rezooM compacT

FLASH

rezooM Insight

Wer finanziert die nächsten Geschäftsideen?

Von Pauline Kraut

Im Rahmen meines Projektauftrags:
„Marktstudie zur Investierbarkeit junger Unternehmen in Schwellenländern“

Wachstum beginnt nicht erst an der Börse. In Schwellenländern entstehen junge Unternehmen, die wirtschaftliches Potenzial mit gesellschaftlicher oder ökologischer Wirkung verbinden – doch häufig fehlt das Kapital für die ersten Schritte. Während öffentliche Entwicklungshilfe zurückgeht, stellt sich die Frage nach einer größeren Rolle privater Investoren. Das Projekt richtet den Blick deshalb auf Unternehmen lange vor einer möglichen Börsennotierung: Was macht sie investierbar, und wie können Rendite und Wirkung zusammenkommen?

Liebe Leserin, lieber Leser,

wenn über Schwellenländer gesprochen wird, fällt ein Wort besonders häufig: Wachstum. Eine junge Bevölkerung, neue Technologien und sich verändernde Lieferketten eröffnen wirtschaftliches Potenzial. Für Investoren stellt sich jedoch eine andere Frage: Unter welchen Voraussetzungen wird daraus eine investierbare Chance – und lässt sich bereits in die Unternehmen investieren, die dieses Wachstum erst ermöglichen?

Als Berater des Aktienfonds rezooM Rising Markets beschäftigen wir uns täglich mit der Frage, wo in Schwellenländern Wachstum entsteht. Die Unternehmen, die dort in zehn Jahren an der Börse stehen, werden heute gegründet und finanziert. Wer versteht, wo Kapital früh fließt und wo nicht, kann besser einschätzen, welche Märkte reifer werden. Bei rezooM Capital versuchen wir deshalb immer, neue Perspektiven einzunehmen und den Blick über das Tagesgeschäft hinaus zu richten. In diesem Fall hat Pauline Kraut im Rahmen ihres Projekts junge, nicht börsennotierte Unternehmen und Geschäftsideen untersucht, die sich erst noch im Markt bewähren müssen: Wie können sie in Schwellenländern finanziert werden – und wie lässt sich wirtschaftliches Potenzial mit gesellschaftlicher oder ökologischer Wirkung verbinden?

Genau hier setzt die Frage nach frühem Kapital an. Denn zwischen einer guten Geschäftsidee und einem etablierten Unternehmen liegt eine Phase, in der Finanzierung besonders wichtig ist – aber häufig noch fehlt.

Wachstum braucht Kapital

Wirtschaftswachstum ist das Ergebnis vieler Entwicklungen. Es entsteht dort, wo mehr Menschen am Wirtschaftsleben teilnehmen, Investitionen den Kapitalstock erweitern, Produktivität steigt und neue Unternehmen, Technologien und Absatzmärkte entstehen.

In vielen Schwellenländern gewinnen gerade mehrere dieser Treiber gleichzeitig an Bedeutung. Bis 2035 werden laut Weltbank rund 1,2 Milliarden junge Menschen in Entwicklungs- und Schwellenländern das erwerbsfähige Alter erreichen. Wo Einkommen entstehen, wächst die Nachfrage. Gleichzeitig werden Lieferketten neu geordnet, Produktionsstandorte diversifiziert und Rohstoffe für Elektrifizierung und Digitalisierung strategisch wichtiger. Südostasien



„Ohne Leiter geht´s nicht weiter“

profitiert von industriellen Produktionsnetzwerken, Lateinamerika von seiner Nähe zum US-Markt und seiner Rohstoffbasis, afrikanische Märkte von Demografie, Rohstoffen und dem Potenzial erneuerbarer Energien.

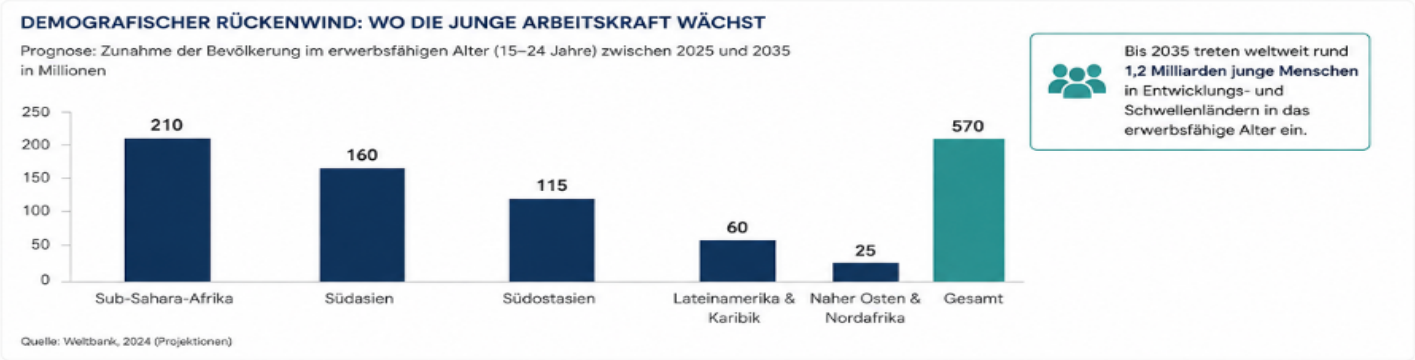
Doch eine junge Bevölkerung ist noch keine produktive Wirtschaft und Rohstoffe im Boden noch keine Wertschöpfung. Dafür braucht es verlässliche Regulierung und Eigentumsrechte, Infrastruktur und Bildung, Zugang zu Absatzmärkten – und Kapital. Für internationale Investoren kommen Währungsrisiken und ein verlässlicher Kapitalverkehr hinzu.

Privates Kapital folgt deshalb nicht zwangsläufig dem größten Wachstumspotenzial. Es fließt dorthin, wo Chancen und Investierbarkeit zusammenkommen. Diese Voraussetzungen können sich verändern: Finanzmärkte entwickeln sich, regulatorische Rahmenbedingungen werden in einzelnen Ländern verlässlicher und lokale Unternehmen professionalisieren sich. Damit erweitert sich auch das mögliche Anlageuniversum.

Rendite und Wirkung zusammendenken

Wie lässt sich die Lücke zwischen wirtschaftlichem Potenzial und fehlender Finanzierung überbrücken? Entwicklungsbanken sind hier traditionell wichtige Kapitalgeber. Doch auch private Investoren können einen Beitrag leisten.

Wer finanziert die nächsten Geschäftsideen?



Ein Ansatz ist Impact Investing: Investments sollen neben einer finanziellen Rendite gezielt eine positive gesellschaftliche oder ökologische Wirkung erzielen. Diese Wirkung ist kein zufälliger Nebeneffekt, sondern Teil der Investitionsentscheidung – und muss überprüfbar sein. Für junge Unternehmen in Schwellenländern bedeutet das, wirtschaftliche Tragfähigkeit und die Lösung gesellschaftlicher Herausforderungen gemeinsam zu betrachten.

Ein etabliertes Beispiel ist die Mikrofinanzierung. Investoren stellen spezialisierten Finanzinstituten Kapital zur Verfügung, die es in Form vieler kleiner Kredite weiterreichen. Menschen und Kleinstunternehmen, die klassische Banken nur begrenzt erreichen, erhalten dadurch Zugang zu Finanzierung.

Für Anleger funktioniert dieser Ansatz im Kern wie eine Kreditstrategie: Die Rendite entsteht aus den Zinszahlungen der lokalen Finanzinstitute. Eine breite Kreditnehmerbasis kann zur Streuung beitragen; Länder-, Währungs- und regulatorische Risiken bleiben jedoch bestehen. Mikrofinanz zeigt damit, wie sich eine Finanzierungslücke für Investoren erschließen lässt – aber auch, dass Wirkung und Risiko gemeinsam betrachtet werden müssen.

Wenn die Idee weiter ist als die Finanzierung

Mikrofinanz ist jedoch nur ein Teil der Wachstumsgeschichte. Langfristige Wertschöpfung benötigt auch Unternehmen, die wachsen, Arbeitsplätze schaffen und lokale Wertschöpfungsketten aufbauen.

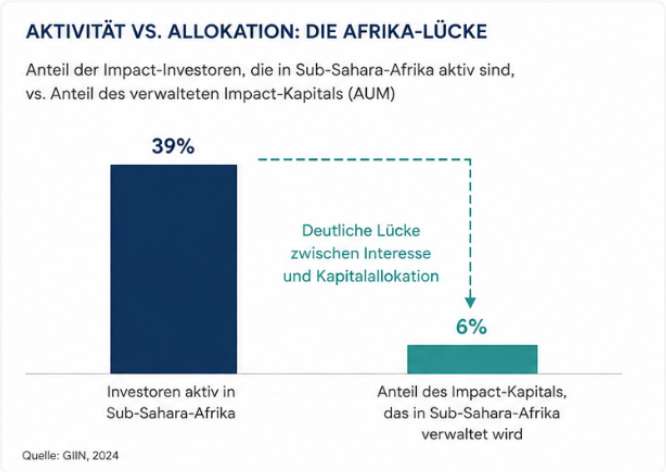
Gerade in der frühen Unternehmensphase bleibt die Finanzierung schwierig. Eine Geschäftsidee muss sich erst im Markt bewähren, während Kapital für ihre Umsetzung bereits benötigt wird. Für eine größere institutionelle Finanzierung fehlen häufig noch die Unternehmensgröße und eine belastbare Geschäftshistorie. In dieser Lücke – dem sogenannten „Valley of Death" – können junge Unternehmen scheitern, bevor sie ihr Potenzial entfalten.

Hier setzt Early-Stage-Kapital an: die Finanzierung junger Unternehmen in einer frühen Entwicklungsphase. Ein Early-Stage Impact Fonds verbindet diesen Ansatz mit der Frage, welche gesellschaftliche oder ökologische Wirkung das Unternehmen erzielen kann.

Die Herausforderung besteht damit nicht allein darin, Kapital bereitzustellen. Es gilt, Unternehmen auszuwählen, deren Geschäftsmodell und Wirkungspotenzial überzeugen, und sie auf ihrem weiteren Weg zu begleiten. Zugang zu Netzwerken, Branchenwissen und potenziellen Folgeinvestoren kann dabei ebenso wichtig sein wie die erste Finanzierung.

Afrika: Potenzial allein reicht nicht

Die Frage nach geeigneten Märkten stellt sich regional unterschiedlich. Süd- und Südostasien sowie Lateinamerika haben sich bereits stärker als private Impact-Märkte etabliert. In Sub-Sahara-Afrika spielen Entwicklungsbanken und andere öffentliche Kapitalgeber bislang eine besonders wichtige Rolle. Trotz hoher Investorenaktivität entfallen auf die Region nur rund 6% des untersuchten Impact-Kapitals. Die Präsenz vieler Investoren bedeutet also noch nicht, dass entsprechend viel Kapital bereitgestellt wird.



Die Wachstumstreiber sind vorhanden: eine junge Bevölkerung, Urbanisierung und Digitalisierung sowie Rohstoffe und erneuerbare Energieressourcen. Gleichzeitig entwickeln einzelne Länder ihre regulatorischen und finanziellen Strukturen weiter. Wo beides zusammentrifft, können sich neue Möglichkeiten für private Investitionen eröffnen.

Das veränderte öffentliche Finanzierungsumfeld macht die Frage nach ergänzendem Kapital zusätzlich relevant. Die bilaterale öffentliche Entwicklungshilfe der OECD-Geberländer für Sub-Sahara-Afrika sank 2025 um rund 26%. Damit wächst der Bedarf an anderen Finanzierungsquellen. Wo sich zugleich die wirtschaftlichen und regulatorischen Voraussetzungen verbessern, kann mehr Raum für privates Kapital entstehen – auch für Investoren, die junge Unternehmen mit gezielter gesellschaftlicher oder ökologischer Wirkung finanzieren. Privates Kapital kann öffentliche Entwicklungsfinanzierung jedoch nicht einfach ersetzen. Es benötigt tragfähige Geschäftsmodelle und Bedingungen, unter denen sich Risiken ausreichend einschätzen und steuern lassen.

Afrika ist deshalb nicht pauschal die nächste große Investmentstory. Entscheidend ist, welche Länder ihr Potenzial in produktive Wertschöpfung übersetzen können – und welche jungen Unternehmen dazu beitragen. Ein hoher Bedarf ist ein Ausgangspunkt für die Analyse, noch keine ausreichende Begründung für ein Investment.

Marketinganzeige

Wer finanziert die nächsten Geschäftsideen?

Wenn zu viel Kapital zum Problem wird

Dass mehr Kapital allein noch keinen besseren Markt schafft, zeigt die Mikrofinanzierung in Indien. Der Markt macht sichtbar, wie aus einer Finanzierungslücke ein Finanzmarkt für Millionen Menschen entstehen kann – und was passiert, wenn die Strukturen mit dem Wachstum nicht Schritt halten.

Das Ausgangsproblem war einfach: Wie vergibt man einen Kredit an jemanden ohne regelmäßiges Einkommen, Sicherheiten oder Kredithistorie? Eine Antwort waren Self Help Groups: kleine, meist aus Frauen bestehende Gruppen, die gemeinsam sparten und Kredite aufnahmen. 1992 griff die staatliche Entwicklungsbank NABARD das Modell auf und startete ein Programm zur Verbindung dieser Gruppen mit Banken.

In den 2000er-Jahren kamen spezialisierte Mikrofinanzinstitute hinzu. Anbieter professionalisierten sich, privates Kapital floss in den Markt und immer mehr Menschen erhielten Zugang zu Krediten. Doch insbesondere in Andhra Pradesh nahmen Kunden teilweise Kredite bei mehreren Anbietern gleichzeitig auf. Überschuldung und aggressive Methoden beim Eintreiben der Raten gerieten in die Kritik. 2010 eskalierte die Krise: Die Politik griff ein und Rückzahlungen brachen ein.

Die Antwort war mehr Regulierung. Ab 2011 führte die Reserve Bank of India einen umfassenderen Rahmen für spezialisierte Mikrofinanzanbieter ein. 2022 wurden die Leitplanken erneut angepasst: Die monatlichen Rückzahlungsverpflichtungen aus allen Krediten eines Haushalts dürfen höchstens 50% seines monatlichen Einkommens ausmachen.

Der Markt wuchs wieder, blieb aber anfällig. Zum März 2026 lag das ausstehende Mikrofinanzportfolio mit rund 2,77 Billionen Rupien etwa 17% unter dem Vorjahreswert, bei rund 55 Millionen aktiven Kreditnehmern. Gegenüber dem vorangegangenen Quartal zeigte sich zugleich eine erste Erholung.

Die Lehre reicht über Mikrofinanz hinaus: Zu wenig Kapital kann wirtschaftliche Entwicklung begrenzen. Finanzierung ohne ausreichende Prüfung, verantwortungsvolle Vergabe und passende Strukturen kann dagegen neue Probleme schaffen. Auch bei jungen Impact-Unternehmen entscheidet deshalb nicht allein die Höhe des bereitgestellten Kapitals, sondern wie es eingesetzt und begleitet wird.

Wer trägt das erste Risiko?

Selbst ein überzeugendes Geschäftsmodell findet nicht immer ausreichend private Finanzierung. Gerade bei jungen Unternehmen können die Unsicherheiten so groß sein, dass eine höhere Renditeerwartung allein nicht genügt.

Hier kann Blended Finance ansetzen: Öffentliche oder gemeinnützige Kapitalgeber verbinden ihre Mittel mit privatem Kapital und übernehmen gezielt bestimmte Risiken, um zusätzliche Investitionen zu ermöglichen.

Eine Möglichkeit sind sogenannte First-Loss-Strukturen. Dabei trägt ein dafür vorgesehener Kapitalanteil die ersten Verluste bis zu einer vereinbarten Höhe. Für die übrigen Investoren verringert sich dadurch das Verlustrisiko – es verschwindet jedoch nicht.

Solche Strukturen können eine Finanzierung erleichtern. Sie ersetzen aber weder ein tragfähiges Geschäftsmodell noch die sorgfältige Auswahl und Begleitung der Unternehmen.

Nicht nur vom Wachstum profitieren

Die interessante Frage ist deshalb nicht, wer als Erster in einen vermeintlichen Wachstumsmarkt einsteigt. Entscheidend ist, wo wirtschaftliches Potenzial, tragfähige Unternehmen und geeignete Finanzierungsbedingungen zusammenkommen.

Wenn öffentliche Mittel zurückgehen, gewinnt die Frage nach einer größeren Rolle privater Investoren zusätzlich an Bedeutung. Wo Unternehmen bislang nur begrenzt Zugang zu Finanzierung hatten, können sich neue Investitionsmöglichkeiten eröffnen. Entscheidend bleibt jedoch, ob das Kapital nicht nur eine Lücke füllt, sondern tragfähige unternehmerische Entwicklung ermöglicht.

Für Early-Stage Impact Investing kommt eine weitere Aufgabe hinzu: Die beabsichtigte gesellschaftliche oder ökologische Wirkung muss klar benannt und ihre Entwicklung überprüft werden. Kapital, unternehmerische Unterstützung und Wirkungsmessung gehören dabei zusammen.

Zukunftsträchtig ist nicht nur, was von Wachstum profitiert. Zukunftsträchtig kann auch sein, was sein Fundament schafft.

rezooM Capital Fondsübersicht

	rezooM Real World	rezooM Rising Markets	Steyler Fair Invest - Equities
Fondstyp	Aktienfonds	Aktienfonds	Aktienfonds
Anlageregion	Weltweit	Schwellenländer	Europa
Anlagefokus	Unternehmen, die die Grundprinzipien der Zukunftsfähigkeit in ihren Geschäftsmodellen verankert haben.	Unternehmen, die von strukturellem Wachstum und der wirtschaftlichen Entwicklung aufstrebender Märkte profitieren.	Europäische Qualitätsunternehmen mit zukunftsfähigen Geschäftsmodellen und verantwortungsvollem Umgang mit Mensch und Umwelt.
Nachhaltigkeitsansatz	Verbindet ökologische und soziale Aspekte sowie gute Unternehmensführung mit dem Ziel finanzieller Rendite.	Berücksichtigt Umwelt, Soziales und Unternehmensführung bei der aktiven, indexunabhängigen Titelauswahl.	Fokus auf das durch Steyler Fair Invest zur Verfügung gestellte nachhaltige Investmentuniversum.
Mehr Details	Zum rezooM Real World	Zum rezooM Rising Markets	Zum Steyler Fair Invest - Equities

Disclaimer

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Prospekt und das Basisinformationsblatt, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Dieses Dokument ersetzt keine Anlageberatung. Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Die in dieser Publikation enthaltenen Informationen und zum Ausdruck gebrachten Meinungen geben die Einschätzung des Anlageberaters zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wieder und können sich ohne vorherige Ankündigung ändern. Diese Marketing-Anzeige wurde mit redaktioneller Unterstützung durch KI-Systeme erstellt und vor Veröffentlichung menschlich geprüft und verantwortet. Die tatsächlichen Entwicklungen und Ergebnisse können erheblich von diesen Erwartungen abweichen. Die zukünftige Wertentwicklung unterliegt der Besteuerung, die von der persönlichen Situation des jeweiligen Anlegers abhängig ist und sich in der Zukunft ändern kann. Spezifische Risiken, die den Fonds betreffen, finden Sie auf dem Basisinformationsblatt unter https://downloads.navaxx.lu/axx/website/RZ_RM_208410/RZ_RM_I_DE000A3D3Y63/PRIIP_DE000A3D3Y63_rezooM%20RISING%20MARKETS%20-%20I_20251130.pdf. Alle Angaben wurden mit größter Sorgfalt und nach bestem Wissen und Vollständigkeit vorgenommen. Umfassende Informationen über die Risiken des Fonds finden Sie in den Verkaufsunterlagen und auf www.rezoom.de. Anleger erwerben Anteile des Fonds und nicht bestimmte Basiswerte. Die Verwaltungsgesellschaft kann jederzeit beschließen, Vorkehrungen, die sich ggf. für den Vertrieb von Fondsanteilen getroffen hat, wieder aufzuheben. Bitte berücksichtigen Sie alle Merkmale oder Ziele des Fonds, wie im Prospekt ausgewiesen, bevor Sie eine Anlageentscheidung treffen.

Den Verkaufsprospekt, das Verwaltungsreglement, der Jahresbericht, Halbjahresbericht und das Basisinformationsblatt erhalten Sie kostenlos in deutscher Sprache bei AXXION S.A., 15, Rue de Flaxweiler, 6776 Grevenmacher, Luxemburg oder elektronisch unter www.axxion.de. Ein Fondslexikon finden Sie ebenfalls über die AXXION S.A. unter https://www.axxion.lu/de/fondslexikon/. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte sowie Informationen über die Sprache(n), in der/denen die Zusammenfassung verfügbar ist finden Sie unter www.axxion.de. Die nachhaltigkeitsbezogene Offenlegung finden Sie unter https://downloads.navaxx.lu/axx/website/RZ_RM_208410/rezoom%20Rising%20Markets_ESGInfo_1880424.pdf.

Die rezooM Capital GmbH ist bei der Erbringung der Anlageberatung und der Anlagevermittlung als vertraglich gebundener Vermittler ausschließlich für Rechnung und unter der Haftung der PEH Wertpapier AG (nachfolgend „PEH“) tätig. Die PEH hat ihren Sitz in der Bettinastr. 57-59, 60325 Frankfurt am Main und unterliegt der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht mit Sitz in der Graurheindorfer Str. 108, 53117 Bonn. Als bankenunabhängiger Vermögensverwalter ist die PEH Mitglied der Entschädigungseinrichtung der Wertpapierhandelsunternehmen (EdW). Erstellungsdatum: 28.10.2026

Nur für professionelle Investoren
Marketingmaterial

© rezooM Capital GmbH
https://rezoom.de