

SOCIAL IMPACT FINANCING

Klassische und neue Finanzierungsinstrumente

von Michael Alberg-Seberich und Anna Wolf, Berlin

Im Büro von DEUTSCHLAND RUNDET AUF in Berlin ist die Aufregung groß. Denn seit dem 1. März haben Menschen in ganz Deutschland die Möglichkeit, an der Einkaufskasse für einen guten Zweck aufzurunden. Die Vision von Christian Vater, Gründer und Geschäftsführer dieses Social Enterprise, ist, dass sich jeder Bürger mit wenigen Cents für gesellschaftliche Herausforderungen engagieren kann. An der Umsetzung der Idee sind viele Menschen beteiligt. Bemerkenswert ist, dass sich die Social Venture Fund GmbH in München als Investorin für dieses Projekt engagiert, denn sie zielt vor allem auf soziale Wirkung. Gutes Tun und unternehmerisches Agieren finden hier zusammen.

Die Finanzierung durch den Social Venture Funds erfolgte mit einem Beitrag von 500.000 €. Damit hat DEUTSCHLAND RUNDET AUF bei seiner Finanzierung einen klassischen Weg beschritten, dem auch viele Sozialunternehmen folgen. Er beginnt mit dem Engagement der Gründer und führt über erste Spenden hin zu innovativen Finanzierungsmodellen, wie sie auch in diesem Beitrag vorgestellt werden.

In die Finanzierung des Dritten Sektors ist Bewegung gekommen. Ein Indikator dafür sind zahlreiche englischsprachige Buchtitel zum Thema. Die Zusammenarbeit von DEUTSCHLAND RUNDET AUF und dem Social Venture Fund spiegelt die neue Praxis wider. Was geht da vor?

Die Zeiten sind vorbei, in denen im Wesentlichen durch die klassische Spende soziale Zwecke unterstützt wurden. Mit der Abkehr vom Geschenk verschwimmen die Grenzen zwischen dem gemeinnützigen und dem privaten Sektor. Gerade für Förderer mit einem unternehmerischen Hintergrund können die neuen Finanzierungsvehikel interessant sein. Denn sie bieten eine Reihe von Vorteilen. So können sie gerade bei der Schaffung wirtschaftlich nachhaltiger Organisationen und der zielgerichteten Lösung sozialer Probleme hilfreich sein. Die Bürgschaft oder ein Kredit sind zwar keine neuen Instrumente, werden aber ebenso in Zukunft von wachsender Bedeutung sein.

STIFTUNGEN VERÄNDERN SICH

Neben der Spende und der Zustiftung zählt die Stiftung in ihren selbstständigen und unselbstständigen Ausprägungen

zu den bekanntesten Formen, privates Vermögen für den guten Zweck zur Verfügung zu stellen. Es wird intensiv, vor allem im Ausland, über Variationen diskutiert. Beispiele sind die sog. Stiftung auf Zeit oder die Verbrauchsstiftung wie etwa die bekannte Bill & Melinda

Gates Foundation. Sie zeichnet sich dadurch aus, dass sie für einen begrenzten

Zeitraum gegründet wird und das gesamte Vermögen

für die Erfüllung des Stiftungszwecks auf-

wendet. Seit einigen Jah-

ren sind Stiftungen zudem vermehrt bemüht, das eigene

Kapital i.S.d. Stiftungszwecks zu investieren. „Angesichts der

Tatsache, dass die Leistungsfähigkeit der Stiftung aufgrund

der Niedrigzinsphase schrumpft, ist das Mission Related Investing für Stiftungen äußerst aktuell und relevant“, erklärt Melinda Weber, Geschäftsführerin der Münchener Impact in Motion GmbH.



VIELFALT DER FINANZIERUNGSVEHIKEL

Während mit einer Stiftung vom Stifter keine finanziellen Renditen erzielt werden können, bietet sich diese Möglichkeit jedoch bei der Vergabe von Krediten oder Bürgschaften an gemeinnützige Organisationen oder soziale Unternehmen. Kredite und Bürgschaften ermöglichen es, Kapital wiederholt für einen guten Zweck einzusetzen. Über Internetplattformen wie kiva.org oder myc4.org ist dies mittlerweile für jedermann ohne großen Aufwand etwa in Form von Mikrokrediten möglich. Kredite sind beispielsweise dann hilfreich, wenn eine gemeinnützige Organisation einen kurzen Zeitraum überbrücken muss, bis eine bereits fest zugesagte Förderung getätigt wird, oder sie nicht in der Lage ist, hohe marktübliche Zinsen zu zahlen. Eine weitere Möglichkeit, unternehmerisch gemeinnützige Arbeit zu unterstützen, besteht in der Bereitstellung von Gründungs- und Beteiligungskapital (Private Equity).

Bei Private Equity wird das Kapital i.d.R. als vollhaftendes Eigenkapital eingebracht und steht dem Unternehmen und seinen Gläubigern voll zur Verfügung. Die Geldgeber können ihr Kapital nicht wieder zurückfordern. Geldgeber können sowohl Privatpersonen, Stiftungen oder Investmentfonds sein. Das Kapital dient dann – je nach dem, in welcher Phase

des Lebenszyklus sich eine soziale Organisation und Unternehmen befindet – zur Finanzierung der Startphase, in der das Produkt noch entwickelt wird, oder der Wachstumsphase.

NEUE ORGANISATIONSFORMEN

Parallel zur Herausbildung verschiedener Finanzierungsmöglichkeiten haben sich neue Typen von gemeinnützigen Unternehmen in den bekannten juristischen Gewändern entwickelt. Während es früher Vereine, Stiftungen und „Sozialmanager“ gab, ist heute von „Social Entrepreneurs“ oder Sozialunternehmen die Rede. Ihnen ist gemeinsam, dass die Gewinne nicht an private Anteilseigner ausgezahlt, sondern für gemeinnützige Zwecke verwendet werden müssen. Wenn allerdings ein Anteilseigner eine Investition durch ein Gesellschafterdarlehen vorfinanziert hat, dürfen ihm diese Mittel zurück bezahlt werden.

Entscheidend ist, für eine Organisation das passende Finanzierungsvehikel zu finden. So sollten Kredite und Bürgschaften sozialen Unternehmungen verliehen werden, die Umsätze bzw. Eigenmittel erwirtschaften und einen überzeugenden Business Plan ausgearbeitet haben, aus dem hervorgeht, wie und bis wann die gewährten Mittel zurück bezahlt werden können.

Bei den Organisationsformen werden immer häufiger hybride Institutionen geschaffen, die deren Finanzierungsmodell

widerspiegeln. Beispiele sind die Kombination gemeinnütziger Organisationen mit einer am Markt agierenden GmbH (z.B. Albatros in Berlin) oder Investmentfonds, die ihr Kapital als Spende erhalten, ihre Gelder aber auf Zeit als Investment oder Darlehen in sozial orientierten Unternehmen anlegen. Folgt man dem Ansatz des Center for Social Innovation an der Universität Heidelberg, weisen hybride Organisationen unterschiedliche (Organisations-)bereiche mit verschiedenen Hybriditätsgraden auf. Es gilt nicht mehr die alte Dualität von hybrider versus nicht-hybrider Organisation.

KRITERIEN FÜR DEN SOZIALEN INVESTOR

So wie es unterschiedliche Anlagentypen bei Finanzprodukten gibt, so unterschiedlich sind auch die Kriterien, anhand derer sich ein sozialer Investor für oder gegen eine bestimmte Finanzierungsart entscheiden sollte.

Entscheidende Kriterien für oder gegen ein bestimmtes Finanzierungsmodell sind die folgenden Parameter:

- (1) Soziale, ökologische und finanzielle Rendite
- (2) Einfluss / Mitspracherecht
- (3) Zeithorizont und
- (4) Art des Projekts.

So fehlt jede Rendite bei einer Verbrauchsstiftung, dafür bestimmt der Stifter aber über den Satzungszweck und somit



Wir bringen Licht ins Dunkel.

Zum Beispiel beim Fundraising.
Das neue BFS-Net.Tool XXL für das Internet-Fundraising. Mehr brauchen Sie nicht.
Für BFS-Kunden kostenlos.

Sprechen Sie mit uns. Wir haben die Lösung.
Die Bank für Wesentliches.
www.sozialbank.de

Berlin · Brüssel · Dresden · Erfurt · Essen · Hamburg
Hannover · Karlsruhe · Köln · Leipzig · Magdeburg · Mainz
München · Nürnberg · Rostock · Stuttgart



Bank
für Sozialwirtschaft

die Verwendung der Gelder. Bei der Bereitstellung von Private Equity hingegen variiert der Einfluss des Investors je nach Stimmanteil. Dafür können aber Renditen von bis zu 10 % erzielt werden. Bei einem Kredit hingegen sind die Mitsprachemöglichkeiten gering, es können aber Zweckbindungen und eine Rückzahlung innerhalb weniger Monate vereinbart werden.

Jeder Geldgeber sollte für sich abwägen, welche dieser verschiedenen Parameter für ihn wichtig sind. Gemeinnützige Organisationen müssen sich immer wieder überlegen, welche Finanzierungsform wann zu ihnen passt und sie sodann in Absprache mit dem Partner in rechtlich zulässiger Weise gestalten. Florian Erber, Head of Investments beim Social Venture Fund in München, meint: „Wir wollen eine Lücke bei der Finanzierung von Innovationen mit einer hohen sozialen Rendite und einem soliden Geschäftsplan schließen. Bei DEUTSCHLAND RUNDET AUF waren diese Rahmenbedingungen gegeben.“ Es werden wohl weitere Beispiele folgen.

KURZ & KNAPP

Klassische Finanzierungsinstrumente:

- Spende
- Zustiftung
- Stiftung
- Verein
- Bürgschaft
- Kredit

Neue Finanzierungsinstrumente:

- Hybride Organisationsform

- Mikrokredit
- Private Equity
- Social Entrepreneurs ■

ZUM THEMA

Bugg-Levine, Antony / **Ermesons**, Jed: Impact Investing, 2011

Crutchfields, Leslie R. / **Kanias**, John V. / **Kramers**, Mark: Do More Than Give, 2011

in *Stiftung&Sponsoring*

Büch, Markus: Hybride. Die Bürgeraktiengesellschaft und andere, S&S 4/2011, S. 40-41

Frischen, Konstanze / **Lawaldt**, Angela: Social Entrepreneurship. Theorie und Praxis des Sozialunternehmertums, S&S RS 6/2008

Sieber, Hans / **Zurkinden-Erismann**, Linda: Aktive Philanthropie – Motor für mehr Nachhaltigkeit. Nachhaltig investieren – zwischen Risiko, Rendite und Verpflichtung, S&S 6/2010, S. 42-43

Stolte, Stefan: Venture Philanthropy in der Praxis, S&S 2/2010, S. 34-35, S&S 5/2010, S. 46-47

Thümler, Ekkehard / **Bögelein**, Nicole: Strategies for Impact in Philanthropy, S&S 5/2010, S. 40-43, S&S 5/2010, S. 38-41

Michael Alberg-Seberich ist als Geschäftsführer und Gesellschafter für Active Philanthropy tätig, alberg-seberich@activephilanthropy.org, www.activephilanthropy.org; Anna Wolf ist Associate „Neue Vermögenskultur“ der Stiftung Neue Verantwortung, wolf@beyondphilanthropy.eu, www.beyondphilanthropy.eu. Als Geschäftsführer bzw. Projektmanagerin von Beyond Philanthropy beraten beide im strategischen und wirkungsorientierten Spenden und sozialen Investieren.



PHILANTHROPIEN +++ PRAXIS +++ PHILANTHROPIEN +++ PRAXIS +++

Neues aus Philanthropien

Dachschaden

Neulich kam der Vorstand einer Stiftung mit folgendem Fall zu mir: „Sein“ Stifter hatte die Stiftung mit einer Kunstsammlung, einem Ausstellungsgebäude und einer auskömmlichen Summe Bargelds ausgestattet und bis zu seinem Ableben als Alleinvorstand geführt. Der neue Stiftungsvorstand hat nun festgestellt, dass sein Vorgänger die Erträge aus der Vermögensverwaltung samt und sonders verwendet hatte, um renommierte Ausstellungen und Symposien zu realisieren, die der Stiftung und dem Stifter hohes Ansehen in der Kunstszene eingebracht haben.

Jetzt aber zeigt sich, dass für den Erhalt der zum Stiftungsvermögen gehörenden Gebäude immer nur das Nötigste getan wurde. Von der Bildung einer Instandhaltungsrücklage war ganz abgesehen worden. Eine genauere Untersuchung der Immobilien führte zu dem Ergebnis, dass erheblicher Sanierungsbedarf besteht, der die finanziellen Möglichkeiten der Stiftung bei weitem übersteigt.

Um weiter handlungsfähig zu bleiben, stellt sich der neue Vorstand nun die Frage, ob der Erlös aus dem Verkauf einzelner Kunstwerke dafür verwendet werden kann, die dringend notwendigen Sanierungsarbeiten an Dach und Fach ausführen zu können.

An dieser Stelle lohnt sich ein Blick in Stiftungsgesetz und Satzung, die übereinstimmend festlegen, dass das Vermögen der Stiftung erhalten bleiben muss. Und damit ist nicht nur das liquide Vermögen gemeint, sondern insbesondere auch das Realvermögen.

Gehören Gebäude zum Stiftungsvermögen, hat der Vorstand dafür Sorge zu tragen, dass die Gebäude kontinuierlich gepflegt werden,

um ihren Erhalt auf Dauer zu sichern. Unterlässt er dies, um beispielsweise mehr Mittel für die Zweckverwirklichung zur Verfügung zu haben, agiert er sehr kurzfristig und wird unweigerlich mit den Konsequenzen bis hin zur persönlichen Haftung konfrontiert.

Da die Kunstwerke Teil des Stiftungskapitals sind, muss der Erlös aus dem Verkauf dem Surrogationsprinzip entsprechend auch wieder in das Stiftungskapital zurückfließen. Wird der Verkaufserlös ganz oder teilweise für die Sanierung der Gebäude eingesetzt, geschieht dies zum Werterhalt bzw. zur Vermeidung eines weiteren Wertverlustes dieses Teils des Stiftungsvermögens. Es findet also eine Verschiebung innerhalb derselben Vermögenssphäre statt, die buchhalterisch einen „Aktivtausch“ darstellt. Entsprechend ist auch der bilanzielle Wert der Gebäude anzupassen.

Für die Zukunft ist dem Stiftungsvorstand dringend zu raten, einen Teil der Erträge aus der Vermögensverwaltung in eine Instandhaltungsrücklage einzustellen und sich mit der gleichen Intensität um den Erhalt des liquiden wie auch des immobilien Stiftungsvermögens zu kümmern.

Oder um es anders auszudrücken: Wer immer nur nach den Sternen greift, hat möglicherweise bald kein Dach mehr über dem Kopf.

Noch Fragen?
Ihr Philanthropicus
echo@stiftung-sponsoring.de

