

EXTRA

# BANKMAGAZIN

Für Führungskräfte der Finanzwirtschaft



**„Wir kombinieren Finanztechnologie und Nachhaltigkeit“**

Interview mit Frank Ackermann,  
geschäftsführender Gesellschafter  
von SDG Investments



Investments mit Wirkung  
Beispiel nextbike: verlässliche Mobilität  
auch während der Corona-Krise!

# „Wir kombinieren Finanztechnologie und Nachhaltigkeit“

Frank Ackermann, geschäftsführender Gesellschafter von SDG Investments, über zukunftsweisende Projektfinanzierungen sowie Geldanlagen mit Sinn und Rendite.

## Herr Ackermann, welche Rolle spielt die Nachhaltigkeit in der Finanzbranche?

Wir kombinieren Finanztechnologie und Nachhaltigkeit und damit zwei Welten. Die eine Welt sind die kleinen bis mittelgroßen Finanzinstitute, die alle Geschäfte machen, die wirtschaftlich sinnvoll sind. Die andere Welt ist mit viel Herzblut zum Thema Nachhaltigkeit unterwegs, hat aber in der Regel wenig Überblick über professionelle Finanzierungsmöglichkeiten. Da prallen Gegensätze aufeinander. Wir mussten viel Überzeugungsarbeit leisten und mit Vorurteilen der Finanzindustrie aufräumen.

## An welche Vorurteile der Finanzindustrie denken Sie?

Viele Investoren verbinden nachhaltige Projekte immer noch mit einem Renditeverzicht. Das fängt bei einem grünen Start-up an, dem etwa ein Venture-Capital-Geber unterstellt, dass damit nur schwer Geld zu verdienen ist. Und dieser Irrglaube setzt sich bei reiferen Unternehmen fort, die bereits Gewinn erwirtschaften und eine interessante Rendite abwerfen. Aber wenn deren Geschäftsmodell auch nachhaltige Aspekte berücksichtigt, wird vielen Firmen die Kapitalaufnahme schwer gemacht. Auch wir sind eher zufällig auf unsere ersten Projekte gestoßen. Den Anfang machte 2015 ein Musikhaus, das Instrumente an Privatleute und

Schulen vermietet. Mit dem Erlös der besicherten Anleihe wurden die Vermietinstrumente finanziert. Unser nächstes Projekt folgte 2016 mit Nextbike, ein Leipziger Unternehmen, das weltweit Fahrradverleihsysteme betreibt. Und 2017 haben wir die Finanzierung von Africa Green Tec auf die Beine gestellt, einem Betreiber von Off-Grid-Solkraftwerken in Mali. Bei allen diesen Projekten stand eine Finanzierungslösung an erster Stelle, nicht die Nachhaltigkeit an sich. Dass diese einmal unser Maßstab werden würde, hat sich später herausgestellt. Und mittlerweile rückt das Thema auch wegen des politischen Drucks immer weiter in den Vordergrund.

## Auf Ihrer Website beschreiben Sie Ihr Unternehmen SDG Investments, das 2017 gegründet wurde, als eine Matching-Plattform für Finanzierungs- und Anlageprodukte. Bitte erläutern Sie Ihre Vorgehensweise!

Die Suche nach Investoren und Projekten läuft in erster Linie über unsere digitale Plattform. Wir bewerten jedes einzelne Projekt auf unserer Plattform nach seinem Impact auf die SDGs. Zusätzlich wird der Impact der Projekte von Imug, einer Agentur für Nachhaltigkeitsratings, überprüft. Außerdem untersuchen wir, ob das Geschäftsmodell nachhaltig und dazu geeignet ist, Zins sowie Tilgung leisten zu können. Auf der Suche nach neuen Projekten kooperieren wir auch mit Nachhaltigkeitsbanken, die bisher eher im Verborgenen gearbeitet haben und jetzt ihren zweiten Frühling erleben. Zu unseren Partnern zählen etwa die GLS oder die Triodos Bank. Wenn es um Finanzierungslösungen geht, die solche spezialisierten Institute an ihre Grenzen bringen, oder auch um große Investmenthäuser, die Emissionen unter 100 Millionen Euro Emissionsvolumen nicht abdecken können, springen wir ein.

## Kompakt

- |                |                   |
|----------------|-------------------|
| ■ Name:        | SDG Investments   |
| ■ Sitz:        | Frankfurt am Main |
| ■ Mitarbeiter: | 6                 |

## Frank Ackermann

ist als geschäftsführender Gesellschafter bei der von ihm mitgegründeten Plattform SDG Investments zuständig für Strategie und Produktstrukturierung. Außerdem ist er Gründer und Geschäftsführer von AHP Capital Management, aus der SDG Investments als Spin-off entstanden ist. Ackermann arbeitete zuvor bei diversen internationalen Geschäfts- und Investmentbanken, darunter ABN Amro, Commerzbank und der Bankgesellschaft Berlin.



© Thomas Berberich

### Ende 2019 hat sich die EU auf eine Taxonomie für nachhaltiges Investieren geeinigt. Wie bewerten Sie das?

Wir sind freilich große Verfechter der Sustainable Development Goals der Vereinten Nationen, kurz SDGs. Diese 17 Nachhaltigkeitsziele traten 2016 in Kraft und sind auch Teil unseres Namens. In Europa und insbesondere in Deutschland dreht sich die Diskussion aber immer noch hauptsächlich um ESG, also die Punkte Environmental – Social – Governance, speziell um erneuerbare Energien. Doch das greift zu kurz, die SDGs sind viel breiter aufgestellt. Zumal die ESGs eher problemorientiert sind, im Sinne von „do no harm“. Die SDGs hingegen sind vorwärtsgerichtet und lösungsorientiert im Sinne von „do good“. Auch international sind die SDGs anerkannter. Es gibt keine Resolution, die jemals von so vielen Mitgliedsstaaten der Vereinten Nationen unterschrieben wurde. Derweil führen wir in Europa eine Diskussion um Messbarkeit, die durch die SDGs mit ihren 17 Zielen, 164 Faktoren und 224 Kriterien schon gelöst ist. Und das, obwohl wir jetzt handeln müssen. Viele sind der Meinung, dass erst einmal die Regeln feststehen müssen. Wir hingegen sehen es pragmatisch und fangen einfach mal an, auch wenn wir dabei die Komplexität der Nachhaltigkeitsbeurteilung zunächst niedrig halten.

### Ziehen Ihre Kunden dabei mit?

Oft müssen wir unseren Kunden noch erklären, was die SDGs überhaupt sind. Manchmal sind die Unternehmen überrascht, dass ihr Projekt nachhaltig ist und auf eines der SDGs einzahlt, weil sie ihr Vorhaben primär aus wirtschaftlicher Sicht verfolgen. Und Investoren suchen zunächst nach Rendite und erkennen dann, dass sie ihr Geld zugleich auch nachhaltig anlegen können. Ein nachhaltiges Geschäftsmodell muss zugleich ein wirtschaftlich gutes Geschäftsmodell sein, denn es gibt keinen Bonus für Nachhaltigkeit.

### Wer sind Ihre Kunden konkret?

Viele unserer Investoren sind Family Offices und Pensionskassen, die ihre Mittel nachhaltig anlegen müssen oder wollen. Diese können sich anonym mit ihrem Investitionsbedarf auf unserer Plattform registrieren und werden dann automatisch angesprochen, wenn für sie passende Projekte auf der Plattform sind. Mitte Februar 2020 beträgt die registrierte Investmentnachfrage über fünf Milliarden Euro. Auf der anderen Seite stehen Unternehmen, die nach einer Finanzierung für ihre Projekte oder Produkte suchen, die nachhaltig sind.

*„Wir mussten viel Überzeugungsarbeit leisten und mit Vorurteilen gegen die Finanzindustrie aufräumen.“*

### Und wie ist Ihr Unternehmen regulatorisch aufgestellt?

SDG Investments wurde von Lars Hunsche und mir als Spin-off der ebenfalls von uns mit einem weiteren Partner gegründeten AHP Capital Management geschaffen, um nachhaltige Themen zu verfolgen. Als gebundener Vermittler von Finanzinstrumenten nach § 1 Kreditwesengesetz handeln wir ausschließlich auf Rechnung und unter der Haftung der AHP Capital Management, die von der BaFin nach § 32 KWG als Finanzdienstleister für Anlagevermittlung und Anlageberatung zugelassen ist.

### Warum sollten Projektentwickler auf der Suche nach Kapital zu Ihnen kommen?

Bei uns haben Unternehmen Finanzierungsmöglichkeiten, die sie anderswo nicht finden können. Denn wir bewegen uns in einer Nische, in der die asset-basierte Finanzierung von



© Thomas Berberich



Projekten im Bereich von circa fünf bis 100 Millionen Euro im Vordergrund steht. Und wenn ein Projekt noch mindestens eines der 17 SDG-Ziele verfolgt, dann können wir sie bei der Beschaffung einer passenden Finanzierung unterstützen.

### **Wie häufig müssen Sie Projekte ablehnen?**

Wider Erwarten kommt es nicht oft vor, geschätzt in zehn bis 20 Prozent der Fälle. Der Grund dafür ist, dass wir nicht nur ein bestimmtes Schema verfolgen, sondern uns immer fragen, welche Lösung passt. Häufig kommen Unternehmen mit Mittelbedarf, ohne eine konkrete Vorstellung zu haben, in welcher Form sie das Kapital besorgen könnten. Wir versuchen, die Lösung zu finden, die für die Mittelverwendung am besten geeignet ist.

### **Welche Projekte nehmen Sie auf Ihrer Plattform auf und welche schaffen es nicht in Ihre Auswahl?**

Sharing-Roller in Großstädten auf Elektrobasis sind nachhaltig, weil durch sie die Autofahrt wegfällt. Elektro-Scooter sind eher nicht nachhaltig, weil sie den Fußweg oder die Fahrt mit der U-Bahn ersetzen. Deshalb würden wir Elektro-Roller finanzieren, Elektro-Scooter nicht. So eindeutig ist das aber nicht immer. So lässt sich zum Beispiel über das Für und Wider von Blockheizkraftwerken diskutieren.

### **Wie kommen Sie bei solchen diskussionswürdigen Projekten zu einer Entscheidung?**

Mit derzeit zwei Partnern und vier Mitarbeitern arbeiten wir im Team mit flacher Hierarchie. Gemeinsam erörtern wir im ersten Schritt die für uns zentralen Fragen: Ist ein Projekt wirtschaftlich sinnvoll? Und glauben wir, dass wir die Finanzierung platziert bekommen? Hier binden wir auch unseren

prominent besetzen Beirat ein. Der zweite Entscheidungsschritt ist die Abstimmung mit Imug. Hier erfahren wir sehr früh, ob der Einfluss des Projekts auf die SDGs signifikant genug ist.

*„Immer mehr internationale Investoren ziehen sich aus kritischen Anlagethemen zurück.“*

### **Sind Sie ein Konkurrent von Banken und Sparkassen?**

Wir sehen uns als Ergänzung. Aufgrund der zunehmenden Regulierung und Standardisierung können Banken viele Geschäfte nicht mehr abbilden. In jüngster Zeit kommen gerade kleinere Institute zu uns, die selbst nicht mehr wachsen, ihre Kunden aber schon, und dadurch Großkredit-Limits erreichen. Hier können wir zum Beispiel durch die Strukturierung und Platzierung einer Anleihe das weitere Wachstum des Kunden unterstützen, ohne dass er seine Hausbankverbindung wechseln muss. Überdies versorgen wir Unternehmen gemeinsam mit Banken mit verschiedenen Finanzierungsbausteinen. Die Bank stellt dann zum Beispiel die Zwischenfinanzierung sicher, und wir strukturieren eine Anleihe für die langfristige Finanzierung.

### **Mit welchen Finanzinstrumenten arbeiten Sie häufig?**

Meist sind das zinstragende Titel, insbesondere Anleihen. Denn viele unserer Investoren sind Versicherer und Pensionskassen, die einen wiederkehrenden Zinsertrag brauchen. Bei



den so genannten Green Bonds kommt hinzu, dass die Mittelverwendung kontrolliert werden muss und nachweisbar ist, dass damit nachhaltige Projekte finanziert werden. Das ist eine große Herausforderung insbesondere in großen Konglomeraten. Dort die Transparenz und den Überblick zu behalten, ist nicht einfach. Deutlich wird das etwa beim Siemens-Konzern, der derzeit wegen seiner Zulieferung für Signalanlagen einer Eisenbahnstrecke in Australien, die zu einer Kohlemine führt, angegriffen wird. Obwohl das Projekt vergleichsweise klein und für den unternehmerischen Erfolg sicher nicht entscheidend ist, schadet die schlechte Publicity immens. Daran wird ersichtlich, wie zentral in Zukunft der Einfluss nachhaltiger Faktoren in Wirtschaft und Gesellschaft sein wird. Immer mehr internationale Investoren ziehen sich aus kritischen Anlagethemen zurück. Selbst eine mächtige Adresse wie Blackrock braucht eine nachhaltige Strategie.

#### **Wie wird sich die Liquidität im Segment nachhaltiger Geldanlageprodukte entwickeln?**

Es gibt immer mehr Produkte und Interessenten auf dem Markt. Entsprechend steigt auch die Liquidität der Papiere. Aber wir müssen aufpassen, dass dabei kein Greenwashing betrieben wird. Deshalb legen wir bei den Unternehmen, die zu uns kommen, auch so viel Wert auf die 17 SDGs. Damit und über die Mittelverwendungskontrolle ist es relativ einfach, die Projekte einzuordnen und auf jede Anleihe anzuwenden, die mit unserer Hilfe emittiert wird. Diese Sicherheit und auch die hohe Transparenz werden von Investoren hoch geschätzt.

#### **Welche Schwerpunkte gibt es bei den Unternehmen, die über Sie finanzieren?**

Unser Zielvolumen liegt zwischen zehn und 70 Millionen Euro. Große Investoren wollen zwar umfangreichere Tickets, aber es gibt nicht viele nachhaltige Unternehmen, die schon in der Lage sind, so viel Geld auf einmal zu verarbeiten. Wir führen Unternehmen in der Regel erst an den Kapitalmarkt heran. Sie kommen später oft für eine erneute Finanzierung auf uns zu. Unser Sweet Spot ist insbesondere die Skalierungsphase. Hier fehlt es häufig an der Unterstützung durch die Banken, weil ihnen das Geschäft zu riskant ist beziehungsweise keine Kapazität für die Strukturierung komplexer Finanzierungslösungen vorhanden ist. In einem späteren Stadium stehen die Banken dann wieder mit traditionellen Kreditprodukten zur Verfügung.

#### **Welche Risiken sind Ihnen zu hoch?**

Wir vermeiden Blanko-Anleihen. Außerdem überwacht bei Finanzierungen über unsere Plattform ein Sicherheitstreuhänder die Mittelverwendung. Und wir finanzieren nur Unternehmen, die verlässliche und bonitätsstarke Abnehmer haben. Das heißt natürlich auch, dass wir eine klassische Risikoanalyse sowie ein ständiges Monitoring der Finanzierung vornehmen und uns die Unternehmen vor Ort ansehen. Das alles wollen auch unsere Investoren so.

#### **Welche Summe wurde bisher über Sie finanziert?**

Seit 2017 haben wir 18 Projekte mit einem Gesamtvolumen von 200 Millionen Euro finanziert. Für das Jahr 2020 befinden sich 27 Projekte mit rund 600 Millionen Euro in der Pipeline. Wir haben jede Woche Anfragen, manchmal sogar täglich. Um die 17 SDGs zu erreichen, braucht es 2,5 Billionen Euro pro Jahr. Der Nachhaltigkeitsmarkt ist gigantisch.

#### **Wie sehen Ihre Wachstumspläne angesichts eines derart gigantischen Marktes für nachhaltige Projekte und Investitionen aus?**

Nach einem vergleichsweise untypischen Start 2017 sind wir in jedem Jahr deutlich gewachsen und können davon ausgehen, dass das so weitergeht. Noch sind wir mit sechs Mitarbeitern ein relativ kleines Team, haben aber 2020 neue Kollegen eingestellt, die unsere Finanzierungsaktivitäten und damit unser künftiges Wachstum noch verstärken sollten. Überdies laufen kostenintensive Vertriebsaktivitäten über unsere Plattform ab, über die wir leicht skalieren können. Damit haben wir die Investorenansprache automatisiert. In der Zukunft werden wir weitere Prozessschritte digitalisieren. Wenn das so weitergeht, werden wir bis zum Jahresende um mindestens 100 Prozent gewachsen sein. Bis Ende 2021 wollen wir 60 Transaktionen mit einem Volumen von 1,5 Milliarden Euro umsetzen. ■

**Das Interview führten Stefanie Hühlig und Christian Kemper in Frankfurt am Main.**

---

**IMPRESSUM:**  
SONDERAUSGABE IN KOOPERATION MIT  
SDG INVESTMENTS GmbH, Weißfrauenstraße 12-16, 60311 Frankfurt;  
Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH,  
Postfach 1546, 65173 Wiesbaden,  
Sitz: Wiesbaden, Amtsgericht Wiesbaden, HRB 9754

**GESCHÄFTSFÜHRER:** Joachim Krieger, Juliane Ritt, Stefanie Burgmaier  
**HEAD OF CORPORATE SOLUTIONS:** Markus Bereszewski  
**PROJEKTMANAGEMENT:** Anja Trabusch  
**TITELBILD:** © nextbike GmbH

---