responsAbility

PERSPEKTIVEN 2015/16

Die führende Publikation im Bereich Development Investments

03 Editorial

Über responsAbility
04 Wie wir investieren
06 Wo wir investieren
09 Wie wir Wirkung messen
14 Wie wir arbeiten
16 Wessen Gelder wir verwalten

Development Investments im Fokus
20 Landwirtschaft
28 Finanz
34 Energie

Berichterstattung
40 Geschäftsüberblick
44 Landwirtschaft
46 Finanz
48 Energie

Unser Team
50 Ein starkes Team an der Spitze
52 Voller Einsatz, um Wirkung zu erzielen

responsAbility Investments AG ist ein weltweit führender Asset Manager auf dem Gebiet von Development Investments und bietet privaten wie institutionellen Investoren professionell verwaltete Anlagelösungen. Das Unternehmen stellt nicht börsennotierten Firmen in Schwellen- und Entwicklungsländern Fremd- und Eigenkapitalfinanzierungen zur Verfügung. Diese Unternehmen tragen durch ihre Geschäftstätigkeit zur Grundversorgung von breiten Bevölkerungsschichten und zur wirtschaftlichen Entwicklung bei – was langfristig zu grösserem Wohlstand führt.

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.responsAbility.com.

responsAbility auf einen Blick

Per 31.12.2014

Globale Präsenz

Finanzierte Unternehmen
531

Standorte*
9

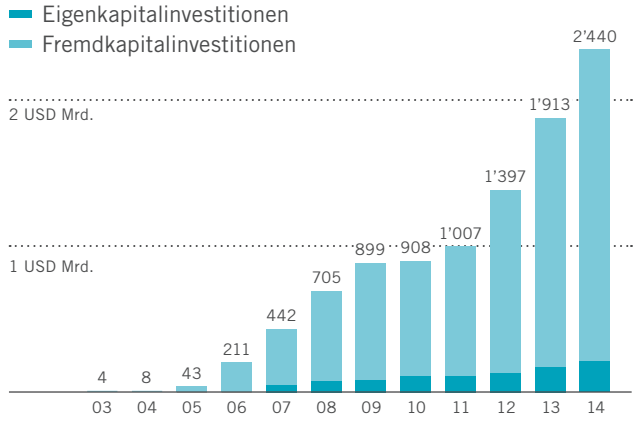
Investitionsländer
93

Mitarbeitende
184

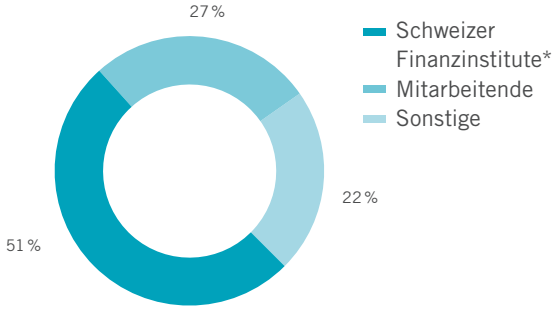
* Zürich (Hauptsitz), Lima, Mumbai, Nairobi, Paris;
ab 2015: Bangkok, Hongkong, Luxemburg, Oslo

Verwaltetes Vermögen

USD Mio., per 31.12.



Aktionäre



* Baumann & Cie, Basel; Raiffeisen Schweiz, St. Gallen; Swiss Re Foundation, Zürich; Vontobel Beteiligungen AG, Zürich; Alternative Bank Schweiz AG, Olten

Aufsicht

Aufsichtsbehörde
Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA (seit 2010)

Revisionsstelle
PwC, Zürich

Gründungspartner: Credit Suisse

Meilensteine

2003
Gründung von responsAbility; erste Investitionen in Mikrofinanz und nachhaltige Landwirtschaft

2010
Eröffnung eines lokalen Büros in Lima; Aufsicht durch FINMA

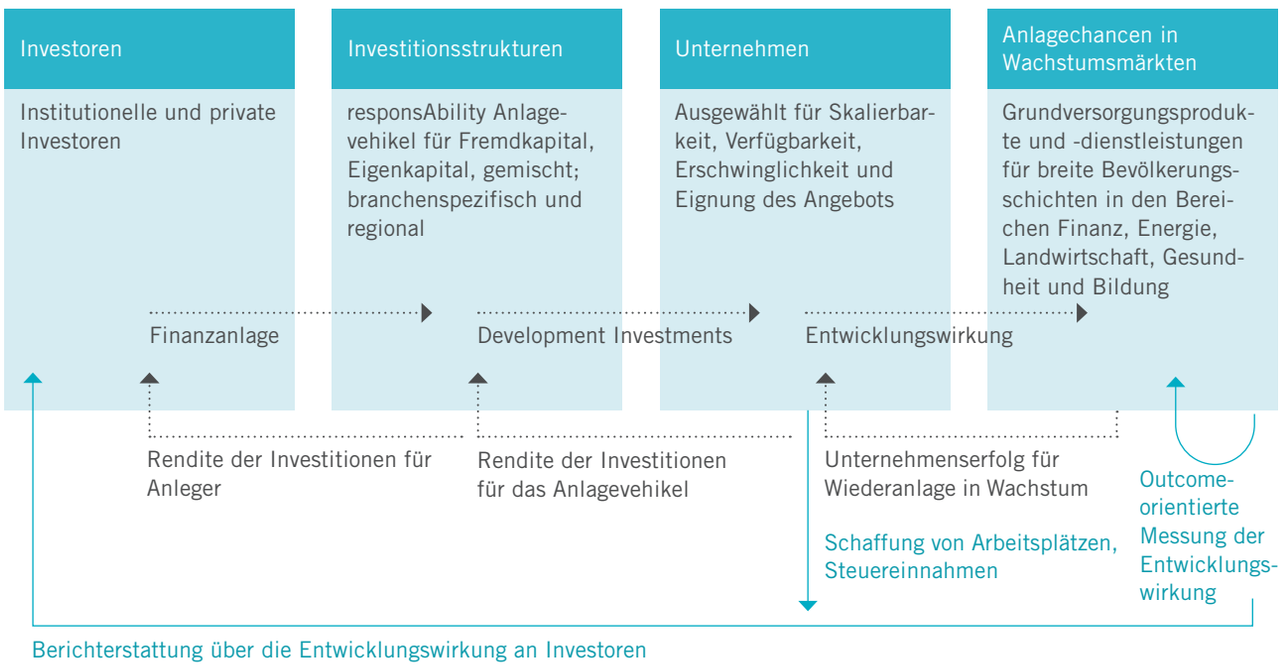
2011
Eröffnung lokaler Büros in Mumbai, Nairobi, Paris

2012
Spezifisches Anlagevehikel für nachhaltige Landwirtschaft und langfristige Beteiligungen im KMU-Finanzsektor

2014
Lancierung von zwei spezifischen Anlagevehikeln für nachhaltige Energie

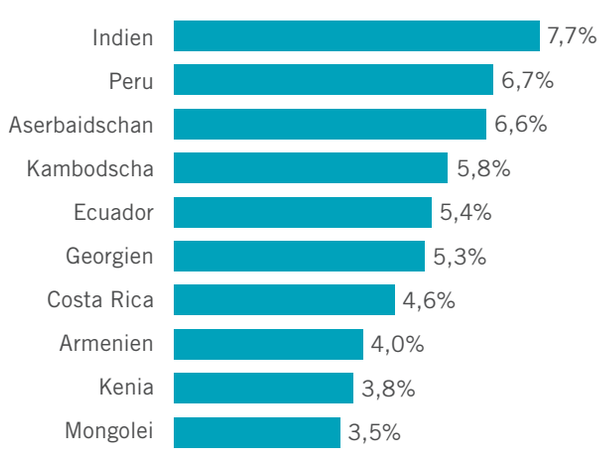
2015
Eröffnung lokaler Büros in Bangkok, Hongkong und Oslo; Übernahme einer AIFMD-zertifizierten Managementgesellschaft in Luxemburg

So funktionieren Development Investments



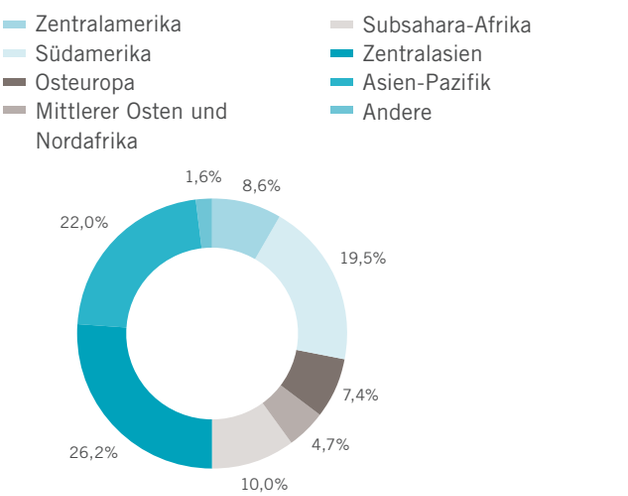
Top 10 von 93 Investitionsländern

% von total USD 2,4 Mrd., per 31.12.2014



Investitionen nach Regionen

% von total USD 2,4 Mrd., per 31.12.2014



IN ENTWICK-LUNG INVESTIE-REN

«Das erreichen wir, indem wir innovative Anlageprodukte für Investitionen in die dynamischsten Volkswirtschaften der Welt kreieren.»

«responsAbility orientiert sich an einer einfachen Formel: Je profitabler unsere Investitionen sind, desto grösser ist ihre Entwicklungswirkung – und umgekehrt.»

Klaus Tischhauser
Mitgründer & CEO

Kaspar Müller
Präsident des Verwaltungsrates

Liebe Leserin, lieber Leser

Was bringt's? Das ist verkürzt die Frage, wenn es um die Wirkung von Entwicklungsinvestitionen geht – jenseits von traditionellem Anlageerfolg in Form von finanzieller Rendite. Unsere jährliche Publikation «Perspektiven» befasst sich nun schon zum dritten Mal mit der Wirkungsdimension unserer Investitionen und steht damit in der Tradition unseres früheren «Social Performance Report» (2004–2011).

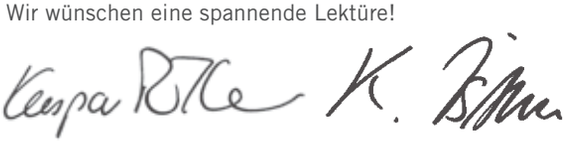
In dieser Ausgabe von «Perspektiven» setzen wir uns mit der Wirkungsthematik noch intensiver als bisher auseinander, denn wir haben diesen Teil der Berichterstattung erneut weiterentwickelt und innerhalb unserer Berichterstattung bewusst hervorgehoben. Auf konzeptioneller Ebene, sodass eine möglichst einheitliche Denkweise auf so unterschiedliche Bereiche wie Landwirtschaft, Energie oder Finanz angewendet werden kann; aber auch im Hinblick auf die Bedürfnisse verschiedener Anspruchsgruppen: der Investoren, die mehr zu ihren Anlagen erfahren wollen; unseres Aktionariats, das unsere Leistung als Asset Manager kennen muss; der Finanzierungsnehmer und Geschäftspartner, die die Absichten und Beweggründe unserer Tätigkeit verstehen sollen; aber auch der Finanzindustrie generell, die auf dem Gebiet nachhaltiger Investitionen noch erhebliches Aufholpotenzial hat.

Dabei wird die Thematik Wirkung teils kontrovers diskutiert, denn messen, wägen und zählen kann man vieles – aber zu welchem Preis? Und, wie Albert Einstein richtig sagte: «Nicht alles, was man zählen kann, zählt, und nicht alles, was zählt, kann man zählen.» Welche Art von Wirkung ist also sinnvoll messbar? Mit dieser Frage setzen wir uns im Abschnitt «Standpunkt» ab Seite 9 kritisch auseinander.

responsAbility zielt auf Entwicklungswirkung durch Development Investments ab. Diese Wirkung entsteht, wenn Unternehmen erfolgreich Basisdienstleistungen für breite Bevölkerungsschichten anbieten. Weil sie echte Bedürfnisse abdecken, können diese Unternehmen erfolgreich wirtschaften. Ihr wirtschaftlicher Erfolg führt neben einer nachhaltig erweiterten Grundversorgung der Bevölkerung zu Renditen für Investoren – die dadurch wiederum bereitwillig investieren. responsAbility orientiert sich denn auch an einer einfachen Formel: Je profitabler unsere Investitionen sind, desto grösser ist ihre Entwicklungswirkung – und umgekehrt.

Diese Wirkungszusammenhänge erklären wir in dieser Publikation anhand dreier Investitionsbeispiele aus Indien und Kenia. Die Beispiele zeigen, wie Unternehmen Entwicklungswirkung durch wirtschaftlichen Erfolg erreichen. Das ist das Erfolgsrezept hinter Development Investments, wie sie responsAbility seit zwölf Jahren erfolgreich anbietet. Wirkung bringt's, so oder so!

Wir wünschen eine spannende Lektüre!



Kaspar Müller
Präsident des
Verwaltungsrates

Klaus Tischhauser
Mitgründer & CEO

Wie wir investieren

responsAbility zielt darauf ab, durch Investitionen Renditen zu generieren und einen Entwicklungsbeitrag zu leisten. Unser Anlagekonzept zeigt, dass gerade die Entwicklungswirkung einer Investition der Treiber für die Rendite ist und die Rendite als Zeichen für den Wirkungserfolg steht.

In Entwicklungsländern ist eine interessante Entwicklung zu beobachten: In zunehmendem Masse werden die unbefriedigten Grundbedürfnisse breiter Bevölkerungsschichten sowie von Kleinst-, Klein- und mittleren Unternehmen (KKMU) durch Firmen mit innovativen Geschäftsmodellen befriedigt – dies insbesondere in entwicklungsrelevanten Sektoren. Das Anlagekonzept von responsAbility besteht darin, mit gezielten Investitionen dazu beizutragen, dass diese Unternehmen das enorme Marktpotenzial besser und schneller ausschöpfen können. Der Entwicklungsnutzen der Produkte und Dienstleistungen dieser Unternehmen für ihre Kunden ist der Treiber ihres Wachstums – und legt somit das Fundament für Unternehmens- und Investitionserfolg.

Das Anlagekonzept von responsAbility umfasst die drei Ebenen Sektor, Geschäftsmodell und Unternehmen.

1 Sektorebene: breiter Entwicklungsnutzen

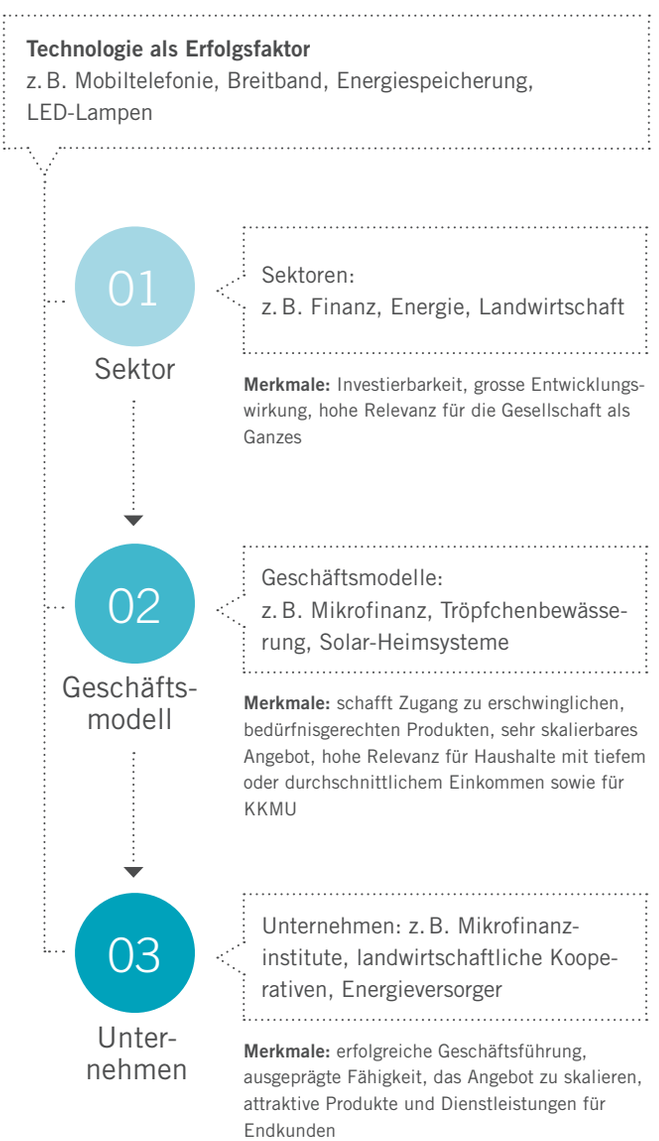
responsAbility investiert nur in Sektoren mit hoher Entwicklungsrelevanz, die sich auch für Investitionen eignen. Die fünf Hauptsektoren sind Finanz, Energie, Landwirtschaft, Gesundheit und Bildung. Ein Grossteil des Kundennutzens bzw. der Entwicklungswirkung für alle Bevölkerungsschichten leitet sich aus dem allgemeinen Nutzen des Sektors ab.

2 Geschäftsmodellebene: Fokus auf Zielgruppe

Innerhalb der genannten Sektoren identifiziert responsAbility geeignete Geschäftsmodelle, die den Nutzen, den der entsprechende Sektor erbringt, breiten Kundensegmenten bzw. KKMU erschliessen. Hierbei gilt: Was aus Entwicklungssicht als wirksame Massnahme angesehen wird, präsentiert sich aus Kundenperspektive einfach als ein besonders interessantes Produkt oder eine sehr nützliche Dienstleistung.

Die identifizierten Geschäftsmodelle überwinden auf innovative Weise eines oder mehrere der folgenden drei Hindernisse:

Das responsAbility Anlagekonzept



Zugang: Sie machen die Dienstleistungen oder Produkte für die Kunden überhaupt erst verfügbar. Als Beispiel können formale Finanzdienstleistungen oder Zugang zu Elektrizität angeführt werden. Das Geschäftsmodell Mikrofinanz eröffnet ärmeren Menschen erstmals formale Kredit- und Sparmöglichkeiten, während etwa durch das Geschäftsmodell «dezentrale Kleinsolarsysteme» Menschen im ländlichen Raum fernab von Netzstrom Zugang zu Elektrizität erhalten.

Erschwinglichkeit: Die Verfügbarkeit alleine führt oft noch nicht zum Absatzerfolg. Geeignete Finanzierungsmodelle, die das Angebot nicht notwendigerweise billig, sondern für die Zielgruppe erschwinglich machen müssen, bilden meist den Kern der Geschäftsmodelle. Oft betrifft dies viele Kleinstzahlungen über längere Zeitspannen anstelle von sofortiger Barzahlung oder Nutzungsgebühren anstelle von Erwerb.

Eignung: In Industrieländern erfolgreiche oder für die Mittelschicht geeignete Produkte und Dienstleistungen werden u. U. trotz Erschwinglichkeit von ärmeren Menschen nicht genügend nachgefragt, wenn deren spezifischen Bedürfnissen nicht ausreichend Rechnung getragen wird. So ermöglicht ein Solar-Heimsystem, das nur fixe Lichtquellen vorsieht, den vollumfänglichen Ersatz von teurem und gesundheitsschädlichem Kerosin für Lampen nicht, weil der überwiegende Teil der Zielkunden Toiletten ausserhalb des eigentlichen Wohngeländes benützt und bei Dunkelheit eine mobile Lichtquelle benötigt.

Eine weitere unabdingbare Anforderung an das Geschäftsmodell ist, dass es stark skalierbar sein muss. Nur so lassen sich die Forderungen nach Erreichen breiter Bevölkerungsschichten und hoher Wirkung sowie Unternehmenserfolg erfüllen. Neben der Sektorwahl sind es auf diese spezifischen Bedürfnisse ausgerichtete Geschäftsmodelle, die für die Entwicklungswirkung des Einzelangebotes verantwortlich sind.

3 Unternehmensebene: profitables Wachstum als Ziel

Im Rahmen des Anlagekonzeptes von responsAbility kommt den jeweiligen Unternehmen die Rolle des Multiplikators der Einzelwirkung ihres Angebotes zu. Somit ist es ihre zentrale Aufgabe, ihre Produkte und Dienstleistungen erfolgreich möglichst vielen Kundinnen und Kunden anzubieten. Ihre Hauptfähigkeit muss darin liegen, ihr Geschäftsmodell zu skalieren. Diese Anforderungen, auch wenn sie auf den ersten Blick selbstverständlich scheinen mögen, haben im anspruchsvollen Umfeld von Entwicklungs- und Schwellenländern und mit Blick auf die grosse Anzahl potenzieller Kunden in einem noch wenig formalisierten Umfeld einen besonderen Stellenwert. Neben den üblichen für unternehmerischen Erfolg notwendigen Aspekten konzentriert sich responsAbility bei der Identifikation und Analyse von Unternehmen ganz besonders auf diesen Punkt.

Die Entwicklungswirkung ist integraler Teil des jeweiligen Sektors und des Geschäftsmodells. Aus diesem Grund ergeben sich an die Unternehmen keine zusätzlichen Anforderungen in Bezug auf eine Entwicklungswirkung. Der Hauptbeitrag, den das Unternehmen leisten kann und soll, liegt darin, möglichst erfolgreich zu sein. Dass es sich dabei nicht nur gegenüber seinen Kunden, sondern auch gegenüber der Umwelt, den Mitarbeitenden und weiteren Anspruchsgruppen verantwortungsbewusst verhält, sehen wir für eine auf langfristigen Erfolg ausgerichtete moderne Unternehmensführung als selbstverständlich an.

Das Anlagekonzept von responsAbility ist auf langfristigen Unternehmens- und Anlageerfolg ausgerichtet. Investitionen werden in Abhängigkeit der Unternehmensbedürfnisse und des zugrunde liegenden Anlagevehikels in Form von Fremd- oder Eigenkapital getätigt und zielen in der Regel auf die frühe Expansionsphase der Unternehmen ab.

Technologie als wichtiger Erfolgstreiber

Das Anlagekonzept von responsAbility wird von zwei Trends besonders begünstigt: Die verstärkte Anwendung von Technologien, vor allem Mobilfunk und Breitband, ermöglicht die Überwindung von Distanzen, die Reduktion von Kosten und die Anwendung ganz neuer Geschäftsmodelle in nie dagewesener Form. Gerade in Entwicklungsländern erhöht das die Attraktivität von Investitionen oder macht sie gar erst möglich.

Der zweite Trend ist auf den ersten Blick weniger augenscheinlich, aber ebenso wichtig: die stetige Verbesserung der allgemeinen Rahmenbedingungen. Regierungen werden effizienter, haben vergleichsweise mehr Ressourcen und weniger Schulden und investieren vermehrt in wichtige Bereiche ihrer Volkswirtschaften. Auch die rechtlichen Rahmenbedingungen verbessern sich laufend, sodass die Rechtssicherheit zunimmt. In vielen Ländern wächst langsam eine Mittelschicht mit Kaufkraft heran. Das macht viele Geschäftsmodelle rascher tragfähig.

All diese Faktoren stimmen zuversichtlich, da langfristig orientierte Investoren einen entscheidenden Entwicklungsbeitrag leisten können. Gleichzeitig stellt die voranschreitende Entwicklung selbst eine Chance für Investoren dar. Das Anlagekonzept von responsAbility ist genau darauf ausgerichtet – dass sich Rendite und Wirkung immer mehr zu einem schlagkräftigen Paar entwickeln.

Wo wir investieren

Ende 2014 waren unsere Fonds mit insgesamt USD 2,4 Mrd. in 531 Unternehmen in 93 Ländern investiert. Damit ist responsAbility ein wirklicher Global Player im Bereich Development Investments.

Investitionsvolumen nach Ländern
per 31.12.2014

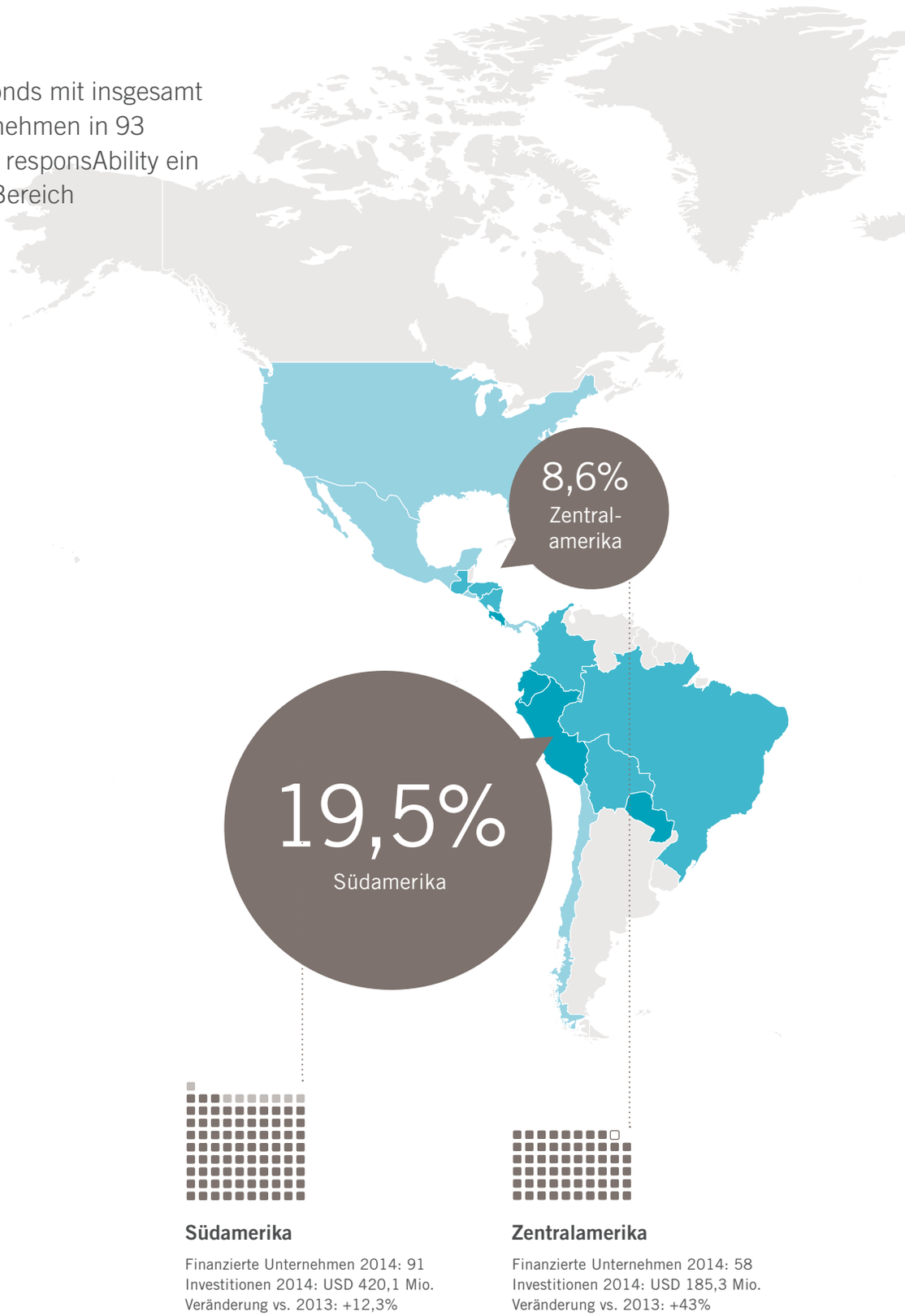
- über 3 % von total USD 2,4 Mrd.
- 1–3%
- unter 1%

Investitionsvolumen per Region
Prozentuale Anteile, per 31.12.2014

%

Anzahl der finanzierten Unternehmen per Region
per 31.12.

- Nettozuwachs 2014
- Nettoabnahme 2014
- bis 2013

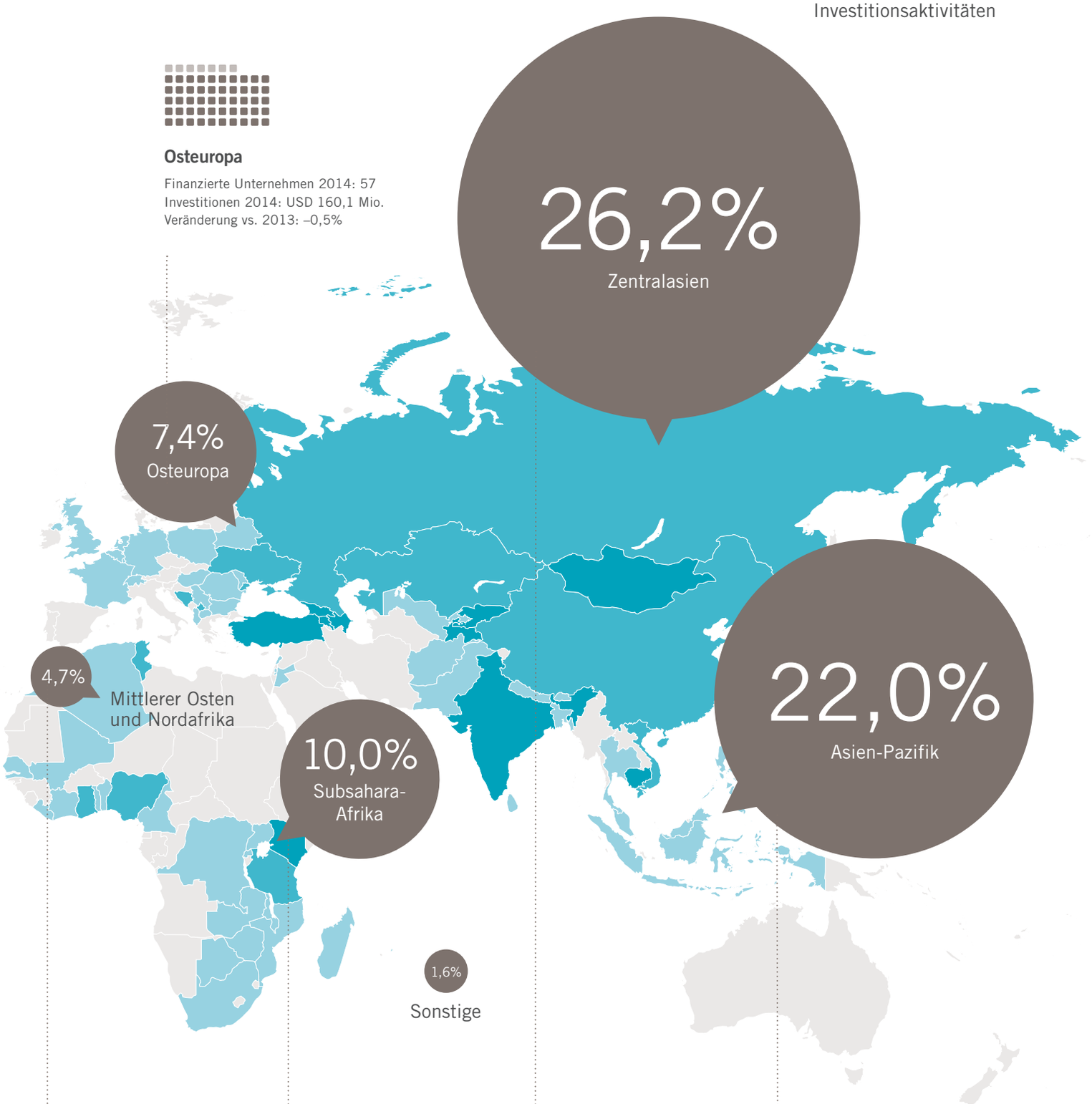


Südamerika

Finanzierte Unternehmen 2014: 91
Investitionen 2014: USD 420,1 Mio.
Veränderung vs. 2013: +12,3%

Zentralamerika

Finanzierte Unternehmen 2014: 58
Investitionen 2014: USD 185,3 Mio.
Veränderung vs. 2013: +43%



Osteuropa

Finanzierte Unternehmen 2014: 57
Investitionen 2014: USD 160,1 Mio.
Veränderung vs. 2013: –0,5%

Mittlerer Osten und Nordafrika

Finanzierte Unternehmen 2014: 30
Investitionen 2014: USD 100,6 Mio.
Veränderung vs. 2013: +63,6%

Subsahara-Afrika

Finanzierte Unternehmen 2014: 92
Investitionen 2014: USD 216 Mio.
Veränderung vs. 2013: +33,7%

Zentralasien

Finanzierte Unternehmen 2014: 61
Investitionen 2014: USD 565,9 Mio.
Veränderung vs. 2013: +14,9%

Asien-Pazifik

Finanzierte Unternehmen 2014: 119
Investitionen 2014: USD 475,1 Mio.
Veränderung vs. 2013: +49,5%

NEUE WEGE GEHEN

«So eröffnen wir Investoren den Zugang zu Wachstumsmärkten in Entwicklungs- und Schwellenländern.»

Wie wir Wirkung messen

Kapitalanlagen dienen dem Zweck, eine finanzielle Rendite zu erzielen. Das macht die Messung der finanziellen Ergebnisse zum festen Bestandteil des Anlageprozesses. Verfolgen Anleger aber nicht allein finanzielle Anlageziele, stellt sich die Frage, nach welchen nicht finanziellen Leistungsindikatoren die Ergebnisse der Investitionstätigkeit gemessen werden sollten. Dieser Standpunktartikel beleuchtet den Nutzen der Messung von «Output», «Outcome» und «Impact» und die damit verbundenen Herausforderungen. Wir plädieren für eine quantitative und qualitative Messung des Outputs auf Unternehmensebene – die genaueste und kosteneffizienteste Methode zur Steuerung des Anlageprozesses und der entsprechenden Berichterstattung.

Hauptziel einer finanziell motivierten Kapitalanlage ist es, eine messbare risikoadjustierte Rendite zu erwirtschaften. Das macht die Messung dieses Ergebnisses zum festen Bestandteil des Anlageprozesses. Generell hat erhöhte Transparenz zu einer verbesserten Performancemessung und Rechenschaftspflicht geführt, und transparente Berichterstattung bildet die Grundlage für eine effiziente Kapitalallokation innerhalb eines Marktes. Das mag einfach genug erscheinen. Zahlreiche Beispiele aus den letzten Jahren zeigen jedoch, dass es selbst in der eindimensionalen Welt der finanziellen Renditen – und trotz der über viele Jahre verfeinerten Datensätze – einen grossen Unterschied zwischen Schein und Wirklichkeit geben kann.

Die Ergebnisse von Development Investments messen

Bei Development Investments oder Impact Investments (siehe Definitionen auf der nächsten Seite) gehen die Motive oder Ziele eines Anlegers häufig über rein finanzielle Erwägungen hinaus. Daher darf die Rendite dieser Anlagen auch nicht nur anhand von Finanzkennzahlen dargestellt werden. In diesem Zusammenhang stellen sich bestimmte Fragen: Welche weiteren Indikatoren sollen gemessen werden? Wie effizient kann diese Messung erfolgen? Und wie kann die Messung nicht finanzieller Aspekte die Verantwortung und Rechenschaftspflicht sicherstellen?

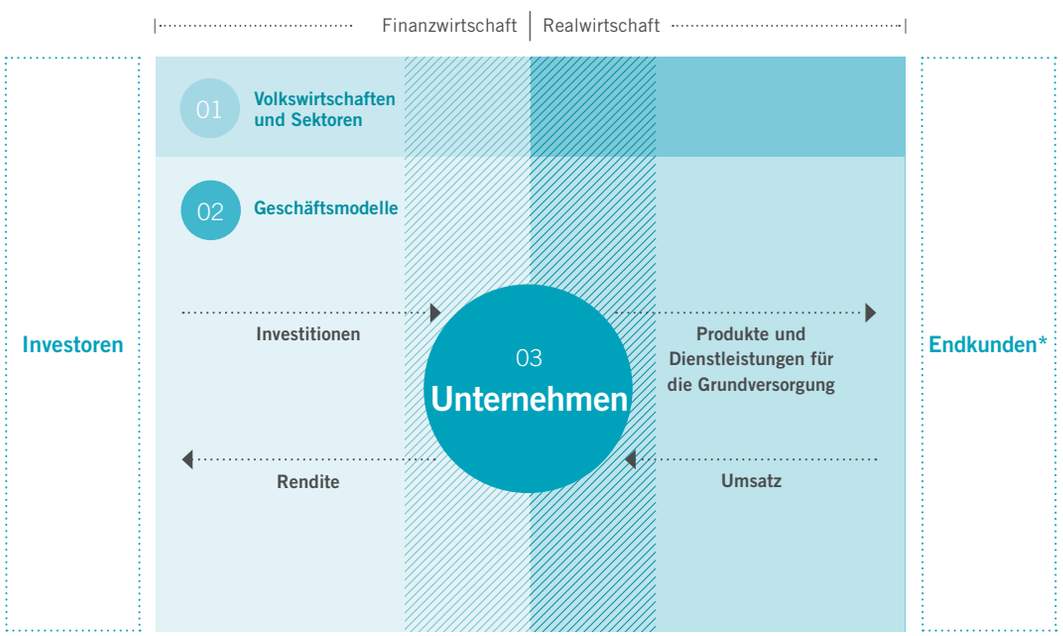
Für die Messung nicht monetärer Ergebnisse gibt es viele Optionen. Es ist wichtig zu analysieren, welche Faktoren gemessen werden können und sollen und bei welchen Faktoren sich die Messung lohnt. Die Komplexität einer Messung nicht finanzieller Ergebnisse lässt sich anhand des folgenden Beispiels erläutern, bei dem es um die Verteilung von Moskitonetzen geht:

- Ein Unternehmen verkauft eine bestimmte Zahl von Moskitonetzen, die eine Übertragung von Krankheiten durch Insektenstiche verhindern. Diese Grösse ist der «Output», der sich mit den Absatzzahlen des Unternehmens leicht messen lässt.
- Eine Bewertung des «Outcome» dieser Aktivität würde nicht nur den Rückgang der Erkrankungen messen, sondern auch die positiven Auswirkungen auf externe Faktoren wie die Lebenserwartung, die Arbeitsfähigkeit, den Schulbesuch oder sonstige Aspekte.
- Die Messung des «Impact» hingegen würde eine umfassende,

Wichtigste Erkenntnisse

- Bei Development Investments kann die Investitionsrendite nicht nur anhand von Risiko-Rendite-Kennzahlen gemessen werden. Die über die finanzielle Rendite hinausgehende Entwicklungswirkung muss ebenfalls bewertet werden.
- Bei Development Investments gibt es meist eine direkte Ursache-Wirkungs-Beziehung zwischen dem «Output» von Grundversorgungsleistungen durch eine Unternehmensaktivität und dem beabsichtigten «Outcome» dieser Dienstleistungen, d. h. den Auswirkungen auf die Lebensbedingungen von Menschen.
- Die Messung des «Outputs» ist der effektivste Ansatz für diesen spezifischen Bewertungsbedarf. Der Output kann kosteneffizient gemessen werden und stimmt die Schwerpunktsetzung des Unternehmers mit den Interessen des Anlegers ab.
- Dagegen ist die Messung des «Outcome» nicht kosteneffizient und kann die Aufmerksamkeit von der Bereitstellung effizienter Dienstleistungen ablenken.
- Aus diesem Grund ist die Messung der Quantität und Qualität des «Outputs» ein guter Ansatz, um Unternehmen und Anleger in die Pflicht zu nehmen.

Development Investments



01

Volkswirtschaften und Sektoren
Entwicklungs- und Schwellenländer, entwicklungsrelevante Sektoren wie Finanz, Energie, Landwirtschaft, Gesundheit oder Bildung

02

Geschäftsmodelle
skalierbar; bieten Zugang zu erschwinglichen Produkten, die relevant für breite Bevölkerungsschichten und KKMU sind

03

Unternehmen
Erfolgreich geführt, Potenzial für eine Skalierung des Angebots für eine Grundversorgung von breiten Bevölkerungsschichten

Greifbare, sofort umsetzbare Praktiken, Produkte und Dienstleistungen als Ergebnis der eingeleiteten Aktivitäten

Veränderungen als Folge des Outputs

Relativer Beitrag der Aktivitäten zum Outcome im Vergleich zu einer Situation, in der diese Aktivitäten nicht durchgeführt wurden

* Endkunden von Unternehmen und der Gesellschaft insgesamt

Development Investments

Mobilisierung von Kapital für renditeorientierte Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern. Durch den Fokus auf entwicklungsrelevanten Sektoren mit einer traditionell starken Präsenz des öffentlichen Sektors wird mit Hilfe privater Mittel eine Skalierung und eine Grundversorgung breiterer Bevölkerungsschichten ermöglicht.

Impact Investments

Investitionen in Unternehmen, Organisationen und Fonds, die neben einer finanziellen Rendite positive Auswirkungen auf Gesellschaft und Umwelt bezwecken.
(Quelle: GIIN)

systematische Analyse der mittelfristigen Auswirkungen der Serviceleistungen auf die jeweilige Zielgruppe erfordern. Dafür müsste man den erzielten «Outcome» mit der Situation vergleichen, die entstünde, wenn die Moskitonetze nicht ausgegeben, dafür aber andere Präventivmassnahmen ergriffen worden wären. Sollten die tödlichen Malariaerkrankungen durch die Nutzung der Moskitonetze um 40% zurückgehen, in anderen Gegenden aber durch die Verwendung von Insektiziden ein Rückgang um 30% erzielt werden, beliefe sich der «Impact» der Bereitstellung von Moskitonetzen nur auf 10%. Demnach ist der «Impact» der relative Beitrag einer bestimmten Massnahme zur Lösung eines Problems, und die Wirkungsmessung erfordert stets den Vergleich mit Kontrollgruppen, um die Beiträge zum Gesamtergebnis klar zuweisen zu können.

Dieses einfache Beispiel zeigt, auf welch schwieriges Terrain man sich begäbe, wenn die Wirkungsmessung als standardisierter Bewertungsprozess für Investitionen verwendet würde, die auf nicht-finanzielle Renditen abzielen. Viele Anwender und Bewertungsexperten sind sich einig: Die Wirkungsmessung – im hier beschriebenen Sinne – ist nicht nur kostenintensiv, sondern auch extrem schwer umzusetzen und methodisch schwierig.

Ergebnisse bewerten: Kosten, Komplexität und Effizienz

Dagegen sind sich die Fachleute uneinig, ob es besser ist, Outcome oder Output zu messen. Die Outcome-Messung kann sinnvoll sein, wenn es bei der Vorbereitung neuer Gesetze oder öffentlicher Investitionen darum geht, zu entscheiden, welches Projekt einen bestimmten Zweck besser erfüllen würde. Aus der Unternehmensperspektive – auf Investitionsebene – dagegen kann selbst die Bereitstellung einer relativ einfachen Serviceleistung im Zusammenhang mit der Outcome-Messung eine ganze Reihe hoch komplexer Fragen und Herausforderungen aufwerfen. Diese Probleme lassen sich konzeptionell nicht leicht lösen und mit Sicherheit nicht kosteneffizient adressieren.

Noch gravierender ist es, wenn Forderungen nach einer Outcome-Messung und deren Komplexität die Aufmerksamkeit von der eigentlichen Bereitstellung effizienter Dienstleistungen ablenken. Für die Endkunden ist der Output der Service, den sie tatsächlich erfahren. Für sie ist die Outcome-Messung irrelevant, solange diese nicht zu einem besseren Service oder höherem Output führt. Die Outcome-Messung kann nützlich sein, wenn es darum geht, zu bestimmen, ob oder wie öffentliche Mittel eingesetzt werden – sie ist aber keine Voraussetzung für Development Investments und erfordert grosse Umsicht, weil sie erhebliche negative Auswirkungen haben kann: Wenn Unternehmensführungen dadurch die falschen Schwerpunkte setzen oder der Messungsprozess sehr teuer ist – was meistens der Fall ist –, kann sich die Outcome-Messung in einem suboptimalen Output für die Endkunden niederschlagen und dadurch in einem potenziell deutlich geringeren Impact.

Output und Outcome: eine Ursache-Wirkungs-Beziehung

Eine effektive Alternative zu diesem Problem ist die Fokussierung auf die Messung des Outputs. Wenn ein Konsens über die Richtung einer Ursache-Wirkungs-Beziehung besteht (z. B. die Nutzung von Moskitonetzen kann Insektenstiche und die Übertragung von Krankheiten verhindern), besteht prinzipiell kein Bedarf für eine laufende Outcome-Messung als Grundlage einer transparenten Ergebnismessung. Eine Messung der Quantität und Qualität des Output reicht aus, um das Unternehmen und den Anleger in die Pflicht zu nehmen. Ist die Richtung der Ursache-Wirkungs-Beziehung dagegen weniger klar, bedarf es einer fundamentalen Klärung von Ursache und Wirkung, bevor investiert (und gemessen) wird.

Bei der grossen Mehrheit typischer Development Investments ist die Ursache-Wirkungs-Beziehung eine Frage des gesunden

> «Für die Endkunden ist der Output der Service, den sie tatsächlich erfahren.»

Menschenverstands. Sie wird durch die Endkunden und ihre Bereitschaft, für die erhaltenen Dienstleistungen zu zahlen, bestätigt. Der Zugang zu Dienstleistungen allein reicht vielleicht nicht aus, um die potenzielle Entwicklungswirkung voll zu entfalten. Ohne Zugang zu diesen Dienstleistungen wäre es jedoch unmöglich, das Entwicklungspotenzial überhaupt zu realisieren.

Das gilt insbesondere für den Zugang zu Grundversorgungsleistungen, den Kernbereich von Development Investments. In diesem Zusammenhang ist allein die Tatsache, dass die Dienstleistungen bereitgestellt werden, aus der Perspektive der Endkunden ein wichtiger Fortschritt. Wenn der von Endkunden gezahlte Preis die Kosten des Angebots deckt, beweist das zudem, dass es sich um eine sinnvolle Dienstleistung handelt, auch wenn der Outcome nicht gemessen wird.

Quantitative und qualitative Output-Messung

Aus dieser Perspektive betrachtet bedarf es in der grossen Mehrheit der Fälle lediglich einer differenzierten Output-Messung, d. h. einer quantitativen und bei Bedarf qualitativen oder zielgruppenbasierten Messung auf Ebene des Dienstleisters. Die Fokussierung auf die Output-Messung hat den zusätzlichen Vorteil, dass sie – anders als die Outcome-Messung – ein fester Bestandteil des Ge-

schäftsmodells und des eigentlichen Investmentprozesses und daher so gut wie möglich zwischen den verschiedenen betroffenen Parteien abgestimmt ist. In Verbindung mit einer allgemeinen Formel zur typischen zu erwartenden Beziehung zwischen Output und Outcome, die sich aus eigenständigen Outcome-fokussierten Fallstudien ableiten lässt, kann der Outcome abgeschätzt werden, und zwar ohne die negative Nebenwirkung aufwändiger Systeme für eine laufende Outcome-Messung.

Wichtige Wachstumstreiber: finanzielle Solidität und Effizienz

An diesem vereinfachenden, aber pragmatischen Ansatz einer Output-fokussierten Wirkungsmessung wird häufig Kritik geäussert mit dem Hinweis auf einen vermeintlich bewiesenen Sachverhalt: Je besser – ausgefeilter und komplexer – die Wirkungsmessung ist, desto mehr Geld wird in wirkungsorientierte Investitionen fliessen. Diese Sichtweise lässt jedoch den entscheidenden Treiber des Anlagewachstums ausser Acht: die finanzielle Solidität, eine Folge von Effizienz und Nachhaltigkeit. In der Debatte über die Messung von Outcome oder Output wird die Kosteneffizienz häufig übersehen. So kann der Wunsch, die Wirkung einer Investition zu messen, das deutlich gravierendere Risiko einer fehlenden Effizienz – und der damit zumeist verbundenen fehlenden Nachhaltigkeit eines Angebots – vergessen lassen. Effizienz aber ist von grösster Bedeutung für den unternehmerischen Erfolg und damit eine nachhaltige Geschäftstätigkeit. Bis diese erreicht ist, ist eine ausgefeilte Outcome-Messung im Anlageprozess nicht sinnvoll.

Gerade im Bereich der Development Investments ist es damit nicht die transparente Outcome-Messung, die zu vermehrter Anlagetätigkeit führt. Aus Sicht des Anlegers zählen vielmehr finanziell attraktive, effiziente und nachhaltige Unternehmen, die auf transparente Weise – durch die Messung des quantitativen und qualitativen Outputs – zeigen, wofür sie ihre finanziellen Ressourcen nutzen. Genau diese erzielen die höchste Entwicklungswirkung, weil sie so die langfristigen Interessen von Endkunden, Unternehmen und Investoren auf bestmögliche Weise miteinander abstimmen.

Der Autor

Henry González ist Head of Research and Advisory bei responsAbility Investments AG und seit 20 Jahren in den Bereichen Finanz, Schwellenmärkte, Impact Investing und politische und wirtschaftliche Entwicklung tätig. Er ist Associate Fellow an der Saïd Business School der Universität Oxford.

Vor seiner Zeit bei responsAbility war Henry González bei Morgan Stanley als Vice President für Schwellenmärkte und Mikrofinanzanlagen zuständig. Darüber hinaus arbeitete er für die Weltbank, im Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen und in der Regierung von Costa Rica.

Henry González verfügt über einen MBA-Abschluss von der Universität Oxford, wo er ein Skoll-Stipendium für Social Entrepreneurship innehatte; einen MPA von der Kennedy School of Government der Universität Harvard, wo er Fulbright Scholar war; sowie einen BA in Politikwissenschaft von der Universidad de Costa Rica.

VERSCHIEDENE BEDÜRFNISSE BEFRIEDIGEN

«Das inspiriert uns dazu, Anlagevehikel zu schaffen, die finanziellen Erfolg durch eine klare Entwicklungswirkung erreichen.»

Wie wir arbeiten

responsAbility Fonds investieren in nicht börsennotierte Unternehmen in Entwicklungs- und Schwellenländern. Durch sie erhalten Unternehmen, deren geschäftlicher Erfolg auf einem positiven Entwicklungsbeitrag beruht, Zugang zu Kapital. Die Arbeit in diesem speziellen Umfeld erfordert spezifische Kompetenzen.

Development Investments kanalisieren private und öffentliche Anlagegelder in Sektoren und Geschäftsmodelle mit Entwicklungswirkung. Die finanzierten Unternehmen wirtschaften erfolgreich, weil sie den Kundenbedarf an Produkten und Dienstleistungen der Grundversorgung decken und ein funktionierendes Geschäftsmodell mit operativem Know-how ergänzen. Erfolgreiche Investitionen auf diesem Gebiet erfordern Zugang zu Anlagechancen, ein fundiertes Verständnis der jeweiligen Märkte und ihrer Bedürfnisse sowie ausgeprägte Kompetenz in der Unternehmensbewertung.

1 Recherche und Identifizierung von Anlagechancen

Dank unserer Präsenz vor Ort und unserem starken Netzwerk erhalten wir Zugang zu einer Vielzahl von Anlagechancen in nicht börsennotierten Unternehmen. Dadurch können wir sehr selektiv vorgehen und ein leistungsfähiges Portfolio aufbauen, das den Erwartungen unserer Investoren entspricht.

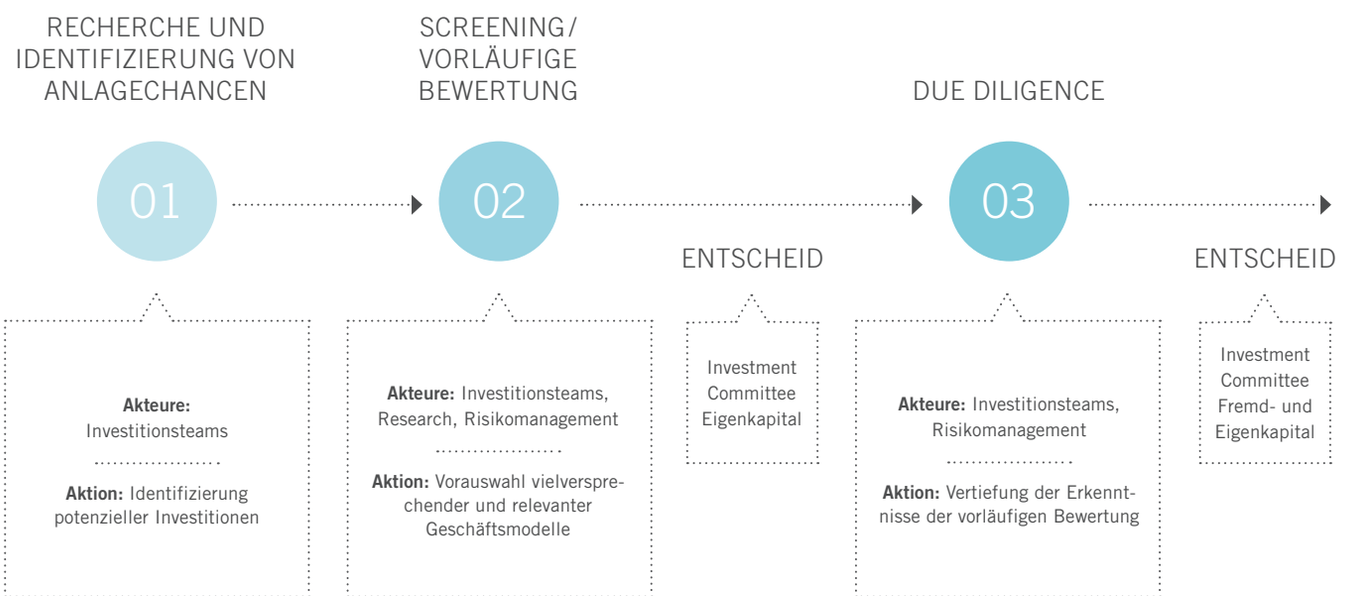
2 Screening/vorläufige Bewertung

Unsere erfahrenen Investitionsexperten bündeln die Ergebnisse unserer Online-Recherchen und prüfen im Rahmen einer sorgfältigen ersten Bewertung, inwieweit die identifizierten Unternehmen unseren Anlagekriterien entsprechen.

3 Due Diligence

Im Rahmen einer detaillierten mehrtägigen Due-Diligence-Prüfung vor Ort bestätigt das Investitionsteam mit Unterstützung unabhängiger Dienstleister wie Rechts-, Buchführungs-, Entwicklungs- und Umweltexperten die Ergebnisse der vorläufigen Bewertung.

Der responsAbility Anlageprozess



4 Investitionsanalyse und -entscheid

Unsere Fremdkapitalinvestitionen basieren auf festgelegten finanziellen und entwicklungsrelevanten Parametern, die sich in unserer zwölfjährigen Anlagetätigkeit bewährt haben. Jede Eigenkapitalinvestition wird einer sorgfältigen Bewertung unterzogen, die eine detaillierte Finanzmodellierung sowie eine Einschätzung der Entwicklungswirkung umfasst.

5 Investition

Die Vermögenswerte jedes Anlagevehikels werden gemäss spezifischen Vorgaben und im Einklang mit der Anlagestrategie investiert. Dadurch sorgen wir für eine Diversifizierung des Risikos über Finanzierungsnehmer und Länder und stellen sicher, dass sämtliche Vorschriften eingehalten werden.

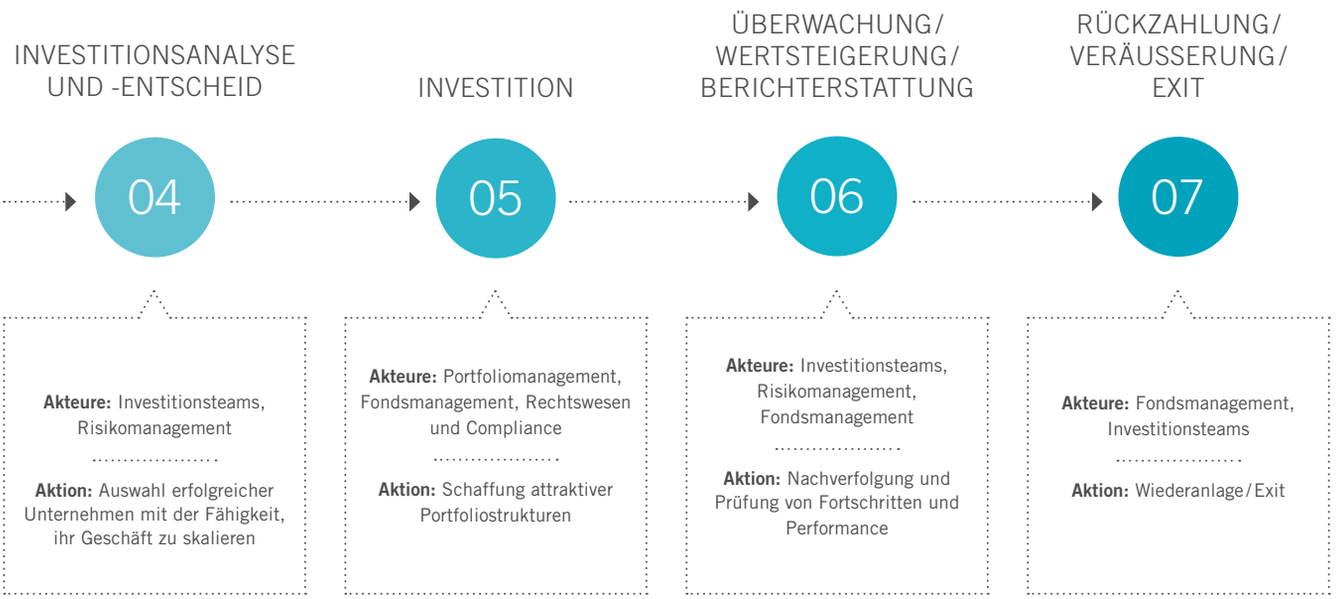
6 Überwachung / Wertsteigerung / Berichterstattung

Unsere Experten überwachen die Portfoliounternehmen über eine regelmässige Berichterstattung, Due-Diligence-Prüfungen vor Ort und – bei Eigenkapitalinvestitionen – ein aktives, auf Wertsteigerung fokussiertes Engagement.

7 Rückzahlung / Veräusserung / Exit

Die meisten unserer offenen Fonds sind thesaurierend und investieren das von den Finanzierungsnehmern zurückgezahlte Kapital laufend neu. Die Exiterlöse unserer geschlossenen Eigenkapitalprodukte werden typischerweise an die Anleger ausgeschüttet.

responsAbility arbeitet mit mehr als 530 Unternehmen in über 90 Ländern zusammen, zum Teil seit mehr als zehn Jahren. Unsere Teams ergänzen unser bestehendes Netzwerk permanent. Der Erfolg unserer Anlagetätigkeit hängt stark von unserer Fähigkeit ab, attraktive Anlagechancen zu identifizieren. Bei unseren Entscheidungen orientieren wir uns an klar definierten Kriterien. Gleichzeitig benötigen wir ein fundiertes Verständnis der Märkte und der relevanten Treiber des unternehmerischen Erfolgs. Aus diesem Grund arbeiten unsere Anlageexperten vor Ort eng mit unseren Analysten, Researchexperten, Anwälten und Risiko- und Fondsmanagementspezialisten zusammen, um sicherzustellen, dass wir in unserem Portfolio nur erfolgreiche Unternehmen haben, die in der Lage sind, ihr Geschäft zu skalieren.



Wessen Gelder wir verwalten

responsAbility verfügt über eine breite Investorenbasis, die kontinuierlich weiter ausgebaut wird. Die wichtigsten Investorengruppen sind Privatkunden und institutionelle Anleger. Für die Gewinnung und Betreuung von privaten Anlegern arbeitet responsAbility mit nationalen und internationalen Finanzinstituten mit starkem Vertriebsnetz zusammen.

Das markante Wachstum von responsAbility widerspiegelt sich in der laufenden Verbreiterung unserer Kundenbasis. Diese reicht von renommierten nationalen und internationalen Finanzinstituten über externe Vermögensverwalter, Family Offices und Privatpersonen bis hin zu institutionellen Kunden wie Pensionskassen, Versicherungen und Stiftungen.

Die Gesamtmittelzuflüsse erstreckten sich 2014 über alle Kundensegmente. Wie Mirjam Farnum, Head Sales bei responsAbility, erklärt: «responsAbility erreicht sowohl institutionelle Kunden – wichtige Akteure der Finanzbranche – wie auch private Anleger. Das bestätigt uns in unserer Strategie, uns mit differenzierten Produkten auf eine breite Kundenbasis auszurichten.»

Ausweitung der Zahl internationaler Investoren

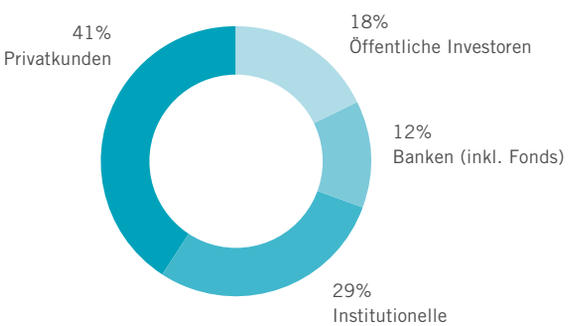
Neben dem weiterhin starken Wachstum im Kernmarkt Schweiz haben responsAbility unter anderem Investoren in Deutschland, Holland und Frankreich neue Mittel anvertraut. «Diesem Trend tragen wir durch den Aufbau von Niederlassungen in den lokalen Märkten Rechnung, sodass wir auch internationalen Investoren gezieltes Know-how für ihre Anlagetätigkeit bieten können», so Mirjam Farnum.

Bei der Gewinnung und Betreuung von Investoren setzt responsAbility neben seinem eigenen Team auf Kooperationen mit nationalen und internationalen Finanzinstituten mit starkem Vertriebsnetz. 2014 konnte responsAbility weitere Partner gewinnen und damit das Thema Development Investments einer breiten Anlegerschaft näherbringen.

Starkes Interesse von privaten und institutionellen Investoren

Der Anteil von privaten und institutionellen Anlegern an der Investorenbasis ist weiterhin ausgeglichen. Deren Gewicht unterscheidet sich jedoch je nach Anlagelösung markant. Daneben spielen öffentliche Investoren wie etwa Entwicklungsfinanzierungs-Institutionen eine immer gewichtigere Rolle im Anlegermix. Sie sind aufgrund ihrer zweckorientierten Anlageziele in der Lage, Startkapital für innovative Investitionslösungen zur Verfügung zu stellen. So liefern sie die Grundlage für die spätere Erschliessung neuer Anlagegebiete für private Anleger. «Die Entwicklung neuer Anlageprodukte im Bereich Energie, darunter auch die Übernahme des Managements eines Klimafonds per Anfang November 2014, liess den Anteil dieser öffentlichen Mittel an unserer Investorenbasis per Ende 2014 auf 18% steigen», so Mirjam Farnum.

Verwaltetes Vermögen nach Investorengruppen
% von total USD 2,4 Mrd., per 31.12.2014



Mirjam Farnum

Mirjam Farnum leitet das responsAbility Vertriebsteam seit sieben Jahren. Das 18-köpfige Team ist für die Betreuung privater und institutioneller Investoren zuständig.

Mirjam Farnum hat einen Master-Abschluss in Internationalen Beziehungen von der Universität Genf und über 15 Jahre Erfahrung in verschiedenen Positionen in der Finanzindustrie. Vor ihrem Wechsel zu responsAbility war sie bei Credit Suisse Asset Management tätig und für ein Portfolio von Schweizer Pensionskassen und Versicherungsgesellschaften verantwortlich.

«Ich möchte wirtschaftlich und zugleich zielorientiert investieren.»

Mario Fontana,
Gründer und Präsident der Fontana Foundation

Mario Fontana ist Gründer und Präsident der schweizerischen Fontana Foundation, die das Ziel der Armutsbekämpfung verfolgt. Mit einem Teil ihres Vermögens ist die Stiftung seit sechs Jahren in responsAbility Anlageprodukten im Bereich Mikrofinanz investiert.

Mario Fontana, was macht die Fontana Foundation?
Das erkläre ich am besten an einem Beispiel: Im vietnamesischen Mekong-Delta unterstützen wir eine Frau, die mit 22 Mitarbeitenden armen Familien Kleinkredite für den Kauf von Zuchttieren zur Verfügung stellt. In rund drei Jahren und mit Krediten von insgesamt USD 360 können sie sich damit nachhaltig eine Lebensgrundlage aufbauen und der Armut entkommen. In den letzten fünf Jahren haben wir 600 solcher Familien eine wirtschaftliche Zukunft ermöglicht.

Welchen Zweck verfolgen Sie mit Ihren Projekten?
Das Ziel der Stiftung ist Armutsbekämpfung. Ich habe in meinem Leben viel Glück gehabt. Jetzt möchte ich einen Teil des Geldes, das mir zur Verfügung steht, investieren, um den Ärmsten auf dieser Welt zu helfen. Dabei setze ich sehr spezifisch auf Projekte in den Bereichen Berufsbildung, relevante Infrastruktur und Mikrofinanz für arme Familien.

Sie sprechen von «investieren» …
Für mich ist eine Stiftung wie ein Geschäft: Man baut etwas auf, und dann muss es selbsttragend weiterlaufen. Wir verteilen nicht einfach Güter. Wir versuchen, durch Investitionen zu erreichen, dass jemand sich ein Leben aufbauen kann. Damit das gelingt, müssen die Projekte professionell gemanagt sein. Grosse Budgets von staatlichen und privaten Organisationen haben zum Teil nur wenig Wirkung gebracht. Auch auf diesem Gebiet braucht man spezifisches Management-Know-how.

Wie kommt man zu so einem unternehmerischen Ansatz?
Indem man professionell vorgeht. Als ich meine Stiftung gründen wollte, habe ich mich mit Klaus Tischhauser getroffen. Er hat mit seinem Team eine zweitägige Ausbildung zusammengestellt – obwohl responsAbility das natürlich normalerweise nicht macht. So habe ich ein Bild davon bekommen, worum es geht.

Wie führen Sie Ihre Stiftung?
Wir sind sehr schlank organisiert. Ich habe keine Angestellten, dafür sehr engagierte Volontäre, die sehr komplexe Projekte führen. Manchmal kommen Dienstleister auf mich zu und wollen mir ihre Dienste anbieten. Dann sage ich immer: «Ich zahle kein Geld an reiche Leute. Und reich ist, wer mehr als USD 10 am Tag zur Verfügung hat.» (lacht)

Die Fontana Foundation investiert auch in responsAbility.
Mir ist wichtig, dass das Geld, das die Stiftung passiv investiert – das wir also nicht direkt beeinflussen können –, stabil angelegt ist. Das Risiko unserer Projekte ist hoch genug. Wir möchten das Geld wirtschaftlich und auch zielorientiert investieren. responsAbility ist ein wertvolles Instrument, auch mit dem angelegten Stiftungsvermögen eine soziale Wirkung zu erzielen.

Stiftungen: so individuell wie ihre Gründer

Stiftungen sind Einrichtungen, die mit Hilfe eines Vermögens einen vom Stifter festgelegten Zweck erfüllen. Diese Form juristischer Personen boomt: Allein in Deutschland werden heute in einem Jahr so viele Stiftungen gegründet wie vor 20 Jahren in einem Jahrzehnt. Mit dafür verantwortlich ist das starke Anwachsen von Vermögenswerten in privater Hand. Stiftungen suchen für ihr Vermögen oft nach sehr individuellen Anlagelösungen, die massgeblich durch ihren Zweck mitbestimmt werden. Damit unterscheiden sich Stiftungen in der Beratungserwartung wesentlich von Banken, Pensionskassen oder auch Versicherungen. responsAbility bringt im Dialog mit Stiftungen neben der Beratung zur finanziellen Rendite zusätzlich ihre Expertise über die nicht finanzielle Wirkung der Investitionen ein, die bei vielen Stiftungen auch der jeweiligen Zwecksetzung entspricht.

→ fontana-foundation.org

VIEL BEWEGEN

«Das tun wir mit unseren Investitionen in die Realwirtschaft und in Unternehmen, die Produkte und Dienstleistungen zur Grundversorgung breiter Bevölkerungsschichten bereitstellen.»

Development Investments im Fokus

Erfahren Sie, wie innovative Unternehmen neue Märkte erobern, indem sie in Entwicklung investieren. Im folgenden Kapitel beleuchten wir die drei grössten Anlagesektoren der responsAbility Fonds.

20
Landwirtschaft
Indien wird grüner:
riesige neue Wachstumsmärkte
für Bioproduktion

28
Finanz
Mikrofinanz als Wachstumsmotor:
Eine kenianische Bank
erobert neue Märkte

34
Energie
Logistik als Lösung:
Was Indien für eine optimierte
Biomassenutzung braucht

Landwirtschaft

Abpacken von Hülsenfrüchten für Indiens Bio-Pionier Sresta: Das rapide Wachstum der weltweiten Mittelschicht – um 40% bis 2050 – führt zu einer höheren Nachfrage nach landwirtschaftlichen Produkten mit Bio-Zertifizierung.

Produktivitätsgewinne für mehr Wohlstand

In den nächsten zehn Jahren werden drei Trends zu einem starken Anstieg des weltweiten Nahrungsmittelbedarfs führen. Bis 2050 wird die Weltbevölkerung von 7,2 Mrd. auf 9,6 Mrd. angewachsen sein; im gleichen Zeitraum wird die weltweite Mittelschicht von 50 auf 70% der Bevölkerung anwachsen; und der Anteil der Menschen, die in Städten leben, wird von weltweit 54 auf 66% ansteigen.[1] Eine Ausweitung der Nahrungsmittelproduktion allein wird dabei nicht reichen – auch die Qualität der Lebensmittel muss steigen, da sich die Menschen immer selektiver ernähren. In diesem Zusammenhang ist besonders wichtig, dass landwirtschaftliche Betriebe und Handelsorganisationen, die Produkte von Bauern bündeln und in die Verbesserung ihrer Qualität investieren, Zugang zu Finanzierungen erhalten. Bio- und Fair-Trade-Produkte, die einen wachsenden Nischenmarkt bedienen, stehen besonders im Fokus dieser Organisationen, da sie höhere Preise und stabilere Einnahmen für ihre Bauern garantieren.

Regionale Unterschiede im Nahrungsmittelbedarf

Während die Nahrungsmittelproduktion überall steigen muss, wird sich die Art der nachgefragten Nahrungsmittel von Region zu Region unterscheiden. In Süd- und Südostasien werden steigende Einkommen zu einer höheren Nachfrage nach tierischen Proteinen und Milchprodukten sowie Produkten wie Sojabohnen und Weizen führen, die auch als Futtermittel verwendet werden. In Subsahara-Afrika dagegen wird das Bevölkerungswachstum die Nachfrage nach Basisprodukten wie Getreide beeinflussen. Da die weltweiten Land- und Wasserressourcen bereits enorm belastet sind, bedarf es erfolgreicher Geschäftsmodelle und Technologien, welche die Produktivität der Bauern steigern und zugleich die negativen Umweltauswirkungen minimieren. Dies gilt insbesondere für Entwicklungs- und Schwellenländer, in denen die landwirtschaftliche Produktivität deutlich geringer ist als in Industriestaaten (siehe Grafik). In diesen Regionen wird die Landwirtschaft weiter durch kleine Agrarbetriebe dominiert, die einen grossen Anteil der Bevölkerung beschäftigen.

Neue vielversprechende Geschäftsmodelle und Technologien bieten hier Chancen. So hat sich gezeigt, dass innovative Bewässerungssysteme, die direkt die Wurzeln von Pflanzen bewässern, die Produktivität der Agrarbetriebe um 20–90% verbessern können. Diese Systeme ermöglichen nicht nur höhere Ernteerträge, sondern senken auch die Arbeits- und Energiekosten, minimieren den Nährstoffabfluss und mindern die Bodenerosion.

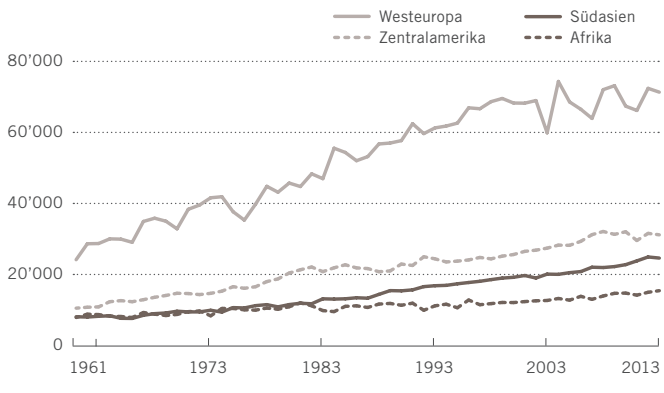
Informations- und Kommunikationstechnologien können die Menge, Aktualität und Qualität der Informationen zu den verschiedenen Gliedern der Wertschöpfungskette verbessern. Sie stellen sicher, dass Produzenten, Verarbeiter und Händler sich schnell ändernde Preissignale und Marktkonditionen im Blick behalten können. Dadurch stärken sie deren Einnahmen und reduzieren Verschwendung. In Peru zum Beispiel haben Bauern durch die Überwachung der Marktbedingungen über ihre Mobiltelefone den Durchschnittspreis, zu dem sie ihre grünen Erbsen und Limabohnen verkaufen können, um 11–13% erhöht.

Das Investitionspotenzial für eine Verbesserung der Produktionskapazität kleiner Agrarbetriebe in Entwicklungs- und Schwellenländern liegt bei knapp USD 90 Mrd. pro Jahr, wobei die Lücke derzeit rund USD 80 Mrd. beträgt. Zugang zu Krediten ermöglicht es den Erzeugerorganisationen, in ihre Bauern und die Unternehmen, die entlang der Wertschöpfungskette tätig sind, zu investieren und sie so in die Lage zu versetzen, ihre Geschäftsmodelle zu skalieren und die Chancen zu nutzen, die sich durch den steigenden Nahrungsmittelbedarf ergeben.

responsAbilitys Agrarinvestitionen adressieren diese Marktchance direkt. Sie sollen sicherstellen, dass Akteure entlang der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette Zugang zu Betriebs- und Investitionsmitteln haben. Agrarkredite führen erwiesenermassen zu Produktivitätssteigerungen und fördern die Entwicklung lokaler Märkte sowie einen nachhaltigen Umgang mit natürlichen Ressourcen. Daher sind die Zukunftsaussichten für Investitionen, die einen Beitrag zur Nahrungsmittelsicherheit und zum Unternehmenswachstum in Entwicklungs- und Schwellenländern leisten sollen, sehr gut.

Vergleich der Produktivität im Getreideanbau[1], 1961–2013

in hg/ha



[1] Quelle: FAOSTAT 2015

Bioprodukte für den Export und einen wachsenden Heimmarkt

Sresta Natural Bioproducts, Indien

1

Weltweit nimmt die Nachfrage nach biologisch produzierten Nahrungsmitteln jährlich um 8–9% zu. Auch in Indien mit seinen 1,2 Mrd. Einwohnern steigen mit zunehmendem Wohlstand das Bewusstsein für gesunde Ernährung und die Nachfrage nach Bio-Lebensmitteln – eine interessante Perspektive für die 250 Millionen in der Landwirtschaft beschäftigten Inder. Das in Hyderabad ansässige Unternehmen Sresta Natural Bioproducts vertreibt als Pionier und Marktführer Bio-Lebensmittel von 20 000 Bauern im In- und Ausland und arbeitet unermüdlich an der Ausweitung von Produktionsflächen und am Aufbau des Binnenmarkts für Bioprodukte.

Poosarlapadu im Nordosten des Bundesstaats Andhra Pradesh: ein typisches indisches Dorf mit 376 Haushalten, 1'000 Einwohnern und 34 Bauern, die insgesamt 70 ha bebauen. Die Reisfelder sind bereits abgeerntet, Mungobohnen und schwarze Linsen stehen auf den Feldern. Auf den Zuckerrohrfeldern ist die Ernte in vollem Gang: Männer hacken mit Macheten auf die übermannshohen Rohre ein und schneiden sie nieder, andere schleppen sie auf die Lichtung gleich neben dem Feld. Dort hieven sich Frauen Bündel von je rund 25 kg auf den Kopf und tragen diese die steile Böschung hinauf zum wartenden Wagen.

Im Dorf selbst ist der Rohreis – neben Hülsenfrüchten und Chilis das wichtigste Produkt des Dorfs – unter schützendem Stroh zu grossen Haufen aufgeschüttet: Die Bauern haben ihn in der Vorwoche gedroschen, mit einem Ochsengespann, das eine Walze über die ausgebreiteten Halme zieht. Hier wartet er nun auf den Abtransport: qualitativ hochwertiger Reis, produziert nach strikten Vorgaben und Regeln in einem Dorf, das sich seit 2006 der Bioproduktion verschrieben hat.

Lohnender Bio-Anbau

Gunlama, Leiterin einer lokalen Frauen-Selbsthilfegruppe, erzählt, wie das Dorf als eines der ersten in Indien zur biologischen Landwirtschaft kam. «Wir in Poosarlapadu haben Glück: Es regnet genug, und wenn nicht, können wir künstlich bewässern. Trotzdem waren viele hier überschuldet.» Der Grund waren laut Gunlama die hohen Ausgaben für Düngemittel und Pestizide: «Viele Bauern mussten Kredite für grosse Summen aufnehmen. Fiel die Ernte einmal aus, schafften sie es nicht mehr, das Geld zurückzuzahlen.»

Durch eine Regierungsinitiative erfuhren die Frauen vom Programm Community Managed Sustainable Agriculture (CMSA), das Landwirtschaft ohne Pestizide propagiert. Zum Einsatz kommen stattdessen selbst produzierte pflanzliche Substanzen, die die Frauen im Dorf aus vorhandenem Material selbst herstellen. «Am Anfang waren die Männer skeptisch», erklärt Gunlama. «Aber dann konnten wir einige von der neuen Anbaumethode überzeugen.» Als sie sahen, dass der Verzicht auf Chemikalien keine Produktivitätseinbussen zur Folge hatte, liessen sich immer mehr Bewohner von Poosarlapadu von der Methode überzeugen. 2006 stellte das gesamte Dorf auf biologischen Anbau um und ist seit 2009 voll Bio-zertifiziert.

Ein verlässlicher Abnehmer für die Ernte

Kondal Rao ist einer der Bauern von Poosarlapadu. Er bestellt sein Land zusammen mit seiner Frau und der 19-jährigen Tochter. Der Sohn studiert und will Ingenieur werden. Rao wirkt als lokaler Vertreter von Sresta Natural Bioproducts. Das in Hyderabad ansässige Unternehmen vertreibt als Marktführer biologisch produzierte Nahrungsmittel in ganz Indien und auch im Ausland. Seit 2008 arbeitet es mit den Bauern aus Poosarlapadu zusammen und kauft ihnen ihre Erzeugnisse ab.

Kondal ist voll des Lobes über die Zusammenarbeit mit Sresta: «Früher mussten wir unsere Ernte an Mittelsmänner verkaufen, die

Landwirtschaft

2

3

4

5

1 – Die Spreu vom Reis trennen: In Poosarlapadu ist die Verarbeitung der Ernte mit viel Handarbeit verbunden.

2 – Selbst hergestellte Bio-Düngemittel und -Pestizide praktisch kostenlos: Das gesamte Dorf hat 2006 auf Bio-Anbau umgestellt.

3 – Arbeit für Frauen: Rund 25 kg schwere Rohrzuckerbündel werden vom Feld getragen.

4 – Eine gute Ernte: Dank der Bio-Anbaumethoden und fairen Margen erhalten die Bauern USD 2 mehr für jeden Sack und sparen zudem die Kosten von Düngemitteln.

5 – Hochwertiger Bio-Rohreis ist das wichtigste Produkt in Poosarlapadu neben Hülsenfrüchten und Chilis.

Landwirtschaft

1

2

3

1 – Die Sresta-Anlage in Medchal, Hyderabad, ist einer von 25 Standorten, an denen Lebensmittel gelagert, sortiert, verarbeitet und verpackt werden.

2 – 160 Mitarbeitende sind im Werk Medchal tätig, 100 davon sind Frauen.

3 – Strenge Hygienechecks sorgen für eine verlässlich hohe Qualität der Sresta-Produkte.

4

5

6

4 – Strenge Kontrollen: Werden Pestizidrückstände oder andere schädliche Substanzen gefunden, wird das Produkt zurückgewiesen.

5 – 2'790 m² an Lager- und Verarbeitungsflächen in der Nähe der Hauptstadt von Andhra Pradesh, Hyderabad.

6 – «Qualität ist alles!» Naresh Kumar leitet die Produktionsanlage in Medchal.

grosse Margen für sich zurückbehielten. Jetzt kommt Sresta direkt ins Dorf und kauft uns die Ware hier ab. Pro Sack Rohreis bekomme ich USD 2 mehr, insgesamt USD 40 im Jahr. Gleichzeitig fallen die Kosten für chemischen Dünger und Pestizide weg. Seit wir keine Chemikalien mehr verwenden, sind wir alle auch weniger krank und müssen seltener zum Arzt, was ebenfalls Geld spart. So kann ich meinen Sohn studieren lassen, damit er es einmal besser hat als wir.»

Das Modell Bio-Landbau überzeugt auch andere Produzenten. Über mehr als 20'000 Zulieferer in 15 Bundesstaaten verfügt Sresta inzwischen, rund 8'000 sind allein 2014 dazugekommen.

Sresta unterstützt sie mit Anbau-Know-how: Pro 100 Bauern kümmert sich ein Agroingenieur um die Umstellung auf Bio-Landbau, unterweist und berät die Bauern und hilft bei der Beantragung der Bio-Zertifizierung. Schon während der Umstellungsperiode nimmt Sresta den Bauern ihre Ernte ab – zu einem Preis, der ihnen eine Mindestrendite garantiert.

Gezielter Aufbau des Bio-Binnenmarkts

Rajashekar Reddy Seelam, kurz Raj, hat Sresta 2004 gegründet. Selbst als Bauernsohn aufgewachsen und studierter Agraringenieur, wollte er nach jahrelanger Tätigkeit bei einem Vertreiber von Pestiziden ein Unternehmen aufbauen, das «Bauern ein nachhaltiges Auskommen und Konsumenten eine nachhaltige Lebensweise ermöglicht», wie er erklärt. «Fast alle Bauern hier produzieren eine Vielzahl von Lebensmitteln. Die meisten eignen sich nicht für den Export, weil es im Ausland gar keinen Markt für sie gibt. Also haben wir begonnen, einen Absatzmarkt im Inland zu erschliessen.»

«Vor zehn Jahren sprach in Indien noch niemand von Bioprodukten. Als wir anfingen, mussten wir den Konsumenten erst die Vorteile biologischer Ernährung erklären und niemand wollte unsere Produkte verkaufen», erinnert sich Raj. «Der einzige Ausweg führte über eigene Läden – den ersten eröffneten wir 2005.» Darauf folgte viel Überzeugungsarbeit auf der Marketingseite.

«2007 gelang es uns, eine Partnerschaft mit einer Supermarkt-Kette abzuschliessen. Das war der Wendepunkt: Konsumenten wurden auf uns aufmerksam, und immer mehr Supermarkt-Betreiber wollten unsere Produkte vertreiben.»

Heute ist Sresta mit seiner Marke 24Mantra in allen grossen modernen Verkaufsketten vertreten und wird durch diverse Distributoren und Grosshändler vermarktet. «In Indien findet man unsere Produkte heute in über 5'000 Läden in 80 Städten, und wir verarbeiten rund 30'000 Tonnen Produkte für den Binnenmarkt und den Export. Jetzt planen wir eine Expansion in kleinere Läden, die immer noch 90% aller Lebensmittel in Indien verkaufen. Bis jetzt sind wir in 3'000 präsent, bis Ende 2015 sollen es 20'000 sein.»

1

2

1 – Nirupama Raghavan leitet das Biochemie-Labor der Anlage.

2 – Raghuveer Reddy: professionelles Marketing, um das Bewusstsein für die Vorteile von Bio-Lebensmitteln zu stärken.

Parallel mit dem Ausbau des Vertriebsnetzes geht die Überzeugungsarbeit weiter. Die Argumente, die indische Konsumenten zum Kauf von Bio-Lebensmitteln bewegen sollen, erläutert Raghuveer Reddy, seit 2009 bei Sresta für das Marketing verantwortlich. «Für die meisten Konsumenten ist Bio immer noch ein fremdes Konzept, dessen Mehrwert sie nicht sehen und das sie für wesentlich teurer halten als herkömmlich produzierte Nahrungsmittel», so Raghu. «Wir erklären ihnen, dass der Preisunterschied nicht so hoch ist – Sresta positioniert sich absichtlich nicht im Hochpreissegment, damit unsere Produkte für möglichst viele Menschen erschwinglich sind. Konkret rechnen wir ihnen vor, dass der Einkauf von Bioprodukten im Monat nur ca. USD 20 mehr kostet als der Kauf herkömmlicher Produkte. Das ist gerade mal ein Kinobesuch für die Familie und für viele durchaus leistbar. Dazu kommt der Unterschied im Geschmack: Wer unseren Reis probiert hat, will keinen anderen mehr, das bestätigen Kunden immer wieder. Und dadurch, dass unsere Anhängerschaft wächst, können wir immer günstiger produzieren.»

Produktions-Know-how muss Schritt halten

Produktion, das bedeutet bei Sresta nicht nur den Einkauf von biologisch produzierten Nahrungsmitteln. Auch die Lagerung, Verpackung und Weiterverarbeitung entwickeln sich ständig weiter. Naresh Kumar ist Fabrikleiter in Medchal, Hyderabad, einem von 25 Standorten, wo die Lebensmittel gesammelt, sortiert, verpackt und weiterverarbeitet werden. Auf 2'790 m^2 sind 160 Mitarbeitende am Werk – 100 von ihnen Frauen. «Indien ist ein tropisches Land, in dem alle Arten von Ungeziefer gedeihen», erklärt Naresh. «Sachgerechte Lagerung, Verpackung und Weiterverarbeitung sind ein absolutes Muss für uns, und wir investieren immer wieder in neue Technologien, um eine gleichbleibend hohe Qualität unserer Produkte sicherzustellen.» Gewürze und Vollkorngetreide etwa werden gekühlt gelagert, Korianderkörner vor der Sortierung geröstet, um Schädlingsbefall auszuschliessen.

Acht Mitarbeitende sind unter der Leitung von Nirupama Raghavan im biochemischen Labor und in der Qualitätssicherung der Fabrik beschäftigt. Sie untersuchen Ernteproben eine Woche vor dem Liefertermin auf ihre Qualität, worauf der Preis für die Ware festgelegt wird. «Wir kontrollieren etwa Reis auf Verunreinigungen oder Sojabohnen auf ihren Fettgehalt. Finden wir Pestizid-Rückstände oder Giftstoffe, weisen wir die Ware zurück», so Nirupama. Auch die verpackte Ware wird auf Bakterien untersucht, ebenso das Wasser oder ob die Mitarbeitenden sich auch streng an die Hygienevorschriften halten. Gleichzeitig ist ein Team von Lebensmittelingenieuren damit befasst, neue Ideen für verarbeitete Produkte zu entwickeln, etwa Frühstücks-Getreidemischungen, Fruchtsäfte oder kalt gepresste Öle.

Wachstum braucht Finanzierung

Ein weiterer Ausbau des Lieferantennetzwerks, der Produktion und der Vertriebskanäle ist geplant – Sresta wächst seit Jahren in einer Grössenordnung von 60 bis 77% pro Jahr. Mehr als die Hälfte des Umsatzes wird inzwischen über Exporte vor allem in die USA und Europa erzielt – seit 2007 neben dem Heimmarkt das zweite und dritte starke Standbein für das Unternehmen. Sresta arbeitet inzwischen mit über 40 internationalen Kunden zusammen.

Raj Seelam erklärt: «Während wir weiter wachsen, wollen wir die Preise für unsere Produkte senken, um sie für noch mehr Menschen in Indien erschwinglich zu machen. Gleichzeitig achten wir darauf, dass wir gesunde Renditen erzielen, um all unsere Anspruchsgruppen zufriedenzustellen: die Bauern, die Konsumen-

ten, die Mitarbeitenden und unsere Eigentümer. responsAbility arbeitet seit 2011 mit Sresta zusammen und stellt dem Unternehmen Betriebskapital zur Verfügung. Dieses kommt zum Einsatz, um die Zeitspanne zwischen dem Aufkaufen der Ernte und dem Weiterverkauf an Händler zu überbrücken. Zur Zusammenarbeit mit responsAbility erklärt Raj: «Es ist nicht leicht, Kredite für diese Art von Tätigkeit zu erhalten. responsAbility versteht unser Geschäftsmodell und sein Potenzial.»

Sresta Natural Bioproducts Pvt Ltd

Unternehmenssitz: Hyderabad, Indien
Gegründet: 2004
Umsatz*: USD 26 Mio.
Umsatzzuwachs 2014: 73%
Mitarbeitende: 350
Zuliefernde Bauern: 20'480
davon Bio-zertifiziert: 7'632
Bearbeitete Fläche: 37'781 ha
davon Bio-zertifiziert: 13'976 ha
Vertrieb: über 5'000 Läden in 80 Städten und 21 Provinzen

* Geschäftsjahr bis 31. März 2015

→ www.sresta.com
www.24mantra.com

«Wir bieten unsere Produkte möglichst günstig an, damit sie für breite Bevölkerungsschichten erschwinglich sind.»

Rajashekar Reddy Seelam
Gründer und Geschäftsführer von Sresta Natural Bioproducts Private Limited

Der Bauernsohn und Agraringenieur mit Nachdiplomstudium in Management ist ein engagierter Verfechter der biologischen Landwirtschaft und Redner an zahlreichen Veranstaltungen. Mit seiner Tätigkeit will er «ein nachhaltiges Auskommen für Bauern und eine nachhaltige Lebensweise für Konsumenten» ermöglichen.

Können Sie das Geschäftsmodell von Sresta erklären?
Wir kaufen und verarbeiten biologisch produzierte Lebensmittel und verkaufen sie in Indien und im Ausland. Dank unserem Modell können die Bauern Mehreinnahmen von 15 bis 30% erzielen. Wir investieren laufend in Marketingmassnahmen, um den indischen Bio-Markt nachhaltig aufzubauen.

Wie entwickelt sich der indische Markt für Bioprodukte?
Ernährungsbewusste kaufen biologische Produkte aus Gesundheitsgründen. Haben sie sich aber erst einmal an den Geschmack gewöhnt, finden sie es schwierig, wieder auf herkömmliche Produkte umzusteigen.

Wie positionieren Sie Ihre Produkte vom Preis her?
Wir versuchen, unsere Produkte möglichst günstig anzubieten, damit sie für breite Bevölkerungsschichten erschwinglich sind. Ein Monatseinkauf mit unseren Produkten für eine vierköpfige Familie kostet pro Monat etwa USD 20 mehr. Das entspricht einem Kinobesuch.

Wie hat sich Ihr Sortiment im Lauf der Jahre entwickelt?
Anfangs hatten wir hauptsächlich Grundnahrungsmittel im Angebot: Reis, Weizen, Mais, zahlreiche Arten von Hülsenfrüchten und Gewürze. Heute ergänzen Obst und Gemüse, aber auch verarbeitete Lebensmittel wie Frühstücksflocken, Säfte, Kekse oder Öle unser Angebot.

Wie wollen Sie Ihre Kundenbasis weiter ausbreiten?
Wir sind zurzeit in rund 5'000 grossen Supermärkten in 80 indischen Städten vertreten. 2015 wollen wir unser Angebot auch über kleine Lebensmittelgeschäfte vertreiben, die immer noch 90% des Gesamtumsatzes im indischen Lebensmittelmarkt erwirtschaften.

Finanz

Stadtleben in Nairobi, Kenia: Nur 34% der erwachsenen Bevölkerung in Subsahara-Afrika haben Zugang zu einem Konto bei einem formalen Finanzinstitut. Um die in Entwicklungs- und Schwellenländern noch weitgehend unbefriedigte Nachfrage zu bedienen, stellen immer mehr (Mikro-)Finanzinstitute breiten Bevölkerungsgruppen entsprechende Dienstleistungen zur Verfügung.

Rahmenstruktur für Wirtschaftswachstum

Der Finanzsektor ist ein entscheidender Faktor für die Entwicklung jeder Volkswirtschaft. Als Sammelstelle für Ersparnisse bieten Finanzinstitute Menschen einen sicheren und bequemen Ort, an dem sie die Früchte ihrer Arbeit anlegen können und regelmässige Erträge sowie Schutz gegen finanzielle Volatilität erhalten. Durch die Mobilisierung dieser Ersparnisse und andere Finanzierungen können Finanzinstitute zudem Kreditprodukte bereitstellen und es so ermöglichen, ein Unternehmen zu gründen, oder Unternehmen die Möglichkeit eröffnen, ihren Umsatz durch den Kauf von Maschinen zu steigern. Gerade in den Entwicklungs- und Schwellenländern mit ihrem drängenden wirtschaftlichen Entwicklungsbedarf können Finanzierungen daher viel bewirken.

Kapital für eine Ausweitung des Serviceangebots

Doch in vielen Entwicklungs- und Schwellenländern gibt es weiter grosse Defizite, was den Zugang breiter Bevölkerungsschichten zu Finanzdienstleistungen angeht. In Subsahara-Afrika haben nur 34% der erwachsenen Bevölkerung ein Bankkonto – zum Vergleich: in der Eurozone sind es 95%. Besonders ausgeprägt ist der Rückstand in den einkommensschwächeren Bevölkerungsschichten: Während der Anteil der Kontoinhaber in der EU in allen Einkommensschichten weitgehend gleich ist, ist er in Afrika unter den einkommensstärksten 60% doppelt so hoch wie unter den einkommensschwächsten 40%.[1]

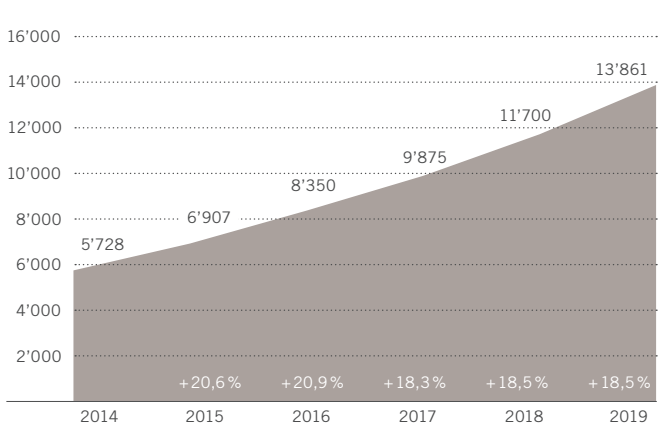
Dieser unbefriedigten Nachfrage begegnen immer mehr Finanzinstitute mit Dienstleistungsangeboten für breite Bevölkerungsschichten in Entwicklungs- und Schwellenländern, häufig in Form von Mikrofinanz. Mit dem fortschreitenden Reifungsprozess des Mikrofinanzmarktes wachsen viele dieser Institutionen nicht nur rein grössenmässig, sondern auch im Hinblick auf ihr Produktangebot, und entwickeln sich von kleinen Mikrofinanzinstitutionen zu echten Banken. Um erfolgreich tätig zu sein, benötigen sie Fremdkapitalinvestitionen zur Refinanzierung ihrer Kredite sowie zunehmend auch Eigenkapitalinvestitionen, um ihre Umwandlung in reifere Institutionen und ihre weitere Expansion zu ermöglichen. Diese Institutionen skalieren ihre Aktivitäten, können so bessere Dienstleistungen zu niedrigeren Kosten anbieten und damit ihr Angebot für Endkunden verbessern.

responsAbility: eine der Grössten im Mikrofinanzbereich

Mit Investitionen von USD 1,8 Mrd. in Finanzinstituten in 77 verschiedenen Ländern ist responsAbility ein Marktführer und einer der grössten privaten Investoren im Mikrofinanzbereich. Unsere Investitionen beschränken sich auf kommerziell solide Investitionsnehmer mit bewährten Geschäftsmodellen, die einen nachhaltigen Beitrag zur Verbesserung der Lebensbedingungen ihrer Kunden leisten. Aktuell erfüllen nur etwa 500 von insgesamt 10'000 Mikrofinanzunternehmen weltweit diese Kriterien. Das Anlageuniversum wächst aber auf zwei Wegen: Zum einen werden viele unserer bestehenden Investitionsnehmer grösser. Gleichzeitig werden andere Institutionen reifer und investierbar.

In der Folge dürfte der Mikrofinanzsektor seinen beeindruckenden Wachstumspfad der vergangenen zehn Jahre weiter fortsetzen. Diese Projektion wird durch eine der ersten systematischen Studien zu den Investitionskapazitäten der globalen Mikrofinanzmärkte bestärkt, die von responsAbility Research[2] durchgeführt wurde. Auf Basis des zugrundeliegenden Modells und unter Berücksichtigung landes-, markt- und institutionsspezifischer Faktoren prognostiziert die Studie, dass der investierbare Mikrofinanzmarkt noch mindestens fünf Jahre lang weiter mit rund 20% p. a. wachsen wird und damit ein nachhaltiger Wachstumsmarkt bleibt.

Investitionspotenzial im Bereich Mikrofinanz, 2014 – 2019
in USD Mio.



[1] Financial Access Survey, Weltbank, 2014
[2] Microfinance Market Outlook 2015

Mikrofinanz als Wachstumsmotor

Chase Bank (Kenya) und ihre Tochtergesellschaft
Rafiki Microfinance Bank, Kenia

Dank Wirtschaftsboom wächst der kenianische Finanzsektor mit jährlichen Raten von 15% – und bedient heute doch erst zwei Drittel von 43 Mio. Kenianern. Weiteres rasantes Wachstum ist vorprogrammiert. Dieses Potenzial nutzt das einheimische Finanzinstitut Chase Bank (Kenya) sowohl als Geschäftsbank für KMU als auch mit einer Mikrofinanztochter für die unterversorgten Massen – und wächst dank Finanzierung weit stärker als der lokale Markt.

Die kenianische Wirtschaft boomt: 5,3% betrug das BIP-Wachstum im Jahr 2014 – eine Rate, von der Industrieländer zurzeit nur träumen können. Wie seine ostafrikanischen Nachbarn profitiert Kenia von sich laufend verbessernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen: einer stabileren Währung, Inflation im einstelligen Bereich und der rapiden Verbreitung von neuen Technologien, die oft auf Mobiltelefonie bauen. Die Folge ist eine starke Binnennachfrage durch den privaten Konsum, Nährboden für unzählige Kleinst-, Klein- und mittlere Unternehmen.

Dieses wirtschaftliche Wachstum benötigt finanzielle Mittel und bestimmt die Entwicklung des kenianischen Finanzsektors. Der hinkt der Nachfrage der boomenden Wirtschaft immer noch hinterdrein. Kenias 43 bestehende Geschäftsbanken, einschliesslich der separat regulierten Postbank, decken nur ein Viertel der erwachsenen Bevölkerung ab, und laut FinAccess National Survey war 2009 einer von drei Kenianern völlig vom Finanzsystem ausgeschlossen.

Boomende Nachfrage nach Finanzdienstleistungen

Der Nachfrageüberhang bietet lokalen Finanzinstituten Wachstumschancen, die diese auf verschiedene Art wahrnehmen. So setzt die Chase Bank (Kenya), die von mehreren responsAbility Fonds Fremdkapital erhält und an der responsAbility zudem über eines ihrer Investitionsvehikel mit Eigenkapital beteiligt ist, auf diversifizierte Vertriebskanäle, um eine möglichst breite Kundenbasis abzudecken. Neben dem auf KMU ausgerichteten Stammhaus betreibt das Unternehmen seit 2011 eine Mikrofinanz-Tochter namens Rafiki Microfinance Bank.

Mikrofinanz verschafft Menschen, die für Banken als Kunden nicht im Fokus stehen, Zugang zu Finanzdienstleistungen. In Entwicklungs- und Schwellenländern umfasst diese Gruppe einen

1

2

1 – responsAbility Investitionsnehmer Chase Bank (Kenya) bedient vorwiegend KMU und positioniert sich als «die Beziehungs-Bank».

2 – Die Chase Bank nutzt viele verschiedene Vertriebskanäle und erzielte 2014 ein Wachstum von 40%.

Finanz

3

3 – Kenias Wirtschaft boomt: 2014 lag das BIP-Wachstum bei 5,3% und der Finanzsektor wächst mit jährlichen Raten von 15%.

4 – Ein typischer KMU-Kunde der Chase Bank: Jayne Awino Okoth und ihr Team im erfolgreichen Friseursalon «Rapunzel» in Westlands.

5 – Chase-Kunde David Karanja, Partner bei Active Audio Visual Services, kümmert sich um die Bereitstellung von audiovisuellen Geräten und Dienstleistungen für Grossveranstaltungen in verschiedenen Teilen Kenias.

4

5

Finanz

6

6 – Rafiki-Kunde Tenacity Locks Ltd verkauft im Stadtzentrum von Nairobi Türschlösser für die private und gewerbliche Nutzung und fertigt Schlüssel an.

7 – Die Rafiki Microfinance Bank wurde 2011 von der Chase Bank gegründet. 2014 hat die inzwischen viertgrösste kenianische Mikrofinanzinstitution ein Wachstum von 62% verzeichnet.

8 – Die von Anfang an als professionelle Bank aufgestellte Rafiki bietet ihren Kunden eine breite Palette von Dienstleistungen.

7

8

Chase Bank (Kenya) Limited*

Gegründet: 1995
Bilanzsumme: KES 107 Mrd. (USD 1,2 Mrd.)
Wachstum 2014: 40%
Filialen: 42 (inkl. 3 Express-Filialen)
Mitarbeitende: 1’370
Kredite: KES 53,8 Mrd. (USD 594 Mio.)
Einlagen: KES 79 Mrd. (USD 869 Mio.)
Kunden: 154’055
Konten: 215’728

Rafiki Microfinance Bank*

Gegründet: 2011
Bilanzsumme: KES 5,9 Mrd. (USD 65,4 Mio.)
Wachstum 2014: 62%
Filialen: 19
Mitarbeitende: 405
Kredite: KES 3,3 Mrd.
Einlagen: KES 2,8 Mrd.
Kunden: 107’000

* Per: 31.12.2014

→ chasebankkenya.co.ke
→ rafikibank.co.ke

grossen Teil der Bevölkerung – und bietet beachtliches wirtschaftliches Potenzial. Duncan Kabui, CEO von Chase Bank, erklärt: «Kenia ist ein Entwicklungsland, die grosse Masse der Bevölkerung verfügt über tiefe Einkommen. Diese Kundenbasis wollen wir für uns erschliessen.»

Mikrofinanz top-down

Mit diesem Vorhaben steht Chase nicht alleine da. Der kenianische Mikrofinanzsektor ist der am stärksten entwickelte in Afrika südlich der Sahara und wächst zwischen 10 und 20% im Jahr. Wie positioniert sich die von einer Geschäftsbank am Reissbrett entworfene Neueinsteigerin Rafiki gegenüber ihren Konkurrenten?

«Als professionelle Bank», betont Kabui. Hierbei kommt die Stärke des Mutterhauses Chase ins Spiel. Während die meisten Mikrofinanzinstitutionen (MFI), oft aus Nichtregierungsorganisationen hervorgegangen, zu Beginn nur Kredite vergeben, beantragt Rafiki sofort eine Lizenz für eine umfassende Produktpalette an Bankdienstleistungen: Kredit, Sparen, Überweisungen. Im Sinne ihres Firmennamens, Swahili für «Freund», verschreibt sich Rafiki dem Kundenservice und hebt sich damit von der Konkurrenz ab. Mit Erfolg: Die Mikrofinanzinstitution wächst jährlich um über 60% und erobert immer weitere Segmente des Lokalmarkts.

Im Bereich Bankdienstleistungen bringt Chase ihr Bank-Know-how ein, für den Bereich Mikrokredite holt sie Spezialisten an Bord. Ausgehend von den Städten Nairobi und Mombasa hat das Rafiki-Team innerhalb von drei Jahren ein Netz von 19 Niederlassungen aufgebaut, welches das bestehende Netzwerk von Chase ergänzt. Obwohl Spareinlagen von Anfang an bei der Finanzierung des Wachstums helfen, benötigt Rafiki für ihr Wachstum zusätzliches Kapital.

Aktive Rolle für Investoren

responsAbility wird im Juli 2013 zum ersten internationalen Kreditgeber und verstärkt durch die Beteiligung an Chase Bank im November 2013 das finanzielle Engagement weiter. Michael Fiebig, Head Financial Institutions Equity bei responsAbility, erklärt dazu: «Wir waren beeindruckt, wie schnell und effizient hier von einer einheimischen Bank in kenianischem Besitz eine sehr erfolgreiche Mikrofinanzbank aufgebaut wurde. Dank des Banken-Know-hows der Muttergesellschaft ist Rafiki heute sehr gut aufgestellt, um den Finanzsektor in Kenia mit ihrem Angebot zu bereichern. Damit erfüllt sich eine zentrale Rolle der Mikrofinanz: die Entwicklung eines funktionierenden Finanzsektors, der breiten Bevölkerungsschichten Zugang zu formellen Finanzdienstleistungen bietet.»

Im Rahmen der bestehenden Beteiligung an Chase Bank verfügt responsAbility über einen Beobachtersitz im Verwaltungsrat der Bank. Zusätzlich, und das ist laut Duncan Kabui der wichtigste Beitrag, bringt sich responsAbility über ein Verwaltungsratsmandat bei der Tochter Rafiki beratend mit ein. «Unsere Investitionsvehikel investieren seit zwölf Jahren im Bereich Mikrofinanz und erreichen heute 349 MFI in 77 Ländern», erklärt Michael Fiebig. «Dieses Know-how können wir gezielt einsetzen, um das Unternehmen auch für langfristigen Erfolg gut aufzustellen.»

Geglückter Know-how-Transfer

Als Beispiel für einen solchen Know-how-Transfer lädt responsAbility im Januar 2014 das Rafiki-Führungsteam zu einem Lokalaugenschein in einem Mikrofinanzmarkt, der sich in einer völlig anderen Phase befindet als das boomende Kenia. «In Albanien erholen sich viele MFI gerade von der schlimmsten Krise ihrer Geschichte», erklärt Fiebig. «Aus dieser Erfahrung heraus wissen wir, dass in einer solchen Phase äusserste Disziplin bei der Kreditvergabe und saubere Prozesse für das Einfordern von Rückzahlungen zählen. Auf solche Krisen müssen MFI vorbereitet sein und entsprechend wirtschaften.» Rafiki hat bereits die entsprechenden Lehren gezogen und ihr Kreditmanagement und vor allem das Inkasso zentralisiert. «Der Einfluss auf unsere Portfolioqualität wurde sehr schnell sichtbar», so Kabui.

In Kenia ist im Moment von Krise keine Rede. Die Wirtschaft boomt, und der Mikrofinanzsektor wächst weiter. Rafiki wie auch Chase Bank wachsen weiterhin schneller als der Markt, setzen dabei aber klar auf Portfolioqualität und kontrollierte Expansion, dies auch über die Landesgrenzen hinaus in den blühenden ostafrikanischen Wirtschaftsraum. «Der Finanzbedarf unseres Unternehmens wird weiter zunehmen, und zwar sowohl auf der Eigen- als auch der Fremdkapitalseite», so Kabui. «Mit responsAbility verfügen wir über einen soliden Finanzierungspartner, auch für unseren nächsten Wachstumsschritt.»

Energie

Biomasseanlieferung an ein Kraftwerk in Aurangabad, Indien: Der weltweite Energieverbrauch wird von 2012 bis 2035 voraussichtlich um 35–40% steigen, wobei 95% dieses Nachfragewachstums auf das Konto der Schwellenländer gehen dürften. Biomasse ist ein erneuerbarer Energieträger.

Stromversorgung für aufstrebende Märkte

Der weltweite Energiebedarf wächst. Bevölkerungswachstum, die weltweit steigenden Einkommen und das Wachstum der globalen Mittelschicht kreieren neue Nachfrage: nach einer höheren Energieproduktion, Zugang zu netzunabhängigen Energielösungen und energieeffizienten Geräten. Aktuellen Prognosen zufolge wird der Energieverbrauch von 2012 bis 2035 um 35–40%[1] steigen, wofür zu 95% die Schwellenländer verantwortlich sein werden. Wenn Milliarden von Menschen auf der Entwicklungsleiter nach oben klettern, steigt der Wohlstand und es eröffnen sich Anlagechancen in vielen Branchen.

Der Energiebedarf entwickelt sich weltweit unterschiedlich. Mit dem Aufstieg der asiatischen Haushalte in die Mittelschicht wächst die Anzahl von modernen Geräte wie Kühlschränken, Ventilatoren, Waschmaschinen und Klimaanlagen. In Subsahara-Afrika steigt der Energiebedarf vor allem durch das Wachstum der erwerbsfähigen Bevölkerung: Um voll von diesen demografischen Veränderungen zu profitieren, müssen afrikanische Länder Grundlagen für Wirtschaftswachstum schaffen, etwa durch zukunftsfähige Bildungs- und Gesundheitssysteme, Industrie oder Technologie. Diese verbrauchen praktisch ausnahmslos Energie.

Die Bedeutung von Investitionen des privaten Sektors

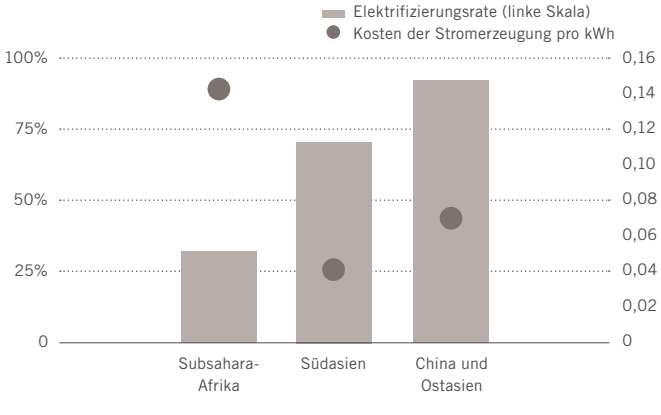
Die globale Herausforderung besteht darin, den weltweiten Energiebedarf auf bezahlbare, nachhaltige und sichere Weise zu decken. Das ist keine leichte Aufgabe. Es gibt viele Hürden – zum Beispiel die Tatsache, dass der jährliche Kapitalbedarf zur Deckung diese Nachfrage von aktuell USD 2 Bio. voraussichtlich stark ansteigen wird. Doch Unternehmen in verschiedenen Branchen stellen sich dieser Herausforderung. Im Finanzsektor stellen staatliche und private Investoren Fremd- und Eigenkapital zur Finanzierung netzgebundener und netzunabhängiger Erneuerbare-Energie-Projekte bereit.

Die öffentlichen Finanzierungen sind zwar eine wichtige und leicht zugängliche Kapitalquelle. Der private Sektor wird aber gebraucht, um die Finanzierungslücke zu schliessen. Private-Equity-Beteiligungen am Bau und Betrieb von Kleinwasserkraftwerken in abgelegenen Teilen Kenias zum Beispiel können helfen, die 2'970 MW an Kleinwasserkraftkapazitäten voll auszuschöpfen. Kredite an Unternehmen, die netzunabhängige Solarlösungen vertreiben, können dazu beitragen, mehrere Hunderttausend indische Haushalte mit Strom zu versorgen. Netzunabhängige Solarlampen und solare Kleinanlagen könnten die rund 1,3 Mrd. Menschen weltweit, die derzeit noch ohne Strom auskommen müssen, mit Energie versorgen.

Allerdings geht es beim Energiebedarf nicht nur um Wachstum, sondern auch um eine effizientere Energienutzung – in allem, von Fahrzeugen über Haushaltsgeräte bis zur Industrie. Ohne Effizienzsteigerungen würde der globale Energiebedarf nicht um 40, sondern um 140% steigen. Die Energieeffizienz ist ein vielversprechender Ansatz zur Minderung der Treibhausgasemissionen, die 2040 um rund 6 Mrd. Tonnen höher sein dürften als 2010.[2] Die steigenden Treibhausgasemissionen setzen die Nahrungsmittel- und Wasserversorgung unnötig unter Druck. Ausserdem wirken sie als Risikomultiplikator, der andere Probleme verschärft, mit denen viele Schwellenländer zu kämpfen haben, wie Armut, Krankheiten und Sicherheit. Daher spielt die Reduktion der CO_2-Emissionen eine wichtige Rolle für die Zukunft der globalen Energieversorgung. Jedes Land hat eigene Prioritäten und Ressourcenbeschränkungen, aber fast alle suchen Lösungen, um Emissionen zu senken, ohne den Einwohnern die Aussicht auf mehr Wohlstand zu nehmen.

Durch staatliche Förderung, technologischen Fortschritt und die Sensibilisierung der Schwellenländerkonsumenten für Erneuerbare-Energie-Lösungen sind die Ziele einer umfassenden Energieversorgung und grösseren Energieeffizienz inzwischen sowohl realistischer als auch investierbarer geworden. responsAbility hat die eigenen Aktivitäten im Energiesektor um Finanzierungen für Erneuerbare-Energie-Technologien sowie Initiativen zur Verbesserung des Zugangs zu Energie und der Energieeffizienz erweitert. Sie alle bieten Investoren attraktive Chancen in einem breit diversifizierten Wachstumssektor.

Elektrifizierungsraten und Kosten der Energieproduktion im Vergleich % und USD



[1] Quelle: BP Energy Outlook 2035, 2014
[2] Quelle: The Outlook for Energy: A View to 2040, ExxonMobil, 2015

Vom Feld zur Fabrik: Biomasse auf Achse

Punjab Renewable Energy Systems (PRES), Indien

Indiens Nachfrage nach Energie steigt rasant – und übersteigt das verfügbare Angebot des Landes weiterhin bei Weitem. Heute ist Kohle das wichtigste Element im Energiemix, aber erneuerbare Energien gewinnen an Bedeutung und könnten potenziell 14% zur Energieproduktion beitragen. Das in Mumbai ansässige Unternehmen Punjab Renewable Energy Systems (PRES) stellt die Biomasse-Lieferkette sicher und profitiert damit vom Wachstumspotenzial des Sektors.

Indien, das Land mit der zweitgrössten Bevölkerung der Erde, gehört auch wirtschaftlich zu den am schnellsten wachsenden. Durchschnittlich 7,5% beträgt das jährliche BIP-Wachstum, und das ab einer Basis von USD 1,9 Bio. Die ökonomische Entwicklung sorgt für eine steigende Nachfrage nach Energie in einem Land, in dem derzeit nur 75% des grundlegenden Strombedarfs gedeckt sind.

Jahrelang herrschte die Meinung, nur reiche Nationen könnten sich die Nutzung von umweltfreundlichen Energien leisten. Inzwischen machen hohe Kosten für fossile Brennstoffe und die Entwicklung neuer Technologien die erneuerbaren Energiequellen auch für Entwicklungsländer interessant. In Indien zeichnet Kohle immer noch für 71% der Energieproduktion verantwortlich; erneuerbare Energien kommen aber zunehmend zur Anwendung.

Biomasse als ungenutztes Abfallprodukt

2013 lag ihr Beitrag nur bei 5,5%. Monish Ahuja, Managing Director beim indischen Spezialisten für Biomasse-Lieferketten Punjab Renewable Energy Systems (PRES), nennt einen Grund, warum vorhandene Kapazitäten brachliegen: «Indien ist ein Agrarland und produziert als Abfallprodukt jährlich 120–150 Mio. Tonnen an Biomasse», so Ahuja. «Mangels funktionierender Lieferketten bleiben 91–92% dieser Biomasse nach der Ernte auf den Feldern zurück oder werden verbrannt. Ein Teil kommt als Brennstoff zum Einsatz, aber der Rest, 109–139 Mio. Tonnen pro Jahr, werden verbrannt und gehen buchstäblich in Rauch auf.»

Genau hier setzt PRES mit ihrem Geschäftsmodell an. «Über ein Netzwerk von Village Level Entrepreneurs (VLEs), Kleinunternehmern in den Dörfern, sammeln wir Biomasse ein und liefern sie an Kraftwerke und Industrieunternehmen», erklärt Monish. «Diese verbrennen die Biomasse anstelle fossiler Brennstoffe und erzielen damit Einsparungen von 15 bis 20%. Die VLEs verdienen monatlich etwa USD 660 dazu, und Bauern profitieren, indem ihre Felder nach der Ernte von nicht verwertbaren Pflanzenresten befreit werden, was rund USD 50 an Einsparungen generiert.»

1

2

1 – Baumwollfelder in der Nähe von Aurangabad, Maharashtra: Erntereste bieten den Bauern zusätzliches Einkommen.

2 – Die Lieferlücke schliessen: PRES stellt sicher, dass die übriggebliebene Biomasse die Kraftwerke erreicht.

Energie

3

4

5

6

3 – PRES stellt Arbeitskräfte und die erforderlichen Maschinen bereit, um die Biomasse einzusammeln.

4 – Vorbereitung der Felder für die nächste Anbausaison.

5 – Shrikant Shinde von Shendra Green Energy Ltd: «Biomasse zu beschaffen ist eine Herausforderung.»

6 – Shendra Green Energy will 2015 ein Wachstum von über 15% erzielen.

7 – Das Kraftwerk speist 13 MWh in das staatliche Stromnetz ein.

7

Einer der PRES-Kunden, der von regelmässigen Biomasselieferungen profitiert, ist der Kraftwerksbetreiber Shendra Green Energy Ltd in Aurangabad. Das Werk ist seit 2008 in Betrieb und produziert 13 MWh für das staatliche Stromnetz. Shrikant Shinde, Assistant Vice President von Shendra Green Energy, bezeichnet die Beschaffung von qualitativ hochwertiger Biomasse als grösste Herausforderung für seinen Betrieb. «2009 verwerteten wir 20'000 Tonnen an Biomasse, 2012 waren es schon 100'000 Tonnen», so Shinde. «Für 2015 planen wir ein Wachstum von über 15%. Die Biomasse ist da, aber es ist schwierig, sie zuverlässig geliefert zu bekommen», ergänzt er.

PRES kommt mit ihrer Dienstleistung wie gerufen und hat mit Shendra Green Energy einen mehrjährigen Vertrag abgeschlossen. Laut Monish Ahuja sind neben Kraftwerken auch Industrieunternehmen an der PRES-Dienstleistung interessiert. «Die Energieversorgung in Indien ist instabil, viele Industrien betreiben eigene Generatoren. Wir machen ihnen die Kostenvorteile von Biomasse bewusst und gewinnen immer mehr von ihnen als Kunden.»

Rasches Wachstum durch Verträge mit Grosskunden

PRES richtet seine Geschäftsstrategie entsprechend aus. Wo immer das Unternehmen einen Standort aufbaut, sucht es möglichst viele Abnehmer im Umkreis. Deckt PRES heute einen Radius von rund 25 km um einen Standpunkt ab, so ist das nächste Ziel, diesen auf 100 bis 200 km auszudehnen. Gleichzeitig wirbt PRES Kunden mit mehreren Standorten an. Monish Ahuja: «Vor allem im Bereich der Zuckerverarbeitung gibt es grosse Unternehmen mit zahlreichen Betrieben. Über Abnahmeverträge mit solchen Kunden können wir unser Wachstum rasch vorantreiben.»

Neben dem Aufbau von neuen Standorten arbeitet PRES auch an der Erweiterung der Produktpalette. Liefert das Unternehmen heute hauptsächlich Ernterückstände frisch ab Feld, so soll in Zukunft auch ausserhalb der Erntesaison geliefert werden können. Eine Lösung dafür sind Biomasseabfälle aus der Agrarindustrie. Bei der Produktion von Erdnussöl bleiben Erdnussschalen übrig, die über einen Energiewert verfügen. In Ergänzung zu den bestehenden Tätigkeiten erschliesst PRES auch diese Energiequelle.

In einem nächsten Schritt soll völlig unabhängig von Jahreszeiten Biomasse verfügbar gemacht werden – durch den gezielten Anbau von schnell wachsenden Bäumen, die zu Briketts und Pellets weiterverarbeitet werden. «Durch die Weiterverarbeitung ist diese Energie teurer, wird aber auch lager- und transportierbar», so Ahuja. «Bereits heute bestehen Auflagen für die Nutzung grüner Energien, die in Zukunft noch verstärkt werden dürften. Mit gespeicherter Biomasse-Energie kommen wir auch dieser Nachfrage nach. In drei bis fünf Jahren wollen wir auch international und in einem viel grösseren Rahmen tätig sein.»

Wachstum organisch und durch neue Geschäftsfelder – all das benötigt Mittel. Seit 2012 ist responsAbility über ein Investmentvehikel in PRES investiert. Rik Vyverman, Head Ventures Equity bei responsAbility, beschreibt das Potenzial des Unternehmens: «Für responsAbility ist PRES ein attraktives Investment, das nicht nur das Potenzial für eine Skalierung und eine attraktive finanzielle Rendite bietet, sondern auch eine positive Wirkung im Bereich Entwicklung und Umwelt. Das Unternehmen will sich mit seinem wenig anlagenintensiven Geschäftsmodell als führender Biomasseanbieter in Indien etablieren. In Indien gibt es grosse Mengen an Biomasse, die derzeit zumeist verbrannt werden. Das ist umweltschädigend und schafft für niemanden einen wirtschaftlichen Mehrwert.»

Monish Ahuja ergänzt: «responsAbility stellt seit zwei Jahren mit Know-how und grossem Engagement sicher, dass wir das angestrebte Wachstum auch in einem ehrgeizig gesteckten Zeitraum erreichen – und benimmt sich dabei wie ein Partner, der auf langjährige Zusammenarbeit setzt. So begleitet uns responsAbility auf unserem Weg vom Nischenanbieter zum national und international tätigen Biomasselieferanten.»

Punjab Renewable Energy Systems Pvt Ltd

Unternehmenssitz: Mumbai, Indien
Mitarbeitende: 47
Kunden: 21 (inkl. für Briketts)
Standorte: 5
Village Level Entrepreneurs (VLEs): 135
Zuliefernde Bauern: 33'750
Total Zahlungen an VLEs: USD 4,8 Mio.
Einsparungen für Bauern: USD 4,0 Mio.
CO_2-Einsparungen durch Nutzung von Biomasse und Verzicht auf Kohleverbrennung: 109'000 t

NACHHALTIG WERT SCHAFFEN

«Das ist unser Ziel und darum investieren wir in private, nicht börsennotierte Unternehmen in den dynamischsten Wirtschaftsräumen der Welt.»

Starkes Wachstum und nachhaltiger Kapazitätsaufbau

Das verwaltete Vermögen von responsAbility ist 2014 erneut um 28% auf USD 2,4 Mrd. angestiegen. Bereinigt um Währungseffekte betrug die Steigerung sogar 32%. Dies entspricht dem Branchentrend und der starken Nachfrage nach nachhaltigen, rentablen Investitionen in den globalen Wachstumsmärkten.

Rekordtiefe Zinsen, eine massive Ausweitung der Bilanzen zahlreicher Notenbanken und die Aufhebung der Kursuntergrenze des Schweizer Frankens gegenüber dem Euro stellten 2014 und Anfang 2015 einige der wesentlichen Herausforderungen für die Investitionstätigkeit im Asset Management dar. Die Neuorientierung und der Umbau des Finanzplatzes Schweiz zielen auf eine Erhöhung der Investment-Management-Kapazität ab, und entsprechend werden regulatorische Bedingungen über die Grenzen hinweg adaptiert, um die Wettbewerbsfähigkeit beizubehalten. Der Trend zu verantwortungsvollem Anlegen hält an und erreichte im vergangenen Jahr einen neuen Höhepunkt.

Die mittel- und langfristigen Wachstumsaussichten der Investitionsmärkte von responsAbility liegen über jenen der Industrienationen. Innerhalb der Länder bleiben vor allem die entwicklungsrelevanten Sektoren interessant, auf die wir mit unseren Investitionen abzielen: Diese fokussieren auf essenzielle Bedürfnisse breiter Bevölkerungskreise und erfreuen sich einer robusten und ständig steigenden Nachfrage.

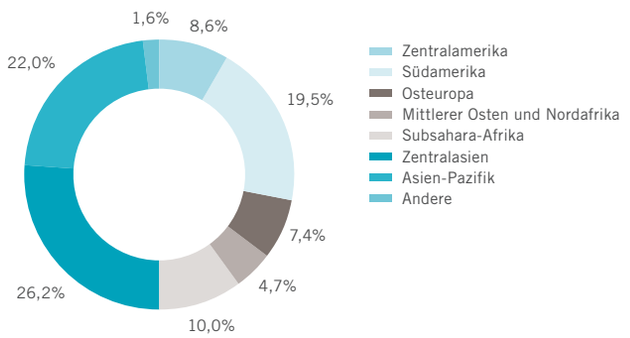
2014 konnten wir unsere Investitionstätigkeit entsprechend weiter ausbauen. Die Zahl der Unternehmen in unserem Portfolio stieg von 460 auf 531 und die Zahl der Investitionsländer von 84 auf 93. Bei der Verteilung der Investitionen nach Regionen fallen starke Zuwächse vor allem in den asiatisch-pazifischen Wachstumsmärkten (+50%) auf. Besonders investitionsfreundlich hat sich der indische Markt entwickelt, wo responsAbility inzwischen in diversen Sektoren investiert. Indien hat 2014 Peru als wichtigsten Investitionsmarkt abgelöst.

Starke Mittelzuflüsse auf USD 2,4 Mrd.

responsAbility verzeichnete 2014 erneut starke Mittelzuflüsse. Das verwaltete Vermögen stieg wie schon in den beiden Vorjahren um rund USD 500 Mio. und erreichte per Jahresende USD 2,4 Mrd. Bereinigt um Währungseffekte hätte die Steigerung fast USD 600 Mio. betragen. Das verwaltete Vermögen unserer auf festverzinsliche Anlagen spezialisierten Fonds widerspiegelte die Abwertung der Investitionswährung Schweizer Franken gegenüber der Fondswährung US-Dollar. Die Aufhebung der Kursuntergrenze

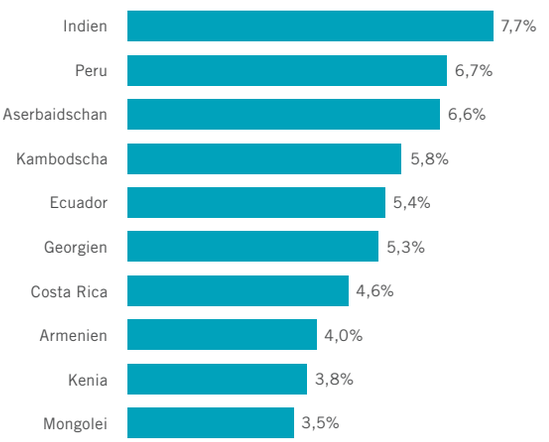
Investitionen per Region

% von total USD 2,4 Mrd., per 31.12.2014



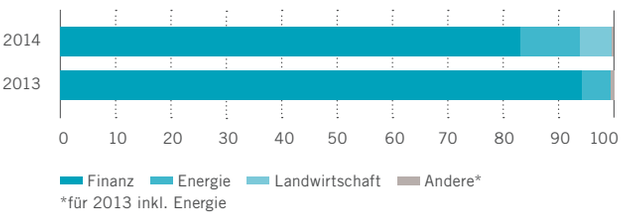
Top 10 von 93 Investitionsländern

% von total USD 2,4 Mrd., per 31.12.2014



Investitionen per Sektor

% von total USD 2,4 Mrd., per 31.12.



des Euros gegenüber dem Schweizer Franken durch die Schweizerische Nationalbank Anfang 2015 hatte dagegen kaum Einfluss auf unsere Portfolios und Performance.

Unsere festverzinslichen Anlagen mit ihren Zielrenditen von 3–5% waren für Anleger im Tiefzinsumfeld besonders attraktiv: Weil sie nicht den üblichen Marktbewertungen und entsprechenden Effekten unterliegen, sind Kursverluste aufgrund steigender Zinsen kein Thema. Ebenso wenig sind die üblichen Emerging-Markets-Schwankungen zu erwarten, da wir in nicht-börsenkotierte Unternehmen und in Sektoren investieren, die sich den Einflüssen der globalen Kapitalmärkte weitgehend entziehen.

Mehr Investitionen in Eigenkapital und neue Sektoren

Die Suche der Investoren nach attraktiven Anlagemöglichkeiten wirkte sich auch positiv auf das Volumen der Investitionen in Eigenkapital aus. Vor allem im Finanzbereich konnten wir die bestehenden Volumina durch eine erfolgreiche Kapitalerhöhung eines Anlagevehikels deutlich steigern.

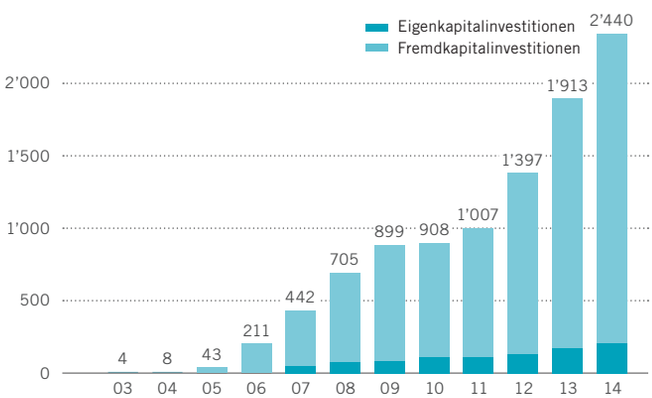
Dem Trend nach retrozessionsfreien Fonds haben wir Rechnung getragen und für praktisch alle Fonds entsprechende Tranchen aufgelegt. Somit können wir Banken und Vermögensverwalter mit den unterschiedlichsten Geschäftsmodellen bedienen. Neue Tranchen mit abgestuften Minimalbeträgen und angepassten Gebührenstrukturen wurden ebenfalls aufgelegt, was unseren Kunden erlaubt, kosteneffizienter in unser Angebot zu investieren.

Im Finanzsektor beobachteten wir bei unseren festverzinslichen Anlagen eine anhaltend hohe Nachfrage sowohl von institutionellen wie auch privaten Investoren, was zu Mittelzuflüssen in der Höhe von USD 272 Mio. auf insgesamt USD 1,8 Mrd. führte. Mit einem soliden Leistungsausweis von zwölf Jahren und mittlerweile zwölf Anlageprodukten ist responsAbility nicht nur einer der weltweit grössten privaten Anleger im Mikrofinanzbereich, sondern auch einer der erfahrensten. Auch Eigenkapitalinvestitionen im Finanzsektor wuchsen mit USD 41 Mio. auf total USD 142 Mio. stark.

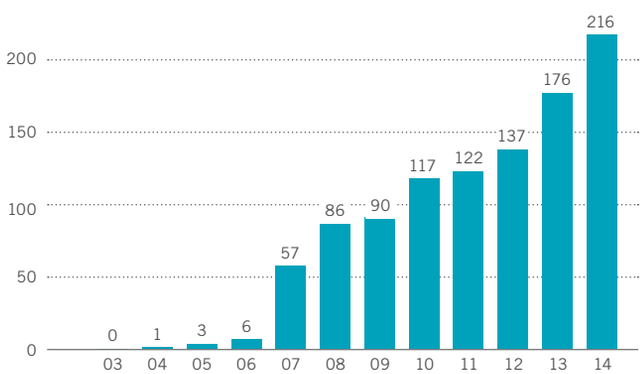
Im Fair-Trade- bzw. Agrarbereich konnten wir uns mit Gesamtinvestitionen von USD 126 Mio. (2013: USD 89 Mio.) innerhalb kurzer Zeit als einer der weltweit führenden Finanzierungsanbieter etablieren. Wir investieren inzwischen in 35 Agrarrohstoffe, mit dem grössten Volumenzuwachs bei Getreide und Saatgut. 2014 konnten wir auch die Diversifikation bei den Investitionen im Landwirtschaftssektor erneut markant steigern: Unser Portfolio umfasste per Ende 2014 100 Unternehmen in 42 Ländern.

Im Energiesektor verzeichneten wir 2014 durch den Gewinn des Verwaltungsmandates für einen bestehenden Fonds im Bereich Klimawandel bzw. Energieeffizienz und CO_2-Reduktion in Entwicklungsländern einen Volumenzuwachs in Höhe von USD 230,2 Mio. Dieser Fonds wurde bis Anfang 2015 ergänzt durch

Entwicklung des verwalteten Vermögens, 2003–2014
USD Mio., per 31.12.



Entwicklung des verwalteten Vermögens (Eigenkapital), 2003–2014 USD Mio., per 31.12.



Highlights 2014

USD 2,4 Mrd.
verwaltetes Vermögen, in 351 Unternehmen und 93 Ländern angelegt

4
neue lokale Büros Anfang 2015 in Bangkok, Hongkong, Luxemburg und Oslo eröffnet

Nr. 1
Grösster privater Investor im Mikrofinanz- und Agrarsektor

42%
des verwalteten Vermögens von institutionellen Investoren

die Lancierung zweier weiterer Vehikel im Energiebereich, die auf die Produktion von bzw. den Zugang zu erneuerbarer Energie in Entwicklungsländern ausgerichtet sind. Dank dieser soliden Basis im aus Entwicklungssicht sehr relevanten Energiebereich erwarten wir für diesen Sektor in Zukunft die höchsten Zuwachsraten.

Steigender Anteil institutioneller Anleger

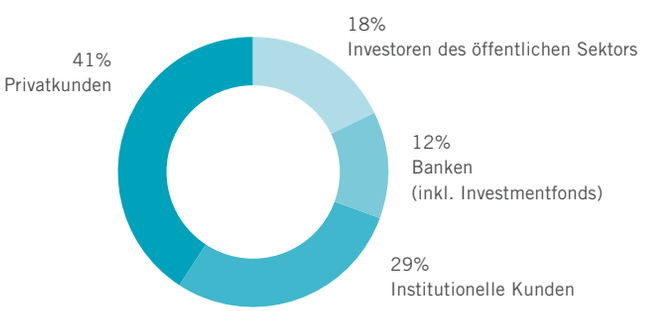
2014 sah eine weitere Diversifizierung unserer Investorenbasis. Dank nachhaltiger Performance und steigender Nettoinventarwerte unserer Anlageprodukte haben institutionelle Investoren und Banken ihren Anteil an den verwalteten Vermögen weiter ausgebaut und liegen nun mit rund 42% Anteil nahezu gleichauf mit Privatinvestoren. Markant gestiegen ist der Anteil an Kunden aus dem öffentlichen Sektor, der von wenigen Prozent auf fast ein Fünftel des Volumens angestiegen ist. Der Fokus von responsAbility richtet sich auf Investoren in der Schweiz, Deutschland, Frankreich, Benelux und den nordischen Ländern.

Für viele Manager alternativer Anlagen stellte das Jahr 2014 einen Wendepunkt dar: Seit Sommer ist europaweit die EU-Richtlinie über die Verwalter alternativer Investmentfonds (AIFM-Richtlinie) in Kraft. Sie hat zum Ziel, den Umgang mit alternativen Investitionen transparenter und einheitlicher zu regeln. responsAbility adaptiert diese EU-Richtlinien und baut in Luxemburg unter dem Namen responsAbility Management Company S.A. eine Managementgesellschaft für alternative Anlagen auf. Die AIFM-Richtlinie ermöglicht responsAbility den erleichterten EU-weiten Vertrieb der beaufsichtigten Produkte und besseren Zugang zu qualifizierten Investoren in Europa.

2014 hat responsAbility die Präsenz in den Investitions- und Investorenmärkten weiter ausgebaut. Die Präsenz vor Ort mit eigener Due-Diligence-Kompetenz und einem umfassenden Risikomanagement ist in Lima, Mumbai, Nairobi und Paris erweitert und Anfang 2015 durch neue Büros in Bangkok und Hongkong ergänzt worden. Zudem bildet Oslo einen neuen Standort für unsere Investoren. Sowohl in den Regionen als auch am Hauptsitz in Zürich stiessen neue Spezialisten zum Unternehmen. Wie schon in den Jahren zuvor ist es auch 2014 gelungen, das Wachstum durch den konsequenten Aufbau von Kapazitäten auf eine solide Grundlage zu stellen, um in Zukunft von weiteren Skaleneffekten profitieren und die starke Marktnachfrage professionell befriedigen zu können.

Verwaltetes Vermögen per Investorengruppen

% von total USD 2,4 Mrd., per 31.12.2014



→ Umfassende Berichte zu unseren Anlageprodukten finden Sie auf www.responsAbility.com

Wirkung

Entwicklungswirkung der direkt von responsAbility finanzierten Unternehmen

per 31.12.

	2014	2013	2012	Veränd. 2014 vs. 2013
Anzahl Unternehmen	**310**	266	259	17%
Umsatz (USD Mio.)	**12'081**	9'148	8'647	32%
Nachsteuergewinn (USD Mio.)	**1'439**	1'322	1'140	9%
Steuern (USD Mio.)*	**386**	341	292	13%
Anzahl Beschäftigte (Tausend)	**209**	175	152	19%
Anteil weiblicher Beschäftigter	**40%**	42%	38%	–2%-Punkte

* Steuerangaben basieren auf einem geschätzten Durchschnittssteuersatz von 25% für positive Nettogewinne.

Wirkung

Wachstum beim verwalteten Vermögen führt zu mehr Entwicklungswirkung

responsAbility investiert in Sektoren, welche die wirtschaftliche Entwicklung unterstützen. Der Schwerpunkt der Investitionstätigkeit liegt dabei auf innovativen Geschäftsmodellen, die Grundversorgungsleistungen für grosse Teile der Bevölkerung und Kleinst-, Klein- und mittelgrosse Unternehmen (KKMU) bereitstellen. Diese Investitionen bieten ein grosses Marktpotenzial. Um es zu erschliessen, bedarf es effizienter und profitabler Unternehmen, die in der Lage sind, Wachstum zu generieren. Diese Eigenschaften fördern nicht nur die Entwicklung, sondern generieren auch finanzielle Renditen für Investoren.

Das Wachstum des von responsAbility verwalteten Vermögens um 28% auf USD 2,4 Mrd. zeigt, dass immer mehr Kapital in entwicklungsbezogene Sektoren in aufstrebenden Volkswirtschaften fliesst und dass Development-Investment-Finanzierungen sowohl ein attraktiver Markt als auch ein zunehmend wichtiger Kanal für die Entwicklungsfinanzierung sind.

Die Wirkung der Investitionen messen

Auf Ebene der finanzierten Unternehmen misst responsAbility die erzielte Entwicklungswirkung anhand des Outputs (vgl. S. 9 ff.). Investitionsnehmer bieten Zugang zu Dienstleistungen, die sich durch Output-Indikatoren wie «Zahl der Kreditnehmer» messen lassen. Der dadurch bedingte «Outcome» – die Verbesserung der Lebensbedingungen durch die Fähigkeit, das Wachstum kleiner Unternehmen zu finanzieren – ist schwierig zu messen. Da dieser Outcome ohne den Output jedoch nicht möglich wäre, kann der Output-Indikator stellvertretend für den Outcome verwendet werden. Die Output-Indikatoren von responsAbility sind IRIS-konform[1] und werden auf Sektor- und Unternehmensebene gemessen. Die sektorübergreifend gemessenen Outputs wie Steuerzahlungen und Umsatzerlöse widerspiegeln die Auswirkungen der Investitionen auf die Gesamtwirtschaft und nicht nur sektorspezifische Ziele.

Für die Maximierung der Entwicklungswirkung ist das Wachstum der Investitionsnehmer von zentraler Bedeutung. Daher ist die Messung der Outputs, die relevant für die strategische Entwicklung der Investitionsnehmer sind, eine wesentliche Komponente der Wirkungsmessung von responsAbility. Die Fähigkeit der von responsAbility finanzierten Institutionen, Grundversorgungsleistungen bereitzustellen, für die einkommensschwache Haushalte bereit sind zu zahlen, zeigt sich in den Gesamtumsätzen dieser Institutionen von USD 12 Mrd. – 32% mehr als 2013. Als Output-Indikator signalisiert der Umsatz, in welchem Ausmass sich die Lebensbedingungen durch den verbesserten Zugang zu Grundversorgungsleistungen – der Outcome – verbessert haben. Die Gesamtumsätze spiegeln das Niveau der erbrachten Dienstleistungen wider, da Kunden für ihre Dienstleistungen bezahlen.

Effiziente Unternehmen sorgen für Entwicklung

Die Profitabilität der von responsAbility finanzierten Unternehmen ist ein weiterer wichtiger Indikator für ihre potenzielle Entwicklungswirkung. Rentabilität ist eine Voraussetzung für langfristiges Wachstum. Daher ist der Anstieg der aggregierten Nachsteuergewinne der direkten Investitionsnehmer um 9% seit 2013 ein ermutigender Hinweis auf ihren kollektiven Erfolg und ihr Wachstumspotenzial. Die Effizienz der Partnerinstitutionen von responsAbility ist ebenfalls eine wichtige Voraussetzung für eine wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklungswirkung, da eine höhere Effizienz höhere Gewinne und die Bereitstellung von mehr Kapital für Wachstumsinvestitionen ermöglicht.

Die finanzierten Unternehmen leisten auch durch die Schaffung von Arbeitsplätzen einen positiven Entwicklungsbeitrag. Dadurch helfen sie, die Lebensbedingungen einkommensschwacher Bevölkerungsgruppen zu verbessern, und ermöglichen es ihnen, in Bildung zu investieren und damit die Zukunftsperspektiven ihrer Familien zu verbessern. 40% der 209'000 von diesen Institutionen beschäftigten Mitarbeitenden sind Frauen. Diese Zahl ist bedeutend, da erwerbswillige Frauen weltweit weiterhin viele rechtliche und kulturelle Hürden zu überwinden haben. Die von den Unternehmen bereitgestellten Finanzierungen eröffnen diesem Bevölkerungssegment in Entwicklungs- und Schwellenländern Chancen, zu denen sie bisher keinen Zugang hatten.

Durch ihre Steuerzahlungen tragen die Institutionen zudem zur gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Entwicklung ihrer Länder bei: Steuereinnahmen ermöglichen zum Beispiel Investitionen in den Ausbau der nationalen Infrastruktur. Die Steuerzahlungen der Investitionsnehmer von responsAbility beliefen sich 2014 auf USD 386 Mio., 13% mehr als 2013.

[1] IRIS ist ein Katalog von generell akzeptierten Performance-Indikatoren, die führende Impact Investors verwenden, um die finanziellen, sozialen und umweltbezogene Leistungen ihrer Investitionen zu messen.

Landwirtschaft

Für responsAbility bleibt nachhaltige Landwirtschaft ein wichtiges Anlagethema – 2014 feierte unser diesem Thema gewidmete Agrarfonds sein dreijähriges Bestehen.

2014 verzeichnete responsAbility erneut ein starkes Portfoliowachstum im Agrarsektor. Zum Jahresende 2014 waren insgesamt USD 126 Mio. in diesem Sektor investiert, 42% mehr als Ende 2013. Die im Jahresverlauf ausgezahlten Mittel stiegen um 61% auf USD 183,7 Mio. Die durchschnittliche Finanzierungslaufzeit erhöhte sich auf 9,7 Monate. Diese Entwicklung widerspiegelte eine Diversifizierung weg von Kaffee und Kakao und ihren kurzen durchschnittliche Finanzierungslaufzeiten und die gezielte Ausrichtung auf Transaktionen mit längeren Laufzeiten. Darüber hinaus stieg die Zahl der von responsAbility im Jahresverlauf direkt finanzierten Organisationen um 11% auf 95. Die Zahl der Länder, in denen responsAbility im Agrarsektor investierte, stieg per 31.12. 2014 auf 42 (2013: 34). Zum ersten Mal investierte responsAbility 2014 u. a. in Vietnam, Tansania und Armenien.

Volatilität durch Klima- und Wetterereignisse

2014 waren die globalen Rohstoffmärkte aufgrund meteorologischer Vorhersagen eines starken El-Niño-Effekts im Zeitraum 2014–2015 volatiler als normal. El Niño ist ein disruptives Klimaphänomen, das zu klimatischen Anomalien in Bezug auf Niederschläge, Temperatur und Windrichtung führt und starke Auswirkungen auf die globalen Rohstoffpreise hat. Bislang ist kein El-Niño-Ereignis eingetreten, obwohl die Möglichkeit eines milden Ereignisses in den kommenden Monaten nicht ausgeschlossen werden kann. Trotzdem haben viele Rohstoffe, in die responsAbility investiert, im Jahresverlauf eine erhöhte Volatilität verzeichnet, da die Märkte die erwarteten Auswirkungen eines El-Niño-Ereignisses eingepreist haben.

Kaffee ist der Rohstoff mit dem grössten Anteil am Agrarportfolio von responsAbility. Der Kaffeepreis hat sich von seinen mehrjährigen Tiefständen, einer Folge wiederholter Rekordernten in grossen Erzeugernationen, inzwischen erholt. Aufgrund einer ausgedehnten Dürreperiode in Brasilien, dem grössten Kaffeeproduzenten der Welt, hat sich Kaffee deutlich verteuert. Zugleich haben sich Produzenten in Zentralamerika und Peru weiter von den Folgen der Kaffeerost-Epidemie erholt, die 2012 ausgebrochen war. Während die hohen Preise den Produzenten zugutekommen und für eine höhere Nachfrage nach Finanzierungen von responsAbility sorgen, können die Preisschwankungen destabilisierend wirken. responsAbility prüft neue Transaktionen sorgfältig, um sicherzustellen, dass die Investitionsnehmer die Volatilität bewältigen können. Auf der Nachfrageseite dürfte der Kaffeekonsum mittelfristig stark zunehmen, da die Konsumausgaben in den USA und der EU – den weltgrössten Kaffeekonsumenten – im Zuge der jeweiligen Konjunkturerholungen weiter steigen. Längerfristig wird das Konsumwachstum in Lateinamerika und Asien die Nachfrage weiter ankurbeln.

Diversifizierung in Bezug auf Rohstoffe

Die Agrarinvestitionen wurden 2014 um zwölf neue Rohstoffe erweitert, darunter Tara, Chia und Granatapfel. Diese Verbreiterung des Portfolios führte zu einem geringeren Anteil an Bio- und Fair-Trade-Zertifizierungen im Portfolio von responsAbility: Während viele Kaffee- und Kakaoproduzenten zertifiziert sind, ist dies bei «exotischen» Rohstoffen weniger häufig der Fall. Die meisten vor Kurzem in das Agrarportfolio von responsAbility aufgenommenen Rohstoffe betreffen Nischenmärkte, in denen Zertifizierungen selten sind und es aufgrund der hohen Preise, die den Erzeugern für diese Rohstoffe gezahlt werden, weniger Bedarf für Mindestpreise gibt. Diese Rohstoffe werden bei Finanzierungen häufig übersehen, weil andere Märkte wie Kaffee etablierter sind.

In Regionen mit empfindlichen Ökosystemen ist die Bio-Zertifizierung als Garant des Umweltschutzes jedoch immer noch erforderlich. Der Anteil der Produkte, die von responsAbility Institutionen mit alternativer Zertifizierung finanziert werden, ist um 8%-Punkte gestiegen und spiegelt responsAbilitys Engagement in neuen Rohstoffen und Regionen wider, in denen traditionelle Zertifizierungen weniger häufig zu finden sind.

Highlights 2014

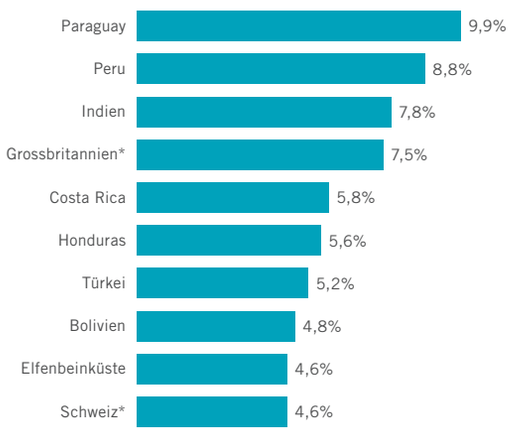
USD 126 Mio.
waren per Ende 2014 in Unternehmen entlang der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette investiert

95
landwirtschaftliche Produzenten oder Abnehmergemeinschaften in Entwicklungs- und Schwellenländern wurden 2014 erreicht

42
Länder mit Direktanlagen im Agrarbereich per Ende 2014 – 8 mehr als 2013 – befinden sich Ende 2014 im responsAbility Portfolio

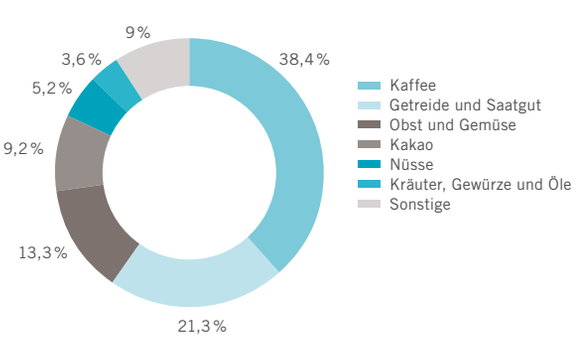
35
Rohstoffe umfasste das responsAbility Portfolio Ende 2014 – 12 mehr als 2013

Top 10 von 42 Investitionsländern im Agrarsektor
% von total USD 126 Mio., per 31.12.2014



*Handelsorganisationen mit Schwerpunkt Entwicklungs- und Schwellenländer

Investitionen nach Agrarrohstoffen (-rohstoffgruppen)
% von total USD 126 Mio., per 31.12.2014



Entwicklung der finanzierten Unternehmen im Agrarsektor
per 31.12.

	2014	2013	2012	Veränd. 2014 vs. 2013
Agrarinvestitionen im Lauf des Jahres (USD Mio.)	**183,7**	113,8	80,6	61%
Ausstehende Summe per 31.12. (USD Mio.)	**126,0**	88,8	55,3	42%
Direkt finanzierte Unternehmen während des Jahres	**95**	86	66	11%
Länder mit direkt finanzierten Unternehmen während des Jahres	**38**	32	25	19%
Durchschnittliche Finanzierungslaufzeit während des Jahres (Monate)	**9,7**	8,3	9,5	17%

Wirkung

Ein wertvoller Beschäftigungsmotor

Infolge der deutlich höheren Zahl von Ländern und Rohstoffen, in denen sich responsAbility mittels Investitionen engagiert, erreichten die von responsAbility Fonds finanzierten Mitgliedsorganisationen 2014 über 257'000 Kleinbauern. Die Zahl der von responsAbility erreichten Kleinbauern – d.h. der Mitglieder, die von responsAbility Finanzierung profitiert haben – stieg um mehr als 58% auf rund 108'000. Diese Organisationen erbringen nicht nur Dienstleistungen für Kleinbauern, sondern sind auch ein wertvoller Beschäftigungsmotor. Die Zahl der Mitarbeitenden direkt finanzierter Organisationen stieg auf mehr als 11'000. Der Anteil der weiblichen Beschäftigten erhöhte sich von 35% im Jahr 2013 auf 41% im Jahr 2014.

Wirkung der finanzierten Unternehmen im Agrarsektor
per 31.12.

	2014	2013	2012	Veränd. 2014 vs. 2013
Anzahl Kleinbauern	**257'259**	280'751	216'321	–8%
davon Frauen	**77'540**	62'493	48'203	24%
Erreichte Kleinbauern	**107'960**	68'256	31'666	58%
Mitarbeitende direkt finanzierter Kooperativen	**11'295**	6'296	4'240	79%
davon Frauen	**4'624**	2'219	1'168	108%
Anteil der Bioproduktion an der Gesamtproduktion	**28%**	40%	28%	–12%-Punkte
Anteil der Fair-Trade-Produktion an der Gesamtproduktion	**24%**	30%	40%	–6%-Punkte
Anteil der alternativ zertifizierten Produktion an der Gesamtproduktion	**16%**	8%	13%	+8%-Punkte

Finanz

Mit einem Investitionsvolumen von insgesamt USD 1,8 Mrd. und neuen Anlagen in Höhe von USD 682 Mio. in Finanzinstituten war der Finanzsektor für responsAbility 2014 erneut der wichtigste Investitionssektor.

Per Ende 2014 war das repsonsAbility im Finanzsektor Investitionsvolumen auf 349 Gegenparteien in 77 Ländern verteilt (2013: 67). Insgesamt 32% der Investitionen wurden in Zentralasien getätigt, gefolgt von 19% in Asien-Pazifik und 18% in Südamerika. Besonders stark fiel das Wachstum in Zentralamerika (+42%) sowie in Subsahara-Afrika (+33%) aus.

Zugang zu Finanzierung in lokaler Währung befreit Investitionsnehmer von Währungsrisiken und ermöglicht es ihnen, sich auf ihr operatives Geschäft zu konzentrieren, was zu Wachstum und einer Ausweitung ihres Dienstleistungsangebots führt. 2014 erhielten die Institute 21% der Finanzierungen in insgesamt 36 lokalen Währungen.

Neben der Bereitstellung von Fremdkapital engagiert sich responsAbility im zunehmend dynamischen Private-Equity-Markt, wo responsAbility Anlagevehikel in reife Mikrofinanzinstitute mit einer soliden Erfolgsbilanz investieren. Ende 2014 hatten Eigenkapitalfinanzierungen einen Anteil von 8% am responsAbility Gesamtinvestitionsvolumen im Finanzsektor. responsAbility Investitionsvehikel sind direkt in zwölf und indirekt in weiteren 106 Institutionen engagiert. Als Aktionär unterstützt responsAbility die strategische Entwicklung seiner Investitionsnehmer aktiv.

Messung der Finanzsektorentwicklung

responsAbility investiert in Organisationen, die reifer werden und ihr Angebot an Finanzdienstleistungen ausbauen. Häufig widerspiegelt sich dies in einer Anpassung des Regulierungsstatus, einem wichtigen Faktor für die Entwicklung eines effizienten Finanzsektors in den Schwellenländern (siehe Grafik auf Seite 47 oben).

Wir messen die Finanzsektorentwicklung systematisch, indem wir ein Kernportfolio von 100 finanzierten Finanzinstitutionen beobachten, das im Zeitverlauf unverändert bleibt. Dieses Kernportfolio widerspiegelt die relative Bedeutung der einzelnen Märkte und ist geografisch diversifiziert. responsAbility Fonds investierten derzeit USD 1,3 Mrd. in diese 100 Institutionen.

Die 100 Institutionen verwalten ein Anlagevermögen von insgesamt USD 56,5 Mrd. sowie ein Kreditportfolio von fast USD 41,5 Mrd., das 29 Mio. Kreditnehmern zugutekommt (+22%).

Auf Lokalwährungsbasis ist 2014 das Kreditportfolio von 90 Institutionen gewachsen (Gesamtwachstum: +19%). Wie im gesamten responsAbility Portfolio wurden die höchsten Wachstumsraten erneut in Asien-Pazifik verzeichnet und die niedrigsten in Osteuropa. Die Institutionen im Kernportfolio haben nicht nur ihr Kreditvolumen ausgeweitet, sondern auch ihre Spareinlagen (+10%).

Highlights 2014

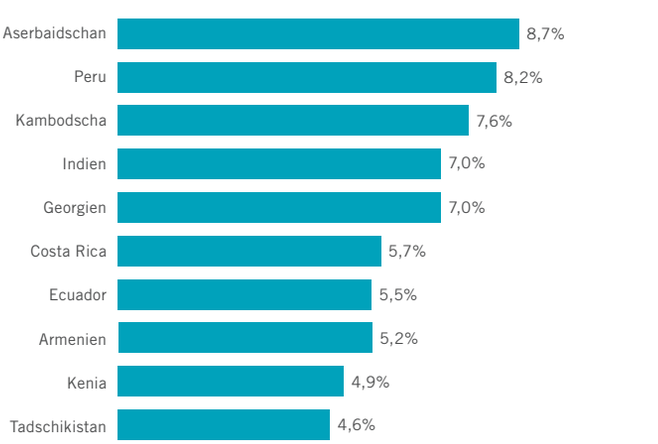
USD 1,8 Mrd.
an ausstehenden Investitionen im Finanzsektor per Ende 2014

77
Länder mit Direktanlagen im Finanzsektor per Ende 2014

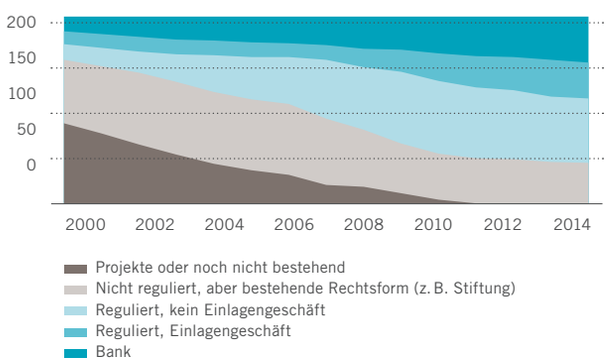
349
Finanzinstitute finanziert

36
lokale Währungen zur Finanzierung genutzt

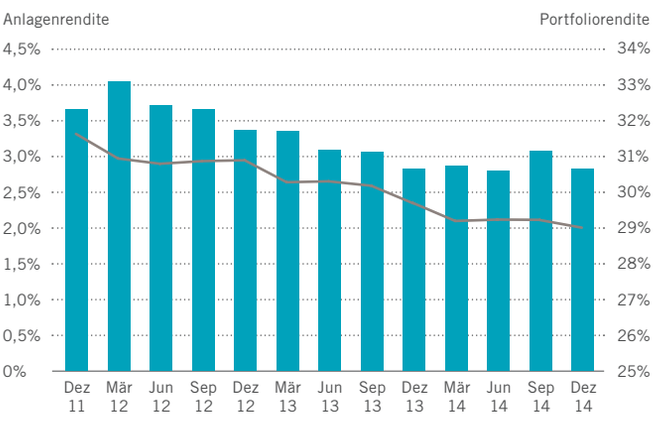
Top 10 von 77 Investitionsländern im Finanzsektor
% von total USD 1,8 Mrd., per 31.12.2014,



Entwicklung des aufsichtsrechtlichen Status von Finanzinstituten im Portfolio von responsAbility 2000–2014



Anlagenrendite und Portfoliorendite des responsAbility Kernportfolios 2011–2014



Basis: responsAbility Kernportfolio von 100 Investitionsnehmern im Finanzsektor

Entwicklung der finanzierten Unternehmen im Finanzsektor

per 31.12.

	2014	2013	2012	Veränd. 2014 vs. 2013
Investitionsvolumen (USD Mio.)	**1'792**	1'639	1'120	9%
Anzahl finanzierter Finanzinstitute	**349**	318	299	10%
Anzahl Länder	**77**	67	62	15%
Neuinvestitionen pro Jahr (USD Mio.)	**682**	794	590	–14%
Anzahl Transaktionen pro Jahr	**583**	636	498	–8%
Durchschnittliche Laufzeit der Transaktionen (Monate)	**35,9**	29,4	29,3	+22%
Anteil der Kredite in lokaler Währung (ohne USD und EUR)	**21%**	31%	22%	–10%-Punkte

Wirkung

Mehr als 32 Millionen Sparer und Kreditnehmer erreicht

Insgesamt bedienten die von responsAbility Fonds finanzierten Finanzinstitute 2014 mehr als 32 Mio. Kreditnehmer – ein Zuwachs von 24% gegenüber 2013. Der durchschnittliche Kreditnehmer erhielt einen Kredit über USD 1'662 mit einer Laufzeit von 22 Monaten. Insgesamt lebten 49% der Kreditnehmer in ländlichen Gebieten und 77% waren Frauen – etwas mehr als 2013. Insgesamt hielten die finanzierten Finanzinstitute ein Kreditportfolio von USD 54 Mrd.

Die Fähigkeit der Finanzinstitute, Sparprodukte anzubieten, ist ebenfalls wichtig für die Ausweitung des Zugangs zu anderen grundlegenden Finanzdienstleistungen in Entwicklungs- und Schwellenländern. Die Finanzinstitute bedienten 2014 32 Mio. Endkunden mit Einlagen in Höhe von insgesamt USD 41 Mrd. Ausserdem sind die Finanzinstitute in aufstrebenden Märkten ein bedeutender Arbeitgeber und beschäftigten 2014 über 196'000 Menschen – 17% mehr als 2013.

Wirkung der finanzierten Unternehmen im Finanzsektor

per 31.12.

	2014	2013	2012	Veränd. 2014 vs. 2013
Anzahl Kreditnehmer (Mio.)	**32,4**	26,1	20,0	24%
Anzahl Kunden mit Sparkonten (Mio.)	**32,4**	26,2	22,4	23%
Ausstehendes Kreditportfolio von MFI (USD Mrd.)	**53,8**	44,8	33,9	20%
Von MFI verwaltete Kundensparkonten (USD Mia.)	**40,8**	34,0	26,6	20%
Durchschnittl. Kreditvolumen (USD)	**1'662**	1'717	1'693	–3%
Durchschn. Kreditlaufzeit (Monate)	**21,8**	20,4	19,2	7%
Durchschnittliche Spareinlagen (USD)	**1'261**	1'298	1'189	–3%
Anzahl MFI-Mitarbeitende (Tausend)	**196,4**	168,0	138,0	17%
Anteil der Mikrofinanzkunden, die in ländlichen Regionen leben	**49%**	51%	52%	–2%-Punkte
Prozentualer Anteil weiblicher Mikrofinanzkunden	**77%**	76%	75%	+1%-Punkt

Energie

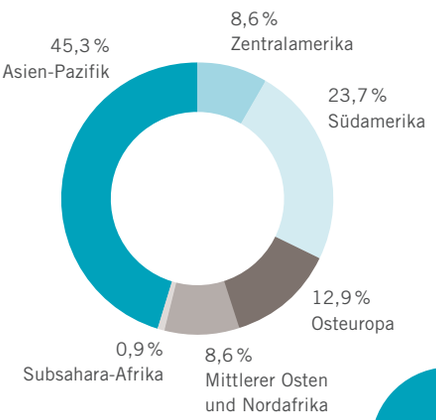
Der Energiesektor hat sich 2014 zu einem wichtigen Anlagethema für responsAbility entwickelt. Gemessen am verwalteten Vermögen ist er neu der zweitgrösste Investitionssektor nach dem Finanzsektor.

Das Energieportfolio von responsAbility umfasst die gesamte Energie-Wertschöpfungskette, von der Produktion über den Zugang bis zur effizienten Nutzung verschiedener Energieträger. responsAbility bietet im Bereich Energien zwei Formen von Finanzierungen: direkte Fremd- und/oder Eigenkapitalfinanzierungen für Unternehmen wie Betreiber von Kleinwasserkraftwerken oder Hersteller von Solarlampen sowie indirekte Finanzierungen in Form von Fremdkapital für Finanzinstitute, die anschliessend Kredite für Erneuerbare-Energie- und Energieeffizienzprojekte bereitstellen.

Da Energie ein relativ neuer Sektor für das Unternehmen ist, sind die Anlageergebnisse noch nicht repräsentativ. Das längerfristige Wachstumspotenzial ist enorm. Per Ende 2014 hatten von responsAbility verwaltete Anlageprodukte im Rahmen von 16 Transaktionen insgesamt USD 231,8 Mio. in den Energiesektor investiert.

Das Investitionsvolumen verteilte sich über zwölf Länder und die Teilsektoren «Zugang zu Energie» und «Energieeffizienz». responsAbility hat 2014 Direktfinanzierungen für drei Projekte mit einem Gesamtvolumen von USD 3,8 Mio. getätigt sowie indirekte Finanzierungen für 13 Institutionen im Wert von USD 228 Mio. bereitgestellt. Von diesen Investitionen waren USD 230,2 Mio. Fremdkapitalfinanzierungen.

Energieinvestitionen per Region
% von total USD 231,8 Mio., per 31.12.2014



Wirkung

Ausgleich von Treibhausgasemissionen und Energieeinsparungen

Ein breiterer und besserer Zugang zu Energie hat positive Auswirkungen auf viele produktive Wirtschaftssektoren wie etwa das verarbeitende Gewerbe und die Landwirtschaft. responsAbility betrachtet die Investitionen in den Energiesektor denn auch als einen Schritt auf der Leiter der wirtschaftlichen Entwicklung und zielt darauf ab, den eigenen Beitrag zu dieser Entwicklung systematisch anhand mehrerer relevanter Output-Faktoren zu messen. Im Zeitverlauf werden sich der breitere Zugang zu Energie, die Minderung der negativen Auswirkungen von Treibhausgasemissionen auf die Entwicklung und die effiziente Nutzung von Energiequellen zu besonders wichtigen Wirkungsmessgrössen entwickeln.

Da responsAbility noch in den Bereich der erneuerbaren Energien hineinwächst, war die Wirkungsmessung 2014 relativ begrenzt. Im Zeitverlauf wird responsAbility jedoch andere Messgrössen in Betracht ziehen, zum Beispiel die «Zahl der Personen mit verbessertem Zugang», die «Zahl der Haushalte mit neuem Zugang» und die «jährliche Menge an Strom aus erneuerbaren Energieträgern, die in das lokale und nationale System eingespeist wird».

Wie in allen Sektoren misst responsAbility im Bereich erneuerbare Energien den Output und nicht den Outcome (vgl. S. 9 ff.). Alle Output-Messungen sind IRIS[1]-konform.

Wirkung der Energieinvestitionen
per 31.12.

	2014
Kompensierte/geminderte Treibhausgasemissionen[2]	**266'000 t CO_2/Jahr**
Eingesparte Energie (kWh)[2]	**712'000 MWh/Jahr**

[1] siehe Fussnote auf Seite 43
[2] beinhaltet finanzierte Aktivposten, die noch Einsparungen erzielen

WACHS-TUMS-MÄRKTE ER-SCHLIESSEN

«Das tun wir, indem wir die führenden Anlagevehikel im Bereich Development Investments kreieren.»

Ein starkes Team an der Spitze

Von links: Rochus Mommartz, Mitglied der Geschäftsleitung; Klaus Tischhauser, Mitgründer und CEO; Kaspar Müller, Verwaltungsratspräsident; und Christian Speckhardt, Mitglied der Geschäftsleitung

GESCHÄFTSLEITUNG

Klaus Tischhauser

Schweizer, Mitgründer und CEO, Mitglied der Geschäftsleitung, seit 2003

Funktion bei responsAbility
Verantwortlich für Geschäftsleitung, Unternehmensstrategie und die Bereiche Sales, Marketing & Communications, Product Management, Human Resources und IT

Professioneller Hintergrund
Abschluss in Wirtschaftswissenschaften der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften und Aufbaustudium in Ökologie; über 30 Jahre Erfahrung im Finanzsektor, u. a. bei Credit Suisse; Beteiligung am Aufbau von SAM Sustainable Asset Management, Begleitung des ersten Börsengangs einer auf SRI fokussierten Anlagegesellschaft, Einführung des ersten Nachhaltigkeitsindizes mit Dow Jones Indexes; Gründung eines auf ökologische Themen spezialisierten Beratungsunternehmens; Gründungspräsident von Swiss Sustainable Finance

Rochus Mommartz

Deutscher, Mitglied der Geschäftsleitung, seit 2010

Funktion bei responsAbility
Verantwortlich für die Bereiche Financial Institutions Equity, Ventures Equity, Research und Legal & Compliance sowie für die Investitionstätigkeit in Ostafrika und Asien

Professioneller Hintergrund
Studium der Volkswirtschaftslehre und Mathematik in Frankfurt und Berlin; über 25 Jahre Erfahrung in Finanzsektorentwicklung; massgeblicher Beitrag zur Expansion von ProCredit Holding in Lateinamerika; Beratungstätigkeit für Finanzsektorentwicklung in über 40 Ländern, Ausarbeitung von Gesetzes- und Regulierungsrahmen für den Mikrofinanzsektor in acht Ländern; seit zehn Jahren im Aufsichtsrat unterschiedlicher Finanzinstitute und Fonds

Christian Speckhardt

Schweizer, Mitglied der Geschäftsleitung, seit 2007

Funktion bei responsAbility
Verantwortlich für die Bereiche Debt Investments, Risk Management, Fund Management, Finance & Controlling sowie für die Investitionstätigkeit in Lateinamerika, Osteuropa, Mittlerem Osten/Nordafrika, Kaukasus und Zentralasien

Professioneller Hintergrund
MBA in Volkswirtschaft der Universität Zürich; 20 Jahre Erfahrung in der internationalen Banken- und Finanzbranche, zunächst im Corporate- und Investmentbanking, dann als Kreditrisikomanager bei Credit Suisse; Aufbau der Konzernfinanzierungsabteilung für die Zurich Versicherungsgruppe; Leitung Investor Relations einer börsennotierten Private-Equity-Gesellschaft; Group Treasurer eines Schweizer Kabel- und Telekomanbieters

VERWALTUNGSRAT

Kaspar Müller

Schweizer, Vorsitzender, seit 2005

Weitere Mandate
Stiftung Ethos: Präsident; Ethos Services SA: Vorsitzender; AVAG Anlage und Verwaltungs AG: Mitglied des Verwaltungsrats

Hintergrund
Zehnjährige Tätigkeit in den Bereichen Analysen, Strategieplanung und Corporate Finance für eine Privatbank; Gründung von Ellipson AG; 1991–2012: Mitglied der Fachkommission Swiss GAAP FER und Mitglied des Verwaltungsrats der AVAG Anlage und Verwaltungs AG, Basel; Publikationen in den Bereichen Finanzmarkt, Corporate Governance, Nachhaltigkeit und Ethik

Adrian Töngi

Schweizer, Vizepräsident, Mitglied seit 2008
COO und Mitglied der Geschäftsleitung, ARIZON Sourcing AG

Weitere Mandate
Swiss Bankers Prepaid Services AG: Mitglied des Verwaltungsrats; Raiffeisen Vorsorgestiftung/ Raiffeisen Freizügigkeitsstiftung: Mitglied des Verwaltungsrats

Hintergrund
Leitung des Bereichs Operations bei ARIZON Sourcing AG, einem Gemeinschaftsunternehmen von Raiffeisen Schweiz und Avaloq

Stephen Brenninkmeijer

Niederländer, Mitglied, seit 2003
Privater Investor und Unternehmer

Weitere Mandate
NTYE UK: Trustee; NFTE Deutschland: Mitglied des Verwaltungsrats; Social Stock Exchange, London: Präsident; Porticus UK: Trustee; OptiNose UK: Mitglied des Verwaltungsrats; APA Insurance Limited: Mitglied des Verwaltungsrats; Apollo Investments Limited: Mitglied des Verwaltungsrats; vertical LOGICS AG: Mitglied des Verwaltungsrats; Grassroots Business Fund, Washington, D. C.: Mitglied des Verwaltungsrats; The Mentoring Foundation, London: Präsident

Hintergrund
30 Jahre Mitarbeit im familieneigenen Handelsunternehmen; seit 2002 Engagement für Impact Investing; 2008: Gründung von Willows Investments

Ursula Lang

Schweizerin, Mitglied, seit 2014
Anwältin

Hintergrund
Rechtsanwältin in einer Zürcher Wirtschaftskanzlei; 15 Jahre bei Credit Suisse, zuletzt als General Counsel für die Schweiz und den Bereich Private Banking & Wealth Management; Leitung des Bereichs Compliance, Schweiz; globale Verantwortung für die Prävention von Geldwäscherei

Matthias Preiswerk

Schweizer, Mitglied, seit 2003
Unbeschränkt haftender Teilhaber Baumann & Cie Banquiers

Weitere Mandate
Eroca AG: Verwaltungsratspräsident; Immobilien-Gesellschaft St. Jakob AG: Verwaltungsratspräsident; Tennis an der Birs AG: Verwaltungsratspräsident; Zur Rotbuche Immobilien AG: Verwaltungsratspräsident; AVAG Anlage und Verwaltungs AG: Verwaltungsratspräsident; Providentia AG: Mitglied des Verwaltungsrats; ImmoVision1 AG: Mitglied des Verwaltungsrats; Grossmann AG: Mitglied des Verwaltungsrats

Hintergrund
Leitung des Portfolio Managements für institutionelle Kunden bei der Bank Sarasin & Cie; seit 1999 Tätigkeit für Baumann & Cie Banquiers, seit 2002 als unbeschränkt haftender Teilhaber

Reto Schnarwiler

Schweizer, Mitglied, seit 2009
Head Americas & EMEA Global Partnerships, Swiss Re

Weitere Mandate
APA Life Assurance Limited: Mitglied des Verwaltungsrats; APA Insurance Limited: Mitglied des Verwaltungsrats; Apollo Investments Limited: Mitglied des Verwaltungsrats; vertical LOGICS AG: Mitglied des Verwaltungsrats

Hintergrund
Studium der Betriebswirtschaft an der Universität St. Gallen, MBA in Financial Services & Insurance; seit 1996 in verschiedenen führenden Funktionen bei Swiss Re tätig; Leitung der weltweiten Geschäftsaktivitäten mit Regierungen, Entwicklungs- und Nichtregierungsorganisationen

Christian H. Thommessen

Norweger, Mitglied, seit 2014

Weitere Mandate
Vires Pauperem AS: Präsident; Sollund AS: Präsident; Constantia AS: Präsident; Hovedstaden Utvikling AS: Präsident; BL Capital AS: Mitglied des Verwaltungsrats; BL Capital I AS: Mitglied des Verwaltungsrats; BLC Partners AS: Mitglied des Verwaltungsrats; Prospera Foundation: Präsident

Hintergrund
Berater und Engagement Manager für McKinsey, Skandinavien; diverse Führungspositionen bei Norsk Hydro und IBM; Mitbegründer und Vorsitzender mehrerer Unternehmen, darunter Opera Software; Gründungsdirektor der Privatsektor-Abteilung des Entwicklungsprogramms der Impact-Investment-Vehikel, Vires Pauperem; Beratungsfunktionen für die EU und die norwegische Regierung

Dr. Arthur Vayloyan

Schweizer, Mitglied, seit 2006
Privater Investor

Hintergrund
Promotion in physikalischer Chemie an der Universität Bern, MBA an der INSEAD; 1992 bis 2002: Mitglied der Geschäftsleitung von Credit Suisse Private Banking; Schlüsselstellung im Engagement der Credit Suisse für Mikrofinanz; Redner und Autor zu einem breiten Themenspektrum von der Nanotechnologie bis zu «Inclusive Finance»

Voller Einsatz, um Wirkung zu erzielen

responsAbility lebt vom Know-how seiner Mitarbeitenden. Deren Zahl und Diversität wächst mit dem Unternehmen und der Vielfalt seiner Produktepalette. Wie stellt das Unternehmen sicher, dass sich Experten aus 37 Nationen schnell über die Landesgrenzen hinaus zu interdisziplinären Teams zusammenfinden und jeden Tag ihr Fachwissen mit vollem Einsatz in den Dienst der gemeinsamen Tätigkeit stellen?

184 Mitarbeitende aus 37 Nationen, verteilt auf vier Kontinente: So präsentierte sich das responsAbility Team Anfang 2015. Das starke Wachstum des verwalteten Vermögens und die Lancierung neuer Anlagevehikel verlangen laufend nach neuen Spezialisten aus sehr unterschiedlichen Bereichen.

Laut Karin Schoch, Head Human Resources bei responsAbility, verändert sich nicht nur die Grösse, sondern auch die Zusammensetzung des Teams. «Durch unser verstärktes Engagement im Energiesektor ergänzen neu Ingenieure und Hydrologen unser Team», so Schoch. «Die Techniker bringen Fachwissen im Bereich Energiegewinnung ein, das für die Entwicklung von Kraftwerkprojekten notwendig ist. Gemeinsam mit unserem bestehenden Team von Finanzspezialisten stellen sie sicher, dass wir die nötige Expertise auch für innovative neue Anlagevehikel haben.»

Auch andere Bereiche wie etwa das Risk Management werden laufend an die neuen Erfordernissen angepasst: War der Bereich früher auf die Risikoeinschätzung der Investitionen konzentriert, so umfasst er heute das Gesamtunternehmen und alle Investitionsbereiche und steht unter der Leitung eines Risikospezialisten mit langjähriger Erfahrung bei weltweit führenden Versicherungsunternehmen.

Mitarbeitende zentral für Leistungsversprechen

Laut der HR-Verantwortlichen ist eine optimale Ergänzung des bestehenden Teams zentral, weil sich responsAbility über die Qualität seiner Dienstleistung durch qualifizierte Mitarbeitende positioniert. «responsAbility lebt vom Know-how unserer Leute», betont Karin Schoch. «Ihre Einstellung und ihr Verhalten und unsere Unternehmenskultur insgesamt sind entscheidend dafür, dass wir unser Leistungsversprechen in kontinuierlich hoher Qualität einhalten können.»

Worauf also achtet responsAbility bei der Auswahl neuer Mitarbeitender? Laut Karin Schoch bedient sich das Unternehmen eines sorgfältigen strategischen Selektionsprozesses. «Wir suchen einerseits klar Kompetenz für die entsprechenden Fachbereiche – je nach Stelle durch Erfahrung oder Ausbildung – und haben gerade in den letzten Jahren ein einst sehr junges Team durch eine ganze Reihe Fachleute mit langjähriger Berufserfahrung ergänzt. Gleichzeitig spielt der persönliche Aspekt eine zentrale Rolle. responsAbility schreibt Leistungsorientierung und Selbstverantwortung gross und bietet im Gegenzug seinen Mitarbeitenden die Möglichkeit, ihre Ideen aktiv in die Geschäftstätigkeit einzubringen. Ausserdem brauchen wir aufgrund unseres sehr speziellen Tätigkeitsfeldes Teamplayer, die über Abteilungs-, Landes- und Sprachgrenzen hinweg erfolgreich zusammenarbeiten.»

2014 verzeichnete responsAbility den stärksten Zuwachs bei den Investitionsspezialisten, die laufend neue Anlagemöglichkeiten suchen in den 93 Ländern, in denen responsAbility tätig ist. Gleichzeitig wurde das Relationship Management erweitert, um die steigende Zahl von Investoren weiterhin professionell und individualisiert zu betreuen.

Unternehmenskultur als Basis für solide Expansion

Neue Mitarbeitende aus 21 Nationen und in 46 verschiedenen Funktionen – das alles in nur einem Jahr: Wie stellt ein rasch wachsendes Unternehmen sicher, dass all diese Persönlichkeiten schnell zu einem funktionierenden Team zusammenfinden? Karin Schoch meint dazu: «Wenn ich unsere Mitarbeitenden anschaue, fällt in erster Linie Folgendes auf: Sie alle, ob lange dabei oder eben erst zum Unternehmen gestossen, stellen an sich selbst den Anspruch, jeden Tag für eine sinnvolle Arbeit ihr Bestes zu geben. Professionelle Arbeit mit Sinn, das ist es, was unsere Leute motiviert. Sie bildet die Essenz der responsAbility Kultur, die sowohl Mitarbeitende als auch Kunden in Umfragen als eine grosse Stärke des Unternehmens bezeichnen – und die es uns erlaubt, innert kurzer Zeit auch in neuer Zusammensetzung als Team zu funktionieren.»

Unser Team: Spezialisten aus 37 Nationen

Standort	Mitarbeitende
Zürich	112
Bangkok	1
Hongkong	2
Lima	16
Luxemburg	3
Mumbai	9
Nairobi	19
Oslo	2
Paris	20
Total	**184 (166,5*)**

Männer	55%
Frauen	45%
Lehrlinge	5
Alter	15–68
Arbeitspensum	10–100%

* Vollzeitstellen

«An meiner Arbeit für responsAbility motiviert mich …»

«… dass ich einzigartige Investitionsprodukte entwickeln kann, die den Anlagemarkt nachhaltig bereichern.»

Markus Beeler Head Product Management, 32 Jahre Erfahrung im Finanzsektor und seit 2011 verantwortlich für responsAbility Anlageprodukte

«… dass ich meinen Kunden aufzeigen kann, dass sie immer eine Wahl haben – auch beim Investieren.»

Maria Dolores Lamas Head Wealth Managers & Private Clients, 27 Jahre Erfahrung im Finanzsektor

«… das sehr internationale und auch menschliche Umfeld hier in Zürich.»

Ahmad Nikzad Lehrling 1. Lehrjahr in Zürich

«… der richtige Mix aus professionell aufgesetzten Prozessen und dem Bedarf an umfassendem lokalem Know-how.»

Nancy Sommer Senior Risk Manager Agriculture, 11 Jahre Erfahrung im Bereich Mikrofinanz- und Agrarinvestitionen

«… dass ich zur Besserstellung von nachhaltiger Landwirtschaft in verschiedenen asiatischen Ländern beitragen kann.»

Anshul Jindal Investment Officer Landwirtschaft, 8 Jahre Investitionserfahrung innerhalb der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette

«… dass ich von meiner Heimat Russland aus für responsAbility den tadschikischen Markt bearbeiten kann.»

Zinaida Vasilenko Investment Officer für Mikrofinanz, 6 Jahre Investitionserfahrung in Zentralasien

«… dass ich Gelegenheit erhalte, in verschiedenen Rollen Verantwortung zu übernehmen und mich dort mit meinem Know-how einzubringen.»

Antoine Prédour Team Head Global Climate Partnership Fund, zuvor Investment Officer, 15 Jahre Erfahrung im Finanzsektor

«… das Team aus hochqualifizierten Spezialisten, die sich voll mit dem Unternehmenszweck von responsAbility identifizieren.»

Jessica Magaly Díaz Núñez Investment Officer Mikrofinanz, 4 Jahre Investitionserfahrung in Lateinamerika

«… die Gelegenheit, gemeinsam mit intelligenten Leuten aus der ganzen Welt in die verstärkte Produktion von erneuerbarer Energie in Ostafrika zu investieren.»

Joseph N'gan'ga 20 Jahre Investitionserfahrung in ganz Afrika, spezialisiert auf Investitionen in erneuerbare Energie

→ Sind Sie auf der Suche nach neuen Perspektiven? Besuchen Sie uns auf: www.responsAbility.com/Careers.

PRAGMATISCH UND REALISTISCH HANDELN

«Nur so kann man verschiedene erfolgreiche Anlageprodukte im Bereich Development Investments aufbauen.»

Impressum

Projektteam responsAbility: Anita Bain, Dr. habil. Nikodemus Herger, Ulli Janett

Texte: Ulli Janett, Dr. habil. Nikodemus Herger, Klaus Tischhauser, Henry González, Rochus Mommartz, Aleksandra Gadzala, David Díaz, Harriet Jackson, Carola Hug

Konzept, Design: Crafft Kommunikation, Zürich

Fotos: Jerry Riley (Titelbild, S. 20–37, S. 53 Mitte und unten rechts), Jürg Waldmeier (S. 2, 17, 50, 53 oben, Mitte links und rechts, unten links)

Druck: A. Schöb Buchdruck-Offsetdruck, Zürich

«Perspektiven» können Sie über unsere Website bestellen und abonnieren:
www.responsAbility.com/Perspectives/Ordering

Besuchen Sie uns auch auf:
www.linkedin.com/company/responsability-investments

MIX
Papier aus verantwortungsvollen Quellen
FSC® C013245
FSC
www.fsc.org

Dieses Dokument wurde von der responsAbility Investments AG erstellt. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen (nachfolgend «Informationen») basieren auf Quellen, die als verlässlich betrachtet werden, jedoch besteht keine Garantie hinsichtlich Richtigkeit und Vollständigkeit derselben. Die Informationen könnten jederzeit geändert werden, ohne dass eine Verpflichtung besteht, den Empfänger darüber zu informieren. Ist nichts anderes vermerkt, sind alle Zahlen ungeprüft und nicht garantiert. Sämtliche Handlungen aufgrund der Informationen erfolgen auf eigene Haftung und Gefahr des Empfängers. Dieses Dokument dient ausschliesslich Informationszwecken. Die Informationen entbinden den Empfänger nicht von seiner eigenen Beurteilung. Dieses Dokument darf unter Quellenangabe zitiert werden.

© 2015, responsAbility Investments AG. Alle Rechte vorbehalten.

UNSERE BÜROS

Schweiz, Zürich (Hauptsitz)
responsAbility Investments AG
Josefstrasse 59
8005 Zürich
Telefon +41 44 250 99 30
info@responsAbility.com

Frankreich
responsAbility France SAS
44, rue de Prony
75017 Paris
Telefon +33 1 49 21 29 89
france@responsAbility.com

Hongkong
responsAbility Hong Kong Limited
Centrazur Serviced Office 8/E
Shing Hing Commercial Building
21-27 Wing Kut Street
Central
Hongkong
Telefon +852 2544 94 24
asia@responsAbility.com

Indien
responsAbility India Business
Advisors Pvt. Ltd.
Green Acre, 1st Floor
31 Union Park Road #5, Khar West
Mumbai 400 052
Telefon +91 22 30 77 03 00
india@responsAbility.com

Kenia
responsAbility Africa Ltd.
ABC Towers, 4th Floor
Waiyaki Way, Westlands
293-00623 Nairobi
Telefon +254 709 803 000
africa@responsAbility.com

Luxemburg
responsAbility Management Company S.A.
23, Avenue de la Liberté
1931 Luxemburg
Telefon +352 24 83 89-1
luxembourg@responsAbility.com

Norwegen
responsAbility Nordics AS
Sehesteds Gate 6
0164 Oslo
Telefon +47 977 48 835
nordics@responsAbility.com

Peru
responsAbility America Latina S.A.C.
Calle Recavarren 111, Oficina 202
Miraflores,
Lima 18
Telefon +51 1 255 92 92
latam@responsAbility.com

Thailand
responsAbility Thailand Ltd.
ServCorp Serviced Offices, 9th Floor,
1 Silom Road, Zuellig House Building
Silom, Bangrak
Bangkok 10500
Telefon +66 2 22 31 83 55
asia@responsAbility.com