

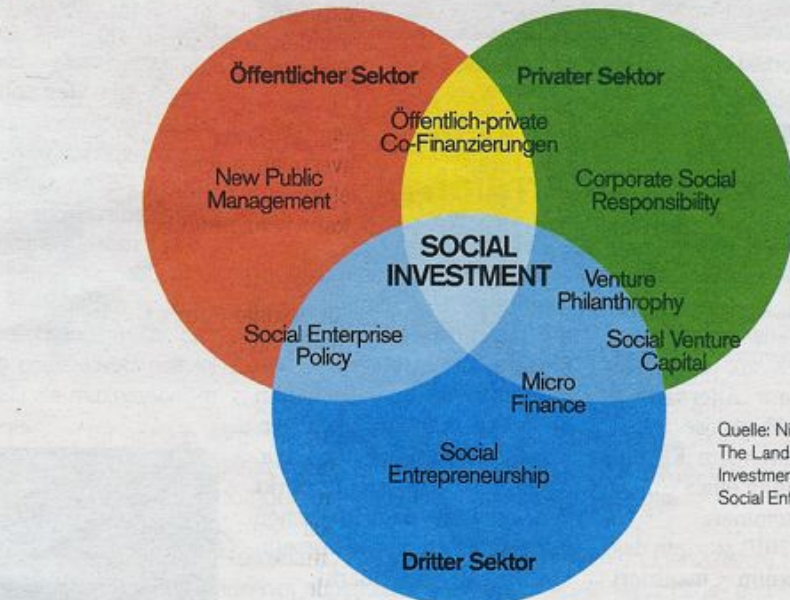
Kapital sucht Sinn

Mit der Rettung der Welt ist kein Geld zu verdienen. Ist das so? Eine neue Generation von sozial Engagierten experimentiert mit Modellen und Instrumenten der Marktwirtschaft. Ziel: soziale und finanzielle Renditen. corporAID zeigt, was zur Zeit läuft, wie's läuft und wo die Diskussion steht.

Nein, Sankalp ist keine malerische Alm in den Schweizer Alpen – Sankalp ist das größte Social Investment-Forum im asiatischen Raum und fand im Frühjahr 2010 zum zweiten Mal in Mumbai, Indien statt. Sankalp heißt so viel wie Entschlossenheit oder Gelöbnis – und bezieht sich auf das erklärte Ziel des Forums: Kapital dazu eingesetzt, um einen so genannten Multiple Return – also eine finanzielle, soziale und ökologische Rendite – zu erwirtschaften. 400 Teilnehmer tummelten sich auf der Veranstaltung, darunter Vertreter der großen internationalen Stiftungen wie der Bill and Melinda Gates-Stiftung, der Open Society-Stiftung von George Soros oder der Ashoka-Stiftung für Social Entrepreneurship – und mitten drin ein Österreicher.

Zehn Jahre lang war Peter Scheuch in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit tätig. Für Care Österreich hat er das Umwelt- und Entwicklungsprogramm für Afrika und Asien koordiniert, danach zog der studierte Betriebswirt und Umweltmanager nach Nepal und arbeitete als selbständiger Consultant für Projekte im gesamten Südost-asiatischen Raum. Heute ist Peter Scheuch ein Social Investor. Mit seiner 2008 gegründeten sozialen Investmentfirma Ennovent will er in Unternehmen in Entwicklungsländern investieren, die mit ihren Dienstleistungen und Produkten am Bottom of the Pyramid BoP – also am Sockel der Einkommenspyramide – eine nachhaltige positive Veränderung bewirken.

Die Krux mit den Grants Die Wandlung vom Entwicklungshelfer zum – sozialen – Kapitalisten vollzog sich nicht über Nacht. „In der Entwicklungszusammenarbeit ist mir auf Dauer die ungenügende finanzielle Nachhaltigkeit der Projekte extrem aufgefallen“, so der Oberösterreicher, „Ich habe feststellen müssen, dass Grants – also reine Spenden – abhängig machen und Eigeninitiative verhindern.“ Dass die Mentalität des freien Geldes mitunter der Qualität von Pro-



Quelle: Nicholls 2008: The Landscape for Social Investment, Skoll Centre for Social Entrepreneurship

Social Investment? So schaut's aus. Wer daran interessiert ist und wo Schnittstellen liegen.

jekten im sozialen Sektor nicht zuträglich ist, wird in der Entwicklungsszene besonders heftig diskutiert. In ihrem Bestseller „Dead Aid“ geißelt die gebürtige Sambierin und Ökonomin Dambisa Moyo die Ineffizienz und das Unvermögen der großen Geberorganisationen, langfristige Verbesserungen zu erreichen – und fordert die Abschaffung von Grants auf der Makroebene.

In Zeiten knapper werdender Mittel suchen mittlerweile viele Geldgeber – vom öffentlichen Sektor über gemeinnützige Stiftungen bis zu privaten Philanthropen – ganz generell nach den besseren Strategien für einen effektiven Mitteleinsatz und verknüpfen die Finanzierung mit dem Wunsch nach Effizienz: Die Logik der Marktwirtschaft hat den sozialen Sektor erreicht. Anstatt zu spenden, bedienen sich immer mehr sozial Engagierte heute lieber im Bauchladen der bewährten Kapitalmarkt-Instrumente – und setzen sie ungeniert für soziale Zwecke ein.

Denkhaltung „Social Investment“ Als Buzzword der Stunde ist Social Investment eines der Themen innerhalb des aktuellen Diskurses über die beste Ret-

tung der Welt. Als relativ neue Disziplin ist der Markt dafür noch jung und fragmentiert. Waren bis vor etwa 10 Jahren zur Finanzierung sozialer Vorhaben fast nur Subventionen oder Spenden denkbar, reicht das Angebot heute von Krediten bis zu Eigenkapitalbeteiligungen. Social Investment ist letztlich der Einsatz von Geld für einen sozialen UND einen finanziellen Ertrag. Dabei ist Social Investment nicht bloß auf Geldmittel beschränkt. „Social Investment ist eine neue Denkhaltung“, sagt Michael Meyer, Leiter des NPO-Instituts der WU Wien, „die Erkenntnis muss sein, dass auch Ausgaben im Sozialbereich Investmentcharakter haben.“

Letztlich geht es auch um die ethische Frage, wie Geld überhaupt eingesetzt werden soll. „Viele der Investoren, die heute den sozialen Sektor mit neuen Ansätzen umkrempeln, sind in der Dot.Com-Zeit reich geworden“, so Nikolaus Hutter. Der Investment Manager beschäftigt sich neben seinem Brotjob als Venture Capitalist intensiv mit Social Investment, Social Venture Capital und Social Entrepreneurship. „Leute wie Bill Gates haben in der freien Marktwirtschaft Milliarden verdient, jetzt

wenden sie die gleiche Logik der Ungeduld wie im Geschäftsleben auch auf ihr soziales Engagement an. Sie wollen genau wissen, was mit ihrem Dollar passiert.“

Diese Denke mündete in den letzten Jahren in das Entstehen einer ganzen Reihe von Stiftungen und Organisationen, die als Venture Philanthropists mit Finanzinstrumenten und Investmentprozessen aus dem klassischen Venture Capital-Bereich experimentierten, um die positive Wirkkraft ihres Kapitals zu optimieren.

Von Menschenliebe zum Investment

Wie Social Investment steht auch Venture Philanthropy in keinem Wirtschaftslexikon. Eine allgemeingültige Definition gibt es nicht. Drei Elemente lassen sich aber identifizieren: Venture Philanthropy baut operative Kompetenzen auf, setzt auf die enge Zusammenarbeit zwischen Kapitalgeber und -empfänger und ist klar Impact-orientiert. Ziel der Venture Philanthropen sind meist Sozialunternehmen, also Organisationen, die – im weitesten Sinn einer Definition – mit unternehmerischen Mitteln sozialen Nutzen maximieren wollen. Aber auch klassische NPOs werden beim Wachstum unterstützt. Außerdem investiert ein typischer Venture Philanthropist nicht nur Geld, sondern involviert sich auch mit Know-how und Expertise und vor allem über einen längeren Zeitraum.

Venture Philanthropy bedeutet jedoch nicht, dass Spenden weniger „wert“ sind. Spenden werden allerdings mit Investmentcharakter vergeben, das heißt, mit dem klaren Ziel der Vermehrung des eingesetzten Kapitals. „Es gibt durchaus Situationen, für die sich eine Spende am Besten eignet“, sagt Andreas Renner, Geschäftsführer der Global Exchange for Social Investment Gexsi, „Ein Unternehmer mit einer guten Geschäftsidee braucht für den ersten Schritt vielleicht nur 30.000 USD, z. B. um einen Business Plan zu entwickeln. Da kann man nicht mit größeren Investmentsummen arbeiten – das wäre viel zu aufwändig und teuer. Eine Spende kann schnell und unbürokratisch fließen.“

Kapital für soziale Fonds Gexsi, mit Sitz in London und Berlin, ist eine Venture Philanthropy Organisation der ersten Stunde. 2001 im Rahmen des Weltwirtschaftsforum in Davos aus der Taufe gehoben – ursprünglich als Programm der Schwab Foundation for Social Entrepreneurship – ist Gexsi seit 2004 eine eigenständige Organisation. Gexsi arbeitet an der Schnittstelle zwischen philanthropischem Engagement und kommerziellem Investment mit Fokus auf Sozialunternehmen in Entwicklungsländern.

„Der größte Bedarf an Unterstützung zwischen Geldgebern und Unternehmern

liegt in der frühen Phase von Projekten, die noch nicht groß oder reif genug sind, um den Anforderungen von Investmentfonds gerecht zu werden“, erklärt Andreas Renner. Hier setzt Gexsi an. Es investiert in Unternehmen, die für Banken aufgrund fehlender Sicherheiten nicht in Frage kommen und aufgrund des Geschäftsmodells in den Erträgen vorerst begrenzt sind – wo es also ein Trade-off gibt. „Wenn man etwa ein armes Dorf mit Strom oder sauberem Trinkwasser versorgt, kann man einfach keine hohen Renditen erwirtschaften. Da stellt sich die Frage: Wie bekommt man dafür Geldgeber?“, so Renner.

Rendite minus 100 Prozent? Gexsi arbeitet daher in einer dualen Struktur. Die Gexsi Charity verwaltet und investiert Spendengelder, die Rückflüsse bleiben im System. „Spenden entsprechen einer Investmentrendite von minus 100 Prozent am ersten Tag. Mit unserem Investmentansatz erreichen wir Projekte, die im Schnitt vielleicht minus 20 Prozent Rendite erwirtschaften. Das ist immer noch besser, als Gelder direkt zu verschenken“, so Renner.

Die 2006 gegründete For-profit Consultingfirma Gexsi LLP, ist für den kommerziellen Part zuständig. Sie berät im Bereich Social Investment und designt auch selbst Fonds, die mit Renditeerwartung investieren. Dabei richtet sich Gexsi insbesondere an private Investoren. „Meine Erfahrung

Viele Begriffe – ein Gedanke

Social Enterprise

Überbegriff für Organisationsformen, die mit unternehmerischen Mitteln sozialen Nutzen erreichen. Z. B. Yunus-Model: Gewinne werden reinvestiert; Profit-orientiertes Modell: Angebot von Produkten oder Dienstleistungen mit hohem sozialen Impact. Unterscheidung in trade-off (je höher der soziale Impact, desto kleiner der finanzielle Ertrag und umgekehrt) und lock-step (finanzieller Ertrag korreliert mit sozialem Impact).

Social Investment

Unterstützung von Social Purpose Organisationen (Charity, Social Enterprise ...), die soziale und/oder ökologische Probleme adressieren. Monetär (Spende, Kredit, Eigenkapital), aber auch in Form von Non-financial Support (Expertise). Investor will Resultate.

Venture Philanthropy

Ansatz der Philanthropy, der sich stark an unternehmerischen Prinzipien orientiert. Charakteristika: Fokus auf wenige Organisationen, meist Wachstumsfinanzierung, Due Diligence, maßgeschneiderte Finanzierung, langfristiges Engagement, Erfolgskontrolle. Kapital in Form von Grants, Darlehen, Mezzaninen, Eigenkapital.

Social Venture Capital

Analog zu Venture Capital auf der Suche nach dem Investment Case. Investitionen für Dritte in soziale Start-ups mit hohem Risiko, Streuung des Risikos über Fonds-Portfolio, Kapital in Form von Mezzanin- oder Eigenkapital, langfristiges Engagement (5-7 Jahre), Exit-Strategie (Rückkauf/Verkauf der Anteile), Zielrendite bis 15 Prozent für konventionelle Investoren.

Pooled Risk Fund

Social Venture Capital Fonds-Modell, bei dem das Erstrisiko (First Loss Piece) von Stiftungen oder Social Investoren ohne oder mit niedriger Renditeerwartung getragen wird. So wird ein Investment auch für Mainstream-Investoren attraktiv. Daumenregel: Leverage von Grant zu konventionellem Investment 1:5.

Social Return on Investment SROI

Versuch einer Analyse, Messbarmachung und Monetarisierung von sozialen, ökologischen und ökonomischen Wirkungen einer (sozialen) Aktivität. Untersucht werden zwei Wirkungsfelder: die Kosten, die durch die Aktivität eingespart werden, und der Mehrwert, der für die Gesellschaft geschaffen wird. Zwei Modelle: evaluierender SROI, prognostizierender SROI. Herrschende Meinung: besser als nichts ...

Werkzeug für Veränderung

Venture Capitalist Nikolaus Hutter über das Potenzial von Social Venture Capital, fehlende Messgrößen für sozialen Nutzen und Marktlogik.

corporAID: Was ist Social Venture Capital-Investing?

Hutter: Im Kern ist Social Venture Capital-Investing die Anwendung des Venture Capital Prinzips: Risikostreuung und hochriskante Investments. Das heißt auch: Scheitern ist nicht nur eine Möglichkeit, sondern eine Sicherheit. Ein Venture Capitalist muss also von Anfang an lernen, mit Stil zu scheitern: so früh wie möglich, so billig wie möglich und aus den richtigen Gründen – also aufgrund jener Fehler, die sich nicht vermeiden lassen. Venture Capital Investing gehört zu den aggressivsten Investment-Methoden mit den höchsten Ertragsersparungen von 30 bis 40 Prozent aufwärts, auf einen Fonds gerechnet. Von zehn Projekten knicken vier, fünf mit einer hohen Wahrscheinlichkeit ein, zwei, drei bringen unglaubliche Renditen. Die gleiche Logik umgelegt auf das Erreichen von sozialen Veränderungen ist Social Venture Capital Investing.

Mit sozialen Projekten will man doch nicht scheitern ...

Hutter: Stimmt, aber mit Social Venture Capital will ich nicht nur ein bisschen Impact mit Faktor 2 oder 3 haben, wie bei einer Spende. Ich nehme ein hohes Risiko, aber wenn es funktioniert, habe ich einen Impact-Faktor von 200 oder 300. Angesichts der gesellschaftlichen Probleme, vor denen wir stehen, ist es die einzige richtige Herangehensweise, um herauszufinden, was funktioniert. Das Geld ist das Werkzeug für Veränderung. Ich sehe was skalierbar ist, womit Veränderung in großem Maßstab erreicht werden kann, und erst dort stecke ich meine Ressourcen hinein.

Ein Venture Capitalist sucht nach den finanziellen Renditen, ein Social Venture Capitalist sucht nach dem Social Benefit oder einer Mischung aus finanzieller und sozialer Rendite.

Wo liegen die Herausforderungen für den Social Venture Capital-Investor?

Hutter: Wir bewerten derzeit nur, was wir messen können. Das ist der Kern des

Problems. Dinge wie Freundschaft, Liebe, Dankbarkeit, sozialen Nutzen oder soziale Kosten wie Umweltzerstörung messen wir derzeit nicht. Wir haben einen Überkonsum an Dingen, bei denen wir die sozialen Kosten nicht hinein rechnen, und ein Unterangebot an den Dingen, wo wir den sozialen Nutzen nicht berücksichtigen – und das betrifft den gesamten Sozialektor! Würde jemand dafür zahlen, Hunger, Aids und all diese Probleme auszurotten, wäre das ein Milliarden-Dollar Markt. Der Bedarf ist zwar da, aber es gibt niemanden, der dafür bezahlt, also keine Nachfrage und daher keinen Markt. Dadurch kommt es zu einer extremen Fehlallokation von Ressourcen durch die Märkte. Ich glaube, man spürt das. Es gibt eine große Frustration von den höchsten politischen Ebenen bis zu allen Teilen der Bevölkerung. Alle sagen, irgendetwas krankt an diesem System, und ich glaube, das ist der Kern dieser Krankheit.

Wie kann also ein Social Venture Capitalist den sozialen Impact seines Investments messen?

Hutter: Es gibt sehr viele Ansätze – z. B. den Social Return on Investment SROI – aber keiner hat sich durchgesetzt. Es wäre sehr wichtig, ist aber extrem schwierig! Der For Profit-Sektor ist so effizient, so stark gewachsen und so produktiv, weil es eine Kerngröße gibt, auf die man alles herunterbrechen kann: den Profit. Man kann eine Firma, die Gesundheitszentren in Indien betreibt, anhand des Profits mit einem Waffenhandel vergleichen, aber nicht den WWF mit der Caritas. Es gibt leider noch keine allgemein gültige Kenngröße für sozialen Nutzen. Würden wir eine Möglichkeit finden, soziale Kosten und sozialen Nutzen vernünftig einzupreisen, dann könnten wir den Marktmechanismus loslassen und hätten dann ein Ressourcenallokation, die funktionieren würde.

Danke für das Gespräch!

Nikolaus Hutter unterstützt Sozialunternehmen als Finanzexperte und Mentor, u. a. Ennovent, und unterrichtet Social Entrepreneurship an der WU Wien. Der Investment Manager – derzeit 3TS Capital Partners – ist dabei, sich mit einem Impact Investing Advisory Business selbständig zu machen.



Nikolaus Hutter
Querdenker

ist, dass Stiftungen nicht in der frühen Phase eines Unternehmens einsteigen, weil das Risiko zu hoch ist. Neun von 10 Start-Ups sind nach fünf Jahren wieder weg“, sagt Renner, „Early-stage Geld ist leichter von Privaten zu bekommen.“

Der Social Venture Capital-Ansatz geht noch einen Schritt weiter. Er verzichtet ganz auf das Grant-Element für Empfänger und zielt noch stärker auf den Leverage-Effekt des eingesetzten Kapitals für den sozialen oder ökologischen Impact ab. Ein Social Venture Capitalist beteiligt sich mit Eigenkapital an sozialen Start-ups, nimmt ein hohes Risiko in Kauf, will aber auch eine soziale und finanzielle Rendite sehen (siehe Interview mit Nikolaus Hutter). Das Risiko wird über ein Portfolio gestreut.

Wissen teilen Social Venture Capital ist vor allem in den USA und UK bereits ein fixes Tool am Social Investment-Markt. Forschungseinrichtungen und Think Tanks – z. B. das Skoll Centre for Social Entrepreneurship von Ebay-Gründer Jeff Skoll – bauen Wissen auf. Stiftungen und Organisationen – wie der Acumen Fund (US), Venturesome (UK), Bonventure (D) oder LGT Venture Philanthropy (Li) –, die bereits einiges an Erfahrungen in der Vergabe von Risikokapital und der Strukturierung von Beteiligungsfonds für Soziales haben, geben ihr Wissen gern in Open Source-Manier an Social Venture Capital-Neulinge weiter.

„Wir sind eng mit Organisationen wie Ashoka oder Bonventure in Kontakt, was unsere geplanten Investments betrifft“, sagt Jennifer Rowe, Neo-Chefin von Good.bee, der Social Banking Plattform der Erste Group. Im Rahmen der Social Business Tour kündigte die Erste Group im Mai eine Kreditlinie für Social Businesses in der Höhe von 10 Mio. Euro an, die Good.bee managen wird. Diese sollen zum Großteil als Mezzanine – ein Hybrid zwischen Kredit und Eigenkapital maßgeschneidert auf die Bedürfnisse und Zahlungsfähigkeit des Kunden – an Start-ups im Sozialbereich – vorerst in Österreich und Tschechien – vergeben werden. „Die Möglichkeit vom Wissen anderer lernen zu können, hilft uns, den Kunden bestmögliche Qualität anzubieten“, so Rowe.

Zahlenzauber Auch die Austro-Social Investmentfirma Ennovent setzt bei der Strukturierung ihres Sustainable Enterprise Fund auf Lessons Learnt. Scheuch orientiert seinen Fonds am Pooled Risk

Fund-Modell, das von Ashoka und der Deutschen Bank New York entwickelt wurde und beim Eye Fund zum Einsatz kam. Der um die 20 Mio. USD schwere Fonds investiert in Augenkliniken in Entwicklungsländern (siehe corporAID Magazin Nr. 15, 2007). „Social Venture Capital-Fonds haben natürlich weniger hohe Renditeerwartungen als traditionelle Venture Capital-Fonds. Der Pooled Risk Fund will auch für konventionelle Investoren attraktiv sein“, so Peter Scheuch. Das gelingt, indem Stiftungen oder Entwicklungsagenturen mit der Einzahlung von Grants die Erstrisikodeckung übernehmen. Für den konventionellen Investor reduziert sich somit das Risiko beträchtlich. Mainstream-Investoren können mit Renditen bis zu 15 Prozent rechnen.

Die Herausforderung liegt in der Balance zwischen Grant-money und normalem Investment-Geld. „Um solche Fonds zu modellieren, braucht es viel Erfahrung, hier kommen die Number Cruncher zum Einsatz“, sagt Scheuch, „Die Erfahrungen aus dem Eye Fund haben gezeigt, dass jeder gespendete Euro fünf Euro eines normalen Investors anlocken kann.“

Gretchenfragen Das macht die Sache nicht weniger aufwändig. Denn neben dem Finanzierungsinstrument, der Suche nach Kapital und der Bestimmung der Zielrendite gilt es, die richtigen Unternehmen – mit einer klaren sozialen Mission bei gleichzeitigem Wachstumspotenzial – für das Portfolio des Social Venture Capital-Fonds auszuwählen.

Wonach bemisst ein Investor den sozialen Ertrag eines Social Business? Was sind überhaupt geeignete Messgrößen? Wieviel Social Impact reicht für ein Investment? Fragen wie diese beschäftigen die Social Investment-Community intensiv und sind Thema zahlreicher Studien, wie von Sozialinvestoren wie Venturesome oder dem Skoll Centre for Social Entrepreneurship. Eine der Schlussfolgerungen: Um Risiko und Ertrag eines Social Investments ausbalancieren zu können, brauchen Investoren mehr Klarheit über die finanziellen und sozialen Renditen.

Die Gretchenfrage lautet daher: Wie wird sozialer Wert geschaffen? Der Versuch einer Antwort liegt im Konzept des Social Return on Investment SROI. „Mit dem SROI versucht man, die soziale, ökologische und ökonomische Wertschöpfung einer Aktivität kombiniert zu monetarisieren“, sagt Reinhard Millner, der an der

Abteilung für Non-profit Management der WU Wien u. a. zum SROI forscht. „Die Schwierigkeit liegt in der Identifikation von Indikatoren und dem Bestimmen von Messdimensionen für sozialen Wert. Oft kann man nur Annahmen treffen. Dazu kommt, dass Output nicht gleich Impact ist. Denn auch wenn jemand eine Ausbildung erhalten hat, sagt das noch lange nicht, dass die Person etwas daraus macht – also eine positive Veränderung nachhaltig stattfindet.“ Derzeit kommt der SROI meist in der Analyse und Evaluierung eines Social Investment zum Einsatz – also ex-post. Für Vorhersagen oder als Entscheidungsgrundlage für ein soziales Engagement oder Investment noch selten.

Gut Messen „Den Social Impact genau vorhersagen zu wollen, ist für mich wie Kaffeesudlesen“, meint Peter Scheuch dazu, „Gerade bei Unternehmen in Entwicklungsländern ist es schwierig und kostspielig den Social Impact genau zu bestimmen.“ Scheuch verlässt sich hier lieber auf seine langjährige Erfahrung als Entwicklungshelfer. „Gemeinsam mit dem Unternehmen legen wir Milestones fest, dazu kommt ein laufendes Monitoring.“ Den Erfolg seines ersten Investments – ein Bildungs- und Jobvermittlungsunternehmen für Arme in Indien – will er nächstes Jahr präsentieren. In Sankalp.

• Barbara Coudenhove

Advertorial

BAWAG P.S.K. - In Österreich CSR-Vorreiter

Als größte Kundenbank Österreichs trägt die BAWAG P.S.K. auch eine große gesellschaftliche Verantwortung. Um die verschiedenen CSR-Maßnahmen optimal zu koordinieren und umzusetzen, wurde ein maßgeschneidertes CSR-Konzept entworfen. Günter Horniak, CSR-Verantwortlicher der BAWAG P.S.K., im Interview.

Was versteht die BAWAG P.S.K. unter Corporate Social Responsibility?

Horniak: Als eine der größten Banken Österreichs tragen wir eine immense soziale Verantwortung. Jede unserer Tätigkeiten hat Auswirkungen auf Österreichs Wirtschaft und damit auf jeden einzelnen Menschen in diesem Land. Deshalb verstehen wir CSR als konzeptives Dach, unter dem wir unsere gesellschaftsrelevanten Maßnahmen bündeln.

Wie entsteht ein solches CSR-Konzept?

Horniak: Ein Beispiel: Wir haben zum Thema Menschenrechte gemeinsam mit der Beraterfirma Human Rights Consulting Vienna verbindliche Grundsätze entwickelt und in einer Menschenrechtsmatrix formuliert. Daraus leiten wir viele unserer Maßnahmen ab, wie das Neue Chance Konto. Als Leistungsnachweis veröffentlichen wir auch einen jährlichen CSR-Report, der unsere CSR-Maßnahmen sowie deren mittelbaren und unmittelbaren Auswirkungen dokumentiert. NGOs überwachen unsere Maßnahmen und fungieren als unabhängige externe Kontrolle. Ein solches Feedback hat Gewicht und gibt uns Input für zukünftige Maßnahmen. Das macht unsere Arbeit zwar nicht leichter, aber steigert unsere Effizienz.

Welche konkreten Maßnahmen wurden praktisch umgesetzt?

Horniak: Am meisten konnten wir mit zwei Projekten bewegen. Zum Ersten mit unserem Neue Chance Konto, einem Angebot für rund 50.000 Menschen, die aufgrund mangelnder Bonität von den wichtigsten Bankdienstleistungen ausgeschlossen sind. Über 5.400 Menschen haben bereits diese Chance wahrgenommen.

Zum Zweiten mit einer unbürokratischen, zinsfreien Überbrückungshilfe für Arbeitnehmer insolventer Unternehmen. Wir verhindern, dass diese Menschen zwischen dem letzten Gehalt und der ersten Insolvenzausgleichs-Zahlung in die Schuldenfalle laufen. Aber auch unser Sicherheitsbarometer, mit dem wir all unsere Spar- und Anlageprodukte kennzeichnen, ist hier zu erwähnen.

Wie steht die BAWAG P.S.K. mit Ihren Aktivitäten im nationalen Vergleich da?

Horniak: Eine Studie der Universität Linz reiht uns auf Platz zwei der heimischen Banken. In der Begründung wird hervorgehoben, dass die BAWAG P.S.K. als einzige der untersuchten Banken einen CSR-Report auf Basis der GRI-Richtlinien erstellt und einen CSR-Beauftragten nominiert hat und als einzige Bank Österreichs über eine Menschenrechtsmatrix verfügt. Das beweist, dass wir in Österreich durchaus CSR-Vorreiter sind!

Mehr Information auf www.bawag.com > Verantwortung

Bezahlte Einschaltung