sind zumindest teilweise der Grund für die Skepsis, die die Investoren, die noch auf der Reise zum Thema sind mit sich tragen.

In diesem Bereich sei noch viel zu tun, sagt uns gegenüber beispielsweise ein Versicherungsvorstand und verweist darauf, wie viele Seminare und Veranstaltungen er und seine Mitarbeiter absolvieren mussten, bis sie sich bereit fühlten, einen eigenen Prozess für das Impact Investing zu definieren.

Der gleiche Entscheidungsträger verweist aber darauf, dass diese Prozesse jetzt - untermauert von regulatorischen Ansätzen - für lange Zeit Basis ihrer Entscheidungen sein wird.

PRODUKTINNOVATIONEN

Auf die Frage nach gewünschten Produktinnovationen im Bereich des Impact Investing haben wir einen deutlichen Schwerpunkt bei der Nachfrage nach zusätzlichen Lösungen im Zinsbereich festgestellt.

Diese Antworten kamen überwiegend von regulierten Investoren (Banken, Versicherungen). Und dies sind die Nennungen (je größer, desto häufiger):



WAHRNEHMUNG VON ANBIETERN

Wir haben die Befragten auch um Ihre Meinung gebeten, welche Dienstleister eine besondere Bedeutung im Impact Investing haben. Es konnten zwischen 3 und 10 Dienstleister nach ihrer Bedeutung gelistet werden. Es wurden insgesamt 57 Dienstleister von den Befragten aufgeführt.

Die Nennungen unterscheiden sich signifikant nach den jeweiligen Investorengruppen. Das gesamte Resultat wurde stark von der Gruppe der Investoren aus dem Bereich der Family Offices beeinflusst. Auch hier weisen wir darauf hin, dass wir nicht repräsentativ in Bezug auf die Gesamtheit professioneller Investoren sein können. Dennoch haben wir von einer großen Zahl

der Befragten deutliche Meinungen zu dieser Frage erhalten. Insgesamt wurde Ananda Impact Ventures am häufigsten von den Befragten genannt. Wir haben unterschiedliche Formen von Gewichtungen zu dieser Frage analysiert. Am Ende haben wir entschieden, die Ergebnisse so darzustellen, dass sie sowohl die Häufigkeit der Nennungen als auch die Gewichtung der Platzierung berücksichtigen. Die Umfrageteilnehmer wurden gebeten, die aus ihrer Sicht relevantesten Anbieter in einer Rangfolge anzugeben, sodass die Darstellung die wahrgenommene Bedeutung der Anbieter widerspiegelt.



Folgende 15 Anbieter wurden durch unsere Umfrageteilnehmer als besonders relevant erachtet.

Platz	Unternehmen
1	Ananda Impact Ventures
2	GLS Bank / GLS Investmens
3	Blue Orchard
4	EBG Investment Solutions
5	Phineo
6	LHI Group
7	Invest in Visions
8	Aquila Capital
9	amundi
10	BlackRock
11	PAX Bank
12	Evangelische Bank
13	hep global
14	DWS
15	KfW

WEITERE STUDIEN

Impact Investing gewinnt weltweit an Bedeutung, und mit diesem Wachstum steigt die Nachfrage nach Transparenz in diesem Bereich. Transparenz ist entscheidend, um Vertrauen bei Investoren zu schaffen und sicherzustellen, dass die sozialen und ökologischen Ziele tatsächlich erreicht werden. Es gibt bereits zahlreiche Initiativen und Studien, die darauf abzielen, die Transparenz im Impact Investing zu verbessern.

Aktueller Stand der Transparenz im Impact Investing

Die Transparenz im Impact Investing hat sich in den letzten Jahren verbessert, aber es gibt immer noch Herausforderungen. Laut dem Global Impact Investing Network (GIIN) haben viele Organisationen Fortschritte bei der Messung und Berichterstattung über die sozialen und ökologischen Auswirkungen ihrer Investitionen gemacht. In Deutschland betont eine Untersuchung des Instituts für nachhaltige Investments, dass Transparenz bei der Berichterstattung über die Wirkung von Investitionen von entscheidender Bedeutung ist.

Herausforderungen und Potenziale

Trotz Fortschritten gibt es noch Herausforderungen wie die Vielfalt der verwendeten Messmethoden und Berichtsstandards. Ein Problem ist der sogenannte „Impact Washing“, bei dem Investitionen als wirkungsvoll dargestellt werden, ohne dass dies tatsächlich der Fall ist. Die Verfügbarkeit und Qualität der Daten, die zur Messung der Auswirkungen benötigt werden, sind oft unvollständig oder schwer zu beschaffen.

Ausblick auf die zukünftige Transparenz im Impact Investing

Die Transparenz im Impact Investing wird sich in den kommenden Jahren voraussichtlich weiter verbessern. Der Druck von Investoren, Regulierungsbehörden und der Öffentlichkeit führt dazu, dass immer mehr

Organisationen detaillierte und überprüfbare Berichte über ihre sozialen und ökologischen Wirkungen erstellen.

Bedeutung empirischer Studien

Empirische Studien sind von großer Bedeutung, um die Transparenz im Teilmarkt des Impact Investing zu verbessern. Sie liefern wichtige Daten und Erkenntnisse, die helfen, die tatsächlichen Wirkungen von Investitionen und ihre Bedeutung für die Investorengruppen zu bewerten. Diese Studien bieten eine solide Grundlage für die Entwicklung von Investmentprodukten aber auch von standardisierten Messmethoden und Berichtsstandards, die die Vergleichbarkeit und Konsistenz im Markt erhöhen. Durch empirische Forschung können auch Best Practices identifiziert und verbreitet werden, was zur Weiterentwicklung und Professionalisierung des Impact Investing beiträgt. Die Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft, Praxis und Regulierungsbehörden ist dabei entscheidend, um eine transparente und vertrauenswürdige Basis für Impact-Investitionen zu schaffen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Transparenz im Impact Investing von entscheidender Bedeutung ist, um das Vertrauen der Investoren zu gewinnen und sicherzustellen, dass die angestrebten sozialen und ökologischen Ziele erreicht werden. Empirische Studien spielen dabei eine zentrale Rolle, indem sie wertvolle Daten und Erkenntnisse liefern, die zur Weiterentwicklung der Transparenz im Markt beitragen.

MARKTERHEBUNGEN IN DEUTSCHLAND

Bundesinitiative Impact Investing (BIII) 2022 Marktstudie

Das Volumen an selbst deklarierten Impact Assets liegt bei 38,9 Milliarden Euro. Ein Drittel dieser Assets kann als wirkungs-kompatible oder wirkungs-generierende Investitionen klassifiziert werden. Private Equity ist eine beliebte Anlageklasse unter Impact Investoren.

Die Erhebung ist mit besonderer Unterstützung der Bertelsmann Stiftung erfolgt. Die Stiftung sieht die Schwerpunkte der Ergebnisse wie folgt:

Impact Investing in Deutschland spielt eine bedeutende Rolle bei der Lösung sozialer und ökologischer Probleme. Die Themen Umwelt, Energie und Gesundheit dominieren den Impact Investing Markt. Die Erwartungen der Investoren in Bezug auf Impact und finanzielle Rendite werden erfüllt.

European Impact Investing Consortium 2024

Die Studie „The Size of Impact“ des European Impact Investing Consortiums aus dem Jahr 2024 bietet eine detaillierte Analyse des europäischen Impact Investing Marktes. Die wichtigsten Ergebnisse sind:

→ **Marktvolumen:** Der private Impact Investing Markt in Europa, bestehend aus direkten und indirekten Investitionen in unveröffentlichte Vermögenswerte, wird auf 190 Milliarden Euro geschätzt. Dies entspricht 2,5% des gesamten in Europa verwalteten Vermögens von 7,6 Billionen Euro, das für Impact Investing in Frage kommt.

→ **Marktgrößenwachstum:** Der Markt hat sich in den letzten zwei Jahren von 80 Milliarden Euro auf 190 Milliarden Euro mehr als verdoppelt. Dieser Anstieg ist auf eine stärkere Zusammenarbeit innerhalb des Konsortiums zurückzuführen.

→ **Investitionszusatzwirkung:** 62% der Investitionen haben einen positiven Effekt, der ohne die Investition nicht möglich gewesen wäre.

→ **Marktführer:** Die führenden Länder sind das Vereinigte Königreich, die Niederlande und Frankreich, die die größten Anteile an den verwalteten Vermögenswerten (AUM) in diesem Segment haben. Diese Länder verfügen über gut etablierte Impact Investing Ökosysteme, unterstützt durch eine robuste regulatorische Umgebung, aktive Investoren-Gemeinschaften und eine hohe institutionelle Beteiligung.

→ **Nischenmärkte:** Türkei, Portugal und Griechenland sind aufstrebende Märkte mit vielversprechendem Wachstumspotenzial.

→ **Investoren:** Venture Capital und Private Equity (VC/PE) Impact Fund Manager stellen die dominierende Kategorie der Investoren dar, wobei 44,8% der Investoren in dieser Studie enthalten sind und 39,1% der direkten AUM in unveröffentlichten Vermögenswerten halten.

INTERNATIONALE STUDIEN (2023-2024)

2023 GIInsight Series (GIIN)

Diese Serie bietet einen umfassenden Überblick über die Impact Investing Branche, mit handlungsorientierten Einblicken in Aktivitäten und Leistung. Die Studie zeigt, dass Investoren zunehmend Vermögenswerte in Impact und Ansätze zur Verwaltung ihrer Portfolios zu größerem Impact zuweisen.

Impact Investment in 2024: A World Where No One is Left Behind? (Impact Europe)

Diese Studie untersucht die Herausforderungen und Chancen des Impact Investing Marktes im Jahr 2023 und 2024. Sie hebt die Bedeutung von katalytischem Kapital und gemischten Finanzierungsstrukturen hervor, um private Investitionen zu mobilisieren.

SPONSOREN

Wir erstellen unsere Studien mit dem Ziel der Kostendeckung.

Wir bedanken uns bei unseren Sponsoren für die Studie 2024 für die umfassende Unterstützung.

Premiumsponsor: NIXDORF Kapital AG
Sponsoren: Golding Capital Partners
Quantic Financial Solutions

NIXDORF KAPITAL AG

NIXDORF Kapital AG – Enabler für Impact Investments

Die NIXDORF Kapital AG ist als Initiatorin für Transformationsfinanzierung tätig und entwickelt gemeinsam mit Partnern Fondskonzepte und Anlage-Strategien im

Bereich Impact Investing. Ziel ist, eine umfassende Fondsplattform für eigene und Partner Produkte für Nachhaltigkeits- und Impact-Investmentsfonds in allen Assetklassen bereitzustellen.

Von NIXDORF entwickelte oder unter eigener Struktur emittierte Fondsprodukte / Bonds oder sonstige Finanzinstrumente – aktuell aus dem Bereich Real Estate, Alternatives, Private Market-Investments – werden auf die Plattform gehoben und Mit-Investoren zur Verfügung gestellt.

Mit der Plattform unterstützt die NIXDORF Kapital AG den Zugang zu echten Impact-Investment-Opportunitäten in allen relevanten Asset-Klassen auf der einen Seite und zu verschiedenen Investorengruppen auf der anderen Seite.

Ihr Ansprechpartner

Volker Weber
Vorstand (Co-CEO/CSO - Chief Sustainability Officer)

Kleeberg 17
94099 Ruhstorf a.d. Rott
Deutschland

Büro Berlin: Charlottenstr. 24
10117 Berlin
Deutschland

+49 30 33877225
weber@nixdorf-kapital.de
www.nixdorf-kapital.de

GOLDING

Golding Capital Partners GmbH

Golding Capital Partners ist einer der führenden unabhängigen Asset-Manager in Europa für Alternative Investments mit Fokus auf die Anlageklassen Infrastruktur, Private Credit, Private Equity, Secondaries und Impact Investing.

Mit einem Team von mehr als 200 Mitarbeitern an den Standorten München, Luxemburg, Mailand, Tokio und Zürich unterstützt Golding institutionelle und professionelle Investoren beim Aufbau ihrer Anlagestrategie und verwaltet ein Vermögen von mehr als 14,5 Milliarden Euro. Zu den rund 230 Investoren zählen Vorsorgeeinrichtungen, Versicherungen, Stiftungen, Family Offices, kirchliche Einrichtungen sowie Banken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken. Seit 2013 ist Golding Unterzeichner der von den Vereinten Nationen initiierten Prinzipien für verantwortliches Investieren (UN PRI) und seit 2021 Unterstützer der Task Force on Climate-related Finance Disclosures (TCFD).

Ihre Ansprechpartnerin

Susanne Stolzenburg
Head of Marketing & Communications | Director

Einsteinstraße 172
81677 München
Deutschland

+49 89 419997-553
stolzenburg@goldingcapital.com
www.goldingcapital.com



Quantic Financial Solutions GmbH

QUANTIC Financial Solutions GmbH ist Teil der C-Quadrat Gruppe, einer international tätigen Asset Management Gesellschaft mit Sitz in Österreich. Mit knapp EUR 6 Milliarden verwaltetem Vermögen ist C-Quadrat einer der größten unabhängigen Asset Manager in Österreich.

QUANTIC wurde von Wissenschaftlern und Finanzspezialisten gegründet. 2011 wurde eine quantitative Technologie entwickelt, mit dem Ziel jede einzelne Bilanzposition jedes einzelnen Unternehmens - weltweit - zu prognostizieren. Die Engine wird von führenden Banken in ganz Europa eingesetzt und somit durch 3 der Big 4 überprüft. Im Jahr 2018 entwickelte QUANTIC eine vollautomatische DEEPDATA® Investment Technologie für Single-Asset-Strategien.

Die Quantic Partner haben in der Vergangenheit mit einer Vielzahl der führenden internationalen Institutionen [IMF, EZB, Österreichische Nationalbank, Bank von Spanien] sowie zahlreichen europäischen Geschäftsbanken zusammengearbeitet. Die Experten von Quantic haben eine große Anzahl von Rating- und Portfoliomodellen mit einem Gesamtvolumen von mehr als Hunderten von Mrd. EUR entwickelt, parametrisiert und implementiert.

Ihr Ansprechpartner

Christian Jost
Managing Partner

Schottenfeldgasse 20
1070 Wien
Österreich

+43 1 5225020430
cj@quanticfinancial.com
www.quanticfinancial.com