



Bundesverband  
Impact Investing

# German Impact Investing Survey Kurzfassung

# 20 25

# Inhalt

01.	Zentrale Erkenntnisse	3
02.	Einleitung	5
03.	Teilnehmende	6
04.	Motivationen und Erwartungen	8
05.	Allokationen	10
06.	Transition Finance	12
07.	Barrieren und Herausforderungen	14
08.	Rolle der Regulierung	16
09.	Gemeinwohlorientierte Unternehmen	19
10.	Zusammenfassung und Ausblick	21

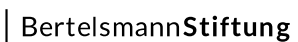
Das Programm „Nachhaltig wirken – Förderung gemeinwohlorientierter Unternehmen“ mit seinen Projekten wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie und die Europäische Union über den Europäischen Sozialfonds Plus (ESF Plus) gefördert.

Gefördert durch:



by resolution of the  
Deutschen Bundestages

Mit der Durchführung der  
Fördermaßnahme beauftragt:



# 1. Zentrale Erkenntnisse

## 1

### Motivationen und Erwartungen

- Mehr als 70 % der teilnehmenden Impact-Investoren<sup>1</sup> erwarten marktübliche Renditen oder sogar eine Outperformance. Dies zeigt, dass Impact Investments zunehmend als glaubwürdiger und etablierter Investmentansatz wahrgenommen werden.
- Die zentralen Motivationen für Impact Investments und Transition Investments sind die Erzielung eines positiven Impacts sowie finanzielle Erwägungen.
- Sowohl die finanziellen Renditeerwartungen als auch die Impact-Erwartungen wurden regelmäßig erfüllt. Dies unterstreicht, dass finanzielle Performance und positiver Impact miteinander vereinbar sind.

## 2

### Allokationen

- Positiver Ausblick: Die Mehrheit der Teilnehmenden plant, die Impact Assets Under Management (AUM) auszubauen.
- Verbesserungspotenzial: Impact Investments machen derzeit lediglich einen geringen Anteil der gesamten AUM der Teilnehmenden aus. Die Unterstützung von Investoren bei der Skalierung ihrer Impact-Allokationen durch den Abbau bestehender Barrieren und Herausforderungen wird künftig entscheidend sein.
- Institutionelle Asset Owner, große deutsche Entwicklungsfinanzierungsinstitutionen sowie bedeutende deutsche Asset Manager sind in der Stichprobe nicht vertreten. Eine belastbare Marktgrößenbestimmung ist daher nicht möglich. Folglich dürfte der tatsächliche Impact-Investing-Markt größer sein als in dieser Erhebung abgebildet.

## 3

### Impact Measurement & Management (IMM)<sup>2</sup>

- IMM-Praktiken sind bei institutionellen Investoren deutlich stärker formalisiert als bei nicht regulierten Investoren.
- IMM-Aktivitäten sind in frühen Phasen des Investmentprozesses – etwa bei der Festlegung strategischer Impact-Ziele und beim laufenden Monitoring – weitverbreiteter als in späteren Phasen, beispielsweise bei der Berücksichtigung von Impact im Exit oder bei unabhängigen Prüfungen.

## 4

### Transition Finance

- Transition Investments sind unter den teilnehmenden Impact-Investoren deutlich weniger verbreitet als traditionelle Impact Investments. Die Wachstumserwartungen für Transition Investments sind positiv, fallen im Vergleich zum Impact Investing insgesamt allerdings niedriger aus.
- Klimabezogene Themen werden für zukünftige Transition Investments allgemein als relevanter eingeschätzt, während soziale Themen im Kontext von Transition Investments als weniger relevant wahrgenommen werden.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Zur besseren Lesbarkeit verzichtet dieser Bericht auf die gleichzeitige Verwendung weiblicher, männlicher und diverser Sprachformen. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

<sup>2</sup> Ein eigenes Kapitel hierzu finden Sie in der englischen Langfassung des Reports.

<sup>3</sup> Weitere Details hierzu finden Sie in der englischen Langfassung des Reports.

# 5

## Herausforderungen und Barrieren

- Zu den zentralen Herausforderungen für Impact-Investoren zählen eine unzureichende IMM-Standardisierung, komplexe oder restriktive regulatorische Rahmenbedingungen sowie die begrenzte Verfügbarkeit von Impact-Daten.
- Spezifische Herausforderungen im Bereich Impact Measurement & Management betreffen insbesondere die Quantifizierung von sozialen und/oder ökologischen Outcomes sowie die Messung der Investor Contribution.<sup>4</sup>
- Nicht-Impact-Investoren sehen Eintrittsbarrieren vor allem in begrifflicher Unsicherheit bei der Definition von Impact Investments, in der geringen IMM-Standardisierung sowie in der Sorge vor Greenwashing-Vorwürfen.

# 6

## Die Rolle der Regulierung

- Die Teilnehmenden fordern klarere Leitlinien zur sozialen Nachhaltigkeit sowie niedrigere Eigenkapitalanforderungen für institutionelle Impact-Investoren.
- Der Vorschlag der Europäischen Kommission zur SFDR 2.0 bietet das Potenzial, bestehende Unsicherheiten hinsichtlich der Definition von Impact Investing zu verringern.

# 7

## Handlungsmaßnahmen und Prioritäten für den BVII

- **Ausbau der Ansprache von institutionellen Asset Ownern**, um deren Repräsentanz in künftigen Analysen zu erhöhen, eine belastbare Marktgrößenbestimmung zu ermöglichen und ihre spezifischen Praktiken, Motivationen und Herausforderungen adäquat abzubilden.
- **Unterstützung der anstehenden Diskussionen zur SFDR 2.0** mit dem Ziel, Unsicherheiten bei der Definition von Impact Investing zu reduzieren.
- **Unterstützung der Marktentwicklung** durch Bereitstellung einer Diskussionsplattform zu praktischen IMM-Herausforderungen und Lösungsansätzen, etwa zur IMM-Standardisierung, zur Messung von Outcomes sowie zu Ansätzen zur Erfassung der Investor Contribution.
- **Stärkung der Policy- und Advocacy-Arbeit in Deutschland und Europa**, um zentrale Koordinierungsinitiativen auf EU-Ebene mit voranzubringen, die Skalierung von Impact Investing zu unterstützen und die Vertretung des deutschen Impact-Investing-Ökosystems im grenzüberschreitenden Dialog sicherzustellen.

<sup>4</sup> Eine ausführliche Darstellung hierzu finden Sie in der englischen Langfassung des Reports.

## 2. Einleitung

Der Bedarf an Kapital, das zu Lösungen für ökologische und soziale Probleme beiträgt, ist hoch. Aktuelle Erkenntnisse belegen, dass bereits sieben der neun planetaren Belastungsgrenzen überschritten sind, darunter jene in den Bereichen Klimawandel, Integrität der Biosphäre und Süßwassernutzung. Diese Entwicklungen deuten auf eine fortschreitende Abnahme der globalen ökologischen Resilienz hin.<sup>5</sup> Der Global Risks Report des World Economic Forum identifiziert in diesem Zusammenhang Extremwetterereignisse, den Verlust an Biodiversität und den Kollaps von Ökosystemen sowie kritische Veränderungen der Erdsysteme als die bedeutendsten langfristigen Risiken.<sup>6</sup> Parallel dazu wird für Europa ein „Green Investment Gap“ von jährlich 2,7–3,7 % des BIP bis zum Jahr 2030 prognostiziert.<sup>7</sup> Das Sondervermögen für Infrastruktur und Klimaneutralität der deutschen Bundesregierung in Höhe von 500 Milliarden Euro verdeutlicht sowohl die Größenordnung des Investitionsbedarfs als auch das Potenzial, Kapital gezielt für messbare Ergebnisse zu mobilisieren.<sup>8</sup>

Impact Investments sind als Instrument geeignet, zur Schließung dieser Finanzierungslücken beizutragen. Sie haben in den letzten Jahren zunehmend an Aufmerksamkeit gewonnen. Laut Daten des Global Impact Investing Networks (GIIN) verzeichneten Impact Assets zwischen 2019 und 2025 eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 21 %, was die fortschreitende Reifung des Feldes und seine zunehmende Marktrelevanz widerspiegelt. Trotz dieser Dynamik bleibt der globale Marktanteil mit weltweit ca. 3 % der gesamten Assets Under Management (AUM) gering.<sup>9</sup>

In diesem Kontext hat der Bundesverband Impact Investing (BVII) deutsche Impact-Investoren befragt, um Erkenntnisse zu gewinnen, die dazu beitragen, Impact Investing als Standardpraxis in deutschen Kapitalmärkten zu verankern – und damit die Fähigkeit des Marktes zu stärken, die Transformation der Realwirtschaft zu finanzieren sowie das für die Erreichung sozialer und ökologischer Ziele erforderliche Wirkungskapital zu mobilisieren.

Der Survey schafft Transparenz über aktuelle Praktiken, Entwicklungen und Herausforderungen im deutschen Impact-Investing-Markt – einschließlich der Hürden für Organisationen, die solche Ansätze bislang nicht verfolgen – und leitet daraus zentrale Handlungsfelder ab, die der BVII zur weiteren Marktentwicklung in Deutschland zukünftig adressieren möchte.

Die Umfrage liefert zwar wertvolle Einblicke in die Praktiken deutscher Impact Investoren, doch sind die ausgewiesenen Impact AUM nicht repräsentativ für den deutschen Impact-Investing-Markt. Zentrale Marktakteure haben nicht teilgenommen, und institutionelle Investoren – sowie deren Impact-Investment-Volumen – sind in der Stichprobe unterrepräsentiert (s. Kapitel 5).

Der Report ist wie folgt aufgebaut: Kapitel 3 stellt die Teilnehmenden<sup>11</sup> vor und ordnet Stärken sowie Schwächen der Stichprobe als Kontext für die Interpretation der Ergebnisse ein. Kapitel 3 beleuchtet die Motivationen und Erwartungen der Teilnehmenden, während Kapitel 5 die Allokation von Impact Investments darstellt. Kapitel 6 thematisiert Transition Investments als besondere Form von Impact Investments. Kapitel 7 fasst zentrale Herausforderungen und Barrieren zusammen und Kapitel 8 analysiert regulatorische Aspekte. Kapitel 9 ergänzt zusätzliche Perspektiven von gemeinwohlorientierten Unternehmen. Mit Ausnahme von Kapitel 10 basiert der Bericht auf den Antworten von Asset Managern und Asset Ownern.

<sup>5</sup> Kitzmann et al., 2025, [Planetary Health Check 2025](#).

<sup>6</sup> WEF, 2026, [The Global Risk Report 2026](#).

<sup>7</sup> Europäische Zentralbank (EZB), 2025, [Investing in Europe's Green Future](#).

<sup>8</sup> Bundesministerium der Finanzen (BMF), 2025, [Das Sondervermögen für Infrastruktur und Klimaneutralität](#).

<sup>9</sup> GIIN, 2025, [State of the Market Report](#).

<sup>10</sup> Der Begriff „Teilnehmende“ bezieht sich in diesem Bericht auf die Umfrageteilnehmenden. Sofern nicht anders angegeben, beziehen sich die Analysen in den Kapiteln 4–8 auf Asset Manager und Asset Owner, die mindestens eine Impact Investment getätigt haben. Kapitel 9 hingegen bezieht sich auf gemeinwohlorientierte Unternehmen.

# Definition Impact Investments

Eine zentrale Erkenntnis dieser Befragung ist, dass das Fehlen einer klaren und allgemein anerkannten Definition von Impact Investing weiterhin als eine der größten Hürden für dessen Verbreitung angesehen wird (siehe Kapitel 8 und Deep Dive – SFDR 2.0 für Details). Der BVII begann mit einem ersten Positionspapier im Jahr 2023, die Definition zu schärfen.<sup>11</sup> 2024 gründete der BVII gemeinsam mit dem Bundesverband Alternative Investments (BAI) eine Arbeitsgruppe für Impact Investments im Bereich Alternative Investments, deren erstes Ziel die Klärung der Definition von Impact Investments war.

Das daraus entstandene Positionspapier analysiert mehrere Definitionen und leitet daraus fünf zentrale Merkmale zur Definition von Impact Investments ab:

1. Intentionality (Theory of Change/Impact-These)
2. Impact Measurement and Management (IMM)-Ansatz
3. Positiver Asset Impact
4. Positiver Investor Impact
5. Finanzielle Rendite

Diese Definition steht im Einklang mit dem Verständnis des GIIN von Impact Investments<sup>12</sup> und konkretisiert insbesondere die Unterscheidung zwischen Investor Impact und Asset Impact. Wichtig ist, dass dieses Verständnis sowohl „traditionelle“ Impact Investments als auch Transition Investments umfasst (siehe Abbildung 1).

Investitionen in Unternehmen oder Vermögenswerte, die bereits positive Wirkungen erzielen, können als „traditionelle“ Impact Investments verstanden werden. In diesem Fall unterstützt ein Investor Unternehmen mit positiver Wirkung dabei, ihr Angebot weiterzuentwickeln und zu skalieren, und trägt zugleich dazu bei, negative Auswirkungen in anderen Bereichen zu reduzieren. Der Fokus liegt somit auf Unternehmen oder Vermögenswerten, die in einem bestimmten Wirkungsfeld (z. B. Klimawandel, soziale Ungleichheit, Geschlechtergerechtigkeit) bereits einen positiven Beitrag leisten.

Investoren können jedoch auch positive Wirkungen erzielen, indem sie in Unternehmen mit einem negativen Fußabdruck investieren und dazu beitragen, deren negative Auswirkungen zu verringern oder in positive Effekte zu transformieren. Bei diesen Transition Investments liegt der Schwerpunkt auf Unternehmen oder Vermögenswerten, die derzeit in einem bestimmten Wirkungsfeld (z. B. Klimawandel, soziale Ungleichheit, Geschlechtergerechtigkeit) negative Auswirkungen haben.

Abbildung 1: Arten von Impact Investments



<sup>11</sup> BVII, 2023, [Impact Investing](#).

<sup>12</sup> Gemäß der Definition des GIIN sind Impact Investments „investments made with the intention to generate positive, measurable social or environmental impact alongside a financial return“ (GIIN, 2025, [What are Impact Investments?](#)).

### 3. Teilnehmende

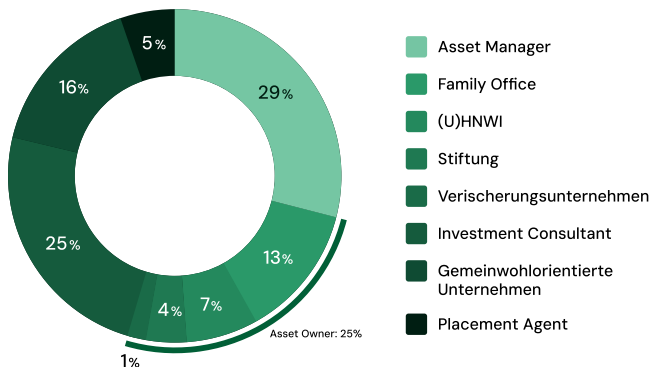
Die Umfrage basiert auf einer Datenerhebung unter insgesamt 142 Teilnehmenden, die verschiedene Akteursgruppen des Impact-Investing-Marktes in Deutschland repräsentieren. Ein großer Anteil der teilnehmenden Asset Manager und Asset Owner hat bereits Erfahrung im Bereich Impact Investments (76 %), was eine solide Grundlage bietet, um aktuelle Praktiken, Beweggründe und operative Herausforderungen von Impact-Investoren zu analysieren. Gleichzeitig ermöglicht die Stichprobe, die spezifischen Einstiegshürden der Akteure ohne bisherige Impact-Investing-Erfahrung (24 %) differenziert zu betrachten (siehe Abbildungen 2 und 3).

Die Stichprobe macht zudem auf Herausforderungen im Zusammenhang mit der Ansprache relevanter Akteure aufmerksam, etwa auf die geringe Beteiligung institutioneller Asset Owner und Entwicklungsfinanzierungsinstitutionen. Zugleich birgt der gezielte Rekrutierungsansatz das Risiko der Verzerrung durch Selbstselektion: Da die Stichprobe nicht zufällig gezogen wurde, sondern sich auf identifizierte Akteure des Impact-Marktes konzentrierte, kann sie sich vom breiteren Spektrum deutscher Impact-Investoren in einer Weise unterscheiden, die über die dargestellten beobachtbaren Unterschiede hinausgeht.

Eine zentrale Erkenntnis dieses Berichts besteht daher darin, künftig verstärkt große institutionelle Asset Owner einzubeziehen, um mehr Transparenz zu schaffen und auch deren Perspektive auf Impact Investments angemessen abzubilden.

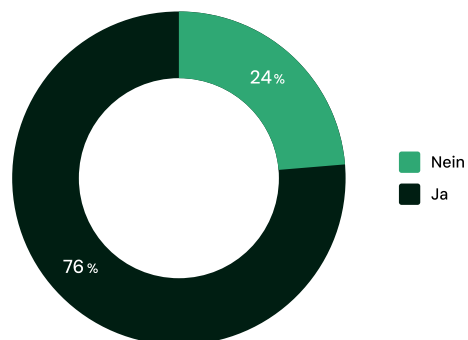
**Abbildung 2: Zusammensetzung der Teilnehmenden nach Organisationstyp**

(in % und Anzahl der Teilnehmenden) (n=142)



**Abbildung 3: Hat Ihre Organisation in der Vergangenheit mindestens ein Impact Investment getätigt?**

(in % der Teilnehmenden) (n=76)



## 4. Motivationen und Erwartungen

Unter den Teilnehmenden ist die Erzielung eines positiven Impacts der primäre Beweggrund für Impact Investments, gefolgt von finanziellen Erwägungen (Abbildung 4). Diese Priorisierung führt jedoch bei der Mehrheit nicht zu reduzierten Renditeerwartungen (Abbildung 5). Dies entspricht weitgehend dem globalen Bild, in dem die Mehrheit der Investoren (79 %) risikoadjustierte, marktübliche Renditen erwartet.<sup>13</sup>

Diese Ergebnisse verdeutlichen die Erwartung der Teilnehmenden, dass eine wettbewerbsfähige finanzielle Performance und ein positiver Impact koexistieren können, ohne dass zwangsläufig ein Zielkonflikt zwischen beiden besteht.

Abbildung 4: Warum investieren Sie in Impact Investments?

(in durchschnittlichem Rang<sup>14</sup>) (n= 58)

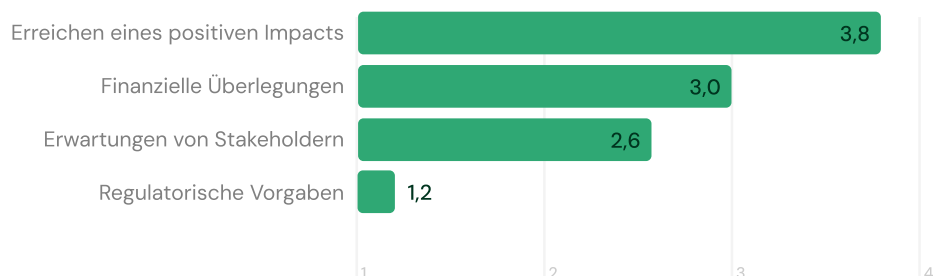
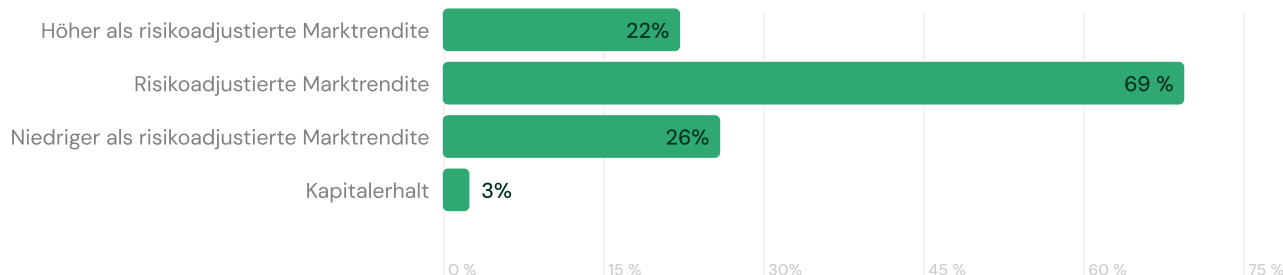


Abbildung 5: Wie hoch ist die erwartete finanzielle Rendite Ihrer Impact Investments?

(in % der Teilnehmenden) (n=58) (mehrere Antworten möglich)



<sup>13</sup> GIIN, 2025, [State of the Market Report](#).

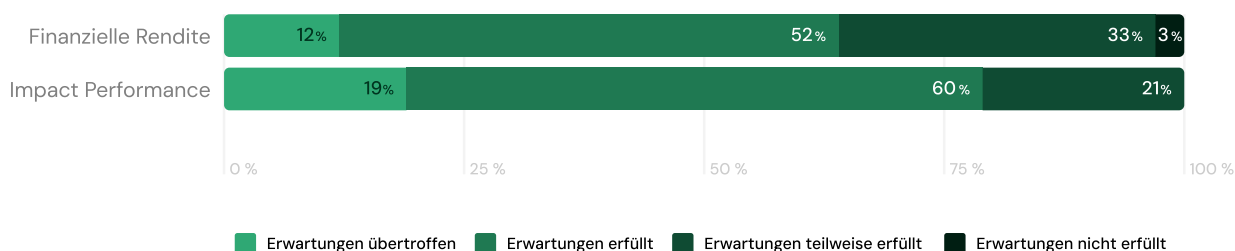
<sup>14</sup> Die Teilnehmenden bewerteten die Antwortoptionen nach Relevanz von 1 (höchste Relevanz) bis 4 (niedrigste Relevanz). Zur besseren Verständlichkeit werden in der Abbildung die durchschnittlichen Rangwerte in umgekehrter Reihenfolge dargestellt, sodass höhere Werte eine höhere Relevanz anzeigen.

Die Teilnehmenden zeigten zudem, dass ihre Erwartungen sowohl hinsichtlich der finanziellen Rendite als auch der Impact Performance weitgehend erfüllt wurden (Abbildung 6). Diese Beobachtung deckt sich weitgehend mit den globalen Erkenntnissen aus der State of the Market Study 2025 des GIIN, wonach 90 % der Investoren mit ihrer Impact-Performance zufrieden sind, gegenüber 73 % bei der finanziellen Performance.

Insgesamt deuten die Befunde darauf hin, dass die Erwartungen der Teilnehmenden weitgehend erfüllt werden und wettbewerbsfähige Renditen mit positivem Impact Hand in Hand gehen können.

**Abbildung 6:** In welchem Umfang wurden Ihre Erwartungen hinsichtlich der finanziellen Rendite und der Impact Performance Ihrer Impact Investments erfüllt?

(in % der Teilnehmenden) (n=58)



# 5. Allokationen

Das erfasste Impact-Investing-Volumen der Teilnehmenden beläuft sich auf insgesamt 12,5 Mrd. Euro, was derzeit lediglich einen Anteil von 0,85 % an deren gesamten Assets Under Management (AUM) ausmacht (Abbildung 7).<sup>15, 16</sup> Dieser Wert ist jedoch maßgeblich durch Herausforderungen im Outreach geprägt: Maßgebliche Akteure wie nationale Entwicklungsfinanzierungsinstitute (z. B. DEG, KfW Capital), institutionelle Asset Owner (z. B. VBL, Allianz Lebensversicherung) sowie führende Asset Manager (z. B. DWS Group) sind unterrepräsentiert oder fehlen vollständig.<sup>17</sup>

Hinsichtlich der Anlagestruktur präferieren die Teilnehmenden illiquide Anlageklassen, wobei Private Equity (28 %) und Venture Capital (16 %) im Fokus stehen (Abbildung 8).

Dies deutet darauf hin, dass teilnehmende Impact-Investoren für Impact Investing bevorzugt illiquide Anlageklassen wählen, in denen die Märkte weniger effizient sind und sie durch aktives Engagement größeren Einfluss ausüben können.

Abbildung 7: Anteil der Impact AUM

(in % der AUM) (n=48)

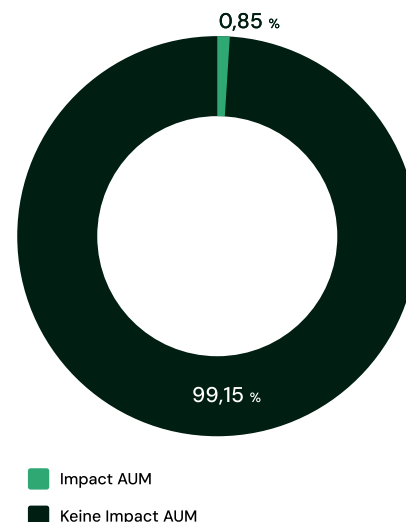
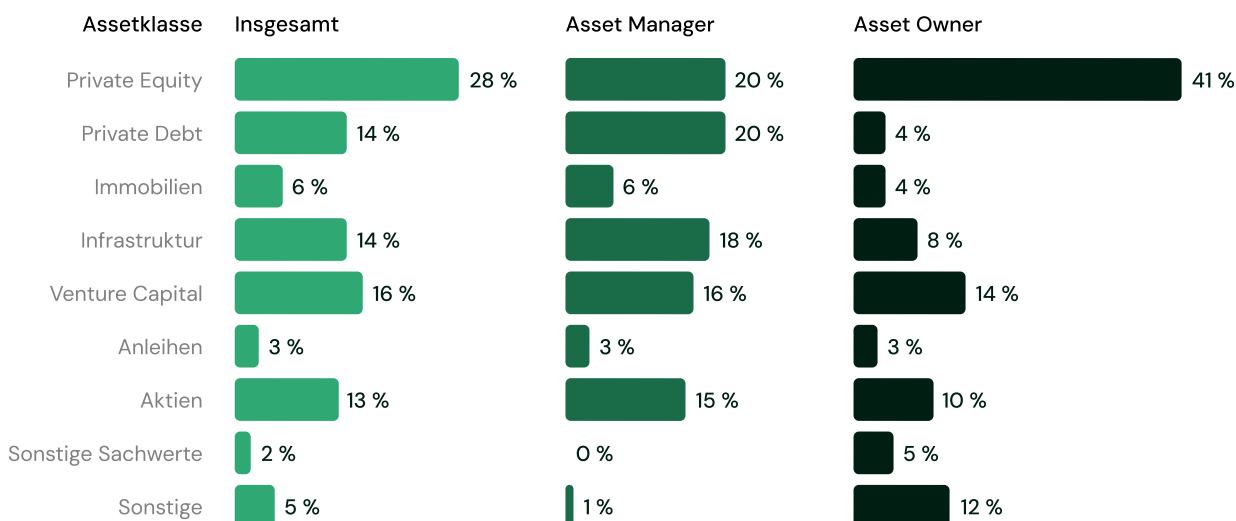


Abbildung 8: Durchschnittliche Verteilung der Impact-Investment-Volumen nach Anlageklassen

(in % der Impact AUM) (n=51)



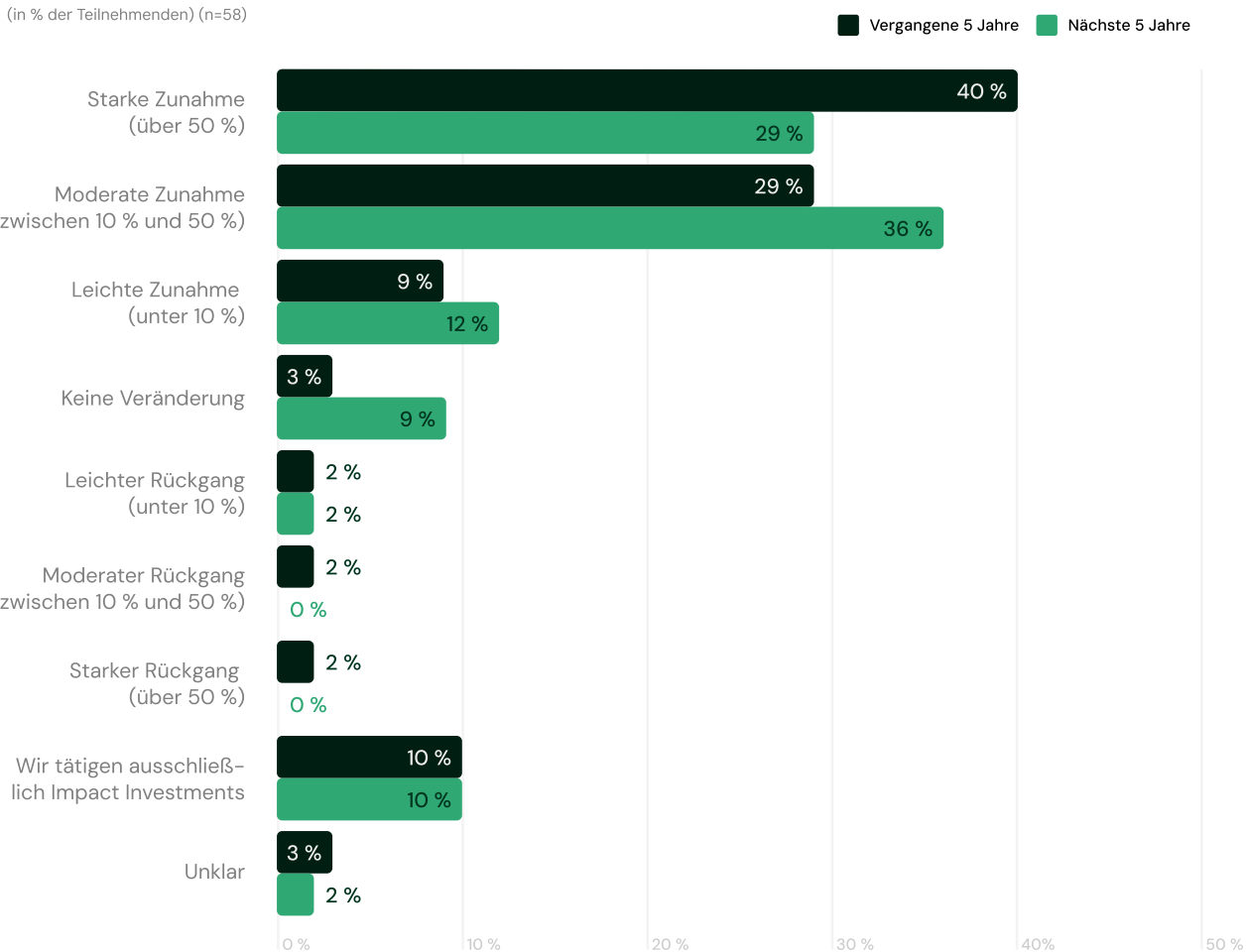
<sup>15</sup> Die ausgewiesenen AUM beziehen sich auf die von Asset Managern, Stiftungen und Versicherungsunternehmen gemeldeten Daten. Family Offices sowie (U)HNWIs sind nicht berücksichtigt.

<sup>16</sup> Für die Zwecke dieses Berichts werden deutsche Impact AUM als jene Impact Assets definiert, bei denen die Investitionsentscheidungen in Deutschland getroffen werden. Dieser Abgrenzungsansatz ermöglicht es, den Anteil der AUM zu identifizieren, der tatsächlich von Deutschland aus gesteuert wird. Daher sind die diesjährigen deutschen Impact AUM nicht direkt mit den AUM-Daten früherer Ausgaben vergleichbar, da diese methodische Perspektive nicht angewandt haben.

<sup>17</sup> Das geschätzte aggregierte Impact-Volumen der beispielhaft genannten Organisationen beläuft sich auf über 37 Mrd. Euro und würde die gemeldeten Zahlen auf 49,5 Mrd. Euro nahezu vervierfachen. Zum methodischen Vorgehen siehe Anhang der englischen Langfassung des Reports.

Trotz des aktuell noch kleinen Anteils der gesamten AUM ist die Marktdynamik hoch: 65 % der Teilnehmenden planen, ihre Impact-Allokationen in den nächsten fünf Jahren moderat (36 %) oder sogar stark (29 %) zu erhöhen (Abbildung 9).

Abbildung 9: Vergangene und erwartete Entwicklung der Impact-Investment-Volumen



Eine zentrale Priorität für den BVII wird darin bestehen, die Ansprache – insbesondere von institutionellen Asset Ownern – zu intensivieren, um deren Perspektive in künftigen Studien umfassender abzubilden.

Eine zentrale Herausforderung wird künftig darin bestehen, Impact-Investoren beim Ausbau ihrer Impact-Allokationen zu unterstützen, etwa indem die dargestellten Herausforderungen (siehe Kapitel 7) adressiert werden.

# 6. Transition Finance

Als Teil von Impact Investing konzentrieren sich Transition Investments auf Unternehmen oder Assets, die in einem bestimmten Bereich derzeit einen negativen Impact aufweisen und darauf abzielen, diesen zu reduzieren oder zu transformieren.<sup>18</sup>

Transition Investments werden aktuell von 26 % der befragten Asset Owner und Asset Manager umgesetzt (Abbildung 10) und sind damit im Vergleich zu traditionellen Impact Investments (76 %, siehe Abbildung 3) noch deutlich weniger verbreitet. Allerdings ist die Entwicklung von Transition Investments positiv. 67 % der bereits aktiven Investoren verzeichneten in den vergangenen fünf Jahren leichte bis starke Zuwächse. Für die kommenden fünf Jahre planen zudem 36 % eine weitere leichte bis starke Erhöhung ihrer Transition-Investment-Volumen (Abbildung 12).

Im Gegensatz zu traditionellen Impact Investments, bei denen Impact basierte Motive dominieren, treten finanzielle Erwägungen als wichtigster Treiber von Transition Investments hervor (3,5), dicht gefolgt von Impact basierten Motiven (3,4) (Abbildung 11).

Abbildung 10: Tätigen Sie Transition Investments?

(in % der Teilnehmenden) (n=58)

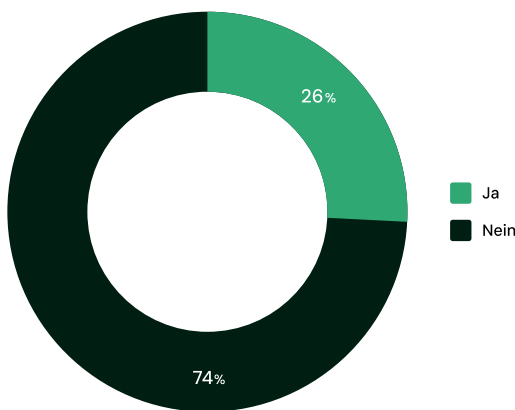
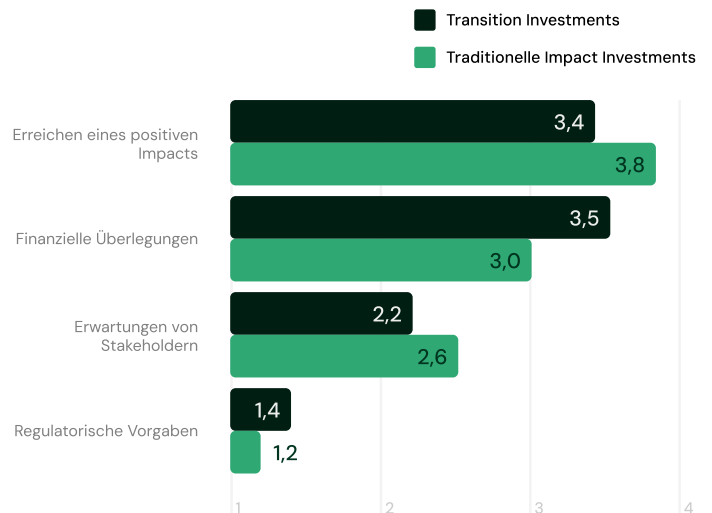


Abbildung 11: Warum investieren Sie in Transition/traditionelle Impact Investments?

(in durchschnittlichem Rang<sup>19</sup>) (n=58)

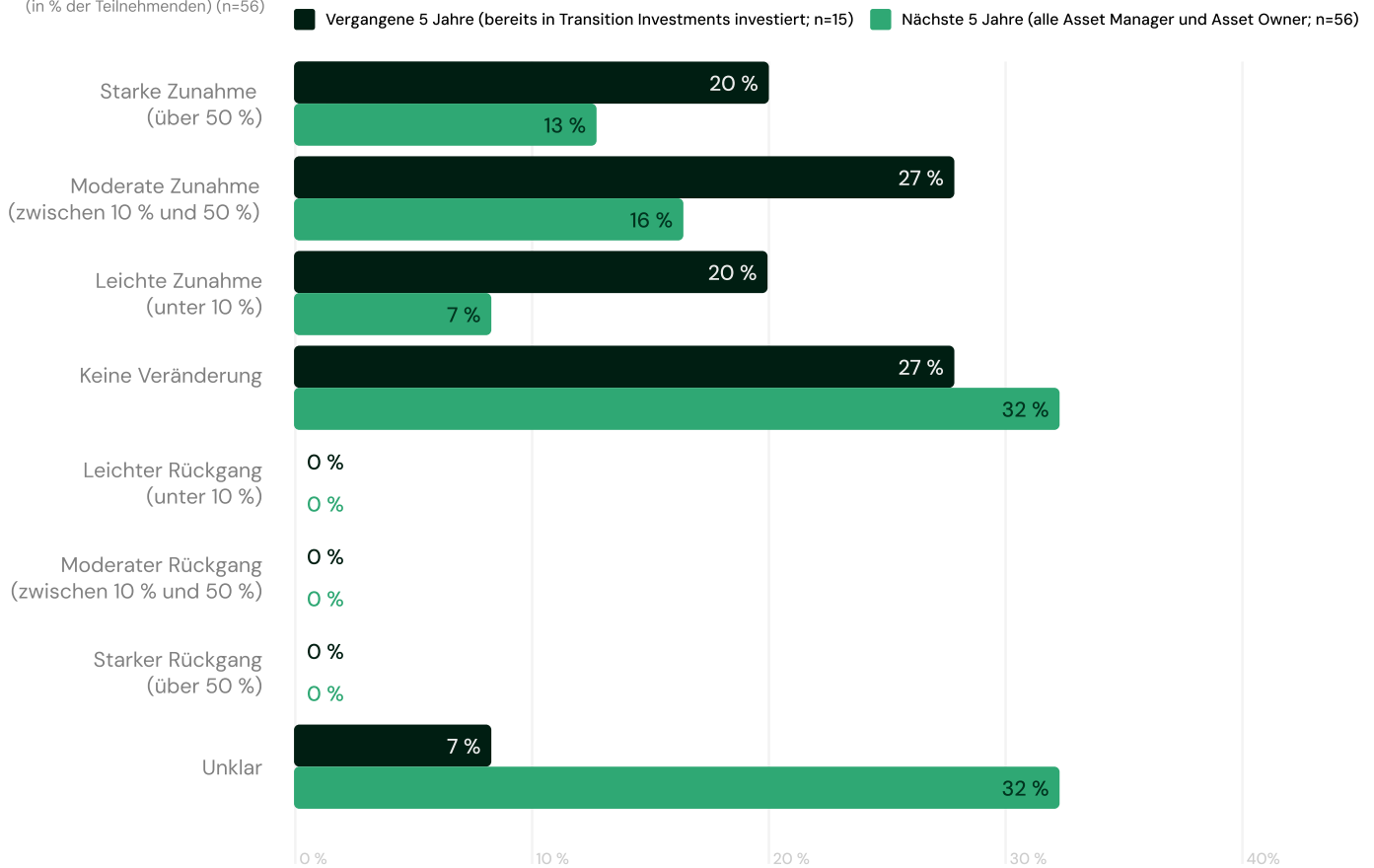


<sup>18</sup> Kapitel 2 (Einleitung) enthält einen Deep Dive zur Definition sowie eine weiterführende Kontextualisierung von Impact Investments und Transition Investments.

<sup>19</sup> Die Teilnehmenden bewerteten die Antwortoptionen nach Relevanz von 1 (höchste Relevanz) bis 4 (niedrigste Relevanz). Zur besseren Verständlichkeit werden in der Abbildung die durchschnittlichen Rangwerte in umgekehrter Reihenfolge dargestellt, sodass höhere Werte eine höhere Relevanz anzeigen.

Abbildung 12: Vergangene und erwartete Entwicklung der Transition-Investment-Volumen

(in % der Teilnehmenden) (n=56)



Eine mögliche Erklärung für diese abweichenden Motivationen liegt darin, dass Transition Investments häufig mit klimabezogenen Themen verknüpft sind, bei denen die langfristigen finanziellen Vorteile oft als greifbarer wahrgenommen werden.

Im Gegensatz dazu adressieren traditionelle Impact Investments ein breiteres Spektrum ökologischer und sozialer Herausforderungen, bei denen die finanziellen Renditen oft weniger vorhersehbar und stärker kontextabhängig sein können.

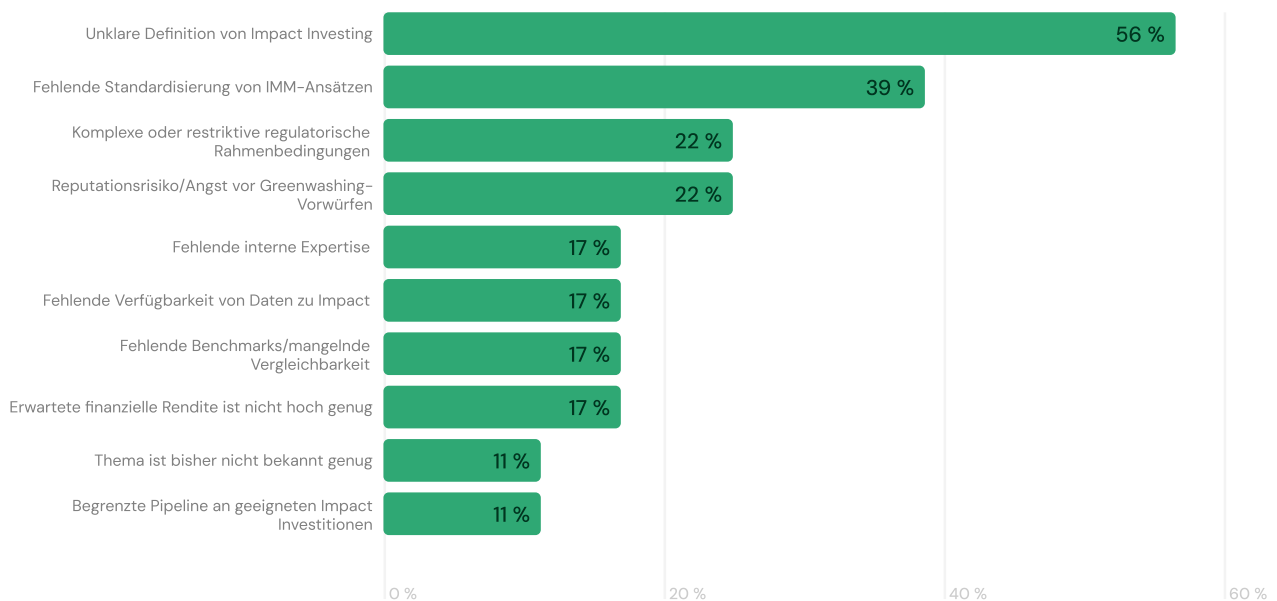
# 7. Barrieren und Herausforderungen

Ein zentrales Ziel des deutschen Impact Investing Survey 2025 ist es, jene Barrieren und Herausforderungen zu identifizieren, die einer breiteren Marktakzeptanz und Skalierung von Impact Investing derzeit noch entgegenstehen. Die Erhebung beleuchtet dabei zwei zentrale Aspekte: Für Marktakteure ohne bisherige Praxiserfahrung bildet die unklare Definition die bedeutendste Barriere für einen Markteintritt (Abbildung 13).

Gleichzeitig benennen bereits aktive Impact-Investoren das Fehlen standardisierter IMM-Ansätze (43 %) als eine der größten Herausforderungen in der praktischen Umsetzung (Abbildung 14). Im Vergleich zu globalen Ergebnissen, nach denen 62 % der Investoren Impact-Washing als große Herausforderung benennen, wird die Sorge vor Greenwashing-Vorwürfen in Deutschland wesentlich seltener als Barriere (22 %) oder Herausforderung (12 %) angeführt.<sup>20</sup>

Abbildung 13: Top 10 Barrieren von Impact Investments

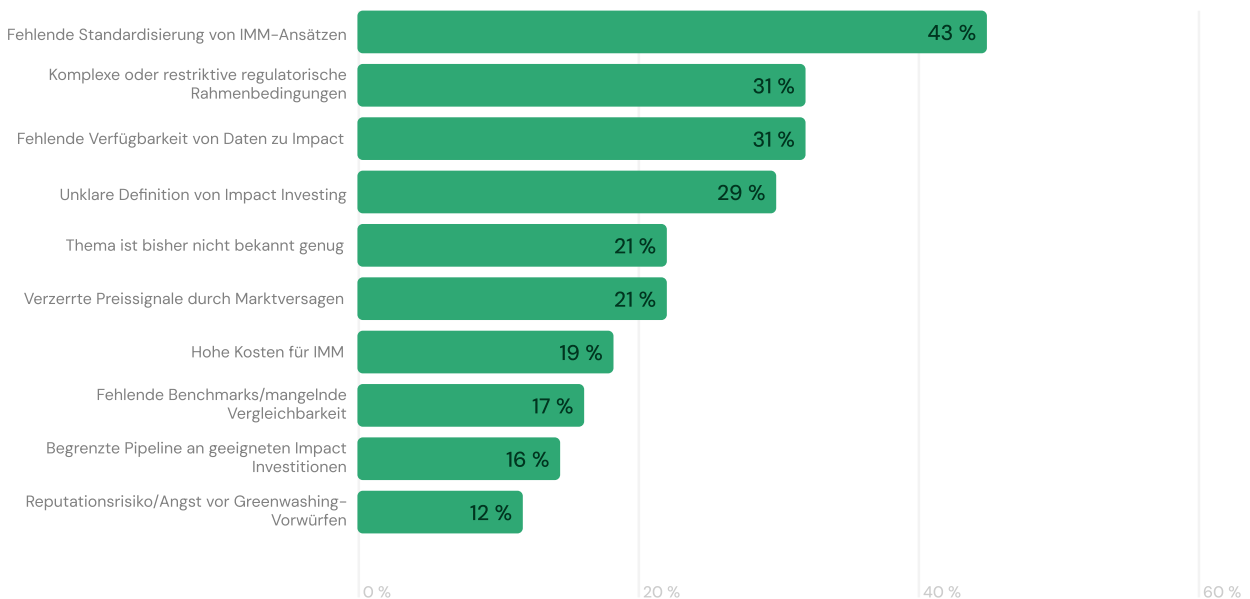
(in % der Teilnehmenden) (n=18)



<sup>20</sup> GIIN, 2025, [State of the Market Report](#).

## Abbildung 14: Top 10 Herausforderungen von Impact Investments

(in % der Teilnehmenden) (n=58)



Zusammengenommen verdeutlicht dies, dass die Überwindung der mangelnden Standardisierung bei IMM-Ansätzen und die Reduzierung der Unsicherheit rund um die Definition von Impact Investing essenziell sein werden, um Impact Investing in Zukunft erfolgreich zu skalieren.

# 8. Rolle der Regulierung

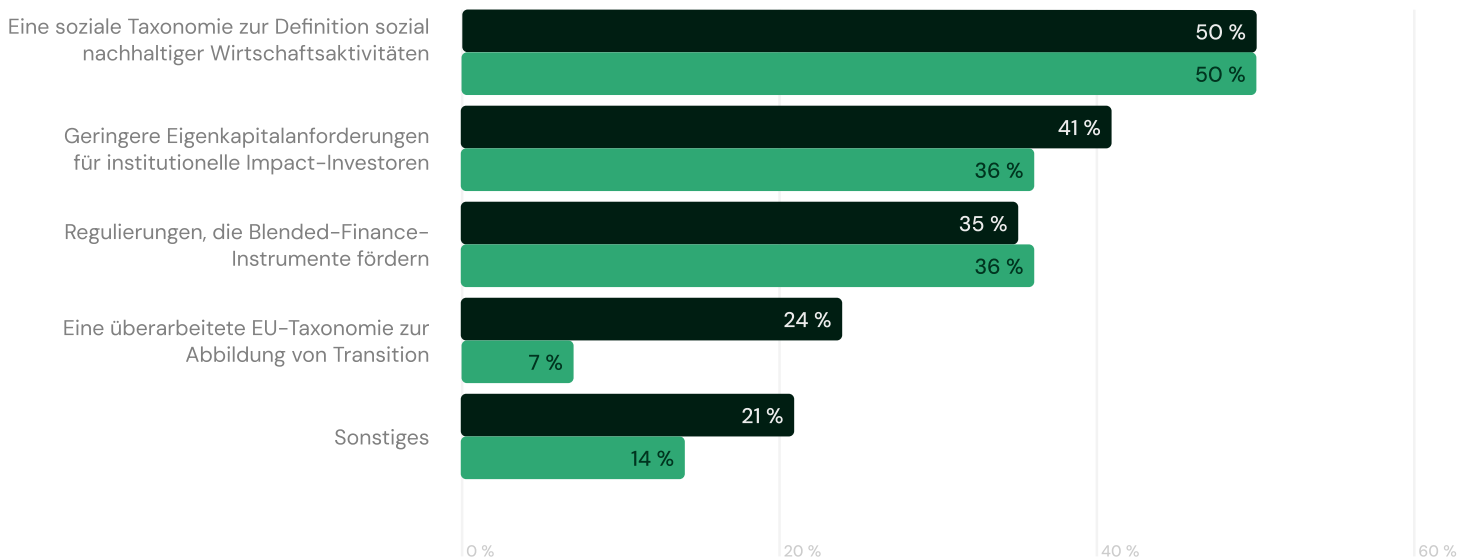
Regulatorische Rahmenbedingungen können Impact Investing entweder begünstigen oder behindern, weshalb die Umfrage untersucht hat, welche politischen Maßnahmen Impact-Investoren in der Praxis helfen würden (Abbildung 15).

Dabei zeigt sich ein deutlicher Wunsch nach klaren Leitfäden für soziale Nachhaltigkeit, welche die bereits bestehenden ökologischen Kriterien ergänzen – auch wenn die Aussicht auf eine formale EU-Sozialtaxonomie derzeit zunehmend als unrealistisch eingestuft wird.

Abbildung 15: Welche politischen Maßnahmen würden Ihnen helfen, Impact Investing praktisch umzusetzen?

(in % der Teilnehmenden) (n=48)

■ Asset Manager und institutionelle Asset Owner ■ Family Offices und (U)HNWIs



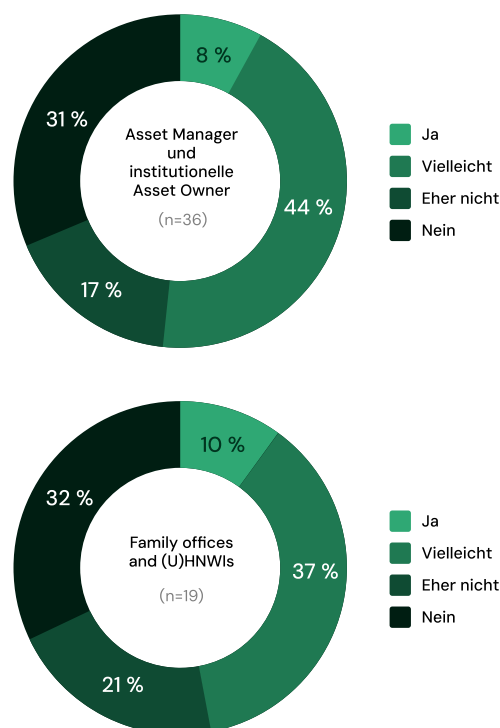
Die laufende Überarbeitung der Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) ist für Impact-Investoren von besonderer Relevanz, da der Vorschlag der Europäischen Kommission zur Weiterentwicklung der SFDR Impact Investing explizit berücksichtigt (siehe Deep Dive SFDR 2.0). Anstelle der Einführung einer eigenständigen „Impact“-Kategorie schlägt die Europäische Kommission vor, Impact Investing als Zusatz („Add-on“) zu den Kategorien „Sustainable“ und „Transition“ einzuordnen.<sup>21</sup> Die Ergebnisse des Surveys zeigen, dass viele Teilnehmende ihre Impact-Investing-Aktivitäten selbst im Falle der Einführung einer eigenen Impact-Kategorie nicht anpassen würden (Abbildung 16).

Dies deutet darauf hin, dass der Vorschlag der Europäischen Kommission in die richtige Richtung weist, indem er Impact Investing als „Add-on“ zu Transition- und Sustainable-Produkten positioniert, anstatt eine eigenständige Kategorie zu schaffen.



Abbildung 16: Würden sich Ihre Impact-Investing-Aktivitäten ändern, wenn die SFDR eine eigene Kategorie für Impact-Produkte hätte?

(in % der Teilnehmenden) (n=55)



<sup>21</sup> European Commission, 2025, [SFDR 2.0 proposal](#).

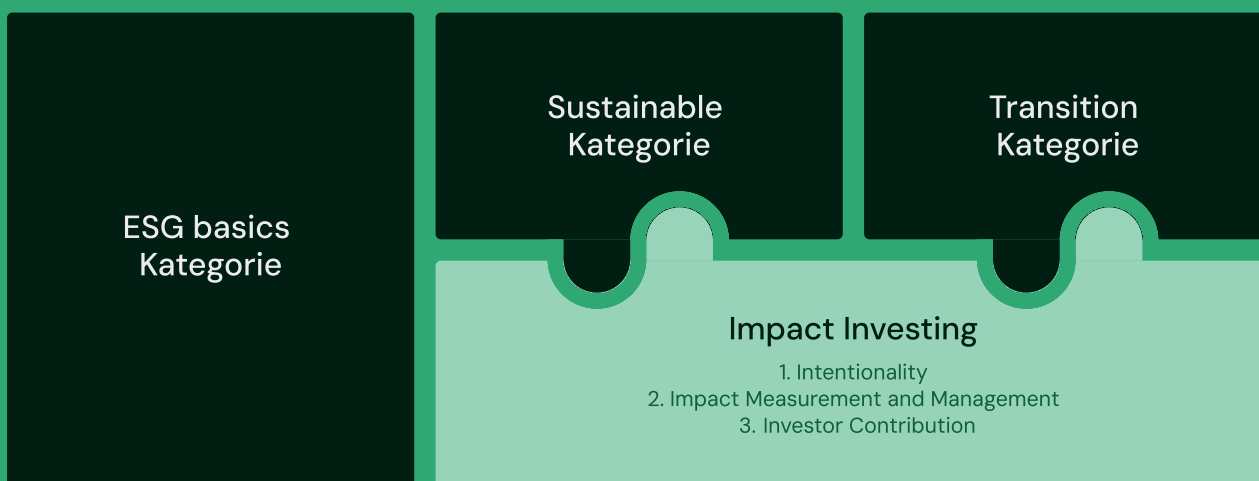
# SFDR 2.0

Ziel der SFDR ist es, Transparenz zu erhöhen und privates Kapital für die nachhaltige Transformation der Wirtschaft zu mobilisieren – ein Ziel, dessen Umsetzung in der aktuellen Ausgestaltung der SFDR im Markt kritisiert wird.<sup>22</sup> Als Reaktion darauf zielt der im November 2025 vorgelegte Vorschlag der Europäischen Kommission zur „SFDR 2.0“ darauf ab, das bestehende Regelwerk durch die Einführung von drei Produktkategorien zu vereinfachen – „Sustainable“, „Transition“ und „ESG Basics“. Der Vorschlag sieht zudem vor, Impact Investing als Zusatz („Add-on“) in die Kategorien „Sustainable“ und „Transition“ zu integrieren. (siehe Abbildung 17).

Der Vorschlag der Europäischen Kommission deutet darauf hin, dass die Definition von Impact Investing im Rahmen von SFDR 2.0 eng an das Verständnis von BVII und BAI angelehnt ist.<sup>23</sup> Mit dem Fortschreiten der SFDR-Überarbeitung werden die nächsten Schritte von entscheidender Bedeutung sein – insbesondere die Diskussionen zur Operationalisierung auf Level 2.

In diesem Kontext veröffentlichten BVII und BAI gemeinsam mit einem europäischen Konsortium ein Positionspapier, das darlegt, wie Impact Investing in die SFDR integriert werden könnte. Das Positionspapier bietet einen Überblick über bestehende Standards und Rahmenwerke und veranschaulicht, wie Impact Investing im Rahmen der SFDR 2.0 umgesetzt werden kann.<sup>24</sup> Es wurde im Juli 2025 veröffentlicht und als inhaltlicher Input gegenüber relevanten Akteuren in der DG FISMA genutzt, bevor der Vorschlag der EU-Kommission finalisiert wurde. Zugleich fungiert es als Grundlage für die anstehenden technischen Diskussionen auf Level 2. Insgesamt würde die Einführung von Impact Investing in die SFDR 2.0 einen bedeutenden Meilenstein für Deutschland und darüber hinaus darstellen. Sie wäre ein wichtiger Schritt hin zu einer harmonisierten europäischen Definition und würde zugleich eine der zentralen Hürden adressieren, die in diesem Survey für Impact Investing identifiziert wurden.

Abbildung 17: Impact Investing in SFDR 2.0



<sup>22</sup> European Commission, 2024, [Summary Report of the Open and Targeted Consultations on the SFDR assessment](#).

<sup>23</sup> BVII, BAI, 2024, [Impact Investing in Alternative Investments](#).

<sup>24</sup> BVII, BAI, 2025, [Why Impact Investing Should be Recognised in the EU Sustainable Finance Framework and how this could look like](#).

## 9. Gemeinwohlorientierte Unternehmen

Dieser Unterabschnitt beleuchtet die Perspektive von Sozialunternehmen mit sozialer und/oder ökologischer Mission und erweitert damit die Studie über die Investorenperspektive hinaus. Obwohl die Stichprobe (n=23) nicht repräsentativ ist, geben die Antworten wertvolle Hinweise auf die Herausforderungen von Empfängern von Impact-Kapital und ihren Unterstützungsbedarf. Ein wesentliches Ergebnis ist, dass derzeit ein Großteil der befragten Unternehmen nicht durch Impact-Investoren finanziert wird (Abbildung 18).

Als größte Hürden identifizieren die gemeinwohlorientierten Unternehmen dabei überhöhte Renditeerwartungen (43 %), einen Mangel an passgenauen Finanzierungsinstrumenten für ihre jeweilige Unternehmensphase (39 %) sowie ein unzureichendes Verständnis der Investoren für ihre spezifischen Geschäftsmodelle (39 %) (Abbildung 19).

Abbildung 18: Werden Sie aktuell (teilweise) von Impact-Investoren finanziert?

(in % der Teilnehmenden) (n=23)

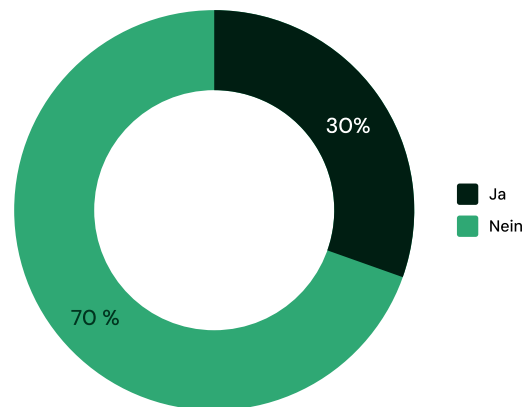
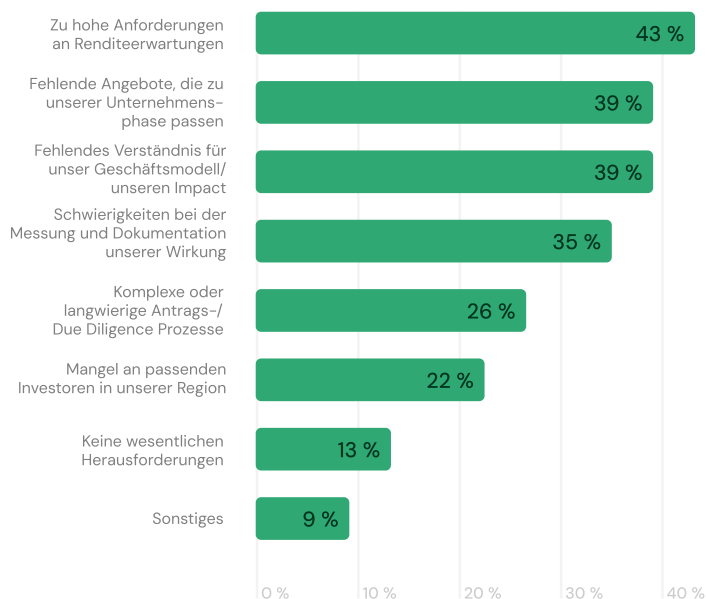


Abbildung 19: Herausforderungen bei der Kapitalakquise von Impact-Investoren

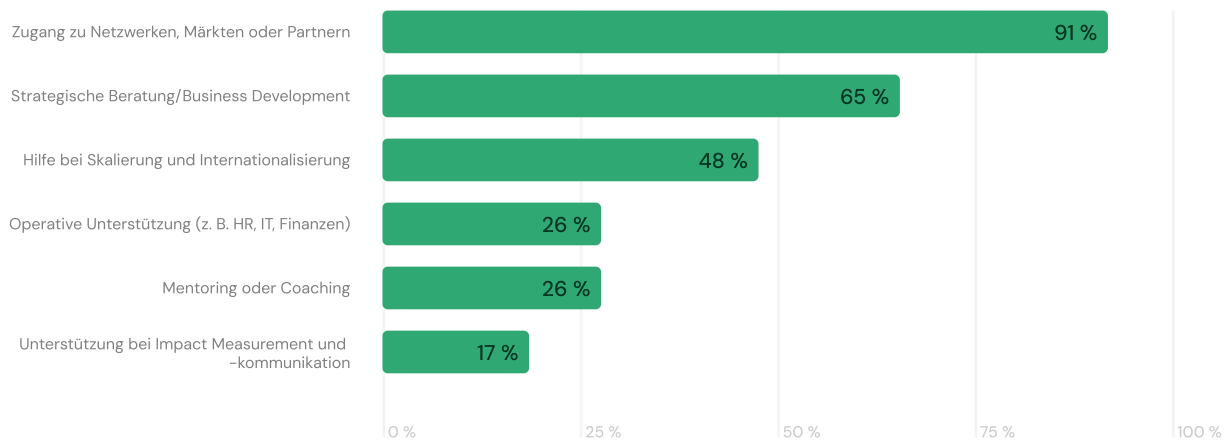
(in % der Teilnehmenden) (n=23)



Neben den Herausforderungen bei der Kapitalbeschaffung benannten die gemeinwohlorientierten Unternehmen in dieser Stichprobe auch mehrere Beiträge, die Impact-Investoren zudem leisten könnten. Die Ergebnisse zeigen, dass insbesondere der Zugang zu Netzwerken und strategische Beratung als wertvoll erachtet werden (Abbildung 20).

**Abbildung 20: Welche Art von Unterstützung durch Impact-Investoren – neben Kapital – wäre für Sie besonders wertvoll?**

(in % der Teilnehmenden) (n=23)



Diese Ergebnisse deuten auf eine Diskrepanz zwischen den Erwartungen der Investoren und dem Finanzierungsbedarf gemeinwohlorientierter Unternehmen hin, zumindest unter den Teilnehmenden dieser Studie.

Ob sich diese Erkenntnisse auf ein breiteres Segment gemeinwohlorientierter Unternehmen in Deutschland übertragen lassen, bleibt in künftigen Erhebungen zu prüfen.

# 10. Zusammenfassung und Ausblick

Ziel dieser Studie war es, deutsche Impact-Investoren zu befragen und Informationen bereitzustellen, die zwei Entwicklungen unterstützen: die Skalierung von Impact Investing in Deutschland, sodass es zur Standardpraxis in den deutschen Kapitalmärkten wird, sowie die Mobilisierung ausreichenden Kapitals für die Transformation der Realwirtschaft und für soziale und ökologische Ziele. Die Ergebnisse verdeutlichen, dass Impact Investing zunehmend als glaubwürdiger und etablierter Anlageansatz wahrgenommen wird. Ein Großteil der Teilnehmenden erwartet marktübliche Renditen oder sogar eine Outperformance. Da die Erwartungen sowohl an die finanzielle Performance als auch an den Impact weitgehend erfüllt wurden, zeigt sich, dass finanzielle und impactbezogene Ziele ohne mögliche Trade-offs verfolgt werden können.

Gleichzeitig stellt die fehlende Skalierung die größte Herausforderung dar. Die in dem Survey berichteten Impact AUM machen nur einen Bruchteil der gesamten AUM der Teilnehmenden aus. Zudem sind entscheidende Marktakteure – insbesondere institutionelle Asset Owner und deutsche Entwicklungsfinanzierungsinstitute – in der Stichprobe unterrepräsentiert. Dies erschwert eine verlässliche Bestimmung der Marktgröße und lässt darauf schließen, dass der tatsächliche Markt wahrscheinlich größer ist als hier abgebildet. Positiv zu bewerten ist, dass die meisten Teilnehmenden planen, ihre Impact AUM in den nächsten fünf Jahren auszuweiten, was auf eine starke Dynamik hindeutet – sofern die bestehenden Barrieren und Herausforderungen erfolgreich angegangen werden.

Die Befunde zeigen weiterhin strukturelle Herausforderungen auf, welche die Marktentwicklung bremsen: eine geringe IMM-Standardisierung, komplexe regulatorische Rahmenbedingungen sowie definitorische Unsicherheiten, die auch für neue Akteure Markteintrittsbarrieren darstellen. Vor diesem Hintergrund könnte der SFDR 2.0-Vorschlag der EU-Kommission ein wichtiger Hebel sein, um die begriffliche Unsicherheit zu verringern. In der Praxis stellen vor allem die Quantifizierung von Outcomes und die glaubwürdige Messung der Investor Contribution die größten Hürden dar.

Abschließend verdeutlicht der Survey, dass die Strategien der Teilnehmenden stark auf private Märkte fokussiert sind. Dies spiegelt zwar wider, wo Investoren das größte Potenzial für eine direkte Einflussnahme sehen, wirft jedoch gleichzeitig Fragen auf, wie Impact-Strategien an öffentlichen Märkten glaubwürdig als Impact-generierend eingestuft werden können.

Für die Zukunft ergeben sich fünf Prioritäten, um die Evidenzbasis zu stärken, Allokationen zu skalieren und die weitere Reifung des deutschen Impact-Investing-Marktes zu unterstützen:

**Reichweite erhöhen und Repräsentativität verbessern:** Zukünftige Surveys müssen große institutionelle Asset Owner und führende Entwicklungsfinanzierungsinstitutionen systematischer einbeziehen. Eine verbesserte Beteiligung ist essenziell, um eine belastbare Marktgrößenschätzung zu ermöglichen und zugleich Praktiken, Motivationen und Restriktionen bislang unterrepräsentierter – jedoch für die Skalierung von Impact AUM zentraler – Akteure adäquat zu erfassen. Im Zuge der Evaluation dieses Surveys wird der BVII zudem prüfen, ob der Erhebungsrahmen perspektivisch auf Kreditportfolios von Banken ausgeweitet werden sollte, die bislang außerhalb des investitionsbezogenen Fokus des Surveys liegen.

### **Politische Arbeit und Advocacy in Deutschland und Europa stärken:**

Als nationaler Partner des GSG Impact ist der BVII gut positioniert, dem deutschen Impact-Investing-Ökosystem in nationalen<sup>25</sup> und grenzüberschreitenden Dialogen eine starke Stimme zu verleihen. Ziel ist es, politische Prioritäten wie die EU Spar- und Investitionsunion (SIU) voranzutreiben, die Skalierung von Impact Investments zu unterstützen und den europäischen Binnenmarkt, zu stärken.

### **Die nächste Phase der regulatorischen Klarheit unterstützen (SFDR 2.0):**

Ein zentraler Ansatz zur Stärkung der politischen Arbeit auf europäischer Ebene besteht für den BVII darin, sich aktiv in die laufenden Diskussionen zur SFDR 2.0 einzubringen – insbesondere im Hinblick auf die Operationalisierung auf Level 2. Ziel ist es, sicherzustellen, dass neue Kategorien und Anforderungen definitorische Unklarheiten wirksam reduzieren und zugleich praktikabel umsetzbar sind. Der BVII wird den Dialog mit politischen Entscheidungsträgern aktiv gestalten, um darauf hinzuwirken, dass die SFDR 2.0 klare Leitlinien bietet, Markteintrittsbarrieren für neue Investoren senkt und das Vertrauen bestehender Marktteilnehmer stärkt.<sup>26</sup>

### **Globale Research-Kooperation ausbauen:**

Angesichts der grenzüberschreitenden Natur der Kapitalmärkte und der Bedeutung vergleichbarer Daten für das Verständnis von Marktdynamiken kann eine engere internationale Zusammenarbeit bei Marktstudien und Investorenbefragungen – insbesondere mit Netzwerken wie dem Global Impact Investing Network (GIIN) und Impact Europe – die Evidenzbasis für das Impact-Investing-Feld deutlich stärken. Gemeinsam entwickelte Methodologien und harmonisierte Erhebungsinstrumente ermöglichen eine konsistentere Messung von Marktwachstum, Investorenpraktiken und operativen Herausforderungen. Diese Abstimmung reduziert Diskrepanzen zwischen nationalen Datensätzen, erhöht die Vergleichbarkeit der Ergebnisse über Regionen hinweg und verringert zugleich den Reporting-Aufwand für Investoren, die derzeit mit mehreren, nicht aufeinander abgestimmten Befragungsanforderungen konfrontiert sind.

### **Praktische IMM-Lösungen vorantreiben, insbesondere Standardisierung, Messung sozialer oder ökologischer Outcomes sowie die Messung der Investor Contribution:**

Die Umfrage unterstreicht den Bedarf an pragmatischen, standardisierbaren Ansätzen für das Impact Measurement and Management (IMM), die direkt in Investitionsprozesse integriert werden können. Der BVII wird diesen Prozess durch seine Arbeitsgruppen aktiv begleiten, um den Austausch unter Praktikern zu fördern und anwendbare Leitfäden für die Messung von Outcomes und der Investor Contribution zu entwickeln.

<sup>25</sup> BVII, 2025, [Fachkommentar Gesetzentwurf: Gesetz zur Förderung privater Investitionen und des Finanzstandorts \(Standortförderungsgesetz – StoFoG\)](#).

<sup>26</sup> BVII, BAI, 2025, [Why Impact Investing Should be Recognised in the EU Sustainable Finance Framework and how this could look like](#).



Impact  
shapes  
the Future

**BVII** Bundesverband  
Impact Investing

[bvii.org](https://bvii.org)