

Pendler zwischen den Welten

STEPHEN DAWSON war erfolgreicher Risikokapitalist – dann schwor er dem Business ab und wurde zum Helfer in Afrika. Heute verbindet er beides: Gutes tun und Geld verdienen.

Es ist ein feuchtkalter Wintertag im englischen Bath. Vom Meer her treibt der Wind Nieselregen über das flache Land. Stephen Dawson geht strammen Schrittes und allein bergan. Den einzigen Hügel weit und breit, 150 Meter hoch, nimmt der Mann in dunkler Regenjacke in 15 Minuten, macht kehrt, geht schnell bergab, nur um, am Fuße des Hügels angelangt, gleich wieder den Aufstieg anzutreten. Dawson treibt sich an, trotz des schlechten Wetters, stundenlang. Zehn Aufstiege hat sich der Mittfünfziger vorgenommen. Und zehn schafft er.



Stephen Dawson brauchte das Training. Im Winter 2005 bestieg er mit einer Gruppe von Investoren den Kilimandscharo. Es ging um einen guten Zweck – sie sammelten Geld für die Wasserleitungen und Toiletten einer Dorfschule in Tansania. Aber für Dawson ging es auch um die Herausforderungen. Denn die liebt der Brite. Die Anekdote zeigt aber auch, wie er seine Aufgaben angeht: ausdauernd und energisch.

Schon als junger Mann bezwang er als Kletterer Steilhänge. Dann stürzte er sich voll in den Beruf. In den 70ern, den Pionier-Jahren des Computer-Zeitalters, beriet er Konzerne beim Aufbau ihrer IT-Systeme. 1985 stieg er um ins damals noch junge Geschäft mit Risikokapital. Den Boom der Branche nahm er mit ECI, einer der führenden britischen Private Equity Firmen, deren Geschäftsführer er für viele Jahre war.

Fast zwei Jahrzehnte lang drehte sich Dawsons Leben um Gewinnmaximierung. Im Jahr 2003 kehrte er der Welt des großen Geldes den Rücken und widmete sich ganz dem guten Zweck. Als Mitgründer des Impetus Trust – frei übersetzt „Stiftung des Antriebs“ – baute er Englands ersten Fonds für Venture Philanthropy mit auf. Renditen und Profite waren plötzlich unwichtig, monetärer Gewinn war ausdrücklich nicht erwünscht. Stattdessen ging es um die soziale Wirkung von Projekten. Impetus unterstützt Wohltätigkeitsorganisationen und Sozialunternehmen, die Hilfe für Menschen in Armut im Blick haben.

Noch heute schwärmt Dawson für die Projekte, die er damals mit seinen Mitstreitern ins Leben gerufen hat: zum Beispiel für die Initiative Leap, die Jugendlichen in Problemvierteln die friedliche Bewältigung von Konflikten beibringt.

Mit nassen, festen Winterschuhen sitzt Stephen Dawson in einem modern eingerichteten Kellergewölbe, dem privaten Club unter zwei alten Londoner Bürohäusern in Covent Garden, und erzählt. Wege von weniger als einer Stunde geht er gern zu Fuß. „Ich mag die Bewegung und brauche den Ausgleich“, sagt er. Sein weißes Hemd ist weniger akkurat gebügelt als die glatten Oberhemden der Tischnachbarn. Es ist aus robusterem Stoff und braucht keine Krawatte. Dawson verzichtet auf die typischen Zeichen des Geschäfts. Er legt beim Gespräch auch keinen BlackBerry auf den Tisch. Und doch ist er zurück in der Welt des Big Business.



Dass es so kommen würde, darüber war er zunächst selbst erschrocken. Gemeinsam mit einem Partner wollte er im südlichen Afrika helfen. Zunächst recherchierten die beiden über reine Sozialprojekte versus Geschäftsmodelle, die Profite zuließen. „Wir merkten schnell, dass echtes Risikokapital langfristiger und nachhaltiger wirken kann als Spenden“, erzählt Dawson. „Das war schon ein Schock für mich.“

Den Spendenmarkt für Afrika teilen sich eine Reihe von Großen wie Oxfam, Ärzte ohne Grenzen oder Unicef auf. Sie arbeiten mit kleinen Organisationen vor Ort zusammen, die stark von ihnen abhängig sind. „Wir glaubten nicht, dass wir auf diesem Feld noch viel Mehrwert hätten liefern können“, sagt Dawson. Auf einem anderen Gebiet dagegen schon: „Es gibt in vielen Ländern kaum Kapital für gute Geschäftsideen. Es ist ähnlich wie vor 30 Jahren in Großbritannien, als ich dort ins Risikokapital-Business eingestiegen bin“, erzählt Dawson. „Es fehlt an erfahrenen Managern, an Vorbildern, an Unternehmenskultur und natürlich an Geld.“

Dawson will helfen, das zu ändern. Im Jahr 2008 war er Mitgründer des Jacana Venture Partnership. Das ist ein Dachfonds, der Risikokapitalgeber in Afrika unterstützt. Die Afrikaner investieren vor Ort in junge Wachstumsunternehmen. Die Briten helfen ihnen nicht nur mit Kapital, sondern auch mit dem Rat von verschiedenen Experten. Der erste Jacana-Fonds soll rund 20 Millionen Dollar groß sein. Partnerschaften für die Länder Tansania, Kenia und Ghana sind bereits geknüpft. Die künftigen Investments

sollen breit gefächert sein, in der näheren Auswahl sind eine Augenklinik, ein Wasserkraftwerk und ein Steinbruch.

Ein Jacana, das ist ein schlanker afrikanischer Vogel, der so geschickt auf Seerosenblättern balanciert, dass es aussieht, als könne er über Wasser gehen. Um erfolgreich zu sein, brauchen auch die Fonds-Manager sehr viel Geschick. Investitionen in junge Unternehmen sind immer riskant – ganz besonders aber in Afrika. Die Gesetze sind unsicher, Politiker unberechenbar, und es gibt keinen etablierten Mittelstand. Investoren können zwar viel Geld verdienen, aber auch leicht alles verlieren. Zunächst sammelte Dawson deshalb Geld bei Privatleuten und Stiftungen ein, die nur einen kleinen Teil ihres Vermögens investieren. „Sie sind überzeugt von unserer Idee und teilen den Wunsch, die Armut in Afrika zu bekämpfen“, sagt Dawson. Im zweiten Schritt wendet er sich an Entwicklungshilfeorganisationen wie die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) und ihre Pendants in vielen europäischen Ländern. Auch sie haben kleine und mittlere Unternehmen als Motor für Entwicklung erkannt und könnten Risikokapital zur Verfügung stellen.

Erst wenn Jacana Erfolge vorweisen kann, man mit den Investitionen in Afrika Geld verdient, will Dawson die dritte, vermögendste Gruppe angehen: die kommerziellen Investoren. Die Investmentfonds, die Versicherungen und Pensionsfonds in den Industrieländern verwalten gigantische Summen. Wenn sie erkennen, dass Investitionen in afrikanische Firmen lohnen, würde viel Geld nach Afrika fließen. „Das könnte mehr bewirken als die gesamte bisherige Entwicklungshilfe“, sagt Dawson. Die Hilfe von Staat zu Staat ist in seinen Augen womöglich sogar Teil des Problems. Seit dem Zweiten Weltkrieg seien Billionen nach Afrika geflossen – und ein großer Teil davon in Korruption versickert.

Für Stephen Dawson ist die Lehre daraus klar: „Wir haben es in Afrika zum größten Teil mit ökonomischen Problemen zu tun. Und dafür müssen wir ökonomische Lösungen finden.“ Über die Aussage von Friedensnobelpreisträger Muhammad Yunus, man könne entweder Gewinne machen oder etwas Gutes tun, kann Dawson nur den Kopf schütteln. „Yunus stoppt künstlich an einem bestimmten Punkt. Warum sollten wir auf die Dynamik und die Kraft verzichten, die der Kapitalismus entfesseln kann?“



Flourierende kleine und mittlere Unternehmen könnten viele Länder in Afrika voranbringen. „Die Unternehmer und ihre Beschäftigten werden Teil einer Mittelschicht, die in Afrika noch schmerzlich fehlt. Sie zahlen Steuern und interessieren sich dafür, wie ihr Steuergeld ausgegeben wird. So entsteht Entwicklung von unten und die Demokratie wird gestärkt.“

Wie mühsam es ist, Entwicklung anzuschieben, hat Dawson als junger Mann selbst erlebt. Mit 21 Jahren, direkt nach seinem Wirtschaftsstudium, verpflichtete er sich bei einer UN-Hilfsorganisation für zwei Jahre als Lehrer auf Madagaskar. Gruppen von 30 bis 40 Kindern brachte er Englisch bei. „Das war eine großartige Erfahrung“, sagt er heute. „Sie hat bei mir ein Interesse für Entwicklungshilfe und Wohltätigkeit geweckt, das mich nie mehr losgelassen hat.“

Ob er dabei allerdings jemals selbstlos gehandelt hat, da ist sich Dawson nicht so sicher. „Ich weiß nicht, ob es so etwas wie Altruismus überhaupt gibt“, sagt er. Ihn jedenfalls mache das Helfen glücklich – viel glücklicher als das Geldverdienen. „Es ist das Erfüllendste, was ich je in meinem Leben gemacht habe.“



Commuter Between Worlds

STEPHEN DAWSON was a successful venture capitalist – then he walked away from business and became a donor in Africa. Today he combines both – doing good and making money.

It's a damp, cold winter's day in Bath, in England. The wind is blowing drizzle from the sea over the flat land. Stephen Dawson is walking purposefully uphill, by himself. The man in a dark anorak tackles the only hill far and wide, 150 metres high, in 15 minutes, turns around and heads quickly back downhill only to start the ascent again as soon as he reaches the bottom. Dawson keeps himself at it for hours, in spite of the bad weather. The man in his mid-50s had set himself ten climbs. And ten is what he does.

Stephen Dawson needed the training. In winter 2005 he and a group of investors climbed Mount Kilimanjaro. It was for a good cause – they were raising money for water pipes and lavatories for a village school in Tanzania – but also for the challenge. Dawson loves challenges. As a young man he conquered sheer faces as a rock climber. Then he plunged himself into his job. In the 70s, the pioneer years of the computer era, he advised companies on the development of their IT systems. In 1985 he moved into the venture capital business, then still in its infancy. He was there for the boom in the sector, at one of Britain's leading private equity firms, ECI, where he was Managing Director for many years.

Almost two decades of Dawson's life were dedicated to profit maximisation. In 2003 Dawson took a radical step. He turned his back on the world of big money and devoted himself entirely to good causes. He co-founded the

Impetus Trust, England's first fund for venture philanthropy. Returns and profits no longer existed. Financial gain was expressly ruled out. Instead, the social impact of projects was paramount. Impetus supports charitable organisations and social enterprises which focus solely on providing help for people in poverty. Even today, Dawson still gushes about projects from this time. About the Leap initiative, for example, which teaches young people in problem areas how to resolve conflicts peacefully.

Stephen Dawson has walked through cold, wet London in sturdy winter shoes – if the distance is less than an hour, he prefers to walk. "I like the movement and I need the balance," he says. Now he is sitting in a vaulted cellar with modern furnishings, a private club under two old office buildings in London's Covent Garden. His white shirt is less meticulously ironed than those of the people on neighbouring tables, the fabric less fine. It doesn't need a tie. Dawson dispenses with the typical symbols of business. He doesn't set a BlackBerry on the table during our conversation. But nevertheless, he's back in the world of big business.

He above all was shocked that things panned out this way. Together with a partner, he wanted to help in Southern Africa. First, the pair weighed up purely social projects against business models that left room for profit. "We quickly noticed that genuine venture capital has a longer-term and more sustainable impact than donations," Dawson says. "That was a real shock for me."

The market for donations in Africa is shared between a number of large organisations such as Oxfam, Médecins Sans Frontières and Unicef. They work with small organisations on the ground which are heavily dependent on them. "We didn't believe that we could bring much added value to this field," says Dawson. In another field, on the other hand, they could: "In a lot of countries there's hardly any capital for business ideas. It's just like it was in Great Britain 30 years ago when I got into the venture capital business there. There's a shortage of experienced managers, examples to follow, a culture of entrepreneurialism and of course money."

Dawson wants to help to change that. In 2008 he co-founded Jacana Venture Partnership. It provides funding and expertise to support venture capitalists in Africa. The Africans invest in young, growing businesses on the

ground. The Brits help them not only with capital but also with advice from various experts. The first Jacana fund is planned to be worth around 20 million US Dollars. Partnerships have already been established covering Tanzania, Kenya and Ghana. The prospective investments are extremely diverse, and include an eye clinic, a hydroelectric plant and a quarry.

A Jacana is a small African bird which balances so delicately on water lilies that it looks as if it could walk on water. In order to be successful, the fund managers need a lot of delicacy as well. Investments in young businesses are always risky – especially in Africa. Laws are unstable, politicians unpredictable and there is no established middle class. Investors can certainly earn a lot of money, but it’s also easy to lose everything. Which is why Dawson first raised money from individuals and foundations who only wanted to invest a small proportion of their capital. “They believe in our vision and they share our wish to fight poverty in Africa,” says Dawson. In his second step he is going to development finance organisations, such as the German DEG (German Investment Corporation) and its equivalents in most European countries. They have also recognised small- and medium-sized businesses as an engine of development and are able to provide venture capital.

Not until Jacana can prove its success, when it earns money from its investments in Africa, will Dawson go after the third, the wealthiest group: commercial investors. Investment funds, insurance firms and pension funds in developed nations administer colossal sums of money. If they recognised that investments in African firms were worthwhile a lot of money would flow into Africa. “That could achieve more than all development aid up to now,” says Dawson. In his eyes, aid given by one state to another may well be a part of the problem, not part of the solution. Since the Second World War, a trillion dollars has been sent to Africa – and a large part of it has been lost to corruption.

The lesson from this is clear to Stephen Dawson: “In Africa it’s mostly economic problems that we have to deal with. And we need to find economic solutions to them.” Dawson can only shake his head when Nobel Peace laureate Muhammad Yunus’ statement that you can either do good or make a profit is mentioned. “Yunus stops unnecessarily at a particular point.

Why should we pass up the strength and dynamism that capitalism can unleash?”

Many countries in Africa could bring forward thriving small- and medium-sized businesses in any case. “Entrepreneurs and their employees become part of a middle class which is painfully absent in Africa. They pay taxes and have an interest in how their tax money is spent. This is how development comes from the bottom up. And democracy is strengthened in the process.”

Dawson experienced himself as a young man just how laborious it is to get development started. At 21, having just completed his economics degree in England, he committed himself to a two-year stint as a teacher in Madagascar for a UN aid organisation. He taught English to groups of 30 to 40 children. “That was a fantastic experience,” he says today. “They awoke an interest in development aid and philanthropy in me that has never left me.” Whether he has ever gone about that entirely selflessly Dawson is not entirely sure. “I don’t know if there’s really such a thing as altruism,” he says. Helping makes him happy in any case – much happier than earning money. “It’s the most fulfilling thing that I’ve ever done in my life.”

