

# Share: Der Streber unter den Sozialunternehmen – Co-Founderin Iris Braun im Interview

## Was bedeutet für Dich soziales Unternehmertum?

Es gibt viele verschiedenen Wege soziales Unternehmertum zu definieren. Meine Wahrnehmung ist, dass bei gewissen Unternehmen, irgendwann der Bedarf aufkam mehr als nur finanziellen Profit zu generieren. Will heißen: ich habe als Unternehmer nicht nur die Bottomline, die sagt was am Ende finanziell übrigbleibt, sondern mache mir ebenso darüber Gedanken, was an sozialem oder ökologischem Benefit bleibt.

Solche Konzepte gibt es bereits seit Jahrzehnten, wie das Beispiel Michael Porter und dessen „Shared Value Theorie“ zeigt. Diese besagt: dass man ganz neue Geschäftsmodelle aufbauen kann, wenn Unternehmen sich aus dem Shareholdervalue hin zum Stakeholdervalue rausbewegen.

## Was war dein persönlicher Antrieb in diesem Bereich tätig zu werden?

Meine drei Mitgründer und ich haben abseits unserer Tätigkeiten in verschiedenen NGOs, alle auch bereits in der freien Wirtschaft gearbeitet. Dort haben wir im Rahmen unserer Arbeit viele Dinge beobachten dürfen, die sehr gut funktionierten. Ganz entgegen der weitverbreiteten Ansicht, dass dort der ultra Kapitalismus vorherrschen würde.

Wir haben gesehen, dass man viele Leute mit einer Mission zusammenbringen kann und diese dann verbunden mit den klassischen wirtschaftlichen Anreizen gemeinsame Ziele verfolgen können. Leider erschienen uns jedoch die dort

gesteckten Ziele nie inspirierend genug. Bei share haben wir neu gedacht: Wir haben uns entschieden unsere Geschäftsziele überwiegend auf die Maximierung unseres sozialen Impacts auszurichten. Gleichzeitig versuchen wir besonders auf die ökologische Nachhaltigkeit zu achten. In diesen beiden Bereichen machen wir bis zu zehnmal so viel wie die meisten anderen Unternehmen.

**Rührte Eure Gründungintention eher aus einer Enttäuschung über die großen Unternehmen heraus, die erwiesenermaßen zu wenig im Bereich Nachhaltigkeit tun, oder wolltet Ihr schlichtweg von Beginn an bei diesem neuen Wirtschaftszweig mitmischen?**

So ein bisschen von Keinem. Vor share waren wir ganz normale Verbraucher. Wir haben jedoch erkannt, dass es nicht so gut läuft in der Welt da draußen. Wir haben uns dann im Rahmen unserer Arbeit für das Welternährungsprogramm zum ersten Mal getroffen und waren uns sofort einig, dass das die freie Wirtschaft viele Chancen bietet im Hinblick auf Nachhaltigkeit und Innovation.

So entstand dann auch unser Geschäftskonzept. Denn die Idee von share ist, dass wir nicht sagen: Wir müssen das ganze System umstürzen und neu bauen. Sondern es geht darum, den Mainstream mitzunehmen und den Nachhaltigkeitsfaktor in den Alltag zu integrieren. Es ist für uns keine Schande Mainstream zu sein, sondern genau das ist unser Ziel. Ich nenne das was wir tun: „Pragmatischer Idealismus“.

**Was ist der Unique Selling Point bei Euren Produkten?**

Wir ermöglichen im Gegensatz zu NGOs wo ich extra hin spenden muss eine Spende im Zuge des alltäglichen Konsums. Es kostet den Verbraucher keinen Mehraufwand. Gerade jungen Menschen wollen wir mit diesem 1+1 Prinzip abholen. Wir verkaufen keine Luxusprodukte, sondern Produkte, die im Alltag für verschiedenste Menschen tragfähig sind.

**Der Verbraucher in Deutschland achtet gerade beim Thema Konsum**

**und Lebensmittelverbrauch sehr genau auf den Preis. Wie bewertest du da Eure Chancen gegenüber der günstigeren Konkurrenz?**

Immer mehr Leute identifizieren sich über ihren Konsum, und zwar insbesondere über ihren Lebensmittelkonsum. Also man isst nicht vegan, sondern man ist Veganer. Das hilft unseren Unternehmensansätzen natürlich, da es sich hier um einen stetig steigenden Trend hält.

Mittlerweile finde ich sogar im Kühlschrank meiner 70-jährigen Eltern die Hafermilch aus Berlin Mitte. Nachhaltigkeit kommt immer mehr in der Mitte der Gesellschaft an. Wir sehen dort eine echte Chance, dass wir bei dem Thema immer mehr Personengruppen abholen können.

**Durch die soziale Abgabe reduziert ihr Euren Gewinn, was bedeutet das für Euer Unternehmen? Ist eine Mahlzeit beispielsweise einfach günstiger, als ich vermuten würde, oder spart ihr in anderen Bereichen wie zum Beispiel Marketing ein und nehmt dieses Geld für Eure sozialen Zwecke?**

Bei gewissen Produkten sind die Menschen eher bereit mehr zu zahlen als bei anderen. Aber wir haben auch schon darüber diskutiert, ob unsere Produkte eventuell sogar ein Stück höher bepreist werden sollten, als die der Konkurrenz, um zu unterstreichen, dass wir wirklich große Teile des Umsatzes an soziale Zwecke geben. Ich habe vor allem durch meine Arbeit bei der UN festgestellt, dass eine Schulmahlzeit zum Beispiel nicht wie ich annahm um die 5 Euro kostet, sondern nur 10 bis 20 Cent. Wir wollten Menschen auf einfachem Wege die Möglichkeit geben, mit wenigen Cent viel zu bewirken.

**De facto schafft die Politik es nicht, die Industrie zu verpflichten einheitliche Kriterien im Hinblick auf Nachhaltigkeit festzulegen. Braucht es von der Politik strengere Regel im Hinblick auf nachhaltiges Wirtschaften**

Tatsächlich ist unser Ziel langfristig eine Gattungsmarke für

sozialen Konsum zu werden. Gattungsmarke heißt, dass man, wenn man von der Produktart spricht, die Marke nennt, also wenn ich zum Beispiel frage hat jemand ein Tempo, aber eigentlich ein Taschentuch meine. Da würden wir gerne mehr und mehr von den Produkten weg gehen und vielmehr als eine Art Netzwerkunternehmen fungieren mit dem wir eine Produktkategorie prägen. Hier könnten wir uns durchaus vorstellen, mit anderen Unternehmen zusammenzuarbeiten, also verschiedenste Hersteller an einen Tisch zu bringen, um dann gemeinsam etwas Gutes zu tun.

**Ihr sagt über Euch selbst, dass ihr noch nicht so nachhaltig seid, wie ihr es gerne wärt. Wo liegen Eure langfristigen Ziele?**

Das eine sind die Lieferketten, die sind einfach wahnsinnig kompliziert. Fälle von krasser Ausbeutung haben wir mit Sicherheit nicht, das kann ich auf Grund der Produktzertifizierungen sagen. Ich kann euch zu diesem Zeitpunkt jedoch nicht für jede Nuss aus unseren Riegeln garantieren, wo die genau herkommt. Ich weiß zum Beispiel von Gesprächen mit Biobauern am anderen Ende der Welt, dass beispielsweise bei Erdnüssen die Mindestabnahmemengen in der Regel einen Container beträgt, dafür müssten wir erstmal 3 Millionen Riegel verkaufen. Diese großen Bestellmengen sind eine echte Hürde. Unser Anspruch ist es, die Lieferketten noch besser nachzuverfolgen. Bei bestimmten Themen brauchen wir noch deutlich mehr Unterstützung von der Politik. Wir haben 2018 beispielsweise die erste 100% recycelte Wasserflasche auf den deutschen Markt gebracht. Da waren die großen Konkurrenten ziemlich sauer, das hat mich echt stolz gemacht etwas in der Industrie bewegt zu haben. Wir wären dann auch gerne in der Richtung Recycling weitergegangen, aber gerade bei den Verpackungsthemen bedarf es großangelegter Koordination. Genau hier brauchen wir die Politik für andere Recyclingstandards. Sonst werden zukünftig Investitionen nicht in die richtige Richtung gelenkt.

## **Wie ist share finanziert? Wie nachhaltig ist das Geld, das in eurem Unternehmen steckt?**

Es sind verschiedene Investoren anteilig an unserem Unternehmen beteiligt. Leider konnten wir kein Fremdkapital aufnehmen, das war relativ ernüchternd. Grund dafür war, dass wir noch keinen richtigen Umsatz gemacht hatten und die Banken uns daher trotz Abnahmezusagen von Händlern kein Geld geben wollten.

Wir hätten sicherlich auch mit sogenannten Impactinvestoren zusammenarbeiten können, das sind Investoren, die das Ziel verfolgen mit ihrem Geld vorteilhafte soziale oder ökologische Auswirkungen zu erzielen. Dadurch, dass wir das Geld aber relativ zeitnah brauchten, haben wir uns ganz normale Investoren gesucht, das Besondere an unseren Investoren ist jedoch auch, dass es sich hauptsächlich um Familien handelt, die wiederum stärker Werte-basiert agieren, was gut zu uns passt. Vorteilhaft ist ebenso, dass viele unserer Kapitalgeber aus dem Lebensmittelsegment kommen und wir somit einiges von ihnen lernen können. In den letzten Jahren haben wir außerdem beobachtet, dass es seitens der Investoren ein sehr großes Bedürfnis gibt, vermehrt in Geschäftsmodelle zu investieren, die einen nachhaltigen Ansatz verfolgen

## **Hast Du zum Abschluss ein paar Learnings, die Du gründungsinteressierten Leser weitergeben kannst?**

Auf jeden Fall! Learning Nummer 1: Ein gutes Netzwerk ist unverzichtbar. Will heißen: Man sollte vor einer Gründung viel mit Leuten sprechen, die in dem Bereich bereits Erfahrung gesammelt haben und dort Wissen einholen. Denn das wichtigste Gründungswissen kann man nicht in irgendwelchen Büchern nachlesen, das erfährt man im persönlichen Austausch.

Learning Nummer 2: Komplexität vermeiden. Gründer sollten sich im Vorhinein überlegen, ob sie sich nicht besser auf gewisse Bereiche spezialisieren oder in bestimmten Feldern, in denen

sie nicht so erfahren sind, Outsourcing betreiben.

Und zum Schluss: Man sollte seine eigene Arbeitszeit auch gegenrechnen und nicht als umsonst ansehen. Ich habe am Anfang zum Beispiel unglaublich viel Zeit in den Unternehmensaufbau investiert und dann festgestellt: Gründung ist ein Marathon und kein Sprint.

**Bist du was Deine eigene Geldanlage angeht eher konservativ, sodass Du versuchst Dir nebenbei noch einen Puffer aufzubauen, um die Schwankung deines eigenen Unternehmens auszugleichen oder wie sicherst Du Dich finanziell ab?**

Ich habe tatsächlich zu Beginn der Gründung meine Rentenversicherung aufgelöst und irgendwie von meinen Reserven gelebt, bis ich dann meine Großmutter um Geld bitten musste. Zum Glück kam dann aber noch die Kurve. Einestages kam jedoch der Punkt, wo ich mir dachte: Jetzt sollte ich mal drüber nachdenken, wie ich mich zukünftig finanziell aufstellen werde. Tatsächlich habe ich während Corona, wie 10% der Deutschen mein erstes Aktieninvestment getätigt. Da habe mich maximal breit aufgestellt, denn ich weiß, dass der Großteil meines Vermögens, in share liegt und das ist ein hohes Risiko.

Außerdem habe ich zum Amüsement meiner Freunde meinen Riesterrenten Vertrag wieder aufleben lassen, da ich die Rendite in manchen Fällen hier relativ gut finde.

Parallel investiere ich ganz klassisch einen Teil in ETFs und in Finanzprodukte, bei denen ich behaupten würde, dort durch meine Arbeit einen privilegierten Wissenszugang zu haben. Damit meine ich zum Beispiel einen Nachhaltigkeitsfonds, den ich auch beratend unterstütze. Ich kann jedem empfehlen in Bereichen zu investieren in denen man sich gut auskennt.

**Berücksichtigst du soziale oder nachhaltige Kriterien bei deinen Investments am Aktienmarkt?**

Ich habe eine Robo-Investment-App, wo ich bei Nachhaltigkeitskriterien stark angegeben habe, diese Investments laufen tatsächlich auch besser als die anderen.

Einen anderen Teil investiere ich direkt persönlich in ETFs und das sind dann die ganz klassischen MSCI-World Finanzprodukte.

Ich habe die Erfahrung gemacht, dass wenn man nicht die Zeit oder die Lust hat, sich permanent mit dem Aktienmarkt zu beschäftigen, eine breite Diversifikation sehr sinnvoll ist.