

DIE ZAHME HEUSCHRECKE

VON ANDREAS LAUX

**WIE DEFINIERT
MAN DIE POSITIVEN
FOLGEN EINER
INVESTITION?**

Menschen sind uneins, was als positives Ziel gelten darf. Reicht es, Arbeitsplätze in der ökonomisch peripheren Sub-sahara-Region zu schaffen oder muss mehr bewegt werden als sozioökonomische Parameter? Auch in den Netzwerken des Charly Kleissner herrscht darüber Uneinigkeit, gesteht der Tiroler. Für ihn zählt, dass Produkte und Services für die Armen und Benachteiligten angeboten werden oder – besser noch – diese Gruppen angestellt werden. Als Golden Standard gilt Kleissner, wenn ein Unternehmen Schwächere am Profiten beteiligt, was aber immer noch zu selten vorkommt.



FOTOS: PINKUBUS/GETTY



DAS ABENTEUER WIRTSCHAFT

Die traditionelle Formel lautet: Das Gute im Leben widerspricht dem Kapital. Das eine ist sozial, das andere nur am Profit interessiert. Von Kalifornien aus will der Tiroler **Charly Kleissner** dieses Denken und bei der Gelegenheit auch gleich den Kapitalismus selbst verändern.

ES IST DAS JAHR 2001. Charly, geborener Karl Kleissner, hat zu diesem Zeitpunkt bereits erreicht, was er in seinem Leben immer wollte. Er managt als CTO und Senior Vice President das A-Level-Unternehmen Ariba im kalifornischen Silicon Valley mit einem Vierteljahresumsatz von 185 Millionen Dollar, rund 140 Millionen Euro, und leitet eine Heerschar von mehr als 700 Technikern, die zu seinem Amtsantritt 1997 noch aus sieben Mitarbeitern bestand. Doch plötzlich tauscht der börsennotierte Softwarekonzern seinen CEO aus. Larry Mueller kommt. Zwar bleibt Kleissner weiterhin oberster Techniker, ihm wird aber rasch klar: Die Harmonie mit dem neuen Kollegen stimmt nicht. Kleissner schmeißt seinen Job hin. „Ich wollte nicht mehr. Ich kann nur mit Menschen arbeiten, denen ich vertraue“, sagt er.

Wo andere Karrieren ihren Glanz verlieren, nähert sich die des Österreichers erst ihrem Zenit an. Der Verkauf seiner Managementanteile am Unternehmen bringt Kleissner 100 Millionen Dollar, rund 78 Millionen Euro, und bringt ihn vor allem zum Grübeln. Gemeinsam mit seiner Frau Lisa bereist er Indien zur Sinnuche. Im beruflichen Höhenflug liegt er nicht mehr. Das Geld soll auch nicht unter der Matratze landen.

Die beiden beschließen im Laufe der folgenden Monate, dass sie ihr Geld sinnvoll anlegen wollen. Sie verschreiben sich der Idee eines verantwortungsvollen Kapitalismus. Gutes und das Streben nach Profiten sollen zueinanderfinden. Charly und Lisa Kleissner betreiben Social Impact Investment. „Wachstum muss nachhaltig passieren. Ich glaube nicht, dass es immer exponentiell weitergeht.“ Soziale und ökologische Konsequenzen von Investitionen dürfen nicht mehr aus den Kalkulationen herausgehalten werden. „Die Folgen sind nicht außerhalb unseres Universums, sondern Teil davon“, sagt Kleissner, der beim täglichen Yoga selbst den Draht zum Universum sucht.

GRÜN WIRD MAINSTREAM, SOZIAL HINKT HINTERHER

In ökologischen Angelegenheiten hat mittlerweile selbst der breite Mainstream erkannt, dass auch abseits bedingungsloser Profitmaximierung eine Menge Geld zu verdienen ist. Die Green Economy zeigt den



WIE SOLL DIE BILANZ DER EIGENEN INVESTITION GEZOGEN WERDEN?

Ökonomische Kennzahlen reichen nicht aus. „Metrics do not tell the story“, sagt Charly Kleissner. Der soziale und der ökologische Erfolg müssen teilweise qualitativ beurteilt werden. Als Investor setze er auf Netzwerke und Kontakte zu Menschen, die Einblick in den Kontext haben, deren Einschätzung er vertrauen kann und die Transaktionskosten reduzieren. Vorsicht sei jedenfalls geboten, damit auch die Kooperationspartner und Kapitalnehmer nicht nur Renditen und Wachstum um jeden Preis verfolgen.

Weg in die Zukunft, Deutschland hat seine Energiewende ausgerufen und Österreich ist stolzer denn je, schon seit Jahren mit der Kraft des Wassers umweltschonend Energie zu erzeugen. An positive soziale Effekte, die durch Investitionen erzielt werden können, denkt noch kaum jemand. Und so investiert Kleissner immer mehr vom eigenen Geld in Unternehmen, die nicht nur Gutes für die Umwelt, sondern auch für die Gesellschaft bewirken wollen.

Nachdem 2005 das erste Impact Investment erfolgt war, sind bald 25 Prozent des Vermögens der Familienstiftung KL Felicitas in derlei Projekte geflossen. Derzeit sind rund 90 Prozent so veranlagt, dass sie Gesellschaft und Umwelt auch tatsächlich Gutes tun. Bis Ende 2013 sollen praktisch alle seine Investments des 10-Millionen-Dollar-Volumens den ethischen Kriterien entsprechen. Auch die über andere, private Kanäle investierten 40 Millionen Dollar des Kleissnerschen Vermögens werden vermehrt dem Impact gewidmet.

Häufig nimmt Kleissner sich junger Projekte an, weil sie im sozial und ökologisch nachhaltigen Sektor in ihren Startphasen erhebliche Schwierigkeiten haben, Investoren vom wirtschaftlichen Erfolg zu überzeugen, auch wenn ihr Finanzbedarf ohnehin bescheiden ist. Geduldiges Kapital ist rar, selbst für eine Tranche bis 500.000 Dollar. „Letztlich ist es wie in der IT-Branche. Der Mainstream sagt oft, es würde nicht funktionieren. Aber alle meine Unternehmen wurden trotzdem erfolgreich. Das Thema Profit muss längerfristig gedacht werden.“

LET'S GO TO THE USA

Die Courage und Integrität, die er vom marktorientierten Wirtschaften fordert, lebt Kleissner auch im Privaten. Er will sich treu bleiben. Dharma nennt er das – eine moralische Maxime, nach der sich sämtliches Handeln richtet. Dabei soll das Wohlbefinden nicht zu kurz kommen. In Meditation, Yoga und irdischen Freuden wie gutem Wein und ab und an einem Heliskiing-Abenteuer sucht der gebürtige Tiroler Erfüllung. Den 56-Jährigen hat es früh in die weite Welt gezogen. Zuerst nach der Matura in Innsbruck ein Jahr an die Seabury Hall High School auf der Insel Maui des US-Bundesstaates Hawaii, anschließend nach Österreich, nach Wien an die Technische Universität zum Informatikstudium. Seine Frau

Lisa folgt ihm bald aus Hawaii nach. Nachdem Kleissner 1985 über das Thema „Verteilte Datenbanken und Computernetzwerke“ promoviert hat, deutet alles auf eine wissenschaftliche Karriere hin. Doch die Behörden in Österreich legen seiner Frau, die als Architektin Fuß fassen will, jede Menge Steine in den Weg. „Das Kammerensystem war furchtbar“, blickt Kleissner zurück, „also dachten wir: Let's go to the USA.“

Im kalifornischen Silicon Valley präsentiert Kleissner seine Forschungsarbeit, baut Kontakte auf und erhält bald ein Angebot der Branchengröße Hewlett-Packard. „Ich war ein guter Techniker, aber nicht der beste. HP erkannte in mir einen Manager, der die Techniker gut versteht.“ Zwei Jahre bleibt er als Projektmanager in Cupertino, siedelt dann 1994 beruflich über Palo Alto bei der Digital Equipment Corporation nach Redwood City. Er hat genug von der Welt der etablierten, großen Technikunternehmen.

Im neuen Startup NeXT Software von Steve Jobs, der einen Neustart nach seinem Rausschmiss bei Apple vorhat, wird er Chef der Entwicklungsabteilung. Noch heute basieren die Betriebssysteme der neuesten Mac-Rechner von Apple auf Codes, die Kleissner seinerzeit mitentwickelt hat, bevor Jobs das Ruder bei Apple nach Jahren der Pause wieder übernahm. Dennoch: Nach der ersten Erfahrung in einem Startup geht der Tiroler einen Schritt weiter, will nicht mehr an Bosse über ihm berichten müssen und verabschiedet sich von Jobs: „Steve wished me good luck.“ Kleissner sagt „Danke“ und sucht erneut das Abenteuer im Silicon Valley.

Auf Rightpoint folgt Ariba Incorporated. Als Senior Vice President trägt Kleissner bald zu immensem Wachstum bei. Von 1997 bis 2001 steigt der Umsatz von praktisch null auf 185 Millionen US-Dollar – im Quartal. Entsprechend erhöht sich der Wert der Aktienanteile. Als der Tiroler sich 2001 wegen des ungeliebten Wechsels im Management verabschiedet, macht der Verkauf der Aktien ihn zu einem wohlhabenden Mann mit liquiden Finanzmitteln.

Aus dieser Zeit habe er mehr mitnehmen können als bloß Geld: „Ich habe gelernt, nicht zu früh aufzugeben und mich der Sache mit hundert Prozent zu widmen. Ich will Dinge schaffen, die ‚wow‘ sind.“ Da reicht es eben nicht aus, als Teil einer Investo-

renavantgarde sozial und ökologisch zu handeln und gelegentlich in der Tiroler Heimat, der Kleissner die Sturheit verdankt, für den Erfolg bewundert und beneidet zu werden. Charly, der über Business lieber auf Englisch redet als auf Deutsch, will mehr.

„WIR WOLLEN EINE BEWEGUNG DARAUS MACHEN“

Das Soziale soll heraus aus der Nische der Wohltäter. Denn so zentral er in der Welt des Charly Kleissner ist, der Ansatz, die Synergie von Gewinndenken und sozialer Ader zu schaffen, steckt weiterhin in den Kinderschuhen. Weltweit würden derzeit nur zehn Menschen all ihre Assets zu hundert Prozent diesem Leitgedanken widmen, so Kleissner. „Ich bin überzeugt, dass Rendite und Impact vereinbar sind, aber man muss der Welt zeigen, dass es funktioniert. Wir wollen inspirieren, eine Bewegung daraus machen.“

Dazu hat er mit finanziell potenten Brüdern im Geiste 2010 das Netzwerk TONIIC gegründet. Dutzende vom Impact geleitete in den USA, Europa und Indien investieren selbst und wollen andere dazu bewegen, ihr Kapital verantwortungsvoll anzulegen.

Vor allem soll mit transparenter Geschäftstätigkeit ein Zeichen gesetzt und Zweifeln die Angst genommen werden, zu scheitern. Bei 27 gemeinsamen Investitionen haben Mitglieder der TONIIC-Gemeinschaft in zwei Jahren Außenstehende mit an Bord gebracht. Die Bereitschaft für soziale Geldanlagen steige, sagt Kleissner. Auch immer mehr Fonds sprängen auf den Zug auf oder würden mit explizit nachhaltigem Ansatz gegründet. ZOUK Ventures I und II etwa, ein britischer Fonds, der nicht zufällig auch mit 174.000 Euro von Kleissner gespeist ist.

Und weil Finanzmittel alleine keinen Erfolg bringen, bietet Kleissner als Mitbegründer von Social-Impact International Coaching und Mentoring für hoffnungsvolle Sozialunternehmer – global: Der Ableger Dasra operiert vom indischen Mumbai aus, nach Österreich zieht Kleissner regelmäßig das Investment Ready Program, das gezielt Initiativen in Zentral- und Osteuropa fördern soll. Im Wiener Co-Working Space „The HUB“ findet die Inkubation ihren physischen Ort, der ambitionierten und engagierten Gründern Platz zum Entwickeln ihrer Unterfangen ist.

Vor allem bei Pensionsfonds steigt der Druck, durch das eigene Geld nicht mit der Zukunft der Enkel zu spielen.

DER INVESTOR UND WOHLTÄTER

Charly Kleissner, 56, aus Innsbruck in Tirol, war einer der wichtigsten Softwareentwickler im Silicon Valley und erfolgreicher Manager legendärer Computerunternehmen wie NeXT, Digital Equipment Corp., Hewlett-Packard und Ariba. Nach seiner klassischen Unternehmenskarriere gründete er 2002 mit seinem Privatvermögen Stiftungen und Netzwerke für Social Impact Investment.

Mentor Kleissner sitzt im Aufsichtsrat des aus mehr als 30 Co-Working Spaces bestehenden globalen HUB-Netzwerks.

Damit seine Vision von einem nachhaltigen Planeten für alle Menschen wahr wird, müssen nicht zuletzt auch die ökonomischen Potenzen in den aufstrebenden Wirtschaftsmächten des globalen Südens nachziehen und ihre Investments an sozialen und ökologischen Maximen orientieren. Noch sind Nordamerika und Europa klar die Hochburgen. „Die Bewegung entsteht zwar auch in Indien, aber die Philanthropie der alten Elite ist noch immer sehr auf den Tempel fixiert und die neuen Unternehmer sind sehr profitorientiert.“

Social Impact Investment ist Zukunftsmusik. Damit sie dann wenigstens harmonisch klingt, arbeitet bereits die nächste Generation Kleissner in Vaters Fußstapfen. Sohn Alex, 28 Jahre alt, als Informatiker, Tochter Andrea, 26 Jahre alt, auf den Spuren des Vaters. Die studierte Mechatronikerin speist ihr Wissen in Entwicklungsprojekte in Sri Lanka, Indien und Südafrika. „Einige Rikscha-Fahrer etwa verdanken ihr eine verbesserte Konstruktion ihrer Transportfahräder“, sagt Kleissner und sieht seine Tochter eindeutig auf dem richtigen Weg. ☺

EINIGE IMPACT-INVESTMENTS KLEISSNERS

Rethink Autism (Volumen 50.000 \$), Minlam Microfinance Fund (250.000 \$), RSF Social Investment Fund (100.000 \$). Sie alle sollen irgendwann nicht nur Soziales geleistet haben, sondern auch eine Rendite von etwa fünf Prozent abwerfen. Einen solchen Rückfluss soll auch die Investition in eHealthPoint Services bringen – ein Steckenpferd des Philanthropen Kleissner. Das Unternehmen bringt Gesundheitsvorsorge in ländliche Gegenden Mexikos, der Philippinen und Indiens, bereitet Wasser auf und versucht die Vorteile neuester Technik auch abseits von urbanen Zentren zu etablieren. Kleissner sorgte mit jeweils 50.000 US-Dollar in den Jahren 2009, 2010 und 2012 für einen Teil der ersten finanziellen Ausstattung und manövriert das Projekt als Chairman durch die turbulente Anfangsphase. 300.000 Menschen nutzen mittlerweile täglich die Wasseraufbereitungen, 17.000 wurden untersucht und 31.000 nutzen die Möglichkeit, einen Arzt telefonisch um Rat zu fragen. Noch bilanziert die Unternehmung nicht positiv, mit einer Eigenkapitalaufstockung von mindestens vier Mio. US-Dollar soll sie das aber in zwei Jahren tun.

DAS ZIEL VON IMPACT-INVESTMENTS

Charly Kleissner nennt zwei Kriterien, die ein erfolgreiches Investment mit dem Ziel, sowohl Gutes zu tun als auch Profit zu erzielen, kennzeichnen müssen. Je nachdem, ob zuerst ein positiver Effekt auf die Umwelt oder der finanzielle Erfolg im Vordergrund steht, unterscheidet er:

- 1. IMPACT FIRST** Das jeweilige Investment muss einen positiven Effekt auf die Umwelt oder positive Auswirkungen auf die Gesellschaft erzielen – es muss ein sozialer oder ökologischer „Impact“ nachweisbar sein.
- 2. FINANCIAL FIRST** Das Investment muss auch einen Financial Return erzielen, das eingesetzte Geld wieder einspielen und zudem Gewinne bringen.