

Anlagen in Social Business

Gibt es einen Erstanbietervorteil?

Maïa Ferrand

Co-Head of External
Multimanagement

APRIL 2022



Anlagen in Social Business: Gibt es einen Erstanbietervorteil?



Maïa Ferrand

Co-Head of External
Multimanagement

Schon vor Covid wurden bereits still und leise Unternehmen gegründet, die Produkte oder Dienstleistungen liefern, um sozialen Bedürfnissen gerecht zu werden. Schließlich steht ESG¹ nicht nur für umweltfreundliche Energie oder Umwelt. Das „S“ ist nicht umsonst Teil des Akronyms! Und doch gelangen soziale Faktoren und soziale Unternehmen erst jetzt ins Bewusstsein der Anleger.

Für einige dieser Geschäftsmodelle steigen die Gewinne zusammen mit den bereitgestellten Sozialleistungen. Eine ESG-Analyse kann uns dabei helfen, Unternehmen zu definieren, die positive soziale Auswirkungen haben. Aber ein Unternehmen, das mit sozialen Auswirkungen als Geschäftsmodell **gegründet** wurde, kann für Anleger völlig neue Möglichkeiten eröffnen.

Bei jedem neuen Produkt oder Geschäftsmodell kann es einen Erstanbietervorteil geben. Was ist mit denjenigen, die dem Trend erst später folgen: Warum sind sie nicht früh auf den Markt gekommen? Oft, weil sie noch nicht über die nötige Kompetenz verfügten. Unternehmen, in denen der finanzielle Erfolg intrinsisch mit dem sozialen Erfolg verflochten ist, sind ein neues Konzept. Die meisten davon sind kleine Firmen und noch nicht an der Börse notiert.

Ganz gleich ob es sich um soziale oder ökologische Themen handelt, wir bei Candriam sind der Ansicht, **eine Möglichkeit, ein Erstanbieter eines Impact Unternehmens zu werden, ist es, eine Partnerschaft mit den seltenen Spezialisten einzugehen**, die hierzu Erfahrung mitbringen. Viele dieser Spezialisten konzentrieren sich auf nur einen oder wenige Teilsektoren der Branche, weil sie nicht nur Finanzierung, sondern auch eine umfassende Beratung und Unterstützung der Unternehmensleitung bereitstellen müssen. Unserer Ansicht nach bietet ein Dachfonds-Ansatz Zugang zu diesen Erstanbieter-Spezialisten; zusammen mit einem gewissen Grad an Diversifizierung der Sektoren.

Treffen Sie einige Experten dieser neuen Welt, in der die Rechnungslegungssysteme nicht nur finanzielle Ergebnisse, sondern auch Impact messen. Der Impact One Private Equity Dachfonds von Candriam wird in Fonds investiert, die von unseren Interviewpartnern verwaltet werden.

Verfolgen Sie unsere Gespräche mit diesen beiden Impact-Fondsmanagern und einem erfolgreichen Unternehmen. Einer der Manager ist seit mehreren Jahren in einem Bereich mit sozialem Fokus für die Schaffung von Arbeitsplätzen tätig. Der zweite ist ein relativer Neueinsteiger, der durch seinen Fokus auf die Reduzierung der Kohlenstoffemissionen die Schaffung neuer Arbeitsplätze in der Fertigung vorangetrieben hat.

¹ ESG steht für Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (Faktoren, Analysen, Anlagen usw.)

Mathieu Cornieti

CEO, Impact Partners

Mathieu Cornieti beschreibt uns, wie *Impact Partners* 2007 als „Business Angel“ gegründet wurden, um Arbeitsplätze in fragilen Gemeinschaften zu schaffen. Die Proteste in Frankreichs Städten machten die sozialen Bedürfnisse und die Geschäftschancen sichtbar. *Impact Partners*, das mit nur 5 Millionen Euro frühzeitig in das noch junge Impact-Business-Modell einstieg, ist heute mit Niederlassungen in sechs Ländern in Europa Marktführer.

Impact Investing, wenn es als Geschäftsmodelle definiert wird, in denen die Einfluss- und Finanzziele integriert sind, besteht immer noch in erster Linie aus nationalen Unternehmen und in einem Land operierenden Investment Managern. Die Einzigartigkeit dieses Anlegers ist seine europäisch, anstatt national ausgelegte Präsenz; seine Fähigkeit, Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als nur wenigen Millionen Euro finanziell und geschäftlich zu unterstützen, und sein Fokus auf die Schaffung von Arbeitsplätzen in urbanen und schwachen Gebieten.

Durch die Ausrichtung auf Unternehmer, die Kapital benötigen, um zu wachsen, den Umfang des Geschäfts zu verändern und ihre Geschäftsmodelle in neuen Ländern nachzubilden, können sie sich weiterhin auf Unternehmen konzentrieren, in

denen Geschäftswachstum und soziale Auswirkungen einher gehen. Natürlich schafft ein profitables Unternehmen, das weiter wächst, Wert für die Aktionäre. Die Unterstützung findet sowohl auf finanzieller als auch auf menschlicher Ebene statt. Vor der Investition wird das Geschäftsmodell analysiert - „Hält es, was es verspricht?“ und „Generiert es Mehrwert?“ Bei der Investition liegt ein großer Teil der strategischen Unterstützung in Personalfragen, wie z. B. der Identifizierung von Bedürfnissen und Ausbildungskandidaten. Die finanziellen Erträge von *Impact Partners* und ihren Anlegern, z. B. Carried Interest, werden erst ausbezahlt, wenn die Ziele des sozialen Geschäftsmodells vollständig erreicht sind.

Zu den Beispielen von Einzelunternehmen gehört ein dänisches Unternehmen, das sich auf therapeutische Anwendungen von tagesrhythmischer Beleuchtung spezialisiert hat. Dieses ist bereits in 120 Krankenhäusern im Einsatz. Deshalb helfen wir dem Unternehmen, seine Expansion von zwei Ländern auf fünf zu beschleunigen. Ein weiteres Unternehmen ist ein Matratzenrecyclingunternehmen in Frankreich, das vor kurzem ausgegliedert wurde.

„Wenn Sie erfolgreich sind, können Sie sowohl finanzielle als auch soziale Performance erzielen.“

– Mathieu Cornieti, *Impact Partners*

Klicken Sie hier, um unser Gespräch mit *Impact Partners* zu

Jeremy Settbon

Directeur-fondateur,
Recyc Matelas Europe

Jeremy Settbon von *Recyc Matelas Europe* spricht mit uns über das Matratzenrecyclingunternehmen, das er vor 12 Jahren in Frankreich gegründet hat. Als sich das Unternehmen etablierte, verfolgte es zwei Ziele: das ökologische Geschäftsmodell des Recyclings von Matratzen und das soziale Geschäftsmodell der Ausbildung von Mitarbeitern für dauerhafte Arbeitsplätze.

Das Geschäftsmodell basiert auf großen Kunden, aber lokaler und fragmentierter Beschaffung - ein großartiges Geschäftsmodell für die Schaffung von Sprungbrett-Jobs in fragilen städtischen Gebieten. Impact Partners unterstützte das Unternehmen, als es zu klein war, um die anfänglichen Kosten zu decken, unterstützte und begleitete *Recyc Matelas* bei der Entwicklung der sozialen Integrationsstrategie, auf der die Belegschaft basiert, und leistete strategische Hilfe bei der Festlegung der nächsten Phase der Produkttypen. Die Gewinnung neuer Großkunden für eine neue

Produktlinie ist eine Herausforderung, da die Kunden mit der Qualität zufrieden waren, aber eine Mengengarantie benötigen. Bei öffentlichen Ausschreibungen hilft die nachgewiesene Erfolgsbilanz bei der Ausbildung und der Schaffung von Arbeitsplätzen, *Recyc Matelas* zu differenzieren.

Das Unternehmen ist jetzt rentabel und hält auf seinem Heimatmarkt einen 80 %-igen Marktanteil im Matratzen-Recycling, während 80 % der Mitarbeiter im Integrationsprogramm nach Ablauf der 24 Monate festangestellt werden - eine tolle „positive Ausstiegsquote“. Mit diesen Ergebnissen hat sich *Recyc Matelas* zu einem neuen „later stage impact shareholder“ entwickelt. Und welche Schritte sind als nächstes geplant? Mit einem Marktanteil von 80 % ist es an der Zeit, in neue Länder und möglicherweise neue Arten von Materialien zu expandieren.

„Impact investors... haben sich uns mit dem gleichen Wunsch nach Wachstum und finanzielle Leistungsfähigkeit angeschlossen, während sie von den sozialen und ökologischen Auswirkungen ihrer Beteiligung profitieren.“

- Jeremy Settbon, *Recyc Matelas Europe*

Klicken Sie hier, um unser Gespräch mit *Recyc Matelas Europe* zu

Christophe Gégout

Managing partner,
Yotta Capital Partner

Christophe Gégout stuft die Spezialität von *Yotta Capital Partners* als „Industrie 4.0“ ein. Yotta erkannte einen Mangel an Industriekultur in Private-Equity-Fonds, zusammen mit dem Bedarf an Arbeitsplätzen und einer Produktionsbasis in Frankreich. Das Unternehmen kombiniert Finanzierung mit technologischen, industriellen und internationalen Führungskompetenzen. Diese Anleger glauben, dass eine bessere Klimaleistung und eine Verringerung der Kohlenstoffemissionen in KMU ihre langfristige Wettbewerbsfähigkeit und die Schaffung von Arbeitsplätzen verbessern werden.

Die Investmentmanager ergänzen ihre finanzielle Unterstützung durch strategische und technologische Unterstützung, indem sie Unternehmen dabei unterstützen, die weniger sichtbaren und möglicherweise entmutigenden Elemente der Kohlenstofftransformation zu identifizieren und zu entwickeln. Elektroautos und ihre Batterien sind die offensichtlichen und äußerst wettbewerbsintensiven Bereiche. Stattdessen sollen die Unternehmen einer der anderen Lieferanten werden - das Gewicht durch ein innovatives und wettbewerbsfähiges Detail reduzieren, Karosserien aus recycelten Materialien herstellen usw. Dieses Konzept der Entwicklung eines Nischengeschäfts kann in vielen Bereichen der Fertigung angewendet werden - Produkte zur Optimierung der Energieeffizienz von Gebäuden, öffentlichen Verkehrsmitteln, vor- und nachgelagerter Fracht usw.

Yotta konzentriert sich auf die wechselseitige Abhängigkeit von Kohlenstoff, Wettbewerbsfähigkeit, Arbeitsplätzen und Wertschöpfung. Die Partner wählen bestehende rentable Unternehmen aus und helfen ihnen, sich in Richtung „Industrie 4.0“ zu entwickeln, mit dem Ziel sowohl Arbeitsplätze zu schaffen als auch eine Emissionsreduktion zu erreichen, die etwa doppelt so hoch wie das von der Regierung gesteckte Ziel ist. *Yotta* bevorzugt eine 50-50-Eigentümerstruktur und integriert in die Aktionärsvereinbarung eine Kohlenstoffklausel, um die Impact-Ziele stärker mit den finanziellen Zielen zu verbinden. Anlagen werden nicht analysiert, sofern nicht klar ist, dass die Verantwortlichen bereits der Ansicht sind, dass eine Verringerung des Kohlenstoff-Ausstoßes zu einer langfristigen Wettbewerbsfähigkeit führt.

Zur Freude von *Yotta* konnten sie zahlreiche kleine und mittlere Unternehmen mit derselben Philosophie finden. Außerdem haben sie sich die finanzielle Unterstützung der ganzen Bandbreite an Investoren gesichert: von privaten, staatlichen und institutionellen. Einige bieten technische Unterstützung oder Kontakte für die KMU. Und schließlich haben sie Candriam zur Präzision unserer Due Diligence-Fragen beglückwünscht und angemerkt, dass einige der Fragen dazu geführt haben, dass *Yotta* zusätzliche Kohlenstoffverbesserungen entdeckt hat!

„Wir können vielleicht Unternehmen aufgeben, die sich finanziell gut, jedoch weniger gut sozial oder „ökologisch“ entwickeln. Aber auf keinen Fall geben wir das finanzielle Ziel auf.“

– Christophe Gégout, *Yotta Capital Partners*

Klicken Sie hier, um unser Gespräch mit *Yotta Capital Partners* zu

Die Risiken im Bereich Private Equity umfassen die Möglichkeit eines signifikanten oder vollständigen Kapitalverlustes und Illiquidität. Private-Equity-Fonds sind ein langfristiges Risikoengagement mit begrenzter Diversifizierung. Die Bewertung von Private-Equity-Fonds kann schwierig zu überprüfen sein. Impact Private Equity Investments bergen auch ESG-Anlagerisiken sowie Informationsrisiken für wichtige Leistungsindikatoren.

Testimonials



Mathieu Cornieti

CEO, Impact Partners

Können Sie uns kurz Ihr Unternehmen *Impact Partners* beschreiben?

Impact Partners haben wir im Jahr 2007, kurz nach den städtischen Protesten in Frankreich ins Leben gerufen; zu einem Zeitpunkt, an dem es den Begriff „Impact Investing“ noch nicht gab. Wir hatten jedoch bereits die Idee, Investmentfonds aufzulegen, um Unternehmer zu unterstützen und sowohl soziale als auch finanzielle Performance zu erzielen. Für uns bedeutete soziale Performance die Schaffung von Arbeitsplätzen in städtischen Gebieten. Wir haben mit einem Fonds von 5 Millionen Euro in einem „Business Angel“-Format begonnen.

Heute sind wir die führende europäische Plattform für Impact Investing mit sechs Niederlassungen in Paris, London, Kopenhagen, Frankfurt, Mailand und Barcelona. Unser Team von rund 40 Fachleuten verwaltet rund 350 Millionen Euro.

Was macht Sie einzigartig?

Es gibt relativ wenige Akteure in unserem Bereich. Obwohl der Begriff „Impact“ seit geraumer Zeit immer häufiger verwendet wird, haben wenige Fonds - etwa 40 in Frankreich - eine anspruchsvolle Definition von Impact angenommen, wie beispielsweise die der *Folgenabschätzungskommission von France Invest*.

Was zeichnet uns aus?

- In erster Linie sind wir ein europäischer Akteur, während viele nur national operieren.
- Während wir im Hinblick auf den sektoralen Ansatz Generalisten sind, konzentrieren wir uns sehr auf soziale Fragen und Ungleichheiten, wohingegen bei vielen Wettbewerbern Umweltthemen im Mittelpunkt stehen.
- Unsere Erfolgsbilanz mit mittlerweile fast 15 Jahren Erfahrung zeigt, dass es möglich ist, finanzielle gepaart mit sozialer Performance zu erzielen.

Kurz gesagt, unser Unterschied besteht darin, dass es in Europa keine anderen Akteure gibt, die in der Lage sind, ein Unternehmen mit einem Umsatz von einigen Millionen Euro zu unterstützen, das eine innovative Lösung zur Beseitigung einer Ungleichheit hat und die Unterstützung einer Minderheit benötigt, um seine Lösung in anderen Ländern zu duplizieren.

Ist ein solches Ziel keine Belastung für die finanzielle Performance?

Nein! Viele möchten Impact Investing abbilden, indem sie Fonds nach „Finance First“ oder „Impact First“ positionieren, als ob diese Ziele in Opposition stehen müssen. Wenn Sie erfolgreich sind, haben Sie in der Tat sowohl finanzielle als auch *soziale* Performance.

Nehmen wir das Beispiel unserer ersten Fonds, die sich auf die Schaffung von Arbeitsplätzen in städtischen Gebieten konzentrierten: Um nachhaltige Arbeitsplätze zu schaffen, muss das Unternehmen rentabel sein und wachsen. Ein Unternehmen, das wächst und rentabel ist, schafft auch Wert für seine Aktionäre.

Danach verlieren wir vielleicht das Gleichgewicht. Wir hatten einen Fall von Unstimmigkeit zwischen finanzieller und sozialer Performance, aber wir konnten die Erlöse aus dem Verkauf schnell in einem neuen Projekt mit realem finanziellem *und* sozialem Performancepotenzial „recyclen“.

Wie sieht Ihre Anlagephilosophie konkret aus?

Wir arbeiten in einem bestimmten Bereich. Der Fonds, in den Candriam investiert, hat zum Beispiel das Ziel, Ungleichheiten zu verringern. Unser Anlageuniversum konzentriert sich daher auf schwache Gemeinschaften aller Altersklassen (Jugend,

Erwachsene, Senioren) und in drei Hauptbereichen: auf Englisch würden wir sagen, *learning, working* und *caring* (*lernen, arbeiten und sich kümmern*). In diesen drei Bereichen besteht unser Ziel darin, in Europa Lösungen mit Unternehmern zu finden, die Kapital benötigen, um zu wachsen, Größenvorteile zu erzielen und ihr Modell in anderen Ländern zu vervielfachen. Es gibt also keinen Konflikt zwischen Geschäftswachstum und sozialen Auswirkungen. Die beiden gehören zusammen.

Auf der Basis unseres Anlageuniversums analysiert unser Research zunächst die Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells: „Ist es überzeugend? Erzeugt es Mehrwert?“ Zweitens versichern wir uns über die sozialen Auswirkungen und überprüfen, ob wir die Interessen unseres Managementteams, oder das was wir als „Carried Interest“ bezeichnen, mit denen der Anleger ausrichten können. Und dieser Mechanismus, der durch finanzielle Performance generiert wird, wird zu 100 % durch die erzielte soziale Performance eingeschränkt. So ist alles aufeinander abgestimmt.

Welche Arten von Unterstützung bieten Sie Unternehmern?

Wir bieten sowohl finanzielle als auch personelle oder beratende Unterstützung. Unser Ziel ist es, Unternehmern mehr als nur Kapital zu bieten. Dies äußert sich zum Beispiel in Personalangelegenheiten, wie der Identifikation von Bedürfnissen und Ausbildungskandidaten. Wir organisieren jährlich rund 60 Veranstaltungen mit 1000 jungen Menschen aus Arbeitervierteln. Außerdem bieten wir Hilfe bei wirtschaftlich relevanteren Themen, z. B. die „Impact Purchasing Tour“, die wir gemeinsam mit einer Gemeinschaft von rund 300 Einkäufern aus Großunternehmen und rund 1000 Unternehmern, die sich jedes Jahr treffen, organisieren.

Wir arbeiten auch mit Franchisegebern zusammen, die ihre Franchisenehmer tagtäglich unterstützen und deren alltäglichen Betrieb überwachen, sowie mit Kandidaten, die wir identifizieren und finanzieren. Dank dieser Partner konnten wir in den Bezirken, in denen die französische Stadtpolitik Anwendung findet, mehr als 1000 Arbeitsplätze schaffen.

Bedeutet das, dass Sie in allen europäischen Märkten an all diesen Themen arbeiten?

Wir haben in sechs Ländern Teams vor Ort. So können wir uns mit den Unternehmern treffen und das Projekt mit ihnen zusammen aufbauen. Außerdem warten wir nicht darauf, dass

die Unternehmen vor dem Hintergrund der ohnehin sehr hohen Bewertungen über einen Intermediär zu uns kommen.

Wir sind europäisch aufgestellt, handeln aber vor Ort, um in schwachen Gebieten durch den lokalen Handel Arbeitsplätze zu schaffen, aber auch zusammen mit schnell wachsenden Unternehmen, die europäische Marktführer werden wollen.

Können Sie ein Beispiel nennen?

Für die letztere Art von Unternehmen sind wir mit einem dänischen Gesundheitsunternehmen aktiv, das sich auf zirkadiane Beleuchtung spezialisiert hat. Dieses Unternehmen entwickelt therapeutische Anwendungen, die bereits in 120 Krankenhäusern in Dänemark und Schweden etabliert sind, und wir helfen dabei, seine Expansion in Frankreich, Spanien und Deutschland zu beschleunigen.

Vor kurzem haben wir uns von einem französischen Unternehmen, das Matratzen recycelt, getrennt. Neben dem ökologischen Aspekt konzentrierten sich unsere Investitionen auf den sozialen Aspekt, und es wurden in den fünf von uns finanzierten Fabriken etwa hundert Arbeitsplätze für Menschen in sozialen Eingliederungsprogrammen geschaffen. Unsere Investition bestand darin, das Unternehmen dabei zu unterstützen, die Zulassung als „Integrationsunternehmen“ für jede seiner Fabriken zu erhalten.

Was sehen Sie als Zukunft des Impact Investing?

Unsere Strategie bei *Impact Partners* beruht auf sozialen Fragen. Weltweit verzeichnen wir heute ein sehr starkes Wachstum am Markt, da viele Fonds behaupten, im Impact-Universum tätig zu sein. Ich denke, dass dieser Trend anhalten wird, aber es ist wichtig, dass Anleger wie Candriam eine anspruchsvolle Strategie mit echter finanzieller und sozialer Due Diligence verfolgen. Es ist auch die Aufgabe von Candriam, sich an diesem Gesinnungswandel zu beteiligen, Aufklärung zu leisten und zu zeigen, dass es Anleger wie uns gibt, die es anders machen und eine echte „Zusätzlichkeit“ einbringen.



Jeremy Settbon

Directeur-fondateur,
Recyc Matelas Europe

Können Sie Ihr Unternehmen *Recyc Matelas Europe* kurz beschreiben?

Inspiziert von einem Wirtschaftsmodell, das in Kanada entwickelt wurde, habe ich im Jahr 2010 *Recyc Matelas Europe* gegründet, ein Unternehmen, das sich auf die Zerlegung von entsorgten Bettwaren spezialisiert hat.

Nach der Erkundung des französischen Marktes und der Befragung der Akteure in diesem Sektor (öffentliche Behörden, Abfallentsorger und Matratzenhersteller) erkannte ich, dass es weder in Frankreich noch in Europa ein bestehendes Modell gab. Gleichzeitig wurde das Grenelle II-Gesetz erlassen, in dem ein Rechtsrahmen für die Verantwortung von Produzenten, Verursachern und Zahlern geschaffen wurde. Und kurz danach entstand Eco-Mobilier, dessen Ziel es war, die gesamte Möbelmüllrecycling-Branche auf nationaler Ebene zu organisieren. Unseren ersten Vertrag mit dieser Organisation haben wir 2012 gewonnen.

Heute hat *Recyc Matelas Europe* fünf Verarbeitungsfabriken: eine in Belgien als Teil eines Joint Ventures mit Suez sowie vier in Frankreich, von denen zwei mit etwa hundert Beschäftigten uns gehören. In Frankreich liegt unser Marktanteil bei 80 %. Wir verarbeiten rund 24 000 der 30 000 an Vorbereitungszentren gesandten Tonnen an Bettwaren.

Welche Schwierigkeiten haben Sie festgestellt?

Über die technischen und rechtlichen Fragen hinaus lautet die Frage, die gestellt werden muss: „Wie werde ich das Produkt transformieren? Und, abhängig von den von mir geschaffenen Flüssen: Sollte ich mich auf einem „Massenmarkt“-Sektor wie der Bauwirtschaft positionieren oder sollte ich eine andere Lösung bevorzugen?“ Es ist wichtig, zu verstehen, dass die mit uns arbeitenden Hersteller, die zu den europäischen Marktführern ihrer Produkte gehören, Garantien brauchen. Um ihr Lieferant zu werden, muss man in der Lage sein, Volumen, Preis und Lieferkontinuität zu garantieren. Zu Beginn haben uns einige Unternehmen als zu klein angesehen und für die gleiche Produktqualität das „Originalmaterial“ größerer Unternehmen bevorzugt.

Welchen Anteil der Altmaterialien kann man wiederherstellen?

Aus den 24 000 Tonnen werden 60 % für die Herstellung anderer Produkte verwendet, hauptsächlich thermische oder akustische Isolierstoffe. Schaumstoff aus Polyurethan kann z. B. zur Unterschicht für Parkett oder Teppiche im Bausektor oder für Sitzmöbel in der Möbelindustrie verwendet werden. Latex wird

heute vollständig wiederverwendet für ein Unternehmen, das Kuh-Teppiche herstellt!

Die restlichen 40 %, d. h. die Textilien (Wolle, Filz, Polypropylen, Kokosfaser) werden als Ersatzbrennstoff für die Rückgewinnung verwendet. Es handelt sich also um „Energierückgewinnung“.

Aber unsere Recyclingquote wird innerhalb von zwölf Monaten auf 100 % steigen! Die Textilien, die wir heute für die Herstellung von Brennstoffpellets verwenden, werden eingesetzt, um eine von uns entwickelte thermische Isolierung zu produzieren.

Ihr Unternehmen hat also eine starke positive Auswirkung auf die Umwelt?

Ja, aber wir gehen noch weiter. Wir haben auch soziale Auswirkungen. Im Gegenzug für eine staatliche Beihilfe, die 40 % des Bruttogehalts des Arbeitnehmers finanziert, verpflichtet sich das Unternehmen, den Mitarbeiter für einen Zeitraum von 24 Monaten zu schulen und eine bestimmte Anzahl von Stunden der Ausbildung zu gewähren. Diese Schulungen können ein Gabelstaplerführerschein, Sprachtraining zur Verbesserung in Französisch oder sogar Erste-Hilfe-Trainings sein. Dazu haben wir professionelle Integrationsbeauftragte eingestellt, um die Mitarbeiter während ihrer gesamten Weiterbildung zu begleiten.

Wenn man Impact-Ziele hat, bedeutet dies, täglich nicht-finanzielle Ziele zu definieren?

Diese Ziele wurden im Zuge unserer Transformation festgelegt. Heute sind die Arbeitsbedingungen eine unserer Prioritäten. Wir sind schnell gewachsen und wollen das Unternehmen in diesem Bereich voranbringen. Wir wollen Mitarbeiter in Arbeitsgruppen einbeziehen und ihr Feedback einholen, damit wir Fortschritte machen können, während wir uns weiterentwickeln.

Als *Impact Partners* eine Beteiligung an dem Unternehmen übernahm, war einer der wichtigsten von ihnen beobachteten Indikatoren die Schaffung nicht ersetzbarer Arbeitsplätze in schwachen Stadtgebieten. Der Fonds, der uns ausgewählt hat, investierte nur in Unternehmen, die in benachteiligten Vierteln ansässig sind oder von Unternehmern aus benachteiligten Vierteln entwickelt wurden. Auf uns traf das Erstere zu.

Die positive Ausstiegsquote am Ende des Integrationsprozesses ist für uns ein weiterer wichtiger Indikator. Ziel ist es, den Mitarbeiter in Richtung eines unbefristeten Arbeitsverhältnisses zu begleiten. Das nennen wir einen dynamischen Ausstieg. Und *Recyc Matelas Europe* hat eine positive Austrittsquote von 80 %, d. h. acht von zehn Mitarbeitern im Integrationsprogramm verlassen unser Unternehmen mit einer Festanstellung!

Welche Rolle spielte Impact Partners konkret?

I would say that they had three roles. First, they supported us at the start of the activity when the revenues did not allow us to cover the important operating costs. Then, they simply allowed us to accelerate our growth. Plus, it was *Impact Partners* who encouraged us to evolve into a social integration company. Beyond our location in a basin with difficult neighbourhoods conducive to social integration, their social DNA and their experience in supporting Impact companies encouraged us to put in place a certain number of measures and reorganizations of the activity for this transformation.

Können wir also finanzielle Performance und soziale Auswirkungen kombinieren?

Natürlich! Heute ist das Unternehmen weitgehend rentabel, selbst ohne Subventionen. Obwohl *Impact Partners* im letzten Jahr ausgestiegen ist, sind andere Impact-Investoren wie BPI mit dem gleichen Wunsch zu uns gestoßen, um uns bei unserem Wachstum und unserer finanziellen Performance zu begleiten und gleichzeitig die sozialen und ökologischen Auswirkungen ihrer Beteiligung zu nutzen. Deshalb haben wir mit den neuen Aktionären einen fünfjährigen Impact-Plan auf drei Ebenen mit nur nichtfinanziellen Kriterien aufgestellt:

1-Messung, Optimierung und Weitergabe der Umweltauswirkungen aus den Aktivitäten von *Recyc Matelas Europe* (den CO₂-Fußabdruck des Unternehmens verringern).

2- Allen erlauben, aufzublühen und durch sinnvolle Beschäftigung ihren Weg zu finden (um unsere positive Austrittsquote zu erhöhen).

3- Kontinuierliche Innovation, um Lösungen für die Umwandlung unserer Abfälle in Ressourcen und verantwortungsbewusste Produkte zu liefern (die Entwicklung von Fertigprodukten aus dem Abbau von Materialien).

Wir sind davon überzeugt, dass diese Elemente es uns ermöglichen, uns selbst zu differenzieren, um bei öffentlichen Ausschreibungen den Zuschlag zu erhalten, und letztlich der Schlüssel zu unserer weiteren Entwicklung sind.

Unser Ziel ist es daher, die von *Impact Partners* begonnene Arbeit mit den neuen Aktionären auszuweiten!

Zum Schluss: Was würden Sie über Recyc Matelas Europe sagen?

Recyc Matelas Europe ist das Paradebeispiel dafür, dass die Kreislaufwirtschaft Realität ist und dass sie funktioniert. Wir upcyclen Abfall, das Unternehmen ist rentabel, und das Geschäftsmodell ermöglicht uns sogar, unser Ziel der Integration zu verfolgen und somit einen kontinuierlichen sozialen Einfluss zu erzielen. Wir sind bestrebt, unsere Entwicklung fortzusetzen und hoffen, in unserem Maßstab Vorbild zu sein und andere Unternehmer zu inspirieren.



Christophe Gégout

Managing partner,
Yotta Capital Partner

Können Sie Ihr Unternehmen, *Yotta Capital Partners*, kurz beschreiben?

Wir sind ein junges Unternehmen, das sich auf die Unterstützung und Beteiligungsfinanzierung von innovativen französischen Herstellern spezialisiert hat, die Industrie 4.0 in den Mittelpunkt ihrer Entwicklungsstrategie stellen. Wir sind ein kleines, aus drei Partnern bestehendes Team.

Was macht *Yotta Capital Partners* einzigartig? Die Mischung aus Private-Equity-Experten, wie Xavier Herrmann und Benoît Perrot, mit Kenntnissen aus anderen Bereichen, z. B. Forschung oder technologische Innovation und internationale Entwicklung, die Daniel Javed und ich mitbringen. So haben wir eine dreifache Kultur, die sowohl industriell als auch technologisch, international und finanziell ist.

Ihr erster Fonds, der 2021 geschlossen wurde, soll die Entwicklung und Klimaleistung von KMU unterstützen. Was bedeutet das?

Yotta hat zwei Missionen: die Schaffung von Arbeitsplätzen in der Industrie und die Reduzierung der Kohlenstoffemissionen von KMU in der Industrie. Unser Kohlenstoffziel besteht darin, CO₂-Emissionen um etwa das Doppelte der von der Regierung für die Industrie gesetzten Ziele zu reduzieren! Um dies zu erreichen, versuchen wir, die CO₂-Tonnen so rigoros und regelmäßig zu zählen und zu überwachen wie die Euros von den Wirtschaftsprüfern kontrolliert werden. In diesem Zusammenhang arbeiten wir mit Carbone 4, einem führenden Unternehmen in Frankreich, an der Durchführung einer detaillierten Kohlenstoffprüfung und der Kohlenstoffstrategie des Unternehmens, in das wir investieren. Die Zusammenarbeit mit einem externen Partner bedeutet, von seinem Wissen über eine Vielzahl von Unternehmen, Daten und Ressourcen zu profitieren.

Geht ein solches Ziel nicht zu Lasten der finanziellen Performance?

Nein, und das ist sehr wichtig! Natürlich könnten wir Unternehmen aufgeben, die sich finanziell gut, jedoch weniger gut sozial oder „ökologisch“ entwickeln. Aber auf keinen Fall geben wir das Ziel der finanziellen Performance auf. Wir fügen ihr einfach ein CO₂-Ziel hinzu, das Teil unserer Anlagephilosophie ist. Wir sind davon überzeugt, dass die Einbeziehung der Kohlenstoffeffekte eines Industrieunternehmens eine *unumgängliche* Voraussetzung für seinen zukünftigen Erfolg, aber auch eine Herausforderung für die Wettbewerbsfähigkeit und die Wertschöpfung am Ende ist.

Viele glauben, dass dies die Kapitalrendite beeinträchtigt, doch wir sind davon überzeugt, dass es möglicherweise auf sehr kurze Sicht zutrifft, wenn Investitionen nötig sind, um den ökologischen Fußabdruck zu verbessern, aber langfristig ein differenzierender Faktor ist.

Wir sind davon überzeugt, dass die Reduzierung des Kohlenstoffs ein Faktor ist, der die Wertschöpfung steigern wird, denn im nächsten Jahrzehnt wird im Hinblick auf den Klimawandel viel passieren. Die Vorschriften werden strenger werden. Und zweifellos wird es eines Tages für Kohlenstoff einen Preis zu zahlen geben. Unternehmen, die sich bemüht haben, ihren ökologischen Fußabdruck in den Griff zu bekommen, werden bei der Personalbeschaffung profitieren - ein geringer CO₂-Fußabdruck ist ein Vorteil bei der Gewinnung von Talenten. Und wettbewerbsfähige Unternehmen werden zunehmend Lieferanten mit einer geringeren CO₂-Bilanz und einer besseren Performance bevorzugen.

Aus diesen Gründen sollten wir meines Erachtens ein höheres IRR-Ziel verfolgen.

Heute positionieren sich viele Private-Equity-Investoren in Richtung digital und schauen auf die Zukunft. Ist die Industrie immer noch rentabel?

Die französische Industrie hat in den letzten 40 Jahren gelitten, und Investitionen gelten als schwieriger. Viele haben Geld verloren, und wir stehen mehr im Wettbewerb mit internationalem Kapital. Die Behörden scheinen im Rahmen der Ankündigungen bezüglich Frankreichs 2030-Zielen einen gewissen Mangel an Industriekultur in vielen Private-Equity-Fonds festgestellt zu haben.

Wir haben uns entschieden, in die Industrie in allen Sektoren, zu investieren. Um in Frankreich eine Basis nachhaltiger Industriebetriebe aufzubauen, muss diese unserer Ansicht nach aus Sicht des Klimas effizient sein. Aus diesem Grund beziehen wir diese Fragen der Schaffung von Arbeitsplätzen in die Industrie und die Kohlenstoffeffizienz *in unsere Unternehmensphilosophie* mit ein.

Wie unterstützen Sie konkret die Unternehmen, in die Sie investieren?

Unser Ziel ist es, profitable Unternehmen in ihrem Ist-Zustand auszuwählen, und ihnen dabei zu helfen, Fortschritte bei Themen zu erzielen, die häufig nicht berücksichtigt werden. Denken wir zum Beispiel an die Automobilherstellung. Jeder hat im Hinterkopf, dass wir, um den CO₂-Fußabdruck von Autos zu reduzieren, auf Elektro umsteigen müssen. Das Mittel dafür, um dieses Ziel zu erreichen, ist zweifellos eine innovative Batterie. Wir prüfen aber auch andere Möglichkeiten. Wir analysieren die Lieferanten und helfen ihnen bei der Herstellung einer Karosserie mit recycelten Materialien. Ein wichtiger Punkt bei Autos ist auch ihr Gewicht. Viele Innovationen rund um das Auto konzentrieren sich auf die Details. Sie revolutionieren zwar nicht die Batterien, aber sie können den ökologischen Fußabdruck verbessern.

Diese Parallele gilt für eine Vielzahl von Sektoren. Unserer Meinung nach besteht die CO₂-Transformation aus einer Summe kleiner, weniger sichtbarer Aktionen, die oft entmutigender sind, aber zusammen eine viel günstigere Kohlenstoffbilanz für die Industrie ergeben.

So haben wir beispielsweise in ein Unternehmen investiert, das Öfen für einen Kohlendioxidrückgewinnungs- und Recyclingprozess herstellt. *Yotta* ist Mehrheitsaktionär dieses Unternehmens und hat als Eigentümer eine Person gewählt, die für die Probleme des Klimawandels sehr sensibel ist und unter anderem anstrebt, technologische Lösungen für das Recycling von CO₂ zur Verfügung zu stellen. Viele weitere Maßnahmen sind erforderlich, z. B. die Verbesserung der Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden, die Optimierung des Verkehrs, vor- und nachgelagerter Frachttransport.

Sobald wir in das Unternehmen investiert haben, stellen wir sicher, dass wir gemeinsame Ziele verfolgen, um die CO₂-Emissionen des Unternehmens zu reduzieren. Dies geschieht über das Managementpaket der Führungskräfte, eine Präsenz in der Unternehmensführung oder durch eine CO₂-Klausel in der Aktionärsvereinbarung. Unser Ziel ist es, eine genaue Roadmap zu erstellen, welche die wichtigsten Führungskräfte des Unternehmens ermutigt, kohlenstoffarme Lösungen zu finden.

Setzen Sie KPIs ein?

Natürlich. Obwohl wir auf sozialer Ebene keine quantitativen Indikatoren haben, sorgen wir dafür, dass die Themen Wohlbefinden am Arbeitsplatz, Parität und Mitarbeiterbeteiligung an der Wertschöpfung angemessen behandelt werden.

Unsere Originalität bleibt der Kohlenstoff, und wir werden langsam bekannt dafür. Wir helfen Unternehmen, ihre Klimaperformance zu verbessern. Wir werden die französische Industrie nicht mit 130 Millionen Euro revolutionieren, aber wir glauben, dass wir mit einem Dutzend Unternehmen als Beispiel

vorangehen können. Wir hoffen, dass diese Beispiele andere inspirieren und dass sie auf andere Unternehmen einen echten Einfluss haben werden.

Haben Sie aus diesem Grund einen Mehrheitsanteil, wenn Sie das Kapital beisteuern?

Wir haben im Moment eine 50-50-Aufteilung. Wenn Sie eine Mehrheitsbeteiligung haben, ist es manchmal interessant, wenn eine große Transformation vorgenommen werden muss. Und wenn Sie eine Minderheitsbeteiligung haben, müssen Sie sicherstellen, dass alle Aktionäre diese Vision der Verbesserung der Kohlenstoff-Bilanz teilen.

Treffen Sie bei den Managern der Unternehmen, in die Sie investieren, auf Zurückhaltung?

Schon bevor wir investieren, integriert unser Prozess Kohlenstoffkriterien in jeder Phase. Wir senden keine Absichtserklärung, ohne vorher zu prüfen, dass der Manager bereit ist, das Kohlenstoff-Thema ernst zu nehmen. Es würde nicht zustande kommen. Wenn der Chef zu uns sagt: „Ich habe neben Kohlenstoff noch anderes zu tun. Der Planet ist wichtig, aber ich sehe nicht, was ich tun kann“, dann setzen wir die Analyse nicht fort.

Wenn Sie dachten, das Thema Kohlenstoff würde die Manager von KMU stören, dann können wir Ihnen sagen, dass das Gegenteil der Fall ist.

Sie haben also einen Impact-Ansatz?

Wir haben ESG-Kriterien in den Mittelpunkt unserer Anlagephilosophie gesetzt. Wir haben die finanziellen Ziele jedoch nicht aufgegeben.

Wer sind Ihre Kunden?

Wir wurden stark von großen institutionellen Anlegern unterstützt. Der Europäische Investitionsfonds war unser erster Zeichner, worauf wir sehr stolz sind. Die BPI und zwei französische Regionen folgten darauf. Wir haben auch private institutionelle Investoren, wie Banken, Versicherungen und Unternehmer, die wir in unseren bisherigen Karrieren unterstützt haben und die heute KMU-Eigentümer dabei unterstützen, ihre Strategie umzusetzen, sie beraten und ihnen Türen öffnen.

Und dann gibt es natürlich Candriam. Wir mochten den Due-Diligence-Prozess und die sehr präzisen Fragen des Teams über die Methodik. Sie haben uns veranlasst, noch weiter zu gehen und noch mehr Fortschritte in punkto Kohlenstoff zu machen.



158 Mds €

verwaltetes Vermögen
zum 31. Dezember 2021



600

experten in
Ihrem Dienst



25 Jahre

Vorreiter für
nachhaltiges Investieren

Dieses Dokument wird nur zu Informationszwecken veröffentlicht und ist für Bildungszwecke bestimmt. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen können die Meinung von Candriam und durch geistige Eigentumsrechte geschützte Informationen enthalten. Die in diesem Dokument zum Ausdruck gebrachten Meinungen, Analysen und Ansichten dienen nur zu Informationszwecken und stellen weder ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten noch eine Anlageberatung dar und bestätigen keine Transaktion, es sei denn, es wurde ausdrücklich etwas anderes vereinbart. Candriam lässt bei der Auswahl der in diesem Dokument genannten Daten und ihrer Quellen größte Sorgfalt walten. Dennoch können Fehler oder Auslassungen nicht grundsätzlich ausgeschlossen werden. Candriam haftet nicht für direkte oder indirekte Schäden oder Verluste, die aus der Verwendung dieses Dokuments entstehen könnten. Die Rechte von Candriam am geistigen Eigentum sind jederzeit zu wahren. Eine Vervielfältigung des Inhalts dieses Dokuments ist nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung seitens Candriam zulässig.

Warnung: Die frühere Wertentwicklung eines bestimmten Finanzinstruments oder -index oder einer Wertpapierdienstleistung oder -strategie, die Simulation einer früheren Wertentwicklung und Angaben zur künftigen Wertentwicklung sind kein Indikator für künftige Ergebnisse. Die Bruttowertentwicklung kann durch Provisionen, Gebühren und andere Kosten belastet werden. Wird die Wertentwicklung in einer anderen Währung als der des (Wohn)Sitzlandes des Anlegers ausgedrückt, unterliegt sie zudem Wechselkursschwankungen, die sich negativ oder positiv auf die Gewinne auswirken können. Wenn in diesem Dokument auf eine bestimmte steuerliche Behandlung Bezug genommen wird, hängen die diesbezüglichen Angaben von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Anlegers ab und können entsprechend Änderungen unterworfen sein.



CANDRIAM. INVESTING FOR TOMORROW.
WWW.CANDRIAM.COM

CANDRIAM 
A NEW YORK LIFE INVESTMENTS COMPANY