



Benjamin Firmenich

Im Gespräch mit Benjamin Firmenich:

Gute Investitionen – auch für gute Zwecke

Die Vergabe von Direktkrediten an kleine und mittlere Unternehmen steht im Mittelpunkt des Impact-Investing-Ansatzes von Benjamin Firmenich. In den letzten zehn Jahren hat er diesen Ansatz kontinuierlich perfektioniert, um sowohl Wirkung als auch Rendite zu erzielen.

Professor seines politikwissenschaftlichen Studiengangs in der Schweiz dazu angeregt worden war. Professor Jacques Grinevald, so erinnert er sich, war ein echter «Öko-Krieger aus den

Als ich Benjamin Firmenich, Vice-Chairman des Anlagefondsverwalters Impact Finance, frage, ob er schon immer wusste, dass er im Impact Investing aktiv werden würde, erwartete ich als Antwort ein klares Ja.

Er ist jung und dynamisch, aber gleichzeitig sanftmütig und bescheiden in seinem Auftreten. Sein Büro, das er sich mit seinem Vater teilt, ist geräumig. Obwohl es fast ausschliesslich ein offener Raum ist, nimmt er sich die Zeit, mich seinen Kollegen von Impact Finance vorzustellen. Das Büro liegt neben den ehemaligen Firmenich-Gebäuden, in denen das von seinem Urgrossvater gegründete Familienunternehmen angesiedelt war. Firmenich ist ein Schweizer Duft- und Geschmacksstoffunternehmen und gleichzeitig das grösste Privatunternehmen in diesem Sektor. Benjamin Firmenich gehört der Firmenich-Plattform für den Austausch über Nachhaltigkeit an.

Er lächelt und antwortet: «Ich bin vielleicht älter als der Begriff Impact Investing, aber ja, ich wusste schon immer, dass ich etwas für unseren Planeten tun wollte. Eigentlich war es Cédric Lombard, den ich direkt nach meinem Studium kennengelernt habe, der mich in den Bereich eingeführt hat, der nun schon seit zehn Jahren mein Beruf ist.»

Auf dem richtigen Weg

Benjamin Firmenich erwarb in den Niederlanden einen Master of Science in Umweltwissenschaften, nachdem er von einem

70er-Jahren», und er sagt dazu: «Ich war von seinem Kurs so beeindruckt, dass ich beschloss, in die Niederlande zu gehen und mich diesem Kampf anzuschließen. Als ich zurückkam, wollte ich unbedingt etwas im Umweltbereich tun, und ich lernte Cédric Lombard kennen, der gerade Impact Finance gründete. Er überzeugte mich erfolgreich, mit ihm zusammenzuarbeiten. Da ich als Mitglied der Firmenich-Familie für mein eigenes Privatvermögen verantwortlich bin, war ich schon immer neugierig auf Investitionen. Ich dachte mir, dies könnte eine gute Möglichkeit für mich sein, für unseren Planeten und die Gesellschaft etwas Positives zu bewirken.»

Die letzten Jahre waren für Benjamin Firmenich sehr intensiv: «Heute haben wir einen klaren Fokus und wir wissen, wie und wo wir investieren müssen. Das war nicht immer so. Wir haben Jahre gebraucht, um zu lernen und herauszufinden, was man vermeiden und wie man *nicht* investieren sollte!»

Entwicklung seines persönlichen Ansatzes für Impact Investing Benjamin Firmenichs Unternehmen Impact Finance reicht Darlehen an kleine und mittlere Unternehmen (KMU) aus. «Das ist etwas ganz anderes als das, was Cédric Lombard mit der Mikrofinanzierung gemacht hat, denn diese ist letztlich überall ziemlich ähnlich. Wenn Sie jedoch Kredite an KMU vergeben, haben Sie es auf einmal mit echten Produkten, Märkten und Wertschöpfungsketten zu tun. Bürgschaften werden wichtiger und an bestimmten Märkten ist die Kreditvergabe an KMU weiter fortgeschritten.»

Firmenich und Lombard begannen in Afrika, Asien und Lateinamerika und versuchten sich in verschiedenen Branchen, darunter Energie, Wasser, Filterung und sogar Transport. Das waren in der Regel Investitionen in einem sehr frühen Stadium und derartige Investitionen gaben sie später wieder auf. «Nach den Verlusten in Vietnam, Georgien und anderen Ländern sind wir zu dem Schluss gekommen, dass wir vor Ort präsent sein müssten und dass wir uns an die Orte halten sollten, an denen wir gute Kontakte und Anwälte haben. Wir haben also

ein Zentrum in Kolumbien aufgebaut und unseren Fokus auf Lateinamerika beibehalten. Hinsichtlich der Branchen haben wir uns auf Lebensmittel und Landwirtschaft konzentriert, wo wir zu einem späteren Zeitpunkt einsteigen können.»

Es lief jedoch nicht immer reibungslos: Im Jahr 2018 musste Benjamin Firmenich einen Verlust von 5% ausweisen. «Dann haben wir geprüft, wie wir die Anleger in Zukunft besser schützen können. Wir haben unseren Anlegern die Verluste gemeinsam mit einer klaren und gezielten Strategie mitgeteilt. Wir haben ausserdem zum Schutz der Anleger ein Mischfinanzierungsinstrument vorgeschlagen.» Benjamin Firmenich hat den Fonds in zwei Anteilklassen aufgeteilt, eine Junior- und eine Senior-Anteilsklasse, wobei die Junior-Anteilsklasse die Senior-Anteilsklasse bei Verlusten schützt. Die Junior-Anteilsklasse birgt ein sehr hohes Risiko und hat eine längere Laufzeit. «Ich sehe dies eher als Investition, bei der *Impact* im Vordergrund steht. Es ist der Puffer, der allfällige Verluste abfedert. Wenn der Fonds einen hohen Verlust erleidet, sinkt der Wert zunächst, aber wenn die Ausfallquote zurückgeht, kann sich die Junior-Anteilsklasse durch Wertzuschreibungen wieder erholen. Diese sind allerdings eher selten. Grundsätzlich sollten sich die Junior-Anteile durch die Versicherungsgebühr erholen, die sie von der Senior-Anteilsklasse erhalten. Zuvor waren alle von den gleichen

Gewinnen und Verlusten betroffen, aber mit dieser Struktur können wir viel mehr Kapital einsammeln. Wir glauben, dass wir mit USD 10 Millionen in der Junior-Anteilsklasse rund USD 90 Millionen in der Senior-Klasse aufbringen können.»

Ein Eigeninteresse haben

Benjamin Firmenich ist in seinem Fonds in hohem Masse investiert, ebenso wie seine Familie und Freunde. «Wir haben eine Bestandsaufnahme unserer Erfahrungen gemacht. So investieren wir beispielsweise niemals nur, um ein Problem zu lösen. Auch finanzieren wir keine Unternehmen mit langfristigen Krediten, wenn es um einen kurzfristigen Bedarf geht – oder umgekehrt. Unsere Portfoliogesellschaften sollten niemals schwammige oder unklare Finanzinformationen oder ein C-Rating haben. Wir sind immer vor Ort präsent und begleiten unsere Unternehmen die ganze Zeit über. Wir kennen ihre Wertschöpfungsketten und die Unternehmer persönlich.» Eines der Mottos von Benjamin Firmenich lautet, «nicht in Cowboy-Unternehmer zu investieren». Was meint er damit? «Solche Unternehmer verfolgen zu viele Ideen und können sich deshalb nicht auf ein Projekt konzentrieren. Das führt zu endlosen Investitionszyklen und Verzettelung.»

Ich verlasse sein Büro mit einem tieferen Verständnis für den Weg, den er eingeschlagen hat, um durch Investitionen und Philanthropie Gutes zu tun.

Artikel von: Nina Hoas, Head of LGT Philanthropy Advisory,
Foto: mit freundlicher Genehmigung von Benjamin Firmenich

VALUES WORTH SHARING



**Private
Banking**