WIRKUNGSORIENTIERTES INVESTIEREN: NEUE FINANZIERUNGSQUELLEN ZUR LÖSUNG GESELLSCHAFTLICHER HERAUSFORDERUNGEN

WIRKUNGSORIENTIERTES INVESTIEREN:
Neue Finanzierungsquellen zur Lösung gesellschaftlicher Herausforderungen

Disclaimer

Das vorliegende Dokument ist das Ergebnis eines gemeinschaftlichen Prozesses. Die Inhalte spiegeln nicht in allen Punkten zwangsläufig die individuelle Position der einzelnen Mitglieder des National Advisory Boards bzw. ihrer Organisationen wieder. Die Aussagen repräsentieren nicht die Meinung der Bundesregierung.

INHALTSVERZEICHNIS

VORWORT 5

MITGLIEDER DES NATIONAL ADVISORY BOARD DEUTSCHLAND 7

EXECUTIVE SUMMARY 8

EINLEITUNG 11

I. DER BEDARF 13

II. DAS ANGEBOT 21

III. ANALYSE UND DARSTELLUNG DER WIRKUNG 49

IV. WIRKUNGSORIENTIERTES INVESTIEREN IN ENTWICKLUNGS- UND SCHWELLENLÄNDERN 57

V. SCHLUSSFOLGERUNGEN UND EMPFEHLUNGEN 63

LITERATURVERZEICHNIS 73

INFOBOX 1

Social Impact Investment Taskforce und National Advisory Board: *Auftrag und Mandat*

Im Rahmen der britischen G8-Präsidentschaft im Jahr 2013 kam es zur Gründung der sogenannten Social Impact Investment Taskforce (SIITF), besetzt mit jeweils staatlichen und zivilgesellschaftlichen Vertreterinnen und Vertretern der Mitgliedstaaten. Diese privat-öffentliche, unabhängige Taskforce erhielt seitens des britischen Premiers David Cameron das Mandat, Empfehlungen zu formulieren für den Aufbau bzw. für die Weiterentwicklung von internationalen Märkten, auf denen Angebot und Nachfrage für wirkungsorientiertes Investitionskapital effektiv zusammenfinden.

Der Vorsitz der Taskforce wurde Sir Ronald Cohen, Gründer der Investmentgesellschaft Apax und Leiter der von 2000 bis 2010 aktiven britischen Taskforce zu Social Investment, übertragen. Deutschland wurde in der Taskforce auf öffentlicher Seite von Susanne Dorasil, Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) sowie auf zivilgesellschaftlicher Seite von Dr. Brigitte Mohn, Bertelsmann Stiftung, vertreten.

Auf der nationalen Ebene der G8-Staaten wurden jeweils National Advisory Boards (NABs) gegründet, so auch in Deutschland. Diese bestand aus Vertretern von Sozialwirtschaft, Finanzwirtschaft, Stiftungen, Wissenschaft und öffentlicher Hand (siehe Seite 7). Das deutsche NAB informierte die internationale Taskforce über die länderspezifischen Gegebenheiten und Erfahrungen mit privatem Investitionskapital im System sozialer Dienstleistungen eines ausgebauten Wohlfahrtsstaates. Zudem wurden Erfahrungen in Bezug auf deutsche Initiativen im Bereich des wirkungsorientierten Investierens in Entwicklungs- und Schwellenländern vermittelt.

Die Teilnehmer des deutschen NAB wurden durch die Bertelsmann Stiftung in Zusammenarbeit mit dem BMZ und dem Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ) eingeladen. Vorsitzende des deutschen NAB war Dr. Brigitte Mohn. Die Teilnehmer trafen sich zur Erstellung dieses Abschlussberichtes in verschiedenen Arbeitsgruppen (Überbau und Koordination, Kapitalbereitstellung, Investierbarkeit, Wirkungsanalyse, Internationale Entwicklungszusammenarbeit) über den Zeitraum von Januar bis September 2014. Die Bertelsmann Stiftung übernahm die konzeptionelle und organisatorische Begleitung des NAB Deutschland.

VORWORT

Dr. Brigitte Mohn

Deutschland steht vor kostenträchtigen Herausforderungen. Soziale, demographische und ökologische Entwicklungen fordern uns auf, nicht nur die bewährten Lösungsansätze unserer Sozialwirtschaft zu stärken, sondern auch neue Modelle zu erproben. Wenn sich solche Modelle als erfolgreich und wirksam erweisen, ist es eine weitere Aufgabe, sie in bestehende Strukturen zu integrieren und systemrelevant einzusetzen. Dies ist ohne das starke Engagement der Menschen in unserer Sozialwirtschaft undenkbar. Damit ihnen die notwendigen Ressourcen zur Verfügung stehen, braucht es eine Erweiterung der Finanzierungsmöglichkeiten.

Über das letzte Jahr hat sich eine internationale Arbeitsgruppe, die aus einem Treffen der G8-Staaten im Sommer 2013 hervorging, intensiv mit der möglichen Gewinnung zusätzlicher Finanzierungsquellen für die Sozialwirtschaft befasst. Der Fokus lag hierbei auf der Mobilisierung von privatem Investitionskapital, um besonders vielversprechende Lösungsmodelle für soziale Problemlagen zu finanzieren. Neu ist der Ansatz, aus einer Problemlage heraus gemeinsam Ziele zu definieren und sie arbeitsteilig zu lösen. Außerdem werden durch die ergänzende Bereitstellung von privatem Kapital die Finanzierungsoptionen erweitert. Somit können die Sozialsysteme ausgebauter Wohlfahrtsstaaten nachhaltig gestärkt und auch Entwicklungs- und Schwellenländer unterstützt werden.

Mein ganz besonderer Dank gilt den Mitgliedern des deutschen National Advisory Boards (NAB) für die Bereitschaft, die Anwendung des sogenannten wirkungsorientierten Investierens (WI) in Deutschland – sowie aus Deutschland heraus – zu prüfen. Es war eine besondere Zeit der Zusammenarbeit: Menschen aus der Sozialwirtschaft, der Finanzwirtschaft, dem Stiftungssektor, der Wissenschaft und dem öffentlichen Bereich verständigten sich mit Blick auf ein gemeinsames Ziel – der Finanzierung von positiver sozialer Wirkung – auf gemeinsame Punkte. Hier kamen verschiedene Welten zusammen, die bereit waren voneinander zu lernen.

Im Ergebnis stellen wir fest, dass das Potenzial des wirkungsorientierten Investierens vor allem darin besteht, den Ausbau von Prävention, Innovation sowie Skalierung neuer Ansätze und Modelle in der deutschen Sozialwirtschaft zu fördern. Bedarf und Interesse besteht auch am wirkungsorientierten Investieren in Entwicklungs- und Schwellenländern aus Deutschland heraus. International gibt es bereits eine Reihe etablierter Akteure und Instrumente, die wirkungsorientierte Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern ermöglichen. Durch die Sensibilisierung deutscher Investoren und der Förderung eines internationalen Erfahrungsaustauschs können wir einen Beitrag zur weiteren Marktentwicklung leisten.

Gleichzeitig befinden wir uns in Deutschland noch in einer frühen Innovationsphase. Nach vorne blickend braucht es einen systematischen Konzeptnachweis – und zwar in denjenigen Bereichen der Sozialwirtschaft, in denen der Bedarf am größten ist.

Innerhalb bestehender sozialer Organisationen und im Rahmen von Neugründungen arbeiten zahlreiche motivierte und talentierte Menschen an der Entwicklung und Verbreitung sozialer Lösungsansätze. Sozial motivierte Investoren sind auf der Suche nach neuen Formen von wirkungsorientiertem Engagement. Es entstehen neue Beratungsangebote mit dem Ziel, Nachfrage & Angebot im WI-Markt zusammenzuführen. Diese Mittelnehmer, Mittelgeber und Intermediäre brauchen hierfür gezielte Unterstützung, auch seitens der Politik.

Wir sind am Beginn eines langen Weges. Dieser Bericht dient als Grundlage für eine weiterführende Debatte.

Ich freue mich, wenn wir diesen Weg gemeinsam gehen.

Dr. Brigitte Mohn

Vorsitzende National Advisory Board (NAB) Deutschland

Mitglied der internationalen Social Impact Investment Taskforce (SIITF), etabliert im Rahmen der britischen G8-Präsidentschaft

MITGLIEDER DES NATIONAL ADVISORY BOARD DEUTSCHLAND

Dr. Brigitte Mohn	Bertelsmann Stiftung *(Vorsitz, Mitglied der internationalen Taskforce)*
Susanne Dorasil	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung *(Mitglied der internationalen Taskforce)*
Dr. Georg Allendorf	Deutsche Bank
Havva Avci-Plüm	Ministerium für Arbeit und Soziales, NRW *(Beobachterin)*
Dr. Ingo Ballschmieter	Bertelsmann Stiftung
Jake Benford	Bertelsmann Stiftung
Maren Bianchini-Hartmann	BMW Stiftung Herbert Quandt und Eberhard von Kuenheim Stiftung
Dr. Mariana Bozesan	AQAL Capital
Florian Erber	Social Venture Fund
Jörg Freese	Deutscher Landkreistag
Dr. Markus Freiburg	Finanzierungsagentur für Social Entrepreneurship (FASE)
Thomas Goldfuß	GLS Bank
Roland Groß	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)
Dr. Peter W. Heller	Canopus Foundation
Diana Hollmann	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)
Marco Janezic	Blue Ribbon Partners
Dr. Thomas Jetter	Soros Economic Development Fund
Thomas Klein	Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG)
Nadine Köllner	Vodafone Stiftung Deutschland
Norbert Kunz	Social Impact Lab
Dr. Nannette Lindenberg	Deutsches Institut für Entwicklungspolitik
Cornelia Markowski	Deutscher Verein für öffentliche und private Fürsorge
Wolfgang Meyer	Sozialwerk St. Georg
Dr. Markus Nachbaur	Stiftung Liebenau
Tobias Nowoczyn	Deutsches Rotes Kreuz
Pieter Oostlander	European Venture Philanthropy Association (EVPA)
Dr. Andreas Rickert	Phineo
Prof. Dr. Henry Schäfer	Universität Stuttgart
Prof. Dr. Barbara Scheck	Universität Hamburg
Michael Schneider	Deutsche Bank
Michael Sommer	Deutscher Caritasverband
Dr. Volker Then	Centrum für soziale Investitionen und Innovationen, Universität Heidelberg
Dorothee Vogt	BonVenture
Carl-August Graf von Kospoth	Eberhard von Kuenheim Stiftung
Ingo Weber	The GIIN Europe und LeapFrog Investments
Melinda Weber	Impact in Motion
Volker Weber	Forum Nachhaltige Geldanlagen
Berenike Wiener	Bundesverband Deutscher Stiftungen
Sylvia Wisniwski	Finance in Motion
Bettina Windau	Bertelsmann Stiftung
Dr. Claudia Wohlleber	Diakonie Deutschland – Evangelischer Bundesverband

EXECUTIVE SUMMARY

- Soziale, demographische und ökologische Entwicklungen bedingen die Suche nach neuen Finanzierungsquellen zur Lösung sozialer Herausforderungen; diese Suche vollzieht sich international wie auch in Deutschland.

- Wirkungsorientierte Investitionen (WI), international bekannt als „*Social Impact Investments (SII)*", sind private Kapitalanlagen, die über die reine Orientierung an Rendite und Risiko hinausgehen. Miteingeschlossen ist die Absicht, auch positive soziale oder ökologische Wirkung zu ermöglichen. Diese Wirkung soll möglichst explizit festgelegt und möglichst nachweisbar erbracht werden. Kernidee der WI ist somit der Brückenschlag zwischen positiver sozialer Wirkung und Kapitalbereitstellung.

- Über WI bietet sich in Deutschland die Möglichkeit, privates, „*wirkungssuchendes*" Kapital gezielt für die Bereiche der Sozialwirtschaft zu mobilisieren, in denen ein gesellschaftlicher Bedarf besteht.

- Der Bedarf für diese Art von Kapital besteht in der Sozialwirtschaft insbesondere für Maßnahmen zum Zwecke der Prävention, Innovation und Skalierung. Trotz eines stark ausgebauten wohlfahrtsstaatlichen Sozialsystems sind für derartige Maßnahmen im Vergleich zum regelfinanzierten Bereich des Sozialsystems deutlich weniger Finanzierung und weniger Handlungsanreize zu finden.

- Der Einsatz von WI sollte stets komplementär zu bestehenden Finanzmitteln erfolgen und keine staatliche Verteilungs-/Einsparungsdebatte mit sich bringen. Stattdessen sollten WI das Finanzierungssystem der Sozialwirtschaft erweitern und verstärken. Durch WI finanzierte Maßnahmen können nach Wirkungsnachweis in das sozialrechtlich abgesicherte Regelsystem überführt werden. Der Einsatz von WI sollte insbesondere keine Privatisierung oder Kommerzialisierung der staatlich garantierten Daseinsvorsorge einleiten.

- Der deutsche Markt für wirkungsorientierte Investitionen (WI-Markt), auf dem Angebot und Nachfrage zusammenkommen sollen, befindet sich noch in der Innovationsphase, getrieben von Pionieren im Feld. Der nächste Schritt hin zu einer Integration von WI in das Finanzierungssystem der Sozialwirtschaft erfordert einen systematischen Konzeptnachweis (Proof of Concept) in einem oder mehreren ausgewählten Feldern der Sozialwirtschaft.

- Um einen systematischen Konzeptnachweis zu erbringen bedarf es geeigneter Unterstützungsstrukturen für Mittelnehmer, Mittelgeber und Intermediäre. Hierbei kommt insbesondere philanthropischem Kapital in der Innovations- und „*Proof of Concept*"-Phase eine Schlüsselrolle zu.

- Für die Entwicklung der Mittelnehmer sind in diesem frühen Stadium Maßnahmen zum Wissensaufbau und zur Vernetzung engagierter und interessierter Akteure notwendig. Bereits vorhandene Geschäftsmodelle innerhalb der Sozialwirtschaft müssen für potenzielle Investoren investierbar gemacht werden und Gründungsvorhaben im sozialen Sektor gezielter als bisher unterstützt und gefördert werden.

- Durch staatlich unterstützte WI-Fonds, möglicherweise mit einem regionalen Fokus, können neue Anreize zur Umsetzung von Prävention, Innovation und Skalierung in ausgewählten Bereichen der Sozialwirtschaft geschaffen werden.

- In Bezug auf die Mittelgeber sind insbesondere Maßnahmen zur Risikoteilung für soziale Investoren mit Pionierfunktion während der Innovations- bzw. „*Proof of Concept*"-Phase notwendig. An dieser Stelle können öffentliche Förderbanken wie auch Stiftungen eine wichtige Rolle spielen.

- Aus Deutschland heraus finanzieren insbesondere die KfW Entwicklungsbank und die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) im Auftrag der Bundesregierung, unter anderem mit dem Ziel, positive soziale und umweltrelevante Wirkungen in Entwicklungs- und Schwellenländern zu erzielen.

- International gibt es bereits eine Reihe etablierter Akteure und Instrumente, die wirkungsorientierte Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern ermöglichen. Eine Sensibilisierung deutscher Investoren und ein Erfahrungsaustausch können den Markt weiter befördern.

- Auf Seiten der Investoren ist ein steigendes Interesse an der sozialen Wirkung von Investitionskapital und somit eine grundsätzliche Affinität zu WI zu erkennen. Die konkrete Anlagebereitschaft in WIs ist jedoch wenig erforscht. Eine derzeit laufende Umfrage bietet jedoch erste empirische Erkenntnisse:

  - **Stiftungen** sehen WI als eine interessante neue Anlagemöglichkeit. WI werden in der Vermögensverwaltung jedoch noch als kritisch erachtet, wenn die erzielten Renditen nicht marktüblich sind. Auf der Förderseite ist ein Investment mit positiven Renditen grundsätzlich schwierig, da bei Gewinnen ein (ungewollter) Geschäftsbetrieb vorliegen würde. Rechtssicherheit durch entsprechende Regelungen ist daher dringend notwendig. Dies gilt insbesondere für Steuer- und Stiftungsaufsichten.

  - **Privatinvestoren,** insbesondere vermögende Privatpersonen, sehen WI als gutes Mittel mit einem zunächst überschaubaren Anlagebudget positive und nachweisbare soziale Wirkung zu erzielen. Privatinvestoren sind hierbei über weite Strecken bereit Untermarktrenditen zu akzeptieren. Gleichzeitig wird auf die geringe Anzahl von geeigneten Produkten und investierbaren Lösungskonzepten hingewiesen. Die Identifikation mit der Investition und die Möglichkeit, Auswirkungen lokal beobachten zu können, macht WI in Zukunft auch für Kleinanleger interessant.

  - Für **professionelle Anleger** insgesamt ist das Verständnis des Zusammenspiels von Risiko, Rendite und sozialer Wirkung von zentraler langfristiger Bedeutung. Auf dieser Basis kann die Integration von WI in Multi-Asset-Portfolien erfolgen.

- Nach vorne blickend sind insbesondere die Mittelgeber und Finanzintermediäre gefordert, auf Basis der von diesem Bericht gelieferten Einschätzung zum sozialwirtschaftlichen Bedarf entsprechende Kompetenzen aufzubauen, um die systematische Entwicklung von wirkungsorientierten Finanzierungsvehikeln voranzutreiben.

INFOBOX 2

Die OECD und die internationale Weiterentwicklung von wirkungsorientierten Investitionen

Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) erstellt derzeit in Zusammenarbeit mit der SIITF und den NABs eine breit angelegte Studie zur Einordnung von WI in die Finanzierungssysteme von entwickelten Industrienationen. Hierzu werden die verschiedenen Bedarfslagen der OECD-Sozialwirtschaften genauer untersucht. Die Studie betrachtet außerdem die Evolution dieses Finanzierungsansatzes sowie sich abzeichnende Trends und skizziert Parallelen zur Evolution von Venture-Capital-Märkten. Auf dieser Basis entwickelt die Studie das Begriffsverständnis von WI weiter und stellt Methoden der Datensammlung- und darstellung vor. Zudem wird die Studie Vorschläge bezüglich geeigneter Rahmenbedingungen für WI-Märkte einbringen.

Ein erstes, von der Bertelsmann Stiftung gefördertes OECD-Papier zum Thema WI, ist bereits unter dem Titel „*New Investment Approaches for Addressing Social and Economic Challenges*“ im Juni 2014 erschienen.

EINLEITUNG

Auf der Suche nach neuen Ressourcen

Weniger Bürger, mehr Bedürftige, klamme Kassen: das Ergebnis ist ein scharf ansteigender Kostendruck, der insbesondere in der Sozialwirtschaft zu spüren ist. Gerade diese soll jedoch nicht nur bestehende Probleme angehen, sondern auch Antworten auf neue Herausforderungen entwickeln. Damit diese Antworten nicht zu kurz kommen, scheint es sinnvoll, nach neuen Finanzierungsquellen zu suchen. Diese Suche vollzieht sich nicht nur in Deutschland – wo trotz relativ guter Konjunkturlage vor allem auf kommunaler Ebene der Druck steigt – sondern auch international. So fand sich im Rahmen des turnusmäßigen Treffens der G8-Staaten im Juni 2013 auf Initiative der britischen Regierung das Thema Social Impact Investing (SII) auf der Tagesordnung.

SII – zu Deutsch: Wirkungsorientiertes Investieren (WI) – ist als Form der privaten Kapitalanlage zu verstehen, die über die reine Orientierung an Rendite und Risiko hinausgeht. Miteingeschlossen ist die Absicht, auch positive soziale oder ökologische Wirkungen zu erzielen – und dies möglichst direkt, intendiert und nachweisbar. Denn im Vordergrund steht neben der expliziten sozialen Intention auch die Verpflichtung, die Wirkungen zu messen, zu kommunizieren und zukünftiges Handeln davon leiten zu lassen. Dieser Brückenschlag zwischen der Finanzwirtschaft und der Sozialwirtschaft soll im öffentlichen Interesse erfolgen und durch die Stärkung der Sozialwirtschaft einen Beitrag zu einer zukunftsfähigen Gesellschaft leisten.

Im innerdeutschen wie auch zu großen Teilen im weltweiten Kontext steht diese Art der gezielten Finanzierung von sozialer Wirkung noch am Anfang. Erste Pioniere unter Mittelnehmern, Mittelgebern und Intermediären verfolgen mit beträchtlicher Innovationskraft diesen Ansatz und vermelden bereits erste Ergebnisse. Doch im erweiterten Feld der deutschen Sozial- und Finanzwirtschaft, in der Welt der Stiftungen und der Wissenschaft sowie auf Seiten der öffentlichen Hand ist dieser Finanzierungsansatz noch nicht weit verbreitet. Auch im Bereich der Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern aus Deutschland heraus sind vergleichsweise wenige Aktivitäten erkennbar. Aus der schon stärker ausgebauten Anwendung können jedoch sowohl für den innerdeutschen Markt als auch für Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländer konkrete Instrumente genutzt, beziehungsweise wichtige Erfahrungswerte gewonnen werden.

Kann wirkungsorientiertes Investieren das Finanzierungssystem der Sozialwirtschaft stärken? Und wie kann die Anwendung von WI aus Deutschland heraus gestärkt werden? Dieser Bericht unternimmt eine erste Einordnung dieses Finanzierungsansatzes für den deutschen Kontext. Er orientiert sich an folgenden Fragestellungen:

I: **Finanzierungsnachfrage:**
Wo genau liegt der Bedarf für wirkungsorientiertes Kapital innerhalb des Systems sozialer Dienstleistungen und bei Sozialunternehmen in Deutschland?

II: **Finanzierungsangebot:**
Unter welchen Voraussetzungen kann wirkungsorientiertes Investitionskapital für die Finanzierung von sozialer Wirkung in Deutschland und in Entwicklungs- und Schwellenländern aktiviert werden?

III: **Analyse und Darstellung der Wirkung:**
Wie können die Erfolgsfaktoren sozialer Programme erfasst und kommuniziert werden, um private Akteure für wirkungsorientierte Investitionen zu gewinnen?

IV: **Rahmenbedingungen:**
Welche Unterstützungsstrukturen sind notwendig, um den Einsatz von WI in Deutschland und aus Deutschland heraus zu ermöglichen bzw. zu stärken?

Durch die Beantwortung dieser Fragen soll eine erste Einschätzung zum Potenzial wie auch zu den Grenzen von WI im spezifisch deutschen Kontext entstehen. Auf dieser Basis werden erste Vorschläge dargestellt, um wirkungsorientiertes Investieren als Finanzierungsansatz der Zukunft für alle Anspruchsgruppen gewinnbringend zu entwickeln und zu verankern.

KAPITEL I.

Der Bedarf

Prävention, Innovation und Skalierung in der deutschen Sozialwirtschaft

Deutschland steht vor kostenträchtigen demographischen und sozialen Herausforderungen. Bereits heute steigen die Ausgaben für Gesundheit, Bildung und Soziales insgesamt schneller als das BIP – die prognostizierten Gesundheitsausgaben bis 2025 vielleicht sogar doppelt so schnell.[1] Bei gleichbleibender sozialer Leistungserbringung tun sich entsprechende Finanzierungslücken auf, deren Anfänge schon heute erkennbar sind. Vertreter der deutschen Sozialwirtschaft sprechen von einer zunehmenden Unterfinanzierung des Sektors und bestätigen den Verdacht, dass gegenwärtige Finanzierungsvolumina für anstehende soziale Herausforderungen langfristig nicht ausreichen werden.[2] Die Konsequenzen des dadurch entstehenden Kostendrucks sind für Sozialunternehmen[3] täglich spürbar. Zuwendungen werden zurückgefahren oder eingestellt und Leistungsentgelte durch Kostenträger werden knapp gehalten. Gleichzeitig setzen die veränderten Rahmenbedingungen alle Beteiligten einem großen Anpassungsdruck aus. Rationierung und Effizienzsteigerung – bei personenbezogenen Dienstleistungen sowieso nur begrenzt möglich – reichen allein nicht aus. Zudem soll auch die Wirksamkeit der Maßnahmen und Leistungen gesteigert werden. Gleichzeitig, so berichten die Verbände sozialer Anbieter, sind früher noch vorhandene Wirtschaftlichkeitsreserven, die die öffentlichen Mittel komplementieren können, weitgehend ausgeschöpft.

1 Accenture (2013)

2 Accenture (2013); Bertelsmann Stiftung (2013)

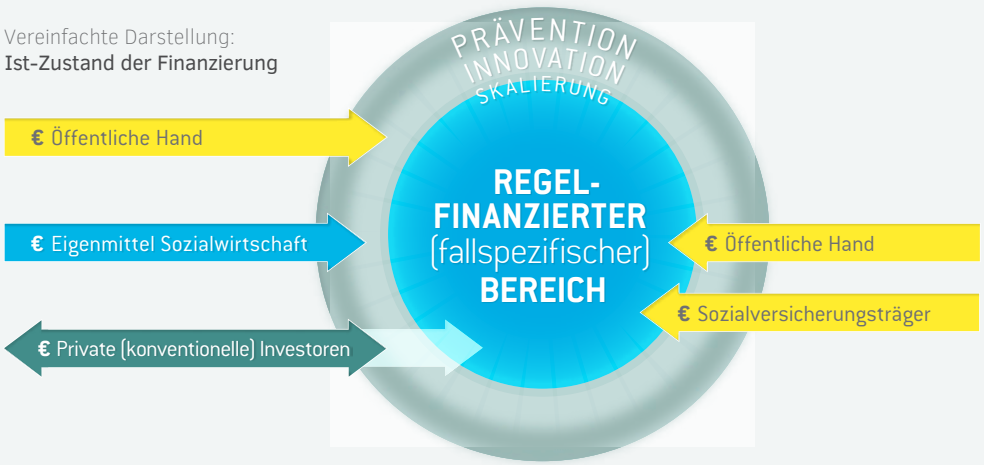
3 Für die Definition von Sozialunternehmen siehe Spotlight 3, S. 26

Prävention, Innovation und Skalierung sind unterfinanziert

Angesichts der wachsenden demographischen und sozialen Herausforderungen und der sich verändernden Finanzlage wird augenfällig, dass insbesondere die Finanzierung von präventiven Maßnahmen zur Verhinderung von Folgekosten, von Innovationen zur Entwicklung neuer Problemlösungen sowie die Finanzierung der Skalierung erprobter Ansätze zu kurz kommen. In der Privatwirtschaft ist die Notwendigkeit von Investitionen für die gezielte Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen unumstritten – und eine anerkannte Voraussetzung für nachhaltig erfolgreiche Geschäftsmodelle. Ausgerechnet im sozialen Sektor, wo sich das Marktumfeld in den kommenden Jahren radikal weiter ändern wird, mangelt es jedoch an finanziellen Mitteln für die gezielte und zukunftsorientierte Entwicklung von Lösungsmodellen für anstehende Herausforderungen. Stattdessen sind die Spielräume von Sozialunternehmen zunehmend eingeschränkt. Diese konkurrieren um begrenzte Finanzmittel und stehen entsprechend unter einem hohen Effizienzdruck. Dieser wiederum führt in den wenigsten Fällen zu verbesserten Leistungen, Geschäftsmodellen und mehr Wirkungsorientierung und ultimativ auch nicht zu einem besseren Sozialsystem.

Die folgende Grafik veranschaulicht das Problem der Unterfinanzierung in der Sozialwirtschaft und unterscheidet hierbei zwischen zwei Bereichen: zum einen, der sogenannte regelfinanzierte Bereich, in dem auf Basis des gesetzlich verankerten Sozialsystems ein Anspruch auf Leistungen und somit eine öffentliche Refinanzierung gegeben ist; zum anderen die Bereiche Prävention, Innovation und Skalierung, die weitgehend auf freiwilliger Basis gestaltet und finanziert werden.

Abb. 1: Ist-Zustand der deutschen Sozialwirtschaft



Quelle: Eigene Darstellung

Der deutsche Sozialstaat hat ein im internationalen Vergleich stark ausgebautes wohlfahrtsstaatliches System entwickelt, das auf der Grundlage individueller Rechtsansprüche dem begünstigten Bürger hochwertige Absicherungs- und Unterstützungsmöglichkeiten bietet (s. innerer Kreis). Deutsches Sozialrecht wirkt hierbei überwiegend als individuelles Leistungsrecht. Konkret bedeutet dies, dass die Umsetzung über die Prozesskette „*Problemlagenerkennung – Diagnostik – Einstufung – Gewährung*“ erfolgt. Diese Art sogenannter „*fallspezifischer Arbeit*“ ist im bestehenden System weitgehend durchfinanziert; aus der Sicht von Anbietern der Sozialwirtschaft bestehen die Herausforderungen in diesem Kontext zunächst nicht in erster Linie aus einem Mangel an Finanzmitteln, sondern eher in der Steigerung von Effizienz und Effektivität beim Einsatz der vorhandenen Ressourcen.

Prävention

Prävention erfolgt jedoch insbesondere durch sogenannte „*fallunspezifische*“ Arbeit. Durch Prävention werden einzelne Leistungen oder auch das gesamte System von Leistungen und Maßnahmen so angelegt, dass eine Verschlimmerung von Problemlagen vermieden und somit die Inanspruchnahme weiterer Leistungen überflüssig wird, beziehungsweise ein Übergang in aufwendigere Versorgungsformen vermieden oder hinausgezögert werden kann. Hierzu gehören beispielsweise Leistungen/Maßnahmen für mehrere Personenkategorien im Sozialraum, Maßnahmen der Koordination, Moderation und Steuerung von Netzwerken oder Maßnahmen, die unterschiedliche Rechtsbereiche und Budgets tangieren. Prävention kann in vielen Fällen jedoch nur durch neuartige Leistungserbringung erfolgen, die sich über die Grenzen historisch gewachsener Trennlinien zwischen Kostenträgern, Ministerien und Verwaltungsebenen hinwegsetzt. Während in verschiedenen Sozialgesetzbüchern Prävention ausdrücklich vorgesehen wird, ist die Weiterentwicklung der Sozialwirtschaft hin zu einem auf Prävention ausgerichteten System durch die Unterfinanzierung dieser fallunspezifischen Maßnahmen/Leistungen eingeengt.

Innovation

Soziale Innovation bezeichnet die Entwicklung neuer Ideen, Dienste und Modelle zur Bewältigung gesellschaftlicher Probleme. Der Begriff der Innovation kann völlig neue Ideen meinen, sich aber auch auf bestehende Produkte, Dienstleistungen oder Prozesse beziehen, die an neue Gegebenheiten angepasst und weiterentwickelt wurden. Ebenso können Lösungsansätze, die in einem zeitlichen, geografischen, fachlichen oder systemischen Kontext bereits bekannt sind, in anderen Zusammenhängen als innovativ angesehen werden. Nach diesem Verständnis ist Innovation in vielen Leistungsbereichen der Sozialwirtschaft lediglich aus dem Spielraum zu finanzieren, den die von den Kostenträgern gezahlte Vergütung hierfür zulässt; zudem gibt es gesetzliche Modellklauseln, die aber nur spezifische Innovationen fördern. Bei Erfolg wird deren Skalierung oft nicht sichergestellt. Gründungsfinanzierung ist im Regelsystem nicht vorgesehen – potenzielle Gründer werden meist auf die allgemeine Wirtschaftsförderung verwiesen. Diese sind für gemeinnützige Organisationen in der Regel aber nicht zugelassen.

Skalierung

An verschiedenen Stellen in der deutschen Sozialgesetzgebung sind jährliche Mittel zur Förderung von Innovation für die Entwicklung von präventiv wirksamen Ansätzen vorhanden (z. B. § 135 SGB III, § 3, § 4 SGB IX). Auch engagieren sich in Deutschland eine Vielzahl von Stiftungen und anderen Organisationen, Sozialdienstleistungen effektiver zu machen. Vielfach entspringen diesen Bemühungen auch erfolgreiche Pilot- oder Leuchtturmprojekte, welche nach erfolgreicher Beendigung nicht weiterverbreitet werden. Dies ist oft auf die projektbasierte Finanzierung und den damit nach Ablauf der Projektphase auftretenden Ressourcenmangel zurückzuführen. Eine durchgängige Strategie, wirksame Projekte zu skalieren, könnte verhindern, dass das Rad vielerorts neu erfunden werden muss und würde viel Zeit, Kraft und finanzielle Mittel einer wirkungsvolleren Verwendung zuführen.[4]

Dein Geld, meine Ersparnisse

Eine weitere Herausforderung für die Finanzierung von Prävention, Innovation und Skalierung ergibt sich daraus, dass erzielte Minderaufwendungen sich nicht im Budget des jeweils finanzierenden Kostenträgers, sondern in den Budgets anderer, die nicht „*investiert*“ haben, niederschlagen können. Diese Diskrepanz zwischen Kosten und den sozialen Erträgen schafft eine gegenläufige Anreizstruktur. Warum soll die Strafvollzugsbehörde in das Reduzieren der Rückfallquote von Strafentlassenen investieren, wenn die positiven finanziellen Effekte beispielsweise bei den Sozialversicherungsträgern anfallen? Und warum sollte ein Sozialunternehmen in die Quartierversorgung von Senioren investieren, um den Übergang zu kostenträchtigeren Versorgungsformen zu verzögern oder gar zu verhindern, wenn die positiven finanziellen Effekte bei der Pflegeversicherung, dem kommunalen Haushalt und bei der Wohnungswirtschaft anfallen?

Geregelt und weniger geregelt…

Vor diesem Hintergrund sind für Sozialunternehmen neue Finanzierungsquellen und neue Finanzierungsansätze zunehmend relevant. Der Zugang zum Kredit- und Kapitalmarkt wird sowohl Neugründungen als auch bestehenden Organisationen jedoch erschwert, wenn sie nicht hinlänglich Eigenkapital und Sicherheiten bieten können, wenn keine sichere Ertragserwartung besteht und sie keine ausreichende Bankhistorie vorweisen können. Entsprechend entstehen Finanzierungsschwierigkeiten, wenn starke, nach vorne blickende Sozialunternehmen ein neues Leistungskonzept oder ein neues Geschäftsmodell umsetzen oder erprobte Problemlösungen skalieren wollen – ungeachtet der zu erwartenden positiven gesellschaftlichen Wirkung. Durch genau diese Problematik ist die Feststellung von Sozialunternehmen begründet, dass die Erhöhung ihrer Wirksamkeit weniger von einem Erkenntnisproblem sondern eher von einem finanzierungsbedingten Umsetzungsproblem verhindert wird.

Die Grenzen der fallspezifischen Regelfinanzierung (innerer Kreis) über die Sozialleistungs- und die Sozialversicherungssysteme erfordern offenbar eine Ausweitung der fallunspezifischen Finanzierung zur Förderung von Prävention, Innovation und Skalierung (äußerer Kreis). Ursächlich dafür sind der anerkanntermaßen steigende Bedarf an sozialen Leistungen sowie der fiskalische Druck, Leistungen effizienter und wirksamer zu erbringen um weitere Aufwendungen zu vermeiden. Zwar gibt es zunehmend Wettbewerbselemente, die auf soziale Anbieter einen starken Effizienzdruck ausüben, aber keinen Wettbewerb, der zu neuen Geschäftsmodellen und somit verbesserten Arten der Leistungserbringung führt, durch die das gesetzliche Sozialsystem ausgebaut und gestärkt wird. Vor dem Hintergrund sozialer, demographischer und fiskalischer Trends erscheinen die Finanzierungsbedingungen für Prävention, Skalierung und Innovation sub-optimal und nach vorne blickend wenig tragbar. Prävention, Innovation und Skalierung müssen in der Zukunft durch neue Finanzierungsbedingungen zu einer besseren Entfaltung kommen.

Wo drückt der Schuh?

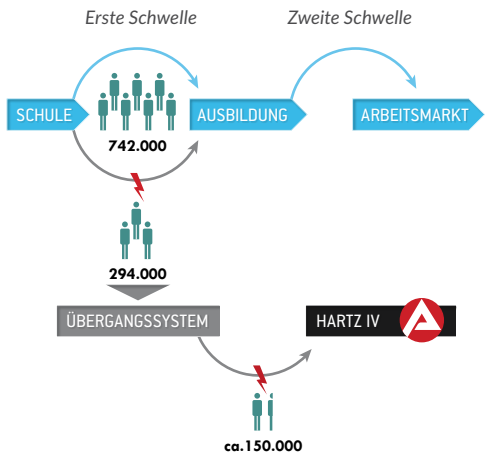
In ganz unterschiedlichen Bereichen der Sozialwirtschaft ist die Bedarfslage augenfällig. Diese soll beispielhaft an zwei Bereichen von hoher gesellschaftlicher Relevanz illustriert werden: „*Integration junger Menschen in den Arbeitsmarkt*“ sowie „*Unterstützung und Pflege im Alter*“.

SPOTLIGHT 1

Ausbildung & Arbeit

Trotz einer im OECD-Vergleich relativ niedrigen Gesamtarbeitslosigkeit und guter wirtschaftlicher Entwicklung hat Deutschland, gemessen an der Gesamtarbeitslosenzahl, im OECD-weiten Vergleich eine überdurchschnittlich hohe Langzeitarbeitslosigkeitsrate von 46,2% im Vergleich zu 33,6%.[5] Analysen zeigen, dass die Ursache für Langzeitarbeitslosigkeit in der fehlenden Ausbildung von jungen Menschen liegt; das individuelle Arbeitslosigkeitsrisiko hängt eng mit dem Qualifikationsniveau einer Person zusammen. Im Jahr 2011 hatten 45% aller Arbeitslosen keinen Abschluss, und nur 14% aller Personen ohne Abschluss waren erwerbstätig,[6] während 17% (7.9 Millionen) der Menschen im erwerbsfähigen Alter[7] ohne Berufsausbildung und zu diesem Zeitpunkt nicht in Schule, Studium oder Ausbildung[8] waren. Jedes Jahr kommen 150.000 junge Menschen dazu, die dauerhaft das Bildungssystem ohne Berufsabschluss verlassen. Wie Abbildung 2 zeigt, schafften 2011 294.000 Schulabgänger, also rund 30% des Jahrgangs,[9] den Schritt von der Schule in den Ausbildungs- bzw. Arbeitsmarkt nicht.

Abb. 2: Übergänge in den Arbeitsmarkt (2011)



Quelle: Hausner, Engelhard & Weber (2014)

Das Übergangssystem besteht aus Bildungsgängen, die es Jugendlichen ohne Abschluss ermöglichen, ggf. der (Teilzeit-) Schulpflicht nachzukommen, allgemein bildende Schulabschlüsse nachzuholen und sich beruflich zu orientieren. Diese Bildungsgänge vermitteln berufliche Grundkenntnisse, jedoch keine anerkannten Berufsabschlüsse – so kann das Übergangssystem als teuer, ineffizient und ungerecht beschrieben werden: Nur rund 50% aller Teilnehmer gelingt anschließend ein Einstieg in den Ausbildungsmarkt. Der Weg für diese Teilnehmer ist dabei mit erheblichem Zeitverlust verbunden. Problematischer ist allerdings die andere Hälfte der Teilnehmer (etwa 150.000 junge Menschen pro Jahr), für welche die Maßnahmen des Übergangssystems trotz hohem Personal- und Zeiteinsatz nicht greifen und die dauerhaft ohne Berufsabschluss bleiben.[10]

In Folge der mangelhaften Ausbildung der jungen Menschen entstehen dem Staat dauerhaft hohe Kosten:

- Mehrausgaben der Sozialversicherungsträger und der öffentlichen Haushalte (2012: 53,8 Milliarden Euro, wovon 25,2 Milliarden Euro auf Kommunen entfallen).
- Mindereinnahmen durch entgangene Lohn- und Einkommenssteuer bzw. Sozialversicherungsabgaben (2012: 24,1 Milliarden Euro).[11]
- Indirekte Kostenfaktoren wie erhöhte Gesundheits- und Kriminalitätskosten sowie Kosten der aktiven Arbeitsmarktpolitik.

Interessant erscheinen vor diesem Hintergrund Investitionen in erwiesenermaßen wirksame und skalierbare Maßnahmen, die besonders vom Eintritt ins Übergangssystem gefährdeten Jugendlichen bedarfsgerecht angeboten werden. Insbesondere Prävention und fallunspezifische Arbeit (d.h. Investition in Systeme, Kooperationen und Strukturen, die in der vorherrschenden Finanzierungs- und Leistungslogik nicht finanziert werden können) können dazu beitragen, die Kausalkette von fehlender Ausbildung und Langzeitarbeitslosigkeit zu durchbrechen.

5 OECD (2013)
6 Weber & Weber (2013)
7 Menschen im Alter von 15 bis unter 65 Jahren
8 Bundesagentur für Arbeit (2013)
9 Klemm (2012)
10 Autorengruppe Bildungsberichterstattung (2008)
11 Hausner, Engelhard & Weber (2014)

SPOTLIGHT 2

Unterstützung und Pflege im Alter

Die Pflege im Alter in Deutschland weist vielschichtige Schwierigkeiten auf: Einerseits besteht bereits eine „*Versorgungslücke*“, welche sich stetig vergrößert – die Zahl der Pflegebedürftigen wird bis zum Jahr 2030 um 50% zunehmen, während die Zahl der Menschen, die in der Pflege arbeitet, eher rückläufig ist. 2030 werden fast 500‘000 Vollzeitkräfte in der Pflege fehlen.[12]

Zusätzlich zur Versorgungslücke ist das System der Pflege in Deutschland hauptsächlich auf somatische Krankheitsbilder für die Einteilung in Pflegestufen und der damit verbundenen Auszahlung von Pflegegeldleistungen ausgerichtet. Diese Situation wird sich mit der vollständigen Umstellung auf einen neuen Pflegebedürftigkeitsbegriff und die damit einhergehende Verfeinerung der bisher 3 Pflegestufen auf 5 Pflegegrade bis 2017 voraussichtlich entschärfen. Der neue Pflegebedürftigkeitsbegriff wird wichtige nicht-somatische Aspekte umfassen, so wird beispielsweise der Bedarf an allgemeiner Betreuung bei dementen Menschen stärker berücksichtigt. An der grundsätzlichen (Re-)Finanzierungsstruktur der Pflege, welche den Pflegedienstleistern erlauben würde, in die Prävention gravierender Folgen bei Pflegebedürftigen zu investieren bzw. ihnen den finanziellen Freiraum ermöglicht, neue Pflege- bzw. Betreuungsansätze zu entwickeln, ändert sich jedoch wenig. Bei fortschreitender Pflegebedürftigkeit hin zur stationären Pflege steigen die Kosten demnach immer weiter.

Der Grundsatz „*ambulant vor stationär*“ wird einerseits oft als Ziel angeführt, die (Re-)Finanzierungsstruktur der Pflege setzt diesem Ziel jedoch wenig förderliche Anreize. Gegenwärtig belaufen sich die Kosten für Pflege auf jährlich rund 42 Milliarden Euro, wovon die soziale Pflegeversicherung etwas mehr als die Hälfte beisteuert. Einer der wichtigsten Treiber für die Inanspruchnahme stationärer Pflegeleistungen sind mit 43% demenzielle Erkrankungen.[13]

Zudem wird durch die zunehmend alternde Gesellschaft die Prävalenz von Demenz in Zukunft ebenfalls ansteigen. Schätzungen zufolge dürften bei einer Bevölkerung von 77,4 Millionen im Jahre 2030 in Deutschland zwei Millionen Menschen mit Demenz leben, im Jahre 2050 könnten sogar 2,6 Millionen von insgesamt 69,4 Millionen Einwohnern betroffen sein, also fast vier von hundert.[14] Interventionen, welche darauf abzielen, den Krankheitsverlauf zu verlangsamen, die Demenzkranken aktiv und mobil zu halten, sind nur vereinzelt vorhanden und werden nicht oder nur teilweise von der Pflegeversicherung refinanziert.

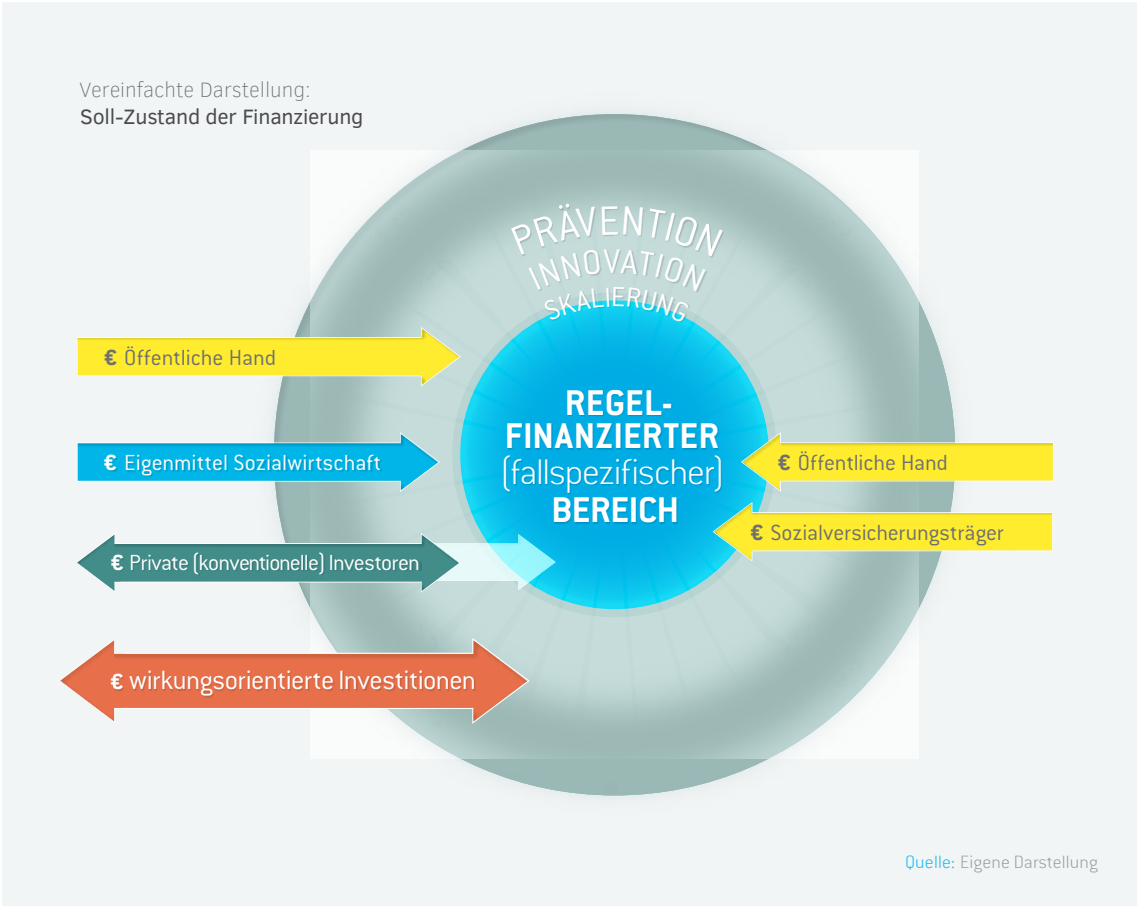
Die Verhandlung von Verträgen zwischen Leistungsträgern und Leistungserbringern wird maßgeblich vom Preis bestimmt und erfolgt in der Regel unabhängig von den erzielten Wirkungen einzelner Anbieter.[15] Ebenfalls beziehen sich Qualitätsprüfungen häufig auf die Struktur- und Prozessqualität und beachten die Ebene der Wirkungen nicht oder nur unzureichend.[16]

Interessant erscheinen vor diesem Hintergrund Investitionen, die nicht an einzelne Fälle gebunden sind und den Pflegedienstleistern den Raum verschaffen, Netzwerke und Strukturen zu entwickeln, die die Progression der Pflegebedürftigen durch die Pflegestufen hin zur stationären Pflege unterbricht.

12 Bertelsmann Stiftung (2012)
13 Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (2002)
14 Berlin-Institut für Bevölkerung und Entwicklung (2011)
15 Schröder (2000)
16 VDAB (2014)

In beiden Beispielfeldern ist ein hohes Maß an regelfinanzierten Leistungen vorhanden, d.h. es gibt keinen Finanzierungsmangel im eigentlichen Sinne. Der steigende Kosten- bzw. Effizienzdruck wirkt sich aber in beiden Fällen negativ auf die Effektivität der Leistungen aus: Im Bereich der Ausbildung & Arbeit wurde ein Übergangssystem geschaffen, welches lediglich bei rund 50% der teilnehmenden Jugendlichen Erfolg zeigt. Bei der Pflege im Alter führt die personenbezogene Leistungsrefinanzierung dazu, dass Sozialdienstleister einen sehr geringen finanziellen Handlungsspielraum zur Leistungsentwicklung bzw. -verbesserung haben. In beiden Themenbereichen existieren zudem erwiesenermaßen wirksamere Arten der Leistungserbringung, die jedoch aufgrund der herrschenden Finanzierungslogik höchstens punktuell umgesetzt werden können. Neue Finanzierungsansätze könnten hier potenziell dem Kosten- bzw. Effizienzdruck eine Effektivitätssteigerung entgegenstellen, welche mittels verbesserter Leistungserbringung die langfristigen Kosten in beiden Bereichen senken könnte. Ebenfalls könnten die eben erwähnten bereits entwickelten wirksameren Arten der Leistungserbringungen skaliert werden und so einem viel größeren leistungsberechtigtem Personenkreis zugutekommen. Die folgende Abbildung illustriert die möglichen Positiveffekte neuer Finanzierungsansätze in der Sozialwirtschaft. Durch die Erschliessung neuer Finanzierungsquellen im Bereich fallunspezifischer Leistungen (äußerer Kreis) entsteht ein erweitertes Handlungsfeld für die Finanzierung, Förderung und Umsetzung von Prävention, Innovation und Skalierung.

Abb. 3: Soll-Zustand der Finanzierung in der deutschen Sozialwirtschaft



Quelle: Eigene Darstellung

KAPITEL II.

Das Angebot
Risiko, Rendite – und positive soziale Wirkung: WI als Idee und in der Praxis

Während Finanzierungsträger und Sozialunternehmen schon lange mehr Ressourcen für Prävention und Innovation fordern, verwalten deutsche Asset-Manager Vermögenswerte von ca. 1.700 Milliarden Euro und somit mehr als das 30-fache des jährlichen Umsatzes in der deutschen Sozialwirtschaft.[17] Diese Mittel werden zur Finanzierung von Staaten oder Unternehmen eingesetzt, vermittelt über Anlageklassen wie Anleihen oder Aktien. Die Finanzindustrie reagiert mit der Entwicklung von neuen Finanzierungsinstrumenten auf die Nachfrage nach Finanzmitteln im Markt: So entwickelte sich beispielsweise Venture Capital (VC) als Antwort auf den Bedarf an Risikokapital im aufblühenden Spitzentechnologiesektor der 70er und 80er Jahre, der über existierende Anlageklassen wie Aktien und Darlehen nicht erfüllt werden konnte. Die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Spitzentechnologie und VC seit den 70er Jahren ermöglichte Innovationen und Neugründungen, zog talentiertes, motiviertes Personal in ein neues Betätigungsfeld und ermöglichte somit den Aufbau von nachhaltig erfolgreichen Unternehmen. Doch die in Art und Umfang oft nicht ausreichende Finanzierung von Prävention und Innovation im Kontext ausgebauter Wohlfahrtssysteme hat bislang nicht zu einem neuen Brückenschlag zwischen der Finanzwirtschaft und der Sozialwirtschaft geführt. Hierzu kann WI beitragen.

Kernidee des wirkungsorientierten Investierens ist nämlich der Brückenschlag zwischen sozialer Wirkung und Kapitalbereitstellung. Hierbei wird die Beziehung zwischen Rendite, Risiko und Wirkung neu gedacht. Konkret geschieht dies durch den Einsatz von privatem Finanzkapital, welches auf messbare, positive soziale Wirkungen abzielt – und den wirkungsorientierten Investoren gleichzeitig die Möglichkeit einer finanziellen Rendite bietet. Kennzeichnend für WI ist das besondere Interesse des Investors an der sozialen Wirkung sowie an deren Überprüfung.

17 Der Umsatz der Sozialwirtschaft liegt je nach Berechnungsgrundlage bei 55-64 Milliarden Euro pro Jahr – Krimmer & Priemer (2013)

Vor dem Hintergrund dieser neuen Art des Investierens findet eine breite Debatte über die genaue konzeptionelle Fassung von WI statt. Verschiedene Auslegungen des Konzepts sind das Ergebnis unterschiedlicher sozialstaatlicher Kulturen und bereits vorhandener Einsatzmöglichkeiten von privatem Kapital im sozialen Kontext. Eine pragmatische Definition zur ersten Orientierung kommt vom Global Impact Investing Network (GIIN).[18] Sie wurde aus der Analyse von Best Practice-Erfahrungen mit WI entwickelt. Es handelt sich bei WI um „*Investitionen in Unternehmen, Organisationen und Fonds mit der expliziten Absicht, nebst einer finanziellen Rendite, eine soziale und/-oder ökologische Wirkung zu erreichen*“. [19]

WI zeichnen sich demnach durch vier Kerncharakteristika aus:

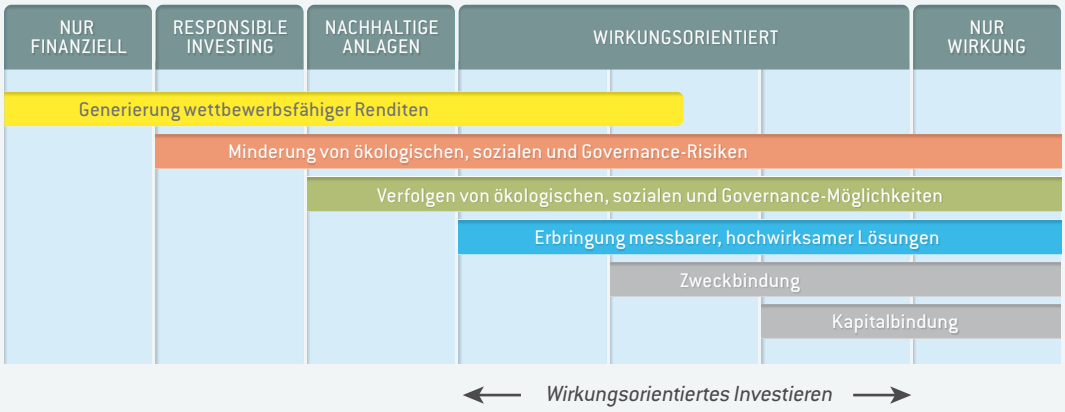
1. Absicht: Der Investor hat die klare Absicht, eine positive soziale und/oder ökologische Wirkung zu erreichen.
2. Renditeerwartung: Die Investition sollte zumindest den Kapitalerhalt ermöglichen und im besten Fall eine finanzielle Rendite erwirtschaften.
3. Spektrum an Renditeerwartungen und Anlageklassen: Die Ertragsraten von wirkungsorientierten Investitionen können sowohl unter marktüblichen Renditen liegen als auch marktübliche, risikobereinigte Renditen erreichen.
4. Wirkungsmessung: Der Investor erfasst und berichtet über die soziale und/-oder ökologische Wirkung der Investitionen.

Im Kontext der übrigen Investitionsansätze in der Sozialwirtschaft stehen WI somit in der Mitte eines „*Wirkungskontinuums*“ zwischen dem Spendenwesen einerseits und rein profitorientierten Investitionen andererseits. Dies wird in der folgenden Abbildung deutlich.

18 GIIN ist eine gemeinnützige Organisation (501 (c) 3 nonprofit organization) mit Sitz in den USA. Ziel der Organisation ist es, die Reichweite und Effektivität von wirkungsorientierten Investitionen zu stärken. Mitglieder des global aufgestellten Netzwerks sind Investoren und Intermediäre im Markt für wirkungsorientierte Investitionen sowie andere Organisationen, die sich in ihrer Arbeit mit dem Thema des wirkungsorientierten Investierens auseinandersetzen. GIIN erhält finanzielle Unterstützung durch die Rockefeller Philanthropy Advisors.

19 The GIIN (2010)

Abb. 4: Investitionskontinuum



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an die internationale Arbeitsgruppe Asset Allocation der SIITF

Das Spendenwesen folgt einer „*Einbahnstraßen-Logik*", da der Geldtransfer zum Begünstigten absichtlich unwiederbringlich erfolgt und keinerlei Gläubiger- oder Eigentümeransprüche vom Spender erworben werden.[20] Philanthropie kann zudem als sog. „*Venture Philanthropy*" als Katalysator für WI fungieren, indem z. B. First-Loss-Funktionen ausgeübt werden. Verwandt aber doch in Abgrenzung zu WI sind nachhaltige Geldanlagen zu verstehen, bei denen zusätzlich zu Rendite und Risiko ökologische, soziale und/oder Governance-Kriterien in die Investitionsentscheidung einfließen (sog. Sustainable oder Socially Responsible Investments, kurz SRI).[21] Im Gegensatz zu Philanthropie ist der Zweck von nachhaltigen Geldanlagen und ähnlich gelagerten Anlageprinzipien darauf ausgerichtet, bei i.d.R. For-Profit-Unternehmen ein sozialverantwortliches Verhalten und Beiträge zu einer nachhaltigen Entwicklung (etwa im Sinne des World Business Council for Sustainable Development) zu bewirken.[22]

20 Oehri, Dreher & Schäfer (2010)

21 EUROSIF (2010)

22 SRI findet nicht unerheblich auch in Anleihen von Staaten, supranationalen und multinationalen Organisationen statt, die aber hier außen vor gelassen werden.

Was passiert bereits?

Während WI durch die Verknüpfung von privatem Investitionskapital, expliziter sozialer Zielsetzung und Verpflichtung zur Wirkungsmessung im innerdeutschen Kontext noch am Anfang steht, gibt es bereits erste internationale Erfahrungswerte, insbesondere in Großbritannien, den USA, Israel, Australien und Kanada. Diese Länder entwickeln systematisch Märkte, auf denen Angebot und Nachfrage für wirkungssuchendes Kapital zusammenfinden sollen. Das Beispiel Großbritannien ist in Bezug auf einen solchen Marktaufbau von besonderem Interesse. Im Jahr 2001 setzte die damalige sozialdemokratische Regierung eine interdisziplinär besetzte Taskforce ein, die untersuchen sollte, wie die Unterstützung privater Förderer für Innovationen und präventive Maßnahmen bei besonders tief greifenden sozialen Problemlagen gewonnen werden könnte – Problemlagen, die bisher mit herkömmlichen Methoden nicht wirkungsvoll angegangen werden konnten. Diese Initiative entstand aus einem Bewusstsein heraus, dass trotz einer wirtschaftlichen Blütezeit – und einer entsprechenden Aufbruchsstimmung im Land – Teile der Bevölkerung zurückgelassen wurden. Auf Basis der Empfehlungen der Taskforce kam es innerhalb des letzten Jahrzehnts zur Gründung der weltweit ersten sozialen Investmentbank, zum Aufbau diverser spezialisierter Investmentintermediäre im Sozialmarkt sowie zu bestimmten Steuererleichterungen für wirkungsorientierte Investoren. Diese von der britischen Regierung geförderten Maßnahmen zielen darauf ab, private Finanzmittel zu mobilisieren, um die Lösung tief greifender sozialer Probleme mit größeren Ressourcen, höherer Wirkung und mehr Transparenz zu ermöglichen. Weltweites Aufsehen erregte insbesondere die Konzeption und Umsetzung des „*Social Impact Bond*“ (SIB), eines spezialisierten sozialen Finanzierungsinstruments zur Stärkung von präventiv arbeitenden sozialen Organisationen ohne eigenem Einkommensmodell (siehe Spotlight 4 „*Was sind Social Impact Bonds?*“, Seite 36).

Inspiriert von ersten Erfolgen findet die Förderung von Sozialunternehmen anhand von neuen Finanzierungsinstrumenten auch auf EU-Ebene Unterstützung: Die über drei Generaldirektionen der EU-Kommission angelegte Social Business Initiative (SBI) wird künftig Sozialunternehmen im Binnenmarkt stärken, indem der Markt mit Geldern aus Kohäsionsfonds gefördert wird, und spezialisierte Dachfonds Intermediäre mit Kapital versorgen. Das EU-Programm für Beschäftigung und soziale Innovation (EaSI) fördert den Aufbau eines Marktes für soziale Investitionen und legt hierbei einen besonderen Fokus auf neue Finanzierungsquellen für Sozialunternehmen. Der European Investment Fund (EIF), eine Tochter der Europäischen Investitionsbank (EIB), hat mit dem Social Impact Accelerator einen Dachfonds geschaffen, der seit 2013 in existierende WI-Intermediäre investiert. Zudem können anhand der Verordnung zu Europäischen Fonds für soziales Unternehmertum (EUSEF) Investitionsvehikel zertifiziert werden. Hierdurch will der europäische Verordnungsgeber den Zugang zu Kapital für Sozialunternehmen erleichtern. Eine EUSEF-Registrierung bietet insbesondere den Vorteil eines vereinfachten europaweiten Vertriebes der Fondsanteile bei geringen Anlagesummen.

Wachsendes Interesse in Deutschland

In Deutschland stößt diese Art der direkten, wirkungsorientierten Finanzierung sozialer Organisationen auf zunehmendes Interesse. Es gibt seit einigen Jahren spezialisierte Investmentgesellschaften für soziales Wagniskapital. Mit dem Finanzierungsprogramm der KfW für Sozialunternehmen ist eine erste Beteiligung der öffentlichen Hand erfolgt. Ashoka, eine Förderorganisation für Sozialunternehmen, hat die Finanzierungsagentur für Social Entrepreneurship (FASE) gegründet, um wirkungsvolle und skalierbare Sozialunternehmen mit einer geeigneten Finanzierung auszustatten. Im deutschen Stiftungssektor hat ein vom Bundesverband Deutscher Stiftungen gegründeter Expertenkreis zum Thema „*satzungszweckbezogenes Investieren*" (Mission Investing) einen Pilotfonds für Stiftungen gegründet, der 2014 operativ tätig werden soll. Der stetige Anstieg an nachhaltigen Anlagen in Deutschland, deren Volumen zwischen 2012 und 2013 um 9 % auf 79,9 Milliarden Euro angewachsen ist[23], sowie der 2014 um ein Drittel angestiegene alljährliche Stimmungsindex für nachhaltige Geldanlagen[24] reflektieren das schnell wachsende Interesse an Nachhaltigkeit seitens deutscher Anleger und Banken. Folglich sprechen erste Untersuchungen bereits von den Grundzügen eines neuen Marktes, der im Begriff ist, sich zu entwickeln.[25]

Gleichzeitig ist festzustellen, dass dieser Ansatz der Geldanlage im Feld der Sozialwirtschaft trotz der Bedarfslage wie auch des Potenzials an Anlegerkapital weitgehend unerprobt ist – der Brückenschlag ist sowohl auf der Wissens- als auf der Umsetzungsebene zu den relevanten Finanzmarktakteuren noch nicht erfolgt. Wohlfahrtsverbände und die ihnen angeschlossenen gemeinnützigen Sozialunternehmen haben Vorbehalte gegenüber WI als Finanzierungsansatz. Sie fürchten den Rückzug des Staates bzw. der Sozialversicherungsträger aus der Finanzierung von Pflichtleistungen zugunsten privaten Anlagekapitals und damit die Erosion der verlässlichen Refinanzierung ihrer Arbeit. Aus ihrer Sicht ist die genaue Einordnung von WI im bestehenden Finanzierungssystem daher von besonderer Bedeutung.

23 Forum Nachhaltige Geldanlagen (2014)
24 Union Investment (2014)
25 Weber & Scheck (2012)

SPOTLIGHT 3

Was sind Sozialunternehmen?

Der Beitrag von Sozialunternehmen zur Bewältigung sozialer und ökologischer Herausforderungen hat in Deutschland in den letzten Jahren zunehmendes Interesse geweckt. Doch was genau sind eigentlich Sozialunternehmen?

Sozialunternehmen sind Organisationen, deren selbstgesetzter und explizit formulierter Zweck ist, soziale Werte zu schaffen und zu erhalten. Diese positive Wirkung auf die Gesellschaft wird durch das Entwickeln von Lösungen zur Vermeidung bzw. Bewältigung von Problemen der sozialen und ökonomischen Ausgrenzung, Gesundheit, Umwelt und des Gemeinwesen erzielt. Hierbei bedienen sich Sozialunternehmen der wirtschaftlichen Arbeitsweise eines Unternehmens, und sie erzielen einen erheblichen Teil ihrer Einnahmen im Handelsverkehr und nicht aus Zuwendungen oder Spenden. Die Geschäftstätigkeit ist nicht von der Notwendigkeit zur Gewinnmaximierung für Aktionäre und Eigentümer getrieben. Das Ziel, eine soziale Wirkung zu erzielen, ist dauerhaft dominant und nicht Zusatzeffekt oder Abfallprodukt. Die Gewinne werden für nachhaltiges Verfolgen sozialer Ziele eingesetzt und fließen nicht (vorrangig) an Eigentümer oder Investoren. Bei Unternehmen mit dem Wirtschaftsprinzip „*Gemeinnützigkeit*“ wird jedoch der Gewinn vollumfänglich für die nachhaltige Verfolgung der sozialen Ziele und für das Schaffen der hierzu notwendigen Vermögenswerte im Unternehmen belassen. Innovative Lösungen werden von Sozialunternehmen nicht profit-getrieben entwickelt, sondern von dem gesellschaftlichen Bedarf ausgehend. Der sich selbst gegebene soziale Auftrag wirkt auch auf die Beziehungen zu Leistungsempfängern, Mitarbeitern und anderen Stakeholdern z. B. im Sinne von Nutzerorientierung, Partizipation und Transparenz. Soziale Unternehmen sind mit der Zivilgesellschaft eng verbunden.

Die Zahl der Sozialunternehmen mit unterschiedlichen Zielsetzungen, Wirtschaftsformen, Rechtsformen und Finanzierungsarten nimmt zu. Nicht alle Sozialunternehmen sind in das System der öffentlichen Daseinsvorsorge und des Sozialschutzes eingebunden, in dem in geteilter Verantwortung Staat, Gebietskörperschaften, Versicherungsträger in Selbstverwaltung und nichtunternehmerische zivilgesellschaftliche Akteure (z. B. Elternvereine, Initiativen, Selbsthilfegruppen) zusammenarbeiten. Demzufolge ist „*Sozialunternehmertum*“ in erster Linie ein Selbstverständnis; eine rechtliche Fundierung besteht bislang nicht. Vor dem Hintergrund von WI als neuer Finanzierungsquelle, stellt dies nicht nur Sozialunternehmer, sondern auch Investoren vor gewisse Unsicherheiten: Welche Rechtsform ist für eine Organisation, die eine soziale Zielsetzung mit unternehmerischen Mitteln verfolgt, die geeignete? Und wann ist es möglich, in eine derartige Organisation zu investieren?

Im Zuge der Gründung bzw. der Weiterentwicklung eines Sozialunternehmens in Deutschland müssen die handelnden Personen eine klare Entscheidung darüber treffen, ob sie eine For-Profit- oder eine Non-Profit Organisation aufbauen möchten und damit den Gemeinnützigkeitsstatus anstreben. Beide Formen bieten den Unternehmen bestimmte Vorteile, aber auch Einschränkungen, wie in Abbildung 5 überblicksartig dargestellt wird.

So haben For-Profit-Sozialunternehmen grundsätzlich die Möglichkeit, die marktwirtschaftlichen Handlungsfreiräume sowie flexible Finanzierungsformen zu nutzen. Dafür können sie jedoch von Kunden und anderen Anspruchsgruppen zunächst nicht als Sozialunternehmen erkannt werden, auch weil es bisher an einem entsprechenden Bewusstsein für diese neuen Sozialunternehmen mangelt. Zudem hängt die tatsächliche Verfolgung ihrer sozialen Zielsetzung von den Interessen der Führung bzw. der Investoren ab; eine Veränderung der Prioritäten ist zu jeder Zeit möglich.

Auch Non-Profit-Sozialunternehmen müssen auf Grund des intensivierten Wettbewerbs um Fördermittel und Spender sowie der steigenden Anforderungen an Wirksamkeit und Effizienz immer stärker unternehmerisch handeln. Die rechtlichen Rahmenbedingungen werden von diesen Sozialunternehmern jedoch oft als unsicher und limitierend empfunden. Beispielhaft angeführt werden in allererster Linie die Differenzierung zwischen Zweckbetrieb und wirtschaftlichem Geschäftsbetrieb, das Gebot der zeitnahen Mittelverwendung sowie Vorschriften bezüglich Verlusten und Ausschüttungen. Diese Regelungen sind für rein gemeinnützige Tätigkeiten absolut sinnvoll, da sie Vertrauen schaffen und eine Gewinnorientierung auf Kosten der Nutzer verhindert werden kann, was besonders bei sozialen Diensten für benachteiligte und bedürftige Gruppen relevant ist. Für Sozialunternehmer gemäß des angeführten Selbstverständnisses können sie jedoch Einschränkungen darstellen, die nicht nur die Wettbewerbsfähigkeit, sondern auch die Skalierung der sozialen Wirkung begrenzen. Sie sind für wirtschaftlich und selbst wirkungsorientierte Kapitalgeber kaum investierbar. Somit werden die Leistungs- und Wirkungsfähigkeit weiter Teile eines Wirtschaftssektors eingeschränkt, der bereits große soziale Innovationen hervorgebracht hat und dadurch auch großes ökonomisches Potenzial aufweist.

Abb. 5: For-Profit- und Non-Profit-Rechtsformen: die zwei Welten des Sozialunternehmertums in Deutschland

FOR-PROFIT-SOZIALUNTERNEHMEN	NON-PROFIT-SOZIALUNTERNEHMEN
Beschreibung Rechtsformen: GmbH, UG, AG (etc.) Kommerzielle Unternehmen	**Beschreibung** Rechtsformen: gGmbH, gUG, gAG, e.V., Stiftung (etc.) Gemeinnütziger, mildtätiger oder religiöser Zweck Satzung und Geschäftsführung nach § 52 AO
Vorteile + Möglichkeiten des freien Marktes + Flexible Finanzierungsmöglichkeiten	**Vorteile** + Teilw. Befreiung von Umsatz-, Ertrags-, Körperschaftssteuer + Ausstellung von Zuwendungsbescheiden + Wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb bis 35.000 Euro st.-frei + Stärker diversifiziertes Einnahmenmodell + Soziale Zielsetzung rechtlich verankert
Limitierungen – Identifikation als Sozialunternehmen über Rechtsform nicht möglich (müssen Kunden, Shareholder etc. überzeugen) – Keine steuerlichen Anreize – Non-Profit-Finanzierer/Kunden kaum nutzbar – Möglicher Mission Drift in Richtung Profitorientierung (da Verfolgung des sozialen Zwecks rechtlich nicht vorgeschrieben ist)	**Limitierungen** – Profitgenerierung nie primärer/gleichrangiger Zweck – Internationale Aktivitäten rechtlich deutlich limitiert – Ausschüttungsverbot an Investoren – Vage Linie zwischen Zweckbetrieb und WGB – Verlustverbot im wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb – Prinzip der zeitnahen Mittelverwendung – Exitstrategien (M&A etc.) extrem limitiert – Risiko des Verlusts der Gemeinnützigkeit

- Wahl der Rechtsform kann Richtungsentscheidung für Wachstum und Skalierung sein
- Kein rechtlicher Rahmen zur Anerkennung von Sozialunternehmen
- Komplexe hybride Strukturen zur Sicherstellung von Wettbewerbsfähigkeit und Skalierung

Quelle: Bertelsmann Stiftung (2014a)

Aufgrund der deutlichen Unterschiede zwischen Gemeinnützigkeit und Erwerbswirtschaft befinden sich die Sozialunternehmer in Deutschland häufig in einer Zwickmühle: zu sozial für ein For-Profit-Unternehmen, zu kommerziell für ein Non-Profit-Unternehmen. Viele von ihnen wählen die Hilfskonstruktion einer hybriden Struktur aus gemeinnützigen und erwerbswirtschaftlichen Gesellschaften, um die Vorteile aus beiden Bereichen zu nutzen und teilweise, um überhaupt ihre soziale Zielsetzung wirksam und wettbewerbsfähig ausführen zu können. Eine Neuerung, die die kostspielige und häufig unsichere Konstruktion von hybriden Strukturen verhindern könnte, ist die Einführung eines „*Mission Lock*“, bei dem die Zielsetzung eines For-Profit-Sozialunternehmens fixiert und öffentlich nachvollziehbar wird. Die Vorteile einer solchen Zielsetzung-Lock-Regelung umfassen z. B. folgende Aspekte:

- sie hilft dem Unternehmen selbst, an der sozialen Zielsetzung festzuhalten und sich daran (neu) zu orientieren;
- sie bewahrt das Gründervermächtnis;
- sie hilft dabei, die Konditionen und Risiken für Investitionen klar zu definieren;
- sie verleiht Investoren Vertrauen in die Investitionsmöglichkeit;
- ebenso schafft sie Vertrauen bei Kunden und/oder Begünstigten;
- sie erlaubt umgekehrt aber auch eine gewisse sinnvolle Eingrenzung der sozialen Zielsetzung.

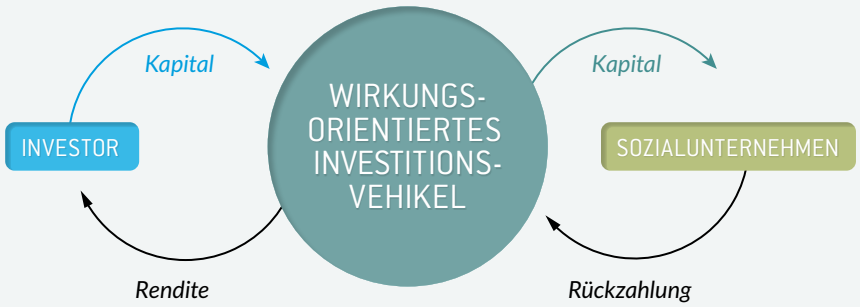
Bei der Ausgestaltung von Mechanismen zur Fixierung der sozialen Zielsetzung sollte beachtet werden, dass dem Spannungsfeld zwischen der Verpflichtung zur sozialen Zielsetzung einerseits und andererseits dem Bedarf nach einer gewissen unternehmerischen Flexibilität, auf interne wie externe Entwicklungen reagieren zu können, Rechnung getragen wird.[26]

26 Mission Alignment Working Group of the Social Impact Investment Taskforce established by the G8 (2014)

Finanzierungslogik von WI-Instrumenten und Umsetzungsbeispiele

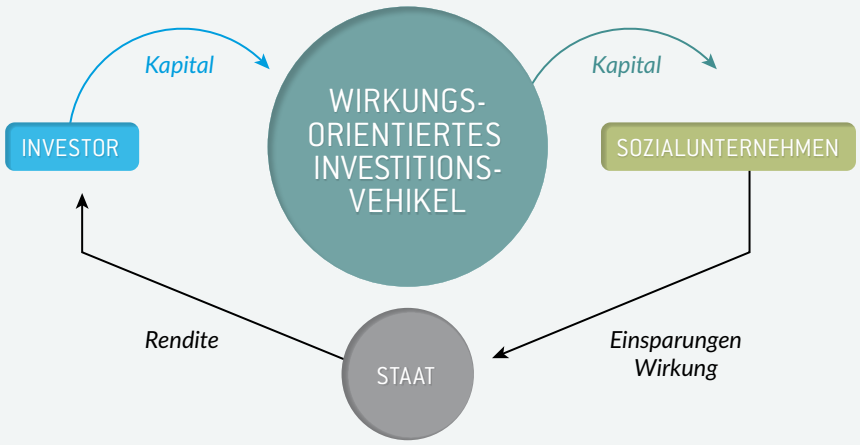
Abb. 6: Transaktionsmodell vs. Kommissionsmodell

Transaktionsmodell



Quelle: Weber & Scheck [2012]

Kommissionsmodell



Quelle: Weber & Scheck [2012]

Mit oder ohne Dritte…

Beim Einsatz von wirkungsorientierten Investitionen kann zwischen „*Transaktionsmodellen*“ und „*Kommissionsmodellen*“ unterschieden werden. Im Fall des sogenannten Transaktionsmodells (s. Abbildung 6) erfolgt die Vergabe von Finanzmitteln durch den Investor direkt oder indirekt (d. h. über eine Bank oder einen Fonds) an das Sozialunternehmen. Es besteht eine konventionelle Beziehung auf der Basis eines sogenannten „*wirkungsorientierten Investitionsvehikels*“, das wiederum aus Eigen- oder Fremdkapital bestehen kann. Die daraus resultierenden Finanzerträge für die Investoren (Ausschüttungen, Zinsen) werden von den Finanzmittelnehmern aus deren wirtschaftlicher Tätigkeit unmittelbar aufgebracht. Voraussetzung ist somit auf Seiten des Sozialunternehmens ein Geschäftsmodell, welches das Generieren von Überschüssen ermöglicht.

Hierbei gilt es zu berücksichtigen, dass ein Großteil der Leistungen von Sozialunternehmen von Sozialleistungs- bzw. den Sozialversicherungsträgern finanziert wird. Dies kann auf zweierlei Weise geschehen:

direkt auf der Grundlage der vertraglichen Einbindung der Anbieter in das sozialrechtliche Dreiecksverhältnis: Der Leistungsnehmer hat einen Rechtsanspruch auf Leistungen gegenüber dem öffentlichen Kostenträger und dieser (a) stellt über Verträge mit den Sozialunternehmen sicher, dass von diesen Leistungen in gewünschter Qualität und zu einem bestimmten Preis erbracht werden und (b) zahlt direkt an die Leistungserbringer;

indirekt, indem der Kostenträger den Leistungsnehmer / Kunden mit einem persönlichen Budget ausstattet, mit dem dieser als Käufer am Markt auftritt.

Das Refinanzierungspotenzial – sprich, die Möglichkeit seitens der Sozialunternehmen Rückzahlungen an Investoren zu leisten – ist bei direkter Finanzierung durch die Sozialleistungs- bzw. Sozialversicherungsträger von dem finanziellen Spielraum, den die ausgehandelte Vergütung dem Sozialunternehmen lässt, sowie seiner allgemeinen Ertragskraft abhängig. Bei der indirekten Finanzierung ist es von der Höhe des bewilligten persönlichen Budgets und der Kaufentscheidung des Leistungsnehmers abhängig.

Im sogenannten Kommissionsmodell erfolgt die Rückzahlung an Investoren nicht durch das Sozialunternehmen selbst, sondern durch einen interessierten Dritten – z. B. einen öffentlichen Finanzierungsträger, oder eine philanthropische Organisation. Es handelt sich also um ein Dreiecksgeschäft zwischen Sozialunternehmen, Investoren und einem weiteren Akteur. Das Sozialunternehmen erhält in diesem Modell die Finanzmittel von den Investoren; diese, wiederum, erhalten ihre Mittel sowie ihre Rendite vom interessierten Dritten – in der Regel auf Basis einer vorher getroffen Vereinbarung (z. B. abhängig vom Erfolg der erbrachten sozialen Leistung). Solche WI-Modelle sind insbesondere für klassische gemeinnützige Organisationen (Non-Profit-Organisationen) interessant, da sie ihnen erlauben, privates Investitionskapital einzuwerben, ohne selbst direkt Finanzerträge für die Investoren erwirtschaften zu müssen. Die Rückzahlung kann bei dieser Variante insbesondere durch öffentliche Finanzierungsträger übernommen, die von den finanziellen Effekten der sozialen Maßnahmen profitieren, z. B. in Form von Einsparungen. Im Gegenzug beteiligen sie die Investoren an

den Kosteneinsparungen und ermöglichen diesen so eine Rendite. Im Spotlight 4 „*Was sind Social Impact Bonds?*“ (Seite 36) wird ein Instrument für die Umsetzung des Kommissionsmodells genauer beschrieben.

Betrachtet man die Ebene des Leistungssystems, so ergibt sich hier Refinanzierungspotenzial durch die systematisch präventive Ausgestaltung dieses Systems: Neue Leistungen oder Maßnahmen werden so ausgerichtet, dass ihre erhöhte Wirksamkeit Minderausgaben zur Folge hat. Diese können nicht nur im Budget des finanzierenden Leistungsträgers anfallen, sondern auch in denen anderer. So können Investitionen im Bereich der Kinder und Jugendhilfe Folgekosten im Bildungsbereich und im Strafvollzug vermeiden; Investitionen von Kommunen zur Unterstützung älterer Menschen können den Übergang in kostenträchtigere Versorgungsformen zu Lasten der Pflegekassen erübrigen bzw. hinauszögern.

Eine Barriere für die Umsetzung derartiger Kommissionsmodelle bleibt jedoch die Tatsache, dass Minderaufwendungen oft nicht in den Budgets derer anfallen, die die neue Leistung oder Maßnahme ursprünglich finanziert haben. Für eine systematische Umsetzung von Kommissionsmodellen muss es daher möglich sein, übergreifend anfallende Minderausgaben für Rückzahlungen an Investoren zu nutzen. Dies kann beispielsweise über eigens zu diesem Zwecke eingerichtete „*Wirkungsfonds*“ geschehen, an denen sich mehrere Stellen der öffentlichen Hand beteiligen.

Beispiele für Geschäftsmodelle im Transaktionsmodell von WI

BEISPIEL 1

VerbaVoice[27]

Soziale Problemlage

Etwa 300.000 Menschen in Deutschland (ca. 40 Millionen weltweit) hören so schlecht, dass sie ohne visuelle Hilfen von vielen Bereichen unserer Gesellschaft ausgeschlossen sind. Hörgeschädigte haben in zahlreichen Lebenssituationen einen gesetzlichen Rechtsanspruch auf Unterstützung. Bisher wurden persönlich anwesende Gebärdensprach- oder Schriftdolmetscher zur Verfügung gestellt. Das ist kostenintensiv und aufgrund des hohen Aufwandes oft nicht durchführbar.

Lösungsansatz

VerbaVoice bietet ein weltweit einzigartiges System zur Erkennung und Darstellung von Sprache in Echtzeit. Hörgeschädigte erhalten über ein Mobiltelefon oder ein internetfähiges Endgerät das Gesprochene als Text, mit hoher Genauigkeit und nahezu in Echtzeit übermittelt. Sie können somit z. B. Besprechungen am Arbeitsplatz oder einer Vorlesung an der Hochschule durch Mitlesen folgen. Die Basis von VerbaVoice ist eine neuartige Kombination aus automatischer Spracherkennung, selbst entwickelten Anwendungen und moderner Mobilfunktechnologie.

Soziale Wirkung

Durch die schnelle, genaue und personalisierte Übermittlung von Gesprächen in Textform werden die alltäglichen Situationen der Isolation für Hörgeschädigte gemindert und die beruflichen Chancen dieser Menschen gefördert.

Innovation/Prävention

Das Unternehmen adressiert einen bereits existierenden Markt mit gesetzlich geregeltem Anspruch von Hörgeschädigten auf entsprechende Unterstützung. Es ersetzt bestehende Angebote durch ein effizientes und kostensparendes System. Als erstes System seiner Art ist es bereits als Kommunikationshilfe durch das Bayerische Sozialministerium und Integrationsämter anerkannt. Die Kostenübernahme erfolgt durch gesetzlich vorgegebene Kostenträger wie z. B. Agentur für Arbeit, Integrationsämter und Kommunen.

Funktion des WI-Kapitals

WI-Kapital wurde hier als soziales Wagniskapital investiert und dient dem Effektivitäts- und Effizienzgewinn sowie der Innovation im Sozialbereich.

27 VerbaVoice (2014)

BEISPIEL 2

Auticon[28]

Soziale Problemlage

Fast 1% der Weltbevölkerung weist autistische Verhaltensmerkmale auf. Wegen ihrer Beeinträchtigung in der sozialen Interaktion und Kommunikation haben einige Menschen im Autismus-Spektrum nur sehr geringe Chancen, einen attraktiven Ausbildungs- bzw. Berufsweg zu gehen.

Lösungsansatz

Circa 15% der Menschen mit Asperger-Autismus haben eine überdurchschnittliche Begabung im IT-Bereich. Das Sozialunternehmen Auticon knüpft an die speziellen Fähigkeiten von Asperger-Autisten an, indem es sie für spezielle IT-Dienstleistungen einsetzt: zum Beispiel zum Testen von Software. Durch ihre beständig hohe Konzentrationsfähigkeit bei sich wiederholenden Aufgaben erzielen die Mitarbeiter von Auticon signifikant reduzierte Fehlerquoten. Die Kunden des Unternehmens erhalten ein Social Coaching im Kommunikationsprozess mit Auticon-Mitarbeitern.

Soziale Wirkung

Nur 5-10% aller Menschen im Autismus-Spektrum sind auf dem ersten Arbeitsmarkt beschäftigt. Auticon zielt auf soziale Inklusion von Menschen mit Asperger-Autismus, in dem es Stellen auf dem ersten Arbeitsmarkt in einem geeigneten Arbeitsumfeld für Asperger-Autisten schafft.

Innovation / Prävention

Anstelle aufwendiger und relativ wirkungsschwacher Maßnahmen der Eingliederungshilfe schafft Auticon gezielt Arbeitsplätze für Menschen mit Behinderung.

Funktion des WI-Kapitals

Die Investition nimmt hier die Form von *„geduldigem Kapital"* an, welches aus den Überschüssen des Unternehmens über flexiblere Zeithorizonte zurückbezahlt werden kann. Auch hier wurde gezielt in soziale Innovation und die Vermeidung von gesellschaftlichen Folgekosten investiert.

28 Auticon (2014)

BEISPIEL 3

von Unruh & Team[29]

Soziale Problemlage

In Deutschland sind 6,5 Millionen Menschen überschuldet und die Zahl der Privatinsolvenzen steigt jedes Jahr. 900.000 Menschen befinden sich derzeit in Insolvenzverfahren; jährlich verursachen Insolvenzen wirtschaftliche Schäden von über 50 Milliarden Euro.

Lösungsansatz

Im gemeinnützigen Verein BV INSO – Bundesverband Menschen in Insolvenz und neue Chancen e.V., welcher bundesweit Selbsthilfegruppen für Betroffene organisiert und sich für eine Kultur der zweiten Chance einsetzt, wurde erkannt, dass es keine präventiven Beratungsangebote für Selbständige, Freiberufler und Unternehmer gibt, die in eine existenziell bedrohliche Krise geraten sind. Seit 2013 werden im Sozialunternehmen *„von Unruh & Team"* Einzelberatungen und persönliche Unterstützung für Unternehmer angeboten. Zahlreiche Insolvenzen konnten so bereits verhindert werden.

Soziale Wirkung

Menschen, die von Insolvenz betroffen sind, werden auch Jahre nach ihrer Schuldbefreiung immer noch als *„nicht kreditwürdig"* stigmatisiert. Mit erheblichen Folgen für bis zu 600.000 Betroffene: Sie bekommen häufig trotz Job und geregeltem Einkommen kein Bankkonto, keinen Mietvertrag und können nicht wieder am wirtschaftlichen Leben teilhaben.

Innovation / Prävention

von Unruh & Team ist das erste unabhängige Beratungsunternehmen, das sich zum Ziel gesetzt hat, die Insolvenz bei kleinen und mittelständischen Unternehmen zu verhindern. Ebenfalls innovativ ist der Umstand, dass jeder Berater und jede Beraterin eine selbst erworbene unternehmerische Erfahrung und Krisenkompetenz mitbringt. Als Sozialunternehmen wird *„von Unruh & Team"* marktwirtschaftlich geführt. Der erzielte Gewinn wird jedoch ausschließlich in den weiteren Ausbau des Unternehmens investiert und den regionalen Selbsthilfegruppen des BV INSO sowie der *„Stiftung Finanzverstand"* zugeführt. Diese unterstützt Projekte zur Bildung von Finanzkompetenz und übernimmt die Ausbildung von Beratern. Für Kunden, die sich Beratungshonorare nicht leisten können, werden ein Sozialfonds und ein Mikrokreditprogramm in Zusammenarbeit mit Stiftungen aufgelegt.

Funktion des WI-Kapitals

von Unruh & Team wurde im Dezember 2013 von zwei Business Angels erfolgreich finanziert. Für die Start-up-Phase wurde Kapital in Form eines Umsatzbeteiligungsmodells (Mezzanine) aufgenommen, um die soziale Wirkung der hybriden Struktur des Sozialunternehmens zu optimieren.

29 von Unruh & Team (2014)

BEISPIEL 4

DORV – Dienstleistung und Ortsnahe Rundum Versorgung[30]

Soziale Problemlage

Die gesellschaftliche Entwicklung erzeugt immer mehr unterversorgte Wohnstandorte in Stadtrandgebieten und Dörfern. Supermärkte, Gewerbe und Dienstleister schließen, Immobilien und Infrastruktur verlieren ihren Wert, Menschen verlassen die Region. Zurück bleiben insbesondere ältere und weniger mobile Mitbürger ohne Versorgung. In Deutschland leben etwa 22 Millionen Menschen in dünn besiedelten Räumen, eine Abwanderung von 12 Millionen Menschen wird prognostiziert, wenn nicht gegengesteuert wird.

Lösungsansatz

DORV-Zentren bieten neben Produkten, Dienstleistungen und sozial-medizinischer Versorgung (Lebensmittel, Metzger, Post, Pflegedienst, etc.) auch einen Ort für menschliche Begegnungen – alles gebündelt in einem Zentrum mitten im Ort. Damit bietet DORV ein mehrfach erfolgreich umgesetztes Konzept der multifunktionalen Nahversorgung für Standorte, an denen sich herkömmliche Anbieter zurückgezogen haben. Der Betrieb der DORV-Zentren selbst wird von selbständigen Unternehmern oder Bürgergenossenschaften vor Ort durchgeführt.

Soziale Wirkung

DORV bringt Bürger dazu, die Zukunft in ihrem Wohnstandort selbst zu gestalten, um die Lebensqualität für alle Mitbewohner zu sichern: lebenslang in der gewohnten sozialen Umgebung leben, ortsnahe Arbeitsplätze sichern und regionale Strukturen stärken. Kernelement ist dabei, neben dem Angebot von Produkten und Dienstleistungen, auch einen Ort für menschliche Begegnungen zu schaffen. Bisher gibt es bereits 12 DORV- Zentren im Echtbetrieb, von denen mehr als 10.000 Bürger profitieren. Die Schaffung weiterer 50 DORV-Zentren ist in den nächsten fünf Jahren geplant.

Innovation / Prävention

DORV ist ein einmaliges Konzept multifunktionaler Nahversorgung und ermöglicht Dorfbewohnern und Bewohnern von Stadtquartieren die Lebensqualität zu sichern und den weit verbreiteten Teufelskreis aus Abwanderung und wegfallender Nahversorgung zu durchbrechen. Seit Gründung des ersten DORV-Zentrums ist die Nachfrage von Kommunen nach der Übertragbarkeit des DORV-Konzepts auf andere Regionen stetig gestiegen. Seit seiner Entstehung erhielt DORV ca. 100 Beratungsanfragen zum Aufbau vergleichbarer Zentren in ganz Deutschland, von denen bisher 40 aktiv unterstützt werden.

Funktion des WI-Kapitals

Als Sozialunternehmen wird DORV marktwirtschaftlich geführt und generiert Einnahmen aus der Beratung von Kommunen zum Aufbau neuer DORV-Zentren, Lizenzgebühren und Schulungsangeboten. Zur erfolgreichen Skalierung des DORV-Konzepts wurde Wachstumskapital von einer Stiftung und einem sozialen Business Angel zur Verfügung gestellt. Zukünftige Gewinne sollen in den weiteren Ausbau des Geschäfts oder zur Unterstützung der gemeinnützigen Schwestergesellschaft eingesetzt werden.

30 DORV (2014)

BEISPIEL 5

Discovering Hands[31]

Soziale Problemlage

In Deutschland ist Brustkrebs die häufigste Krebserkrankung bei Frauen. Die Wahrscheinlichkeit eines tödlichen Verlaufs der Krankheit hängt stark vom Zeitpunkt der Diagnose ab. Die Kosten für eine präventive Mammographie werden von den Krankenkassen nur für Frauen zwischen 50 und 69 Jahren übernommen. Für Frauen unter 50 Jahren steht üblicherweise nur eine ärztliche Tastuntersuchung zur Verfügung. Gleichzeitig gibt es in Deutschland circa 1,2 Millionen Menschen mit einer Sehkraft unter 30%, von denen im arbeitsfähigen Alter nicht alle einen Beruf ausüben. Man schätzt die Arbeitslosigkeit unter Sehgeschädigten auf circa 10% und geht davon aus, dass insbesondere sehbehinderte Frauen bezüglich der Erwerbstätigkeit benachteiligt sind. Mangelnde Ausstattung und Anpassung des Arbeitsumfeldes sowie Vorurteile gegenüber der Leistungsfähigkeit sehbehinderter Menschen erklären ihre geringe Eingliederungsrate in den Arbeitsmarkt.

Lösungsansatz

Die Brusttastuntersuchung durch den Gynäkologen, die für Frauen zwischen 30 und 50 Jahren die einzige Brustkrebsfrüherkennungsmaßnahme darstellt, wird nicht nach standardisierten und validierten Abläufen und oft unter hohem Zeitdruck durchgeführt. Discovering hands bildet blinde Frauen zu medizinischen Tastuntersucherinnen (MTU) aus, die im Rahmen der Brustkrebsfrüherkennung eingesetzt werden; so füllt das Unternehmen diese Untersuchungslücke aus und schafft gleichzeitig ein sinnvolles Betätigungsfeld für Behinderte mit klaren Vorteilen für Patientinnen: Blinde haben einen nachweislich überlegenen Tastsinn, was sich beispielsweise durch die Fähigkeit Braille-Schrift zu lesen äußert. Die Tastuntersuchung durch die MTU erfolgt nach einem speziell entwickelten, standardisierten und qualitätsgesicherten Untersuchungskonzept.

Soziale Wirkung

discovering hands basiert auf einem standardisierten Tastverfahren, das die frühzeitige Diagnose von Brustkrebs optimiert. Blinde Frauen erhalten Beschäftigungsverhältnisse, welche sie wegen ihrer besonderen Begabung ausfüllen. Bisher wurden über 10.000 Patientinnen untersucht; in den nächsten 5 Jahren sollen in Deutschland über 38.000 folgen.

Innovation / Prävention

Die spürbare Verbesserung der Heilungschancen bei Brustkrebs ergibt sich aus der Verbesserung der Früherkennung. Blinde oder sehbehinderte Frauen, die sich zur MTU qualifizieren ließen, haben erfolgreich ihre „*Behinderung*“ zur Begabung gemacht. Sie leisten eigenständig in verantwortungsvoller Tätigkeit einen sinnvollen und positiv wahrgenommenen Dienst im Gesundheitssystem. Ihr Einsatz führt einerseits direkt durch die bessere Tastdiagnostik, andererseits indirekt durch die verbesserte Motivation der Patientinnen zur Teilnahme an allen Präventionsangeboten zu einer besseren Aufdeckungsrate von Frühkarzinomen und damit zu einer Senkung der Behandlungs- und Folgekosten. Auch wenn der Einsatz der MTU nur im Rahmen der Brustkrebsfrüherkennung erfolgt, steht discovering hands für eine deutlich weiterreichende Vision, nämlich die Nutzung des hochentwickelten Tastsinns blinder und sehbehinderter Menschen in allen medizinischen Feldern, in denen die Tastdiagnostik von Bedeutung ist. Insbesondere mit Blick auf den internationalen Markt ergibt sich hier ein Bedarf z. B. im Bereich der Schilddrüsen-, Prostata-, Hoden-, Glaukom- und Lymphsystem-Diagnostik. Gerade in Ländern mit geringerer Verfügbarkeit von apparativer Diagnostik ist die Anzahl blinder und sehbehinderter Menschen oft besonders hoch.

Funktion des WI-Kapitals

Zur Durchdringung des deutschen Marktes und zur internationalen Expansion des Wirk- und Geschäftsmodells benötigt discovering hands Wachstumskapital, welches durch wirkungsorientierte Investoren bereitgestellt wird.

31 discovering hands (2014)

SPOTLIGHT 4

Was sind Social Impact Bonds?

Die Bezeichnung „*Bond*" – Anleihe – ist irreführend. Tatsächlich handelt es sich bei diesem sozialen Finanzierungsinstrument um eine sektorenübergreifende Kooperation. Beteiligt an einem SIB sind in der Regel ein oder mehrere soziale Dienstleister, private, wirkungsorientierte Investoren und der Staat. Im günstigsten Fall sollen mit Hilfe dieses Instruments drei Ziele erreicht werden:

- **Wirkungsorientierte Verwendung öffentlicher Gelder**
  SIBs erlauben eine Verknüpfung zwischen Finanzierungsflüssen und Wirkungszielen. Dies geht weit über gängige Wirkungsanreizsysteme (z. B. Prämienmodelle) hinaus.

- **Investitionen in präventive Maßnahmen**
  SIBs erlauben dem Staat den Fokus auf präventive Maßnahmen zu legen und damit hohe Folgekosten sozialer sozialen Probleme zu vermeiden.

- **Förderung von sozialer Innovation**
  SIBs ermöglichen die Finanzierung von potenziell hochwirksamen, aber noch nicht skalierten Projekten.

Im Rahmen eines Vertrages (oder mehrerer Verträge) regeln die Parteien ihre Zusammenarbeit. Hier werden die konkreten Finanzierungsmechanismen, die Verteilung von Risiken und die gewünschten Ergebnisse (Wirkung) festgelegt und die Verpflichtungen der Akteure vereinbart:

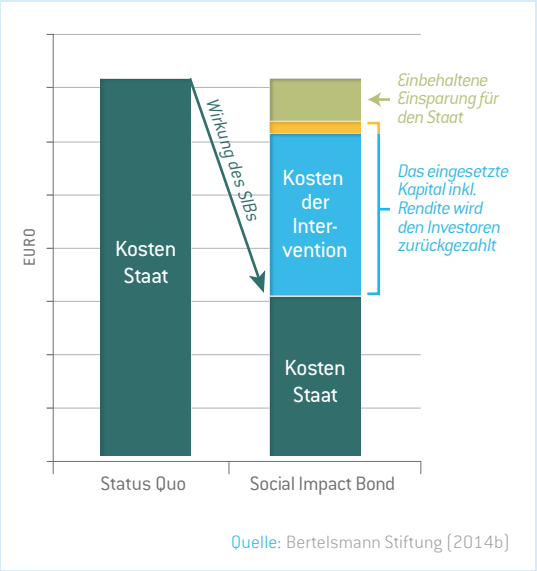
1. Der soziale Dienstleister verpflichtet sich, eine bereits erprobte Intervention zu erbringen und dadurch eine messbare soziale Wirkung zu erzielen. Dies kann zum Beispiel die enge Begleitung und Unterstützung von jungen Langzeitarbeitslosen sein, die dadurch mit höherer Wahrscheinlichkeit langfristig in den Arbeitsmarkt integriert werden können.

2. Die Intervention wird durch privates Investitionskapital finanziert. Erreicht die Intervention die festgelegte soziale Wirkung, erhalten die Investoren das eingesetzte Kapital und eine Rendite, die von der Wirkung der sozialen Maßnahmen abhängt.

3. Die ausgezahlte Rendite kommt in diesem Fall nicht direkt vom Kapitalempfänger (dem sozialen Dienstleister), sondern wird vom Staat gezahlt, wenn die finanzierte Intervention sich als wirksam erweist und sich dadurch Einsparungen in den öffentlichen Kassen generieren lassen (siehe Abbildung 7). Bei der erfolgreichen Integration junger Langzeitarbeitsloser in den Arbeitsmarkt fallen zum Beispiel erheblich geringere staatliche Aufwendungen für Arbeitslosengeld an.

Der Einsatz von SIBs bietet sich dort an, wo präventive, skalierbare Maßnahmen für eine klare Zielgruppe anstehen, deren Problemlage für die öffentliche Hand von hoher Bedeutung ist. Das SIB-Modell erlaubt es der öffentlichen Hand, ihr Wirkungsziel entscheidend hochzufahren, anstatt eine der „*üblichen Maßnahmen*" zu finanzieren; das dabei entstehende Risiko wird von wirkungsorientierten Investoren getragen, die sich wiederum für eine direkte, nachvollziehbare und positive soziale Veränderung in ihrer Region einsetzen wollen.

Abb. 7: Wirkungsmodell eines SIBs



Quelle: Bertelsmann Stiftung (2014b)

International sind diverse SIBs bereits umgesetzt bzw. in der Planungsphase:[32]

Land	Themengebiet des SIB
Australien	Kinder- und Jugendhilfe
Australien	Frühkindliche Hilfen
Australien	Resozialisierung von Straftätern
Großbritannien	Resozialisierung von Straftätern
Großbritannien	Pflegeunterbringung ×2
Großbritannien	Integration in den Arbeitsmarkt ×10
Großbritannien	Obdachlosigkeit
Großbritannien	Pflege im Alter
Großbritannien	Adoption
Indien	Bildung
Israel	Integration in den Arbeitsmarkt ×2
Israel	Resozialisierung von Straftätern
Kolumbien	Schwangerschaften von Jugendlichen
Mosambik	Malaria
Pakistan	Primäre Schulbildung
Südafrika	Strafjustizreform
Swasiland	Prävention von HIV und TB
Uganda	Bekämpfung von Schlafkrankheit
Uganda	Sekundäre Schulbildung
USA	Resozialisierung von Straftätern ×2
USA	Integration in den Arbeitsmarkt ×2
USA	Obdachlosigkeit
USA	Frühkindliche Hilfen
USA	Asthma
USA	Pflege von Neugeborenen

32 Instiglio (2014)

Beispiele für Geschäftsmodelle im Kommissionsmodell von WI

BEISPIEL 6

Modellprojekt Eleven Augsburg (Social Impact Bond)[33]

Soziale Problemlage

Das Modellprojekt Eleven Augsburg fokussiert auf benachteiligte, arbeitslose Jugendliche im Übergangsbereich zwischen Ausbildungsförderung und Jugendhilfe. Diese Jugendlichen werden tendenziell nicht oder nicht mehr durch die Angebote der Bundesagentur für Arbeit bzw. der Jobcenter oder der Jugendämter erreicht. Innerhalb dieser Zielgruppe, die zunächst kaum sichtbar ist, kommt es im Verlauf der Jahre zu einer drastisch verschlechterten Wahrscheinlichkeit, eine Berufsausbildung oder ein Beschäftigungsverhältnis zu finden. Dadurch entstehen für die öffentliche Hand signifikante Folgekosten.

Lösungsansatz

Da die bislang geförderten Maßnahmen diese Jugendlichen nicht erreichen konnten, bot sich in dieser Situation beispielhaft ein SIB-Modellprojekt an. Grundlage für Eleven Augsburg ist eine Vereinbarung zwischen der Juvat gGmbH, einer Tochtergesellschaft der Benckiser Stiftung Zukunft, und dem Bayerischen Staatsministerium für Arbeit und Soziales, Familie und Integration. Es wurde festgeschrieben, während der Projektlaufzeit eine definierte Zahl von Jugendlichen in Ausbildung oder Arbeit zu bringen – und diese dort für mehr als neun Monate zu halten. Die klar formulierten Bestimmungen bezüglich der zu erreichenden Ziele und der Merkmale der Zielgruppe garantieren eine eindeutige Messbarkeit des Projekterfolges. Vorfinanziert wird Eleven Augsburg von vier gemeinnützigen Organisationen, der BMW Stiftung Herbert Quandt, der BHF-BANK-Stiftung, der Bon-Venture gGmbH sowie der Eberhard von Kuenheim Stiftung der BMW AG. Die vier mit der operativen Umsetzung des SIB betrauten Projektpartner – Ausbildungsmanagement Augsburg; Kinder-, Jugend- und Familienhilfe Hochzoll; apeiros e.V.; Joblinge gAG München – haben zielgruppenspezifische Programm-Module aus dem Bereich der Jugendhilfe sowie der Ausbildungsförderung und Berufsorientierung zusammengeführt. Entscheidend war dabei die maßgeschneiderte Ausrichtung der Module, da die Zielgruppe durch bestehende Angebote nicht mehr erreicht wird. Nach Durchlauf einer intensiven Betreuung, zunächst innerhalb des geschützten Projektraumes und anschließend in Praktikumsunternehmen, folgt schließlich die Vermittlung in eine Ausbildung oder Arbeit inklusive begleitender Nachbetreuung.

Soziale Wirkung

Im Rahmen des SIB werden benachteiligte Jugendliche, die von bestehenden Angeboten längere Zeit nicht erreicht wurden, in Ausbildung oder Arbeit integriert. Da die Auszahlung der vereinbarten Prämie durch die öffentliche Hand im Nachhinein und ausschließlich bei Erreichen der vorab festgelegten Zielkriterien erfolgt, kommt der Evaluation des SIB eine entscheidende Bedeutung zu. Erst nach Feststellung des Erfolges durch einen unabhängigen, externen Evaluierer wird die vereinbarte Zielprämie an die Vorfinanzierer ausgezahlt. Eine zusätzlich von der Universität Hamburg durchgeführte Prozessevaluation liefert parallel wichtige Erkenntnisse über die Wirkmechanismen von Pay-for-Success Ansätzen.

Innovation / Prävention

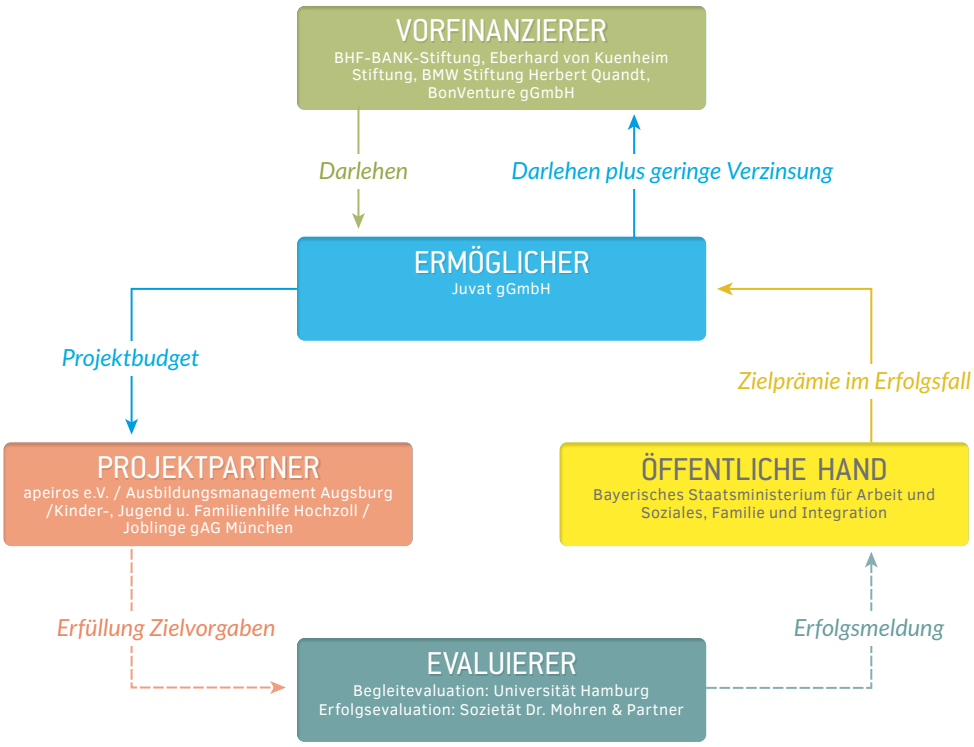
Mit ihren begrenzten Mitteln steht die öffentliche Hand stetig wachsenden gesamtgesellschaftlichen Aufgaben gegenüber. Gleichzeitig spart wirkungsvolle präventive Arbeit dem Staat mittel- und langfristig viele Folgekosten. Social Impact Bonds wie Eleven Augsburg sind in der Lage, insbesondere gemeinnütziges Kapital, das in beträchtlichem Umfang zur Verfügung steht, mit den passenden Projekten zu verknüpfen. Zudem können im Rahmen eines SIBs die involvierten Projektpartner vor Ort ihrer eigentlichen Arbeit in besonderem Maße nachgehen: Mit der Übernahme des Ausfallrisikos durch die Vorfinanzierer ist ihre Arbeit über die gesamte Projektlaufzeit zuverlässig gesichert und sie können sich vollumfänglich auf die inhaltliche Arbeit konzentrieren. Durch den unbürokratischen Aufbau des SIB-Pilotprojekts haben die Projektpartner darüber hinaus die Möglichkeit, ohne Einschränkungen Kooperationen einzugehen, was die Wirksamkeit und Nachhaltigkeit der durchgeführten Maßnahmen zusätzlich steigert.

Funktion des WI-Kapitals

Das WI-Kapital dient dazu, eine Sozialleistung mit präventivem Charakter vorzufinanzieren und den Beweis zu erbringen, dass durch die angebotenen Leistungen wirksam die vorab von Seiten der öffentlichen Hand formulierten Ziele erreicht werden. Im Erfolgsfall wird eine zu Vertragsabschluss vereinbarte Prämie ausbezahlt und die Vorfinanzierer erhalten ihre zur Verfügung gestellten Mittel inklusive einer geringen Verzinsung zurück.

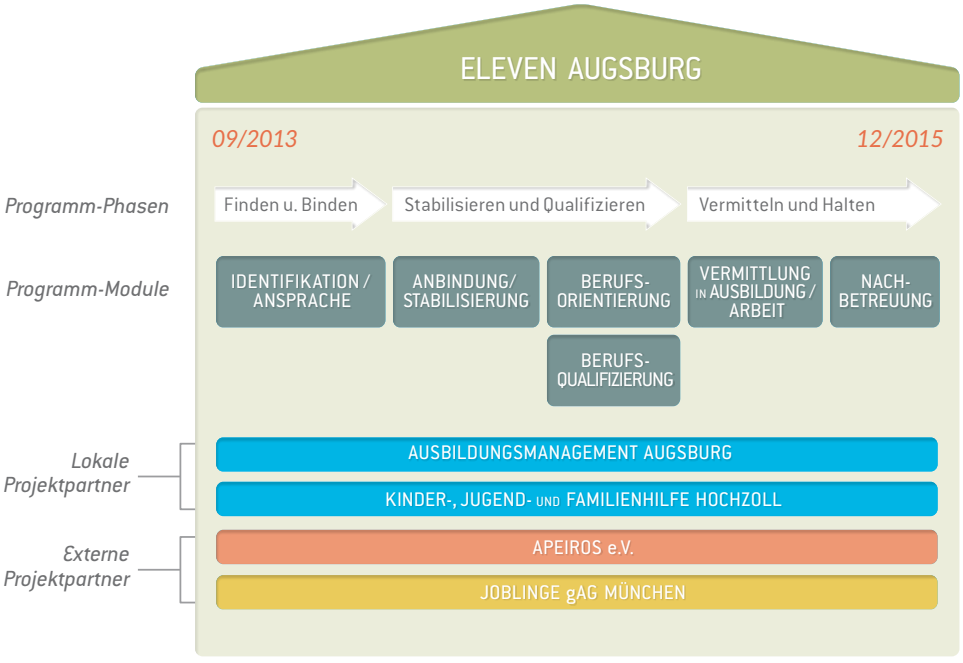
33 Eleven (2014)

Im Rahmen des Modellprojektes Eleven Augsburg wird erstmalig in Deutschland ein so genannter Social Impact Bond umgesetzt



Quelle: Juvat gGmbH (2014)

Die Programmstruktur basiert auf bedarfsorientierten Programm-Modulen, um unterschiedlichen Zugängen zu den potenziellen Teilnehmern gerecht zu werden

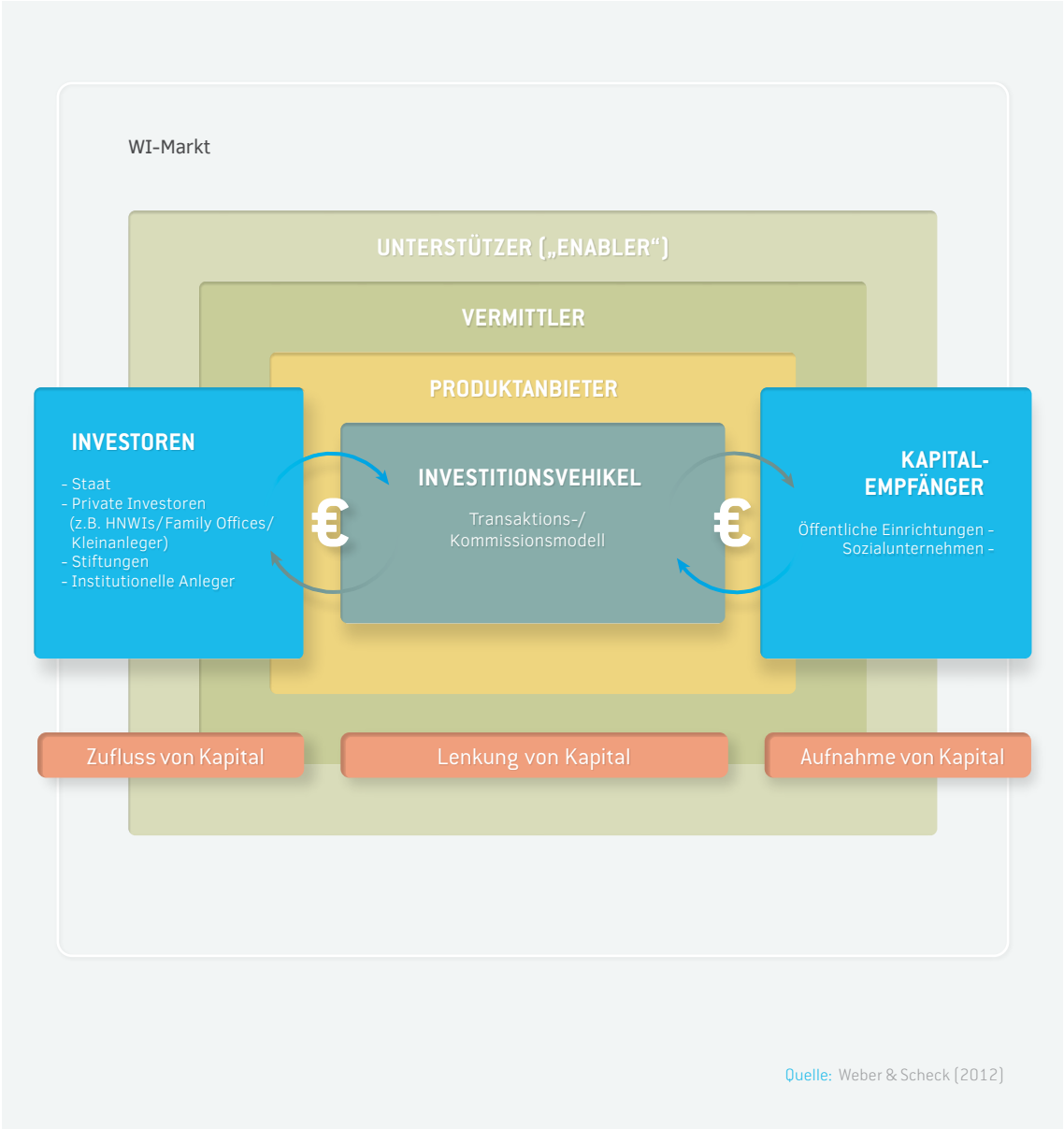


Quelle: Juvat gGmbH (2014)

Das existierende WI-Ökosystem in Deutschland

Auch wenn ihre Anzahl in Deutschland bislang noch überschaubar ist, demonstrieren die dargestellten Investitionsbeispiele, dass es möglich ist, eine positive soziale Wirkung durch innovative und unternehmerische Ansätze und mit Hilfe von privatem Investitionskapital herbeizuführen. Damit leisten die beteiligten Akteure auf der Geber- und Nehmerseite wichtige Pionierarbeit: Sie gestalten durch ihre Innovationsfähigkeit und Risikobereitschaft die ersten Schritte Richtung Aufbau eines effektiven WI-Marktes in Deutschland. Die folgende Grafik veranschaulicht die Abläufe eines solchen Marktes.

Abb. 8: Struktur WI-Markt (schematisch)



Quelle: Weber & Scheck (2012)

Intermediäre als Treiber

Bislang handelt es sich bei WI in Deutschland um Einzelbeispiele, deren Treiber spezialisierte Intermediäre sind, die Angebot und Nachfrage zusammenbringen. Diese Produktanbieter von wirkungsorientierten Investitionen sammeln Geld von Investoren und geben dies in Form von Garantien, Eigenkapital, Mezzanine-Kapital und Darlehen an sozial orientierte Unternehmen weiter. Neben der Finanzierung bieten sie ihren Kapitalnehmern Unterstützung in Form von Management-Know-how und Kontakten, um die Sozialunternehmen beim Wachstum zu unterstützen. Die gleiche Art von Intermediären, die kommerzielle Unternehmen finanzieren und die auf den traditionellen Finanzmärkten tätig sind, existieren somit auch im Feld von WI. Im deutschen WI-Markt sind zurzeit zwei Social-Venture-Capital-Fonds, BonVenture sowie der Social Venture Fund führend, seit 2013 ist darüber hinaus Tengelmann Social Ventures aktiv. Diese verwalten zusammen ca. 40 Millionen Euro an Vermögen und stellen Sozialunternehmen Eigenkapital, Mezzanine-Kapital sowie Fremdkapital im Rahmen von 200.000 – 1.5 Millionen Euro zur Verfügung. Durch die Mindesteinlage von 100.000 – 500.000 Euro in diese Fonds sind es meistens vermögende Privatpersonen (oder High-Net-Worth Individuals, HNWI), (nicht-deutsche) Stiftungen und institutionelle Anleger, die das benötigte Kapital bereitstellen. Bisher haben diese Fonds mehr als 3.000 Investitionsmöglichkeiten überprüft, wovon 29 Sozialunternehmen in Deutschland Finanzierung erhalten haben. Von diesen 29 wurde bei neun Exits durchgeführt.[34] Darüber hinaus tritt die staatliche Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) in Deutschland als Intermediär und wirkungsorientierter Investor auf. Durch das mit dem Bundesfamilienministerium entwickelte Förderprogramm stellt die KfW seit Anfang 2012 Sozialunternehmen bis zu 200.000 Euro pro Einzelfall zur Verfügung. Es handelt sich dabei um Matching-Fund Mittel, die die KfW als Co-Investitionen zusammen mit anderen Investoren platziert.

Während die oben angeführten Intermediäre selbst als Investoren auftreten, unterstützen Intermediäre wie die Finanzierungsagentur für Social Entrepreneurship (FASE), Sozialunternehmen beim Einwerben von Wachstumskapital (vor allem bei der Strukturierung einer Transaktion und der Investorenansprache). So können innovative, hybride Finanzierungskonzepte entwickelt und pilotiert werden. Die FASE bildet dabei Koalitionen von verschiedenen Finanziers aus dem gesamten Spektrum von Privatinvestoren, Family Offices, Stiftungen, Social-Venture-Capital-Fonds, Banken und öffentlicher Hand. Bisher wurden bereits vier Finanzierungen von Sozialunternehmen mit einem Volumen zwischen jeweils 100.000 und 500.000 Euro realisiert.

Eine weitere wichtige Funktion spezialisierter Intermediäre stellt die Gründungsberatung von Sozialunternehmen dar. Mittlerweile existiert eine Reihe von Initiativen zur Start-up-Förderung von Sozialunternehmen. Dazu gehört zum Beispiel das von der Social Impact gGmbH mit Unterstützung von SAP und Förderung durch das BMFSFJ eingeführte Gründungsunterstützungsprogramm für soziale Start-ups. Seit Herbst 2011 haben sich mehr als 500 Social-Start-up-Teams um die Aufnahme in dieses Programm beworben. Eine ähnliche Zielsetzung verfolgt das weltweite Impact-Hub-Network, das mittlerweile auch in Deutschland mit Standorten in Berlin und München vertreten ist.

Neben den angesprochenen Intermediären, welche sich vor allem auf die Beratung und Unterstützung der Mittelnehmer spezialisieren, gibt es Intermediäre, die sich mit der Beratung von Investoren und der Entwicklung neuer strukturierter Finanzierungsvehikel befassen. So berät das Münchener Unternehmen Impact in Motion sowohl private als auch institutionelle Investoren (z.B. spezialisierte Fonds) in Bezug auf Anlagemöglichkeiten im Bereich WI. Zudem unterstützt es Vermögensverwalter sowie Organisationen des privaten Sektors und der öffentlichen Hand bei der Konzeption, Entwicklung und Auflage von wirkungsorientierten Finanzierungsvehikeln (z. B. Social Impact Bonds) und trägt durch systematische Marktanalysen zur Transparenz und Weiterentwicklung des WI-Marktes bei.

Im erweiterten Umfeld dieser Intermediäre agieren schon lange andere Akteure mit ähnlicher Zielsetzung. So finanzieren Alternativbanken (z. B. GLS Bank) und Kirchenbanken (z. B. die Evangelische Bank eG; Bank für Kirche und Caritas eG) über von ihnen initiierte Fonds (z. B. Mikrofinanzfonds) Projekte von Kleinstunternehmen vor allem in Entwicklungs- und Schwellenländern zum Abbau von Armut. Auch traditionelle Banken offerieren Anlageprodukte, die einen Bezug zu WI aufweisen, beispielsweise in Form von Sparbriefen. Vor allem Volks- und Raiffeisenbanken bieten einem breiten Anlegerkreis Anteile von im Umweltsektor tätigen Genossenschaften an. Ferner sind Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken nicht unerheblich über eigene Stiftungen an Immobilien aus dem Pflege- und Altenhilfebereich beteiligt oder finanzieren diese. Zu erwähnen sind auf der Ebene der Bundesländer staatliche Finanzierungsanstalten (z. B. L-Bank in Baden-Württemberg), die u. a. Existenzgründungen von Sozialorganisationen finanziell begleiten und durch Gewährung von Bürgschaften Investoren vor Ausfallrisiken schützen. Kurz gesagt, auch über die Kreditfinanzierung können gezielt gesellschaftliche Entwicklungen gefördert werden. Derartige Kreditvergaben sind bei innovativen Initiativen kombinierbar mit Leih- und Schenkgemeinschaften, Bürgergemeinschaften oder sogar mit einer Kostendeckungsumlage (statt Kreditzins).

Wer investiert schon?

Das investierte Kapital ist in den oben genannten Beispielen in erster Linie philanthropisch und sozial motiviert – die Geldgeber fallen somit in die Kategorie der sogenannten „*impact first*"-Investoren. In Deutschland (aber auch in anderen Ländern) handelt es sich bislang bei wirkungsorientierten Investoren oftmals um Menschen mit einem unternehmerischen Hintergrund, die sich zugleich auch als Business Angels engagieren und „*ihre*" Sozialunternehmen mit Business-Know-how und Zugang zu Netzwerken unterstützen. So auch bei VerbaVoice und Auticon, welche sowohl Kapital als auch immaterielle Unterstützungsleistungen des Hauptinvestors bekamen. Viele in Deutschland aktive wirkungsorientierte Investoren sind zudem Mitglieder von Netzwerken (z. B. Toniic und FASE) oder dem Ashoka Support Network. In Deutschland wird diese Form von Investitionen bislang hauptsächlich von vermögenden Privatpersonen getätigt, auch wenn andere Investorengruppen wie z. B. Stiftungen mittlerweile ein wachsendes Interesse an WI zeigen.

Wer sind die zukünftigen Investoren?

Damit WI sich mittel- und langfristig als zusätzlicher Finanzierungsbaustein für soziale Dienstleistungserbringer in Deutschland etablieren und dadurch einen signifikanten Beitrag zur Bewältigung der bereits aufgezeichneten demographischen und sozialen Herausforderungen leisten kann, müssen in den kommenden Jahren weitaus höhere Volumina an privatem Investitionskapital für soziale Zwecke mobilisiert werden. Dazu gehört auch das Gewinnen von Investorengruppen, die es sich im Zweifelsfall – anders als primär philanthropisch motivierte Organisationen und Privatpersonen – nicht leisten können, zugunsten der sozialen Wirkung Renditeabschläge oder ein erhöhtes Risiko in Kauf zu nehmen. Es gibt bereits jetzt Investoren, deren Investitionsverhalten eine Affinität zu WI aufweist, deren Potenzial aber noch weiter zu entfalten ist.

Wie verhalten sich also verschiedene, in Frage kommende, Investorengruppen momentan in Bezug auf WI und inwieweit besteht die Möglichkeit, den bislang noch harten Kern von wirkungsorientierten Investoren um zusätzliche Investorengruppen zu erweitern? Im Folgenden werden das Investitionsverhalten und die Motivation verschiedener Investorengruppen mit Blick auf WI überblicksartig dargestellt und brachliegendes Potenzial erörtert.

Stiftungen im Einklang mit ihrer Satzung

Der Einsatz einer Stiftung im WI-Feld wird als „*satzungszweckbezogenes Investieren*“ (engl. „*Mission-Related Investing, MRI*“) bezeichnet. Hierbei wird das Stiftungsvermögen im Einklang mit den sozialen oder ökologischen Zielen der operativen und fördernden Aktivitäten angelegt. Einer Expertise des Bundesverbandes Deutscher Stiftungen zufolge ist diese doppelte Zielsetzung im Rahmen bestehender stiftungs- und steuerrechtlicher Rahmenbedingungen umsetzbar.[35] Und doch sind Stiftungen bisher nur eingeschränkt als wirkungsorientierte Investoren aktiv. Bei einer laufenden Befragung der Universität Stuttgart[36] von ausgewählten deutschen Anlegerkreisen wurde deutlich, dass Stiftungen in sehr geringem Umfang im Bereich WI aktiv sind, wobei sie anstelle von Anlagen in WI-Finanzprodukte (z. B. Investitionsfonds) die direkte Finanzierung konkreter, am Stiftungszweck ausgerichteter Einzelprojekte bevorzugen. Es überwiegt der Anspruch, dass WI ein marktgerechtes Rendite-Risiko-Profil aufweisen müssen und die soziale Wirkung nicht zu Lasten der Rendite gehen darf. Untermarktrenditen werden dabei nur insoweit akzeptiert, als sie vorübergehend sind und den realen Kapitalerhalt einer Stiftung nicht untergraben. Zentrale Bereiche, die von Stiftungen für ihre WI präferiert werden, sind Wohnungswesen, Klimaschutz, Sozialunternehmen und mit Abstrichen Altenhilfe und -pflege. Für Investitionen in die Bereiche Bildung oder Weiterbildung, Qualifizierung für den Arbeitsmarkt sowie Kinder- und Jugendhilfe gibt es bisher vergleichbar wenig Erfahrung. In den letztgenannten Bereichen besteht Unklarheit unter Stiftungen, ob ein rentables Geschäftsmodell etabliert werden kann, damit die Renditeanforderungen von Stiftungen erfüllt werden können. Als besonderes Hemmnis wird seitens der Stiftungen gesehen, dass in Bezug auf WI die länderspezifischen Stiftungsgesetze und deren Handhabungen sowohl für diese selbst als auch für die Aufsichtsbehörden noch weitreichende Unklarheiten aufweisen.

35 Schneeweiß & Weber (2012)

36 Die Befragung wird aktuell im Auftrag der Bertelsmann Stiftung vom Lehrstuhl Finanzwirtschaft der Universität Stuttgart durchgeführt.

Vor diesem Hintergrund besteht seit 2013 der Expertenkreis „*Mission Investing*“ des Bundesverbands Deutscher Stiftungen unter Federführung der Eberhard von Kuenheim Stiftung. Die Mitglieder aus 15 Stiftungen prüfen die Rahmenbedingungen für Investitionen in Unternehmen und Organisationen mit ausgewiesener sozialer Wirkung. Noch im Jahr 2014 hat der Expertenkreis einen MRI-Pilotfonds mit dem Fokus auf Bildung aufgesetzt: Es handelt sich hierbei gleichzeitig um die europaweit erste Registrierung unter der jüngst verabschiedeten EuSEF-Verordnung. Aus diesem Kreis sind daher weitere innovative Impulse für den deutschen WI-Markt zu erwarten.

Da die meisten WI aufgrund der überdurchschnittlichen Risiken zu sogenannten alternativen Investitionen zu zählen sind, werden vermutlich nur relativ große und entsprechend kapitalisierte Stiftungen mit einem Vermögen von mehr als 1 Million Euro in der Lage sein, derartige Risiken zu tragen und die zusätzlichen Kosten, welche mit dem Aufsetzen und der Überwachung von Wirkungszielen entstehen, zu stemmen. Stiftungen kann neben der potenziellen Investorenrolle jedoch auch eine zentrale Aufbaufunktion zukommen; durch Risikoübernahme mittels Investition von „*First-Loss*“-Kapital zum Beispiel, welches eher aus Fördermitteln und nicht aus dem Stiftungsvermögen kommt, können Stiftungen wesentlich zum Aufbau der Marktinfrastruktur beitragen.

BEISPIEL 7

MRI-Pilotfonds Bildung, etabliert durch den Expertenkreis Mission Investing[37]

Der MRI-Pilotfonds Bildung wurde aufgelegt, um es gemeinnützigen, dem deutschen Recht unterliegenden Stiftungen zu ermöglichen, einen Teil oder die Gesamtheit ihres Grundstockvermögens im Einklang mit ihrem Zweck zu investieren und so ihre soziale Wirkung zu maximieren. Die Projekte oder Unternehmen, in die investiert werden soll, sind Sozialunternehmen mit Fokus auf Lösung von Problemen im Bildungsbereich im deutschsprachigen Raum.

Soziales Problem

Stiftungen erfüllen üblicherweise ihren Satzungszweck mittels Einkünften, die sie durch die Anlage ihres Grundstockvermögens erzielen. Allerdings stehen die meisten der von Stiftungen getätigten speziellen Investitionen aus folgenden Gründen nicht im Einklang mit ihren Zielsetzungen:

- Stiftungen trennen üblicherweise die Aspekte „*Zweck*" und „*Vermögensverwaltung*", insbesondere wenn externe Manager das Vermögen für sie verwalten.
- Das Finden angemessener einzelner Projekte bzw. Anlagen erweist sich als schwierig.
- Es fehlt am Bewusstsein, dass Investitionen die soziale Wirkung vervielfachen können.
- Stiftungen fehlt es häufig an Know-how im Umgang mit Finanzinstrumenten.

Beim MRI-Pilotfonds Bildung sind zwei Aspekte hervorzuheben. Erstens haben Stiftungen (besonders kleinere Stiftungen) ihre Anlagen auf ihren Satzungszweck abzustimmen, wobei ihr Zweck nicht nur durch die über ihre Anlagen erzielten Erträge erfüllt wird, sondern auch durch ihr Anlageverhalten. Zweitens wird das über ihre Anlagen erwirtschaftete Kapital den jeweiligen ausgewählten Projekten zugeteilt, was es ihnen erlaubt, eine stärkere soziale Wirkung in einem bestimmten Interessensgebiet zu erzielen, in diesem Fall im Bereich Bildung im deutschsprachigen Raum.

Lösungsansatz

Das Tool zur Lösung dieses Problems ist im Wesentlichen so konzipiert wie das eines klassischen (Private-Equity-) Investmentfonds. Als absolutes Pionierprojekt wird der MRI-Pilotfonds Bildung zunächst mit einer relativ geringen Summe von 500.000 bis einer Million Euro ausgestattet. Er hat eine Projektlaufzeit von nur vier bis sechs Jahren. Der Modellfonds wird sich bis zum Start allen Herausforderungen stellen und soll als Modell für künftige Fonds mit anderen Zwecken und Zielen dienen.

Die Kostenstruktur des Fonds ist so aufgesetzt, dass Unterstützungsleistungen für die mittelnehmenden Sozialunternehmen ermöglicht werden, während die finanzielle Renditeerwartung bei mindestens 2% nach Abzug der Kosten liegt. Als Investmentfonds erwirtschaftet der MRI-Pilotfonds finanzielle Einkünfte für Anleger nur dann, wenn die den Sozialunternehmen zur Verfügung gestellten Mittel auch als Einkünfte ausgewiesen werden.

Soziale Wirkung

Es werden mehr Mittel für ausgewählte und geprüfte WI-Projekte bereitgestellt. Als Grundanforderung und Ergebnis der finanzierten Programme sollte das Bildungsniveau der Zielgruppe erheblich gesteigert werden und die Handlungen und Verhaltensweisen der beteiligten Personen und Institutionen sollten sich nachhaltig verändert haben. Der MRI-Pilotfonds soll als Modell für ähnliche Fonds mit anderen thematischen Schwerpunkten dienen. Die Unternehmen müssen eine ordnungsgemäße Wirtschaftlichkeitsberechnung und ein geprüftes Konzept vorlegen. Da die Stiftungen eine nur geringe Risikobereitschaft zeigen, werden die Mittel in das Wachstum und den Ausbau von Sozialunternehmen investiert, dienen jedoch nicht als Gründungskapital.

37 Eberhard von Kuenheim Stiftung (2014)

Vermögende Privatpersonen suchen nach neuen Formen des Engagements

Durch Übertragung hoher Vermögen an Stiftungen haben einige deutsche vermögende Privatpersonen (HNWIs) auf diesem Weg bereits indirekt in WI investiert. Auch wenn HNWIs international gesehen als besonders affin zu nachhaltigen Anlagen gelten,[38] ist wenig über die Größenordnung solcher Investitionen bekannt. Wenig weiß man zudem über ihre Anreize in WI zu investieren sowie über Motive und Haltungen in Bezug auf das Rendite-Wirkungs-Verhältnis. Nichtsdestotrotz scheinen vermögende Anleger in Deutschland ein erhebliches Potenzial für den WI-Sektor darzustellen. Nicht wenige HNWIs dürften bereit sein, weitere Anlagegelder in verschiedene Anlageformen von WI, wie z. B. Private-Equity-, oder Venture-Capital- und andere ähnliche Fonds (geschlossene Fonds oder Spezialfonds) zu investieren. Die Investitionsbereitschaft dürfte von speziellen Kriterien abhängen, so z. B. vom Projektumfang, der Größe von Club Deals, von besonderen Anlässen für ein Engagement in bestimmten sozialen Bereichen und Anforderungen an das Rendite-Wirkungs-Verhältnis. Dies könnte philanthropische Aktivitäten von HNWIs sehr gut ergänzen.

Erste Erkenntnisse aus der erwähnten Umfrage lassen für deutsche HNWIs erkennen, dass diese Gruppe vor allem über ihr philanthropisches Engagement auf WI aufmerksam wird. WI stehen bei dieser Gruppe oft auch in Konkurrenz zur Alternative „*spenden*“. Es werden durchaus Untermarktrenditen akzeptiert. Der Rückstand zu einer Marktverzinsung wird dann als Spende interpretiert. Ohnehin bestehen vor der Investitionsentscheidung selten konkrete Ansprüche über die gewünschte Wirkung und die Rendite. Gleichzeitig ist ein regionaler Fokus auf mit WI finanzierte Projekte unverkennbar. Im Vergleich zu anderen Investitionen spielen WI für deutsche HNWIs jedoch insgesamt noch eine untergeordnete Rolle. Dies liegt u. a. daran, dass WI als extrem komplex und intransparent angesehen werden und ein spezielles Beratungsangebot vermisst wird. Der Auswahlprozess von WI erfolgt daher weitgehend spontan und unstrukturiert. Häufig sind bei den Investitionsentscheidungen anlegerspezifische, persönliche Einstellungen und Erfahrungen (z. B. aus unternehmerischen Tätigkeiten) ausschlaggebend.

Kleinanleger als Investoren der Zukunft?

Die Identifikation mit der Kapitalanlage und die Möglichkeit, ihre Auswirkungen lokal beobachten zu können, macht WI auch für Kleinanleger interessant. Wie sich in der Vergangenheit im Bereich erneuerbarer Energien herausgestellt hat, zeigen private Haushalte in der Breite ein hohes Maß an Bereitschaft für zweckgerichtete Anlagen, und sie haben insgesamt durchaus nicht unerhebliche Anlagemittel in standardisierte WI investiert (z. B. Klimasparbriefe). Derartige Anlageprodukte müssen jedoch zuverlässige Erträge, anlegergerechte Risiken und hohe Liquidierbarkeit bieten. Sie müssen sich auf solche soziale Themen fokussieren, die Durchschnittshaushalte gut nachvollziehen können und in ihrer räumlichen Nähe liegen (z. B. Finanzierung eines Altenwohnheims durch Erwerb eines Genossenschaftsanteils). Genossenschaften scheinen sich als Eigenkapitalbeteiligungen besonders für diese Anlegergruppe zu eignen, da sie spezielle Beteiligungsrechte einräumen und im sozialen Sektor etabliert sind. In eine ähnliche Richtung gehen Bürgerbeteiligungsmodelle wie sie derzeit von Sparkassen umgesetzt werden. Seit einiger Zeit bieten einige Sparkassen sowie Volks- und

38 EUROSIF (2012)

Raiffeisenbanken spezielle Sparprodukte an, mit denen bürgerschaftliches Engagement aktiv durch Investitionen unterstützt wird, z. B. Münster-Sparbrief der Stadt Freiburg zur Renovierung des Freiburger Münsters oder ZukunftsSparbrief der BW-Bank, mit dem u. a. Sozialorganisationen finanziert werden.

Ein weiteres Beispiel für Beteiligungsmodelle bietet sogenanntes Crowdfunding. Hierbei handelt es sich um eine neue Finanzierungsform, die darauf setzt, dass durch das finanzielle Engagement vieler Kleinanleger, die in aller Regel über eine Internetkampagne angesprochen werden, die Finanzierung eines konkreten Projektes gesichert wird. Mögliche Finanzierungsformen sind Beteiligungen, Darlehen, Pre-Selling oder auch Spenden. Im Rahmen des oben erwähnten Social-Impact-Start-Programms werden beispielsweise Social Start-ups bei der Entwicklung von Crowdfunding-Kampagnen unterstützt. Bisher wurden sieben Projekte – davon fünf auf der Social-Impact-Finance-Page – platziert. Das Gesamtfinanzierungsvolumen über die Crowd belief sich auf ca. 500.000 Euro.

Der Einbeziehung von Kleinanlegern in WI hat diverse Vorteile. Hierzu gehören u. a. die Diversifizierung und Demokratisierung des Investorenkreises, eine verbesserte Balance zwischen wirtschaftlichen und sozialen Wirkungen auf lokaler Ebene, eine eher langfristige Ausrichtung der Investitionsprojekte sowie die Förderung des lokalen Engagements.

Pensionskassen und Lebensversicherungen als schwierigste Hürde

Pensionskassen und Lebensversicherungen gelten bereits als eine der wichtigsten Gruppen für an sozialen Zwecken ausgerichtete Geldanlagen. Die strikte Regulierung (definiert u. a. in VAG, AnlV und R4/2011) stellt allerdings eine große Herausforderung für ein Engagement in WI dar. Die neue Solvency-II-Regelung für Versicherungen, welche ab 2016 die Eigenkapitalunterlegung von bis zu 59 % für Anlagen mit Risikoeigenschaften vorsieht und zu denen etliche Formen von WI zählen dürften, ist ein weiteres Hindernis. Vielversprechende Anlagepotenziale dürften dagegen WI in Form von Immobilien darstellen. Unter der aktuellen Regulierung für Altersvorsorgeeinrichtungen sind Anlagen von bis zu 25 % des Vorsorgekapitals entweder indirekt (z. B. via REITs oder Immobilienfonds) oder direkt in Immobilien gestattet. Da viele soziale Dienstleistungen an eine Immobile gekoppelt sind, wie z. B. Alters- und Behindertenheime, ist es nicht ungewöhnlich, dass Altersvorsorgeeinrichtungen bereits hier als Investoren vertreten sind. Dies scheint das offenkundige Gebiet zu sein, auf dem Altersvorsorgeeinrichtungen Kapital im Sinne des Gedankens von WI bereitstellen und weiter ausbauen können.

KAPITEL III.

Analyse und Darstellung der Wirkung

Der Nachweis der sozialen Wirkung bildet das Herzstück des wirkungsorientierten Investierens. Im besten Fall schaffen Wirkungsanalysen dabei erheblichen Nutzen für alle Beteiligten: Sozialunternehmen dienen sie zur Mobilisierung von wirkungsorientiertem Investitionskapital und stellen ein internes Lern- und Steuerungsinstrument dar. Investoren erhalten in ihrem Entscheidungsprozess vergleichbare Informationen zur Wirkung unterschiedlicher Interventionen und damit zu erwartbaren Renditen, während Leistungsempfänger ihre Anliegen in den Wirkungszielen der Sozialunternehmen wiederfinden. Für die einzelnen Bereiche in der Sozialwirtschaft entsteht zudem eine Basis für schnellere Skalierung und zum Aufbau von Wissen und Kompetenzen. Wirkungsanalyse erhöht im Idealfall sowohl die Transparenz als auch die Möglichkeiten der Rechenschaftslegung für alle beteiligten Stakeholder.

Was ist Wirkungsanalyse?

Für eine Vergleichbarkeit der Wirksamkeit verschiedener Organisationen, Maßnahmen und Ansätze und damit als Hilfe für wirkungsorientierte Investitionsentscheidungen sind quantifizierbare Ergebnisse als Resultat von Wirkungsanalysen von erheblichem Vorteil. Gleichzeitig ist die methodische Diskussion in diesem Bereich längst nicht abgeschlossen. Immer wieder wird von Experten auch auf den notwendigen Einbezug qualitativer Kriterien zur Bewertung, Beschreibung und Analyse der Wirksamkeit sozialer Arbeit hingewiesen.[39] Hinzu kommen Aspekte der Akzeptanz von Wirkungsanalysen und der Lernkultur in den beteiligten Organisationen.

Um der Vielfalt der Akteure und Ansätze gerecht zu werden, wird für diesen Bericht eine Minimaldefinition von Wirkungsanalyse gewählt. Die Definition lässt verschiedene Schwerpunktsetzungen zu, umfasst Zielsetzungen sowohl auf Outcome- wie auf Impactebene und kann auch die Messung von Wirkungen einschließen:

„Wirkungsanalysen untersuchen die Wirkungen von Interventionen der sozialen Arbeit im Hinblick auf das Erreichen eines übergeordneten Ziels“.[40]

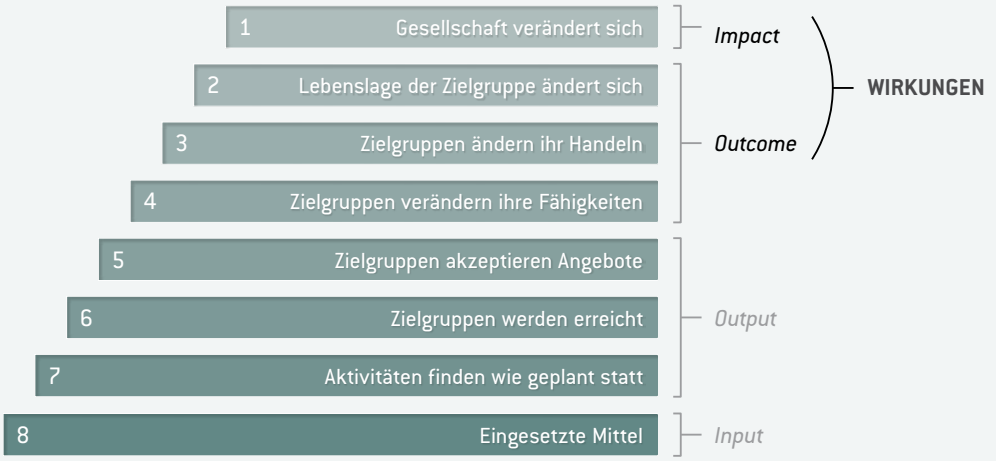
39 Miethe, Eppler & Schneider (2011)

40 in Anlehnung an Neubert (2005)

Wirkungsanalyse im Wandel

In den letzten zehn Jahren hat eine neue Wirkungsdebatte, die stärker von ökonomischen Begrifflichkeiten geprägt wird, fast alle Bereiche des sozialen Sektors erreicht.[41] Eine neue Generation wirkungsorientierter Investoren erhebt den Anspruch, eine „*soziale Rendite*" erwirtschaften zu wollen: Deren Nachweis kann nur durch eine Wirkungsanalyse erfolgen. Um diese Kausalzusammenhänge zu beschreiben wird auf die Begriffe einer Wirkungslogik zurückgegriffen, die sich englischer Begrifflichkeiten bedient und zwischen dem Input (den eingesetzten Mitteln), dem Output (den unmittelbaren Ergebnissen), dem Outcome (der erreichten Veränderung bei der Zielgruppe) sowie dem Impact (erzielte Veränderungen auf gesamtgesellschaftlicher Ebene) unterscheidet.[42] Als Wirkungen der sozialen Arbeit zählen dabei die Outcomes und der Impact.

Abb. 10: Wirkungstreppe in der sozialen Arbeit



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Univation [2010]

41 Rauschner, Schober & Milner (2012) sowie Wilke (2010)

42 Je nach Vorhaben kann sich Outcome auch auf den Mittler / die beratenen Organisationen beziehen und die Impact-Ebene auf die Zielgruppe beziehen.

Ursächlich für die aktuelle Auseinandersetzung mit der Wirkungsanalyse im sozialen Sektor in Deutschland sind verschiedene soziale, demographische und wirtschaftliche Veränderungen. Wie im einleitenden Kapitel erläutert, erschweren finanzpolitische Herausforderungen die Finanzierung sozialstaatlicher Leistungen und führen dazu, dass sozialstaatliche Leistungserbringung von ihrer Wirkung, Qualität und ihrem Aufwand her stärker begründet werden muss. Des Weiteren üben die Einführung neuer öffentlicher Steuerungsmodelle sowie der Wettbewerb vor dem Hintergrund des EU-Rechtes einen Nachweisdruck auf die Akteure im sozialen Sektor aus. Zusätzlich hat eine Internationalisierung von Teilmärkten im Bereich personenbezogener Dienstleistungen dazu geführt, dass Anbieter sozialer Leistungen darauf angewiesen sind, sich von anderen abzusetzen. Und schließlich zwingt die dramatische demographische Entwicklung in Deutschland die Finanziers sozialer Leistungen dazu, besonders wirksame Ansätze zu identifizieren, um den aktuellen gesellschaftlichen Herausforderungen adäquat begegnen zu können.[43]

Trotz dieser Entwicklungen stehen viele soziale Organisationen und Sozialunternehmen erst am Beginn einer konsequenten Wirkungsanalyse.[44] Empirische Umfragen belegen, dass nur ein kleiner Anteil derzeit in der Lage ist, ihre Wirkungen als solche zu erfassen und als Steuerungsinstrument einzusetzen.[45] Die Anforderungen der Geldgeber an eine Qualitätskontrolle der Leistungserbringer orientieren sich noch immer hauptsächlich an den genutzten Ressourcen sowie dem erzielten Output bzw. werden an den Nachweis der Struktur- und Prozessqualität gekoppelt. In Deutschland stehen durchaus einige niedrigschwellige Instrumente zur Verfügung, mit deren Hilfe sich insbesondere kleinere Organisationen dem Thema Wirkung in kleinen Schritten und ohne großen Ressourcenaufwand annähern können.[46] Zudem können meist größere Organisationen auf die Erfahrung und Dienstleistungen von Evaluatoren zurückgreifen, die meist größere individuelle Projekte mit Hilfe von maßgeschneiderten Evaluationen analysieren. Dennoch sind die Hürden für Wirkungsanalysen oftmals hoch. Die große Herausforderung bleibt, dass Instrumente der Wirkungsanalyse einerseits die unterschiedlichen Erkenntnisinteressen der Investoren und der sozialen Organisationen bedienen müssen, zum zweiten in der Praxis der sozialen Organisationen machbar sein sollen, drittens über eine gute methodische Qualität – Nützlichkeit, Durchführbarkeit, Fairness, Genauigkeit – im Sinne der Standards für Evaluation verfügen sollen, und viertens die Problemlagen und Anliegen der Adressaten sozialer Leistungen abbilden können müssen. Zudem wird fünftens oft gefordert, dass die angewandten Methoden der Wirkungsanalysen generalisierbar sein sollen, so dass sie zur Entscheidung zwischen unterschiedlichen Organisationen und Projekte anwendbar sind. Dieses Spannungsfeld wird in Abbildung 9 dargestellt; Ansatz B zeigt eine gelungene Ausgewogenheit der verschiedenen Bedürfnisse der Anspruchsgruppen.

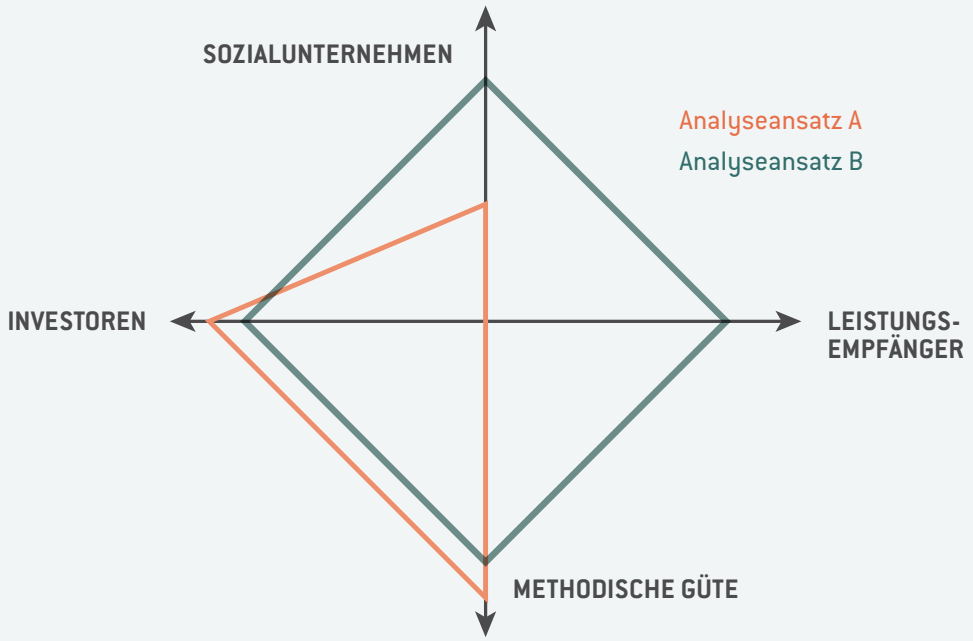
43 Schimanke (2000)

44 Stötzer (2009)

45 Wirkungsorientierte Steuerung in Non-Profit Organisationen (u.a. Phineo) 2013

46 Phineo (2013)

Abb. 9: Spannungsfeld und Anspruchsgruppen der Wirkungsanalyse



Quelle: Eigene Darstellung

Investorenanforderungen an Wirkungsanalyse in Deutschland

Für die Auswahl, Vergleichbarkeit und das Monitoring von wirkungsorientierten Investitionen spielt das Thema der Wirkungsanalyse für die Investoren eine zentrale Rolle. Sie benötigen Analysen, Vergleichbarkeit und Reporting-Standards, um die erwarteten sozialen und/oder ökologischen Renditen möglicher Investitionen einzuschätzen. Dieser Anspruch wird von Investoren formuliert, unabhängig davon, ob sie vorrangig die soziale Wirkung anvisieren oder ob für sie auch die finanzielle Rendite eine wichtige Rolle spielt.[47] Hierzu fehlt bis dato eine umfassende empirische Grundlage hinsichtlich der Anforderungen sozialer Investoren; entsprechend ergibt sich ein weiteres Feld für Forschung und Dialog zwischen den Akteuren im Bereich der WI.

47 Bozesan (2013)

Angeführt wurden in den Diskussionen innerhalb des NAB die Überarbeitung gesetzlicher Rahmenbedingungen für soziale Organisationen, ihrer Managementstrukturen sowie der effiziente Einsatz von Ressourcen etc.,[48] aber auch eine Vereinheitlichung und Verbreitung von Wirkungsmessungen und -analysen.[49] Einige Investoren gehen noch einen Schritt weiter und fordern grundsätzlich die Auflösung der Aufteilung in finanzielle und soziale bzw. ökologische Berichterstattung, da diese Aspekte sich auch gegenseitig bedingen würden. Sie argumentieren, dass eine umfassende Berichterstattung, die finanzielle, soziale, ökologische aber auch moralische und psychologische Aspekte einbezieht, besonders im Bereich des (Social) Venture Capital, also der Förderung von (sozialen) Start-ups, unumgänglich sei, um noch mehr Investoren zu gewinnen.

Voraussetzung für die Entwicklung hin zu einem nachhaltigeren Investitionsverhalten sind aus Sicht einiger Investoren auch ordnungspolitische Maßnahmen wie erweiterte Publikationspflichten für Unternehmen und Emittenten von Finanzmarktprodukten, um umfassend alle Nachhaltigkeitsrisiken und Umweltwirkungen zu dokumentieren, sowie die Implementierung und Standardisierung von ethisch-ökologischen, sozialen, kulturellen und ökonomischen Messkriterien und Ratingverfahren für Unternehmen und Kapitalanlagen.[50] Aufgrund der höchst unterschiedlichen Kontexte, Bedingungen und Arten von Wirkung in verschiedenen Feldern der Sozialwirtschaft wird jedoch dringend dazu geraten, jede Art von Standardisierung und verbindlichen Anforderungen im Dialog mit Akteuren der Sozialwirtschaft zu entwickeln.

Die internationale Arbeitsgruppe zum Thema Wirkungsanalyse der Social Impact Investment Taskforce hat in einem ersten Schritt Richtlinien zusammengestellt („*Guidelines for Good Impact Practice*"), die den Erfahrungen aus Evaluationen, Monitoring und Qualitätsentwicklung entsprechen. Schwerpunktmäßig sind diese auf Entscheidungsprozesse auf wirkungsorientierte Investitionen zugeschnitten; ihre Grundzüge sind allerdings in allen Bereichen der sozialen Wirkungsanalyse anwendbar. In diesen Richtlinien wird explizit das in Abbildung 9 skizzierte Spannungsfeld der Wirkungsanalyse aufgegriffen und die Vorteile einer effektiven Wirkungsanalyse für sämtliche Stakeholder integriert. Diese sieben Richtlinien folgen einem Zyklus der Wirkungsanalyse der aus den übergeordneten Schritten „*Planen*", „*Durchführen*", „*Analysieren*" und „*Überprüfen*" besteht. Diese Richtlinien sind in der folgenden Tabelle kurz erläutert.

48 Fulton, Kasper & Kibbe (2010)
49 Scheuerle, Glänzel, Knust & Then (2013)
50 Bozesan (2012)

PLANEN	**Ziele setzen** Klare Wirkungsziele sind die Basis für strategische Planung und fortwährende Entscheidungsfindung. Ebenfalls dienen sie als Orientierungshilfe bei der Finanzierung und Unternehmens- bzw. Investitionsbewertung.
	Erstellung eines Wirkungsrahmens und Auswahl der Messgrößen Ein effektiver Wirkungsrahmen umschreibt die Verwendung von Messgrößen. Darin enthalten sind sowohl die Messgrößen selbst als auch Beschreibungen ihrer Anwendungslogik. Die Anforderungen und Sichtweisen verschiedener Stakeholder spiegeln sich idealerweise im Wirkungsrahmen wider.
DURCHFÜHREN	**Datensammlung und -speicherung** Die effiziente und effektive Sammlung von Daten und deren Verarbeitung sind ressourcenintensiv, stellen aber gleichzeitig die Grundlage der Berichterstattung (Reporting) dar.
	Datenvalidierung Eine komplette und transparente Präsentation der Resultate beinhaltet ausreichende Informationen, um Berechnungen und Annahmen mit bekannten Datenquellen abzugleichen.
ANALYSIEREN	**Datenanalyse** Vergleichende Datenanalysen erfolgen – wann immer möglich – mittels standardisierter, objektiver Prozesse, welche einfach verständliche und nachvollziehbare Resultate liefern.
ÜBERPRÜFEN	**Berichterstattung** Effektive Berichterstattung ist evidenzbasiert, ist bezüglich der Informationstiefe auf die Erwartungen der Stakeholder abgestimmt und gibt kohärente Informationen wieder, welche Vergleiche und Entscheidungsfindungen erlauben.
	Datenbasierte Investitions- und Geschäftsführungsentscheidungen fällen Datenbasierte Entscheidungen und deren Analyse unterstützen die stetige Verbesserung und langfristige Veränderung.

Quelle: Impact Measurement Working Group of the Social Impact Investment Taskforce established by the G8 (2014)

Insgesamt ist der internationale Austausch zu methodischen Fragen im letzten Jahrzehnt vermehrt in Gang gekommen,[51] ebenso wie erste Versuche zur Standardisierung der Berichterstattung über die Kapazität von Organisationen und die jeweils erzielte Wirkung.[52] Besonders prominent bemüht sich das Global Impact Investing Network (GIIN) um die Entwicklung geeigneter Indikatoren für eine standardisierte Wirkungsmessung als Grundlage für soziale und ökologische Investitionsentscheidungen. Auf einer Online-Plattform mit dem Namen IRIS werden Performance-Indikatoren für verschiedene Themenfelder gesammelt und frei zugänglich gemacht.[53] Weltweit benutzen bereits über 5000 Organisationen das IRIS-Indikatorensystem, um die erreichten sozialen und ökologischen Wirkungen zu kontrollieren und zu kommunizieren. In Deutschland sind es neben der Gesellschaft für Evaluation besonders Akteure im Bereich sozialer Start-up- und Risikofinanzierung (Social Venture Capitalists oder Venture Philanthropy) und Analysehäuser wie die PHINEO gAG, die entweder selbst eigene Wirkungsanalyseverfahren entwickeln oder sich darum bemühen einheitliche Berichtsstandards für

51 Siehe beispielsweise die Aktivitäten folgender Organisationen: DeGEval (www.degeval.de/nc/home/), SIAA (www.siaassociation.org/)

52 Siehe www.social-reporting-standard.de/

53 Siehe: www.iris.thegiin.org/

die Erfassung und das Monitoring ihrer Portfolio-Organisationen zu verwenden.[54] Unter Leitung der Social Impact Analysts Association (SIAA) untersucht derzeit eine Studie der University of California, Los Angeles (UCLA) die Designs von Wirkungsanalysen bei bislang vorliegenden wirkungsorientierten Investitions-Deals.

Ausblick

Um wirkungsorientiertes Investieren in Deutschland zu stärken, ist die weitere Entwicklung und Verbreitung effektiver Methoden der Wirkungsanalyse unumgänglich. Dabei werden sowohl die Erfahrungen deutscher und international tätiger Evaluationsgesellschaften als auch neue, niedrigschwellige Ansätze der Wirkungsanalyse genutzt werden müssen. Langfristig soll Wirkungsanalyse analog der Finanzbuchhaltung sowohl als Informationsquelle für aktuelle und potenzielle Investoren als auch als Entscheidungsgrundlage für (Sozial-)Unternehmen etabliert und genutzt werden.

Für Sozialunternehmen ist vor allem ein Kulturwandel in der Wirkungsberichterstattung wichtig, welcher es ermöglicht, auf langfristige Wirkungen abzuzielen, Wirkungsanalysen als Lerninstrumente und Entscheidungsgrundlagen zu nutzen und ohne Furcht vor finanziellen Einbußen auch Herausforderungen und Verbesserungsmöglichkeiten benennen zu können. Das Verhalten von Investoren kann diesen Kulturwandel beschleunigen oder behindern.

Aus Investorensicht sollte die Transparenz und die Vergleichbarkeit über unterschiedliche Investitionsmöglichkeiten hinweg erhöht werden – dies könnte z. B. mittels der Integration von unabhängigen Due Diligence Prozessen in Investitions-Deals geschehen. Ebenfalls sollen sukzessive einheitliche, qualitätsgeprüfte Indikatoren zur verbesserten Vergleichbarkeit erzielter sozialer Wirkung entwickelt werden – dies würde auch zur dringend benötigten Stärkung der Datenlage in der Wirkungsanalyse beitragen.

54 So verwendet z. B. Bonventure (www.bonventure.de) den Social Reporting Standard für alle Projekte und die AQAL Capital (www.aqalcapital.com/) verwendet ein eigens entwickeltes integrales Bewertungsmodell als Grundlage zur Deriskierung von Investitionen, die auch eine soziale und ökologische Rendite erwirtschaften sollen.

KAPITEL IV.

Wirkungsorientiertes Investieren in Entwicklungs- und Schwellenländern

Vor dem Hintergrund eines zunehmend nachhaltigkeitsbewussten Anlageverhaltens wächst nicht nur das Interesse an wirkungsorientiertem Investieren innerhalb Deutschlands, sondern auch das Interesse deutscher Akteure an Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern – sowohl mit Blick auf soziale wie auch umweltrelevante Wirkungen. Dort konzentrieren sich wirkungsorientierte Investitionen zumeist auf die Finanzierung von Mikrofinanzinstitutionen, Unternehmensgründungen sowie kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU), die benachteiligte Menschen an der Basis der globalen Einkommenspyramide (Base of the Pyramid, BoP) in Wirtschaftskreisläufe einbinden.

Starkes Marktwachstum

Experten nehmen an, dass das Marktpotenzial für wirkungsorientierte Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern bis 2020 bis zu einer Billion US-Dollar betragen wird. Das Ertragspotenzial wird auf bis zu 667 Milliarden US-Dollar geschätzt.[55] Aktuell stellen Entwicklungsbanken den Großteil der Finanzierungen wirkungsorientierter Invesitionen bereit. Eine Umfrage des GIIN ergab, dass obwohl Entwicklungsfinanzierer nur 6 % der Befragten ausmachten, sie mit 42 % den größten Anteil der Anlagen repräsentierten, gefolgt von Fondsmanagern (34 %), Stiftungen (9 %) und Finanzdienstleistern / Banken (8 %).

Auch aus Deutschland heraus finanzieren insbesondere die KfW Entwicklungsbank und die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) im Auftrag der Bundesregierung Investitionen, u. a. mit dem Ziel positive soziale und umweltrelevante Wirkungen in Entwicklungs- und Schwellenländern zu erzielen. Die KfW ist beispielsweise ein Ankerinvestor und Initiator mehrerer strukturierter Fonds (siehe Spotlight 5: „*Beispiel eines strukturierten Fonds der KfW*“), die offen sind für Kapitalanlagen privater Investoren. Mit Partnern aus dem Politik- und Finanzbereich hat die KfW zahlreiche Fonds aufgelegt, die Finanzinstitute in Entwicklungsländern fördern, u. a. der „*European Fund for Southeast Europe*“ (EFSE) und die Microfinance Enhancement Facility. Professionelle Fondsmanager führen die Fonds und sind u. a. dafür verantwortlich, weitere Kapitalgeber einzubinden. Mehrere dieser Fonds sind mit verschiedenen Risikotranchen strukturiert. Risikokapitalgeber ist hier u. a. das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ). Diese strukturierten Fonds bieten die Möglichkeit, verschiedene Typen von wirkungsorientierten Investoren in die Finanzierung des Fonds einzubinden. Auch „*impact first*“ oder „*impact only*“-Investoren können hier eine ihrem Anlageziel und Rendite-Risiko-Profil adäquate Finanzierungstranche wählen. Die den Impact-Investoren im Rahmen der Fonds verkauften Anteile entsprechen im Fall Luxemburger SICAF-Fonds Schuldscheinen (genannt „*notes*“) oder Eigenkapital “shares”. Die deutsche Entwicklungszusammenarbeit hat hier umfangreiche Erfahrungen.

55 J.P. Morgan, The Rockefeller Foundation & The GIIN (2010)

Zunehmendes Interesse in Deutschland

Aufgrund einer fehlenden einheitlichen Definition sowie der frühen Phase, in der sich der Markt derzeit befindet, mangelt es neben konkreten Daten zum Stand von Impact-Investitionen aus Deutschland heraus auch an einer Transparenz relevanter Instrumente. Eine auf Expertengesprächen basierende Betrachtung lässt vermuten, dass bisher nur wenige in Deutschland ansässige Investoren explizit wirkungsorientiert in Entwicklungs- und Schwellenländern investieren. Bereits aktive Investoren nutzen oftmals die Vehikel der KfW oder tätigen Kapitalanlagen durch insbesondere in der Schweiz ansässige spezialisierte Vermögensverwalter.

Ein aktives Engagement deutscher Akteure (z. B. durch deutsche Investoren, Stiftungen und Mittlerorganisationen) in internationalen Arbeitsgruppen zwecks Wissensaustausch und Identifizierung von innovativen Ansätzen und Best Practices sowie als ein Beitrag zur internationalen Harmonisierung von Ansätzen und Initiativen (gerade auch im Bereich Wirkungsanalyse) gewinnt zunehmend an Bedeutung. So haben im Rahmen der internationalen Arbeitsgruppe zur Wirkungsanalyse der Social Impact Investment Taskforce bereits Experten deutscher Institutionen ihr Wissen in die Entwicklung eines Leitfadens für Wirkungsmessung einfließen lassen. Im Bereich grüner Investitionen nimmt die Zahl an internationalen Foren und Netzwerken stetig zu, an denen z. B. die deutsche Entwicklungszusammenarbeit bereits mit relevanten nationalen und internationalen Akteuren beteiligt ist.

SPOTLIGHT 5

Beispiel eines strukturierten Fonds der KfW Entwicklungsbank [56]

Der EFSE ist ein Mikrofinanzfonds mit entwicklungspolitischer Zielsetzung nach Luxemburger Recht (SICAV). Die KfW Entwicklungsbank hat diesen weltweit größten Mikrofinanzfonds intensiv beim Aufbau betreut und ist auch sein Hauptförderer.

Der EFSE speist sich aus Mitteln beteiligter Staaten, internationaler Finanzinstitutionen sowie Privatinvestoren. Das bestehende Geberkapital bildet eine so genannte „*First Loss*"-Tranche, die bei Verlusten zunächst „*einspringt*". Weitere Risikotranchen werden auf die Rendite- und Risiko-Anforderungen anderer Investoren abgestimmt. Mittlerweile konnten rund 850 Millionen Euro über den EFSE bereitgestellt werden, davon rund 15% von privaten Investoren.

Knapp drei Viertel der Fondszusagen (Verwendung der Fondsmittel) gehen an Kleinst-, Klein- und Mittelunternehmen (KKMU), der andere Teil an Haushalte als Wohnraumkredite, insbesondere zur Wohnraumverbesserung (u.a. zur Energieeinsparung). Die durchschnittliche Kredithöhe liegt bei rund 5.750 Euro. Partnerinstitute sind lokale Geschäftsbanken, Mikrofinanzbanken sowie sonstige Mikrofinanzinstitutionen. Der EFSE bietet folgende Finanzprodukte an: mittel- bis langfristige Darlehen, Nachrangdarlehen, Eigenkapitalbeteiligungen, Spareinlagen, Anleihen und Garantien.

Die professionellen Fondsmanager Oppenheim Asset Management Services und Finance in Motion verwalten und beraten den Fonds.

Der große Erfolg von EFSE hat inzwischen auch in anderen Regionen zu vergleichbaren Förderansätzen geführt, wie z.B. die 2009 gegründeten Finanzsektorfonds Microfinance Enhancement Facility, Green for Growth Fund Southeast Europe, der Africa Agriculture and Trade Investment Fund (AATIF).oder der Global Climate Partnership Fund. EFSE wurde zudem durch verschiedene internationale Auszeichnungen gewürdigt. So hat der Fonds u.a. auf dem G-20 Gipfel im November 2010 in Seoul im Rahmen eines weltweit durchgeführten Abstimmungsverfahrens den ersten Preis für sein innovatives und krisenfestes Fondsmodell zur Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen gewonnen.

SPOTLIGHT 6

Risikominderung durch Risikopooling und Bereitstellung von „*catalytic capital*"

Am Kapitalmarkt agierenden (wirkungsorientierten) Investoren muss eine auskömmliche Risiko/Rendite Relation geboten werden. Insgesamt existieren zahlreiche Förderansätze, deren Machbarkeit und Sinnhaftigkeit sich aus einem zeitlich und regional konkreten Förderbedarf ergeben. In konkreten Marktsituationen kann der öffentliche Sektor Investoren durch temporäre Unterstützung der Rendite- und/oder der Risikokomponente zur Investition in Entwicklungs- und Schwellenländern einladen.

Auch die Gestaltung der regulativen Rahmenbedingungen und die Bereitstellung von Informationen (öffentliches Gut) wirken auf die beiden Aspekte Risiko und Rendite von Investitionen.

Die Arbeitsgruppe „*internationale Entwicklungszusammenarbeit*" steht Ansätzen skeptisch gegenüber, die durch steuerliche Anreize für Investoren (z.B. steuerfreie Erträge) die Anlagerendite im Vergleich zu anderen Instrumenten künstlich steigern. Ein signifikanter Nachteil dieses Ansatzes liegt (1) im Verlust der Steuerungsfunktion des öffentlichen Sektors, welche Projekte diese Förderung erhalten (solange der private Investor einen „*guten Zweck*" angibt, erhält er die Förderung, unabhängig von der Qualität und Nachhaltigkeit der Projekte) oder (2) in einem aufwendigen Prüfungsverfahren bzgl. der Voraussetzungen für Steuerbefreiung.

Die Arbeitsgruppe hält es für sinnvoll, renditeorientierten Investoren den Zugang durch eine temporäre Senkung des gefühlten oder tatsächlichen Investitionsrisikos zu erleichtern. In den Genuss dieser Instrumente gelangen dann nur solche Projekte und Maßnahmen, die vom Geber als entwicklungspolitisch sinnvoll eingestuft worden sind und die vom Markt aktuell nicht bedient werden. Dabei sollten öffentliche und private Mittel in doppelter Hinsicht effizient eingesetzt werden und Risiken minimieren, nämlich durch Instrumente, die (1) die Diversifikation von Projektrisiken in einem Korb von Investitionen ermöglichen (sei es in einem Fonds, einem privatwirtschaftlich organisierten Unternehmen oder einer Finanzsituation) und (2) möglichst die Investitionsrisiken abdecken, die der Markt nicht kennt z.B. nicht bereit ist vollständig zu nehmen. Es kann dabei sinnvoll sein, zwischen verschiedenen Risiken und konkreten Marktsituationen zu differenzieren, z.B.

56 EFSE (2014)

durch Aufbau spezieller Absicherungsinstrumente für politische oder Währungsrisiken (MIGA, TCX). Noch breiter ist der Ansatz, Investitionsrisiken durch unternehmerisches Eigenkapital in Form von Risikopuffern abzusichern. Dieses Eigenkapital sichert dann alle Risikoarten gleichermaßen ab, also bspw. Kredit-, Währungs-, Wetter-, Markt-, politisches und technisches Risiko. Der Geber sollte dabei jedoch nur einen gewissen Risikopuffer schaffen, der nach menschlichem Ermessen eine Investition durch professionell agierende Privatsektorinvestoren in einer konkreten Marktsituation wahrscheinlich macht. Dieser Risikopuffer sollte im Zeitverlauf bei neuen Vorhaben überprüft werden; wahrscheinlich kann nach einiger Zeit die gewünschte private Investition mit reduziertem Puffer erreicht werden, da die tatsächlichen oder vermeintlich wahrgenommen Risiken gesunken sind. Die Notwendigkeit einer dynamischen Anpassung besteht auf zwei Ebenen: (a) dynamische Anpassung des Risikopuffers für dieselben Investitionsvorhaben (Phase-out öffentlicher Mittel / Exit gemäß der Marktentwicklung) und (b) dynamische Anpassung der Förderkriterien und damit der förderbaren Investitionen (Zielinvestitionen).

Beispiele für einen solchen öffentlichen Risikopuffer sind eigenkapitalähnliche Instrumente, die entweder auf der Ebene einer unternehmerisch agierenden, privatwirtschaftlichen Muttergesellschaft oder aber auch auf Ebene einer Fondsgesellschaft (Public Private Partnership) einen Risikopuffer schaffen (d. h. staatliche Beteiligung an privaten Unternehmen, bzw. Fonds). Beide Beteiligungsformen stellen eine Unternehmensfinanzierung dar. Sie differenzieren jedoch nicht nach einzelnen Projektrisiken. Vielmehr hilft der Risikopuffer auf aggregierter Ebene und unabhängig davon, ob die Mutter- bzw. Fondsgesellschaft wirtschaftliche Schwierigkeiten bei einzelnen Projekten erlebt und unabhängig davon, welches Risiko sich de facto ergibt.

Es wird die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Unternehmens und nicht die von Einzelprojekten geschützt. Ein so „*gestärktes*“ Unternehmen kann sich dann zu einem späteren Zeitpunkt am Kapitalmarkt standardisiert in weiteren Runden refinanzieren. Das kann durch zu begebende neue Aktien (Eigenkapital), Genussrechte (Mezzanine-Kapital), oder auch durch Anleihen (Fremdkapital, ggf. mit Rating) geschehen. Wirkungsorientierte Investoren sind in diesem Zusammenhang das geförderte Unternehmen (mit entwicklungs- oder klimapolitisch sinnvoller Investition) und die Finanzierer, die einen Fonds zu Konditionen einzahlen, die einen Kapitalerhalt gewährleisten. Beispiele für die vorgestellte effiziente öffentliche Mittelvergabe sind das auf Privatsektorfinanzierung mit positiven Entwicklungswirkungen spezialisierte Finanzinstitut DEG (Tochter der KfW Bankengruppe) und global oder regional agierende strukturierte Fonds, die standardisierte Zielinvestitionen fördern (z. B. Refinanzierung von Mikrofinanzinstituten in Entwicklungsländern), wie z. B. der mit Unterstützung des BMZ und der KfW gegründete strukturierte Fonds EFSE. Strukturierte Fonds bieten zudem die Möglichkeit, verschiedene Typen wirkungsorientierter Investoren in die Finanzierung des Fonds einzubinden. Auch „*impact first*“- oder „*impact only*“- Investoren können hier eine ihrem Anlageziel und Rendite-Risiko-Profil adäquate Finanzierungstranche wählen. Die verkauften Anteile entsprechen im Fall Luxemburger SICAF Fonds Anleihen (genannt „*notes*“) oder Eigenkapital („*shares*“). Die deutsche Entwicklungszusammenarbeit hat hier umfangreiche Erfahrungen gesammelt.

SPOTLIGHT 7

Überblick über Investoren im Bereich wirkungsorientierter Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern

Im Fokus der Untersuchung standen Aktivitäten deutscher Investoren aus dem Bereich wirkungsorientierter Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern. Da viele deutsche Investoren ihre Anlagen über spezialisierte Asset Manager und Banken aus dem deutschsprachigen Ausland tätigen, wurde eine Auswahl solcher Akteure im Folgenden ebenfalls berücksichtigt. Die folgende Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Öffentliche Investoren

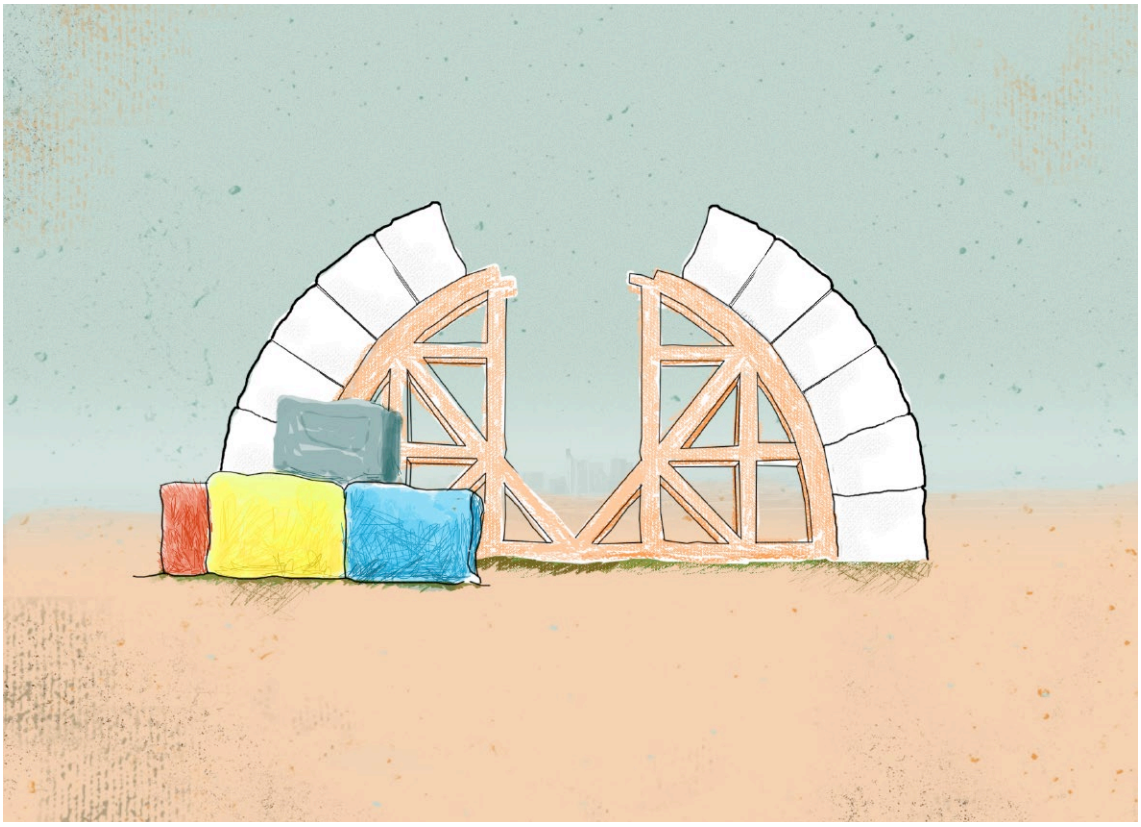
- KfW Bankengruppe
  - DEG
  - IPEX
  - KfW Entwicklungsbank
- Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ)
- Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB)

Nicht-öffentliche Investoren

- Institutionelle Investoren
  - *Geschäftsbanken*
    - Deutsche Bank AG
    - Credit Suisse
    - UBS
    - Lombard Odier
- Kirchenbanken bzw. ethisch orientierte Banken
  - Bank im Bistum Essen
  - Evangelische Kreditgenossenschaft eG
  - Oikocredit: Ökumenische Entwicklungsgenossenschaft
  - Bank für Kirche und Caritas
  - Steyler Bank
  - ProCredit /ProCredit Holding
  - GLS Bank
- Pensionsfonds
  - Versorgungsfonds des Landes Brandenburg
  - Ärzteversorgung Westfalen-Lippe
- Spezialisierte Asset Manager (D-A-CH Region)
  - Finance in Motion
  - Invest in Vision
  - ResponsAbility
  - LGT Venture Philanthropy
  - Symbiotics
  - Azure Partner
  - Bamboo Finance
  - Quadia
  - Impact Finance
  - Blue Orchard
  - Absolute Portfolio Management
- Family Offices
- Stiftungen
  - Canopus Foundation
- Retail-Investoren
  - *Vermögende Privatanleger* (qualifizierte Investoren)
  - *Kleinanleger*

KAPITEL V.

Schlussfolgerungen und Empfehlungen

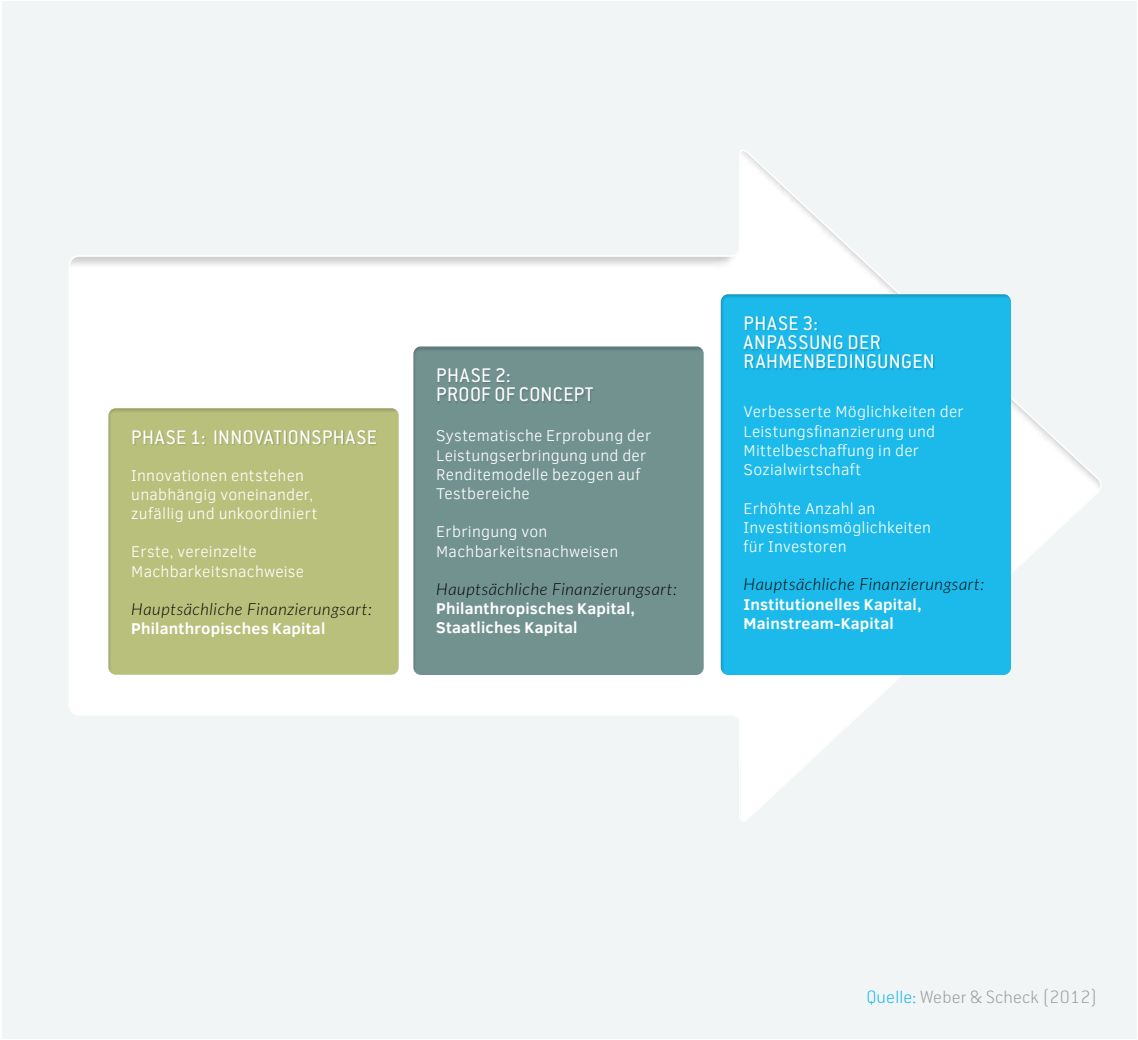


Ziel dieses Berichts war es, vor dem Hintergrund internationaler Entwicklungen, eine erste Einschätzung darüber zu geben, unter welchen Umständen wirkungsorientierte Investitionen als Finanzierungsansatz das existierende Finanzierungssystem der deutschen Sozialwirtschaft stärken können. Die konkreten Fragestellungen bezogen sich auf den Bedarf nach derartigem Investitionskapital innerhalb der deutschen Sozialwirtschaft, das bestehende und potenzielle Angebot seitens wirkungsorientierter Investoren, die Anforderungen an die Wirkungsanalyse sowie notwendige Rahmenbedingungen zur Weiterentwicklung. Zudem wurde der Einsatz von WI im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit beleuchtet.

Marktzustand und Empfehlungen zur Weiterentwicklung

Der WI-Markt in Deutschland, verstanden als das Feld, in dem Angebot und Nachfrage derzeit zusammenfinden, befindet sich noch in einer Experimentier- bzw. Innovationsphase (Phase 1). Für den weiteren Marktaufbau ist jetzt eine „*Proof of Concept*"-Phase (Phase 2) notwendig, während der in ausgewählten Bereichen der Sozialwirtschaft eine systematische Erprobung von WI-finanzierten Leistungen durchgeführt wird. Voraussetzungen für die Weiterentwicklung und langfristige Systemrelevanz von WI sind somit gezielte Modell-/Pilotprojekte zur Erprobung dieser noch relativ neuartigen Finanzierungsansätze. Auf Basis der daraus gewonnenen Erkenntnisse können Anpassungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen vorgenommen werden (Phase 3), um die Anwendung von WIs in Deutschland zu verstetigen und in das bestehende Finanzierungssystem der Sozialwirtschaft einzugliedern. Abbildung 11 bildet ein derartiges Phasenmodell für den Aufbau eines WI-Marktes ab. Die in diesem Kapitel aufgeführten Empfehlungen sind zum Zwecke des Übergangs von Phase 1 (Innovationsphase) zu Phase 2 („*Proof of Concept*") zu verstehen.

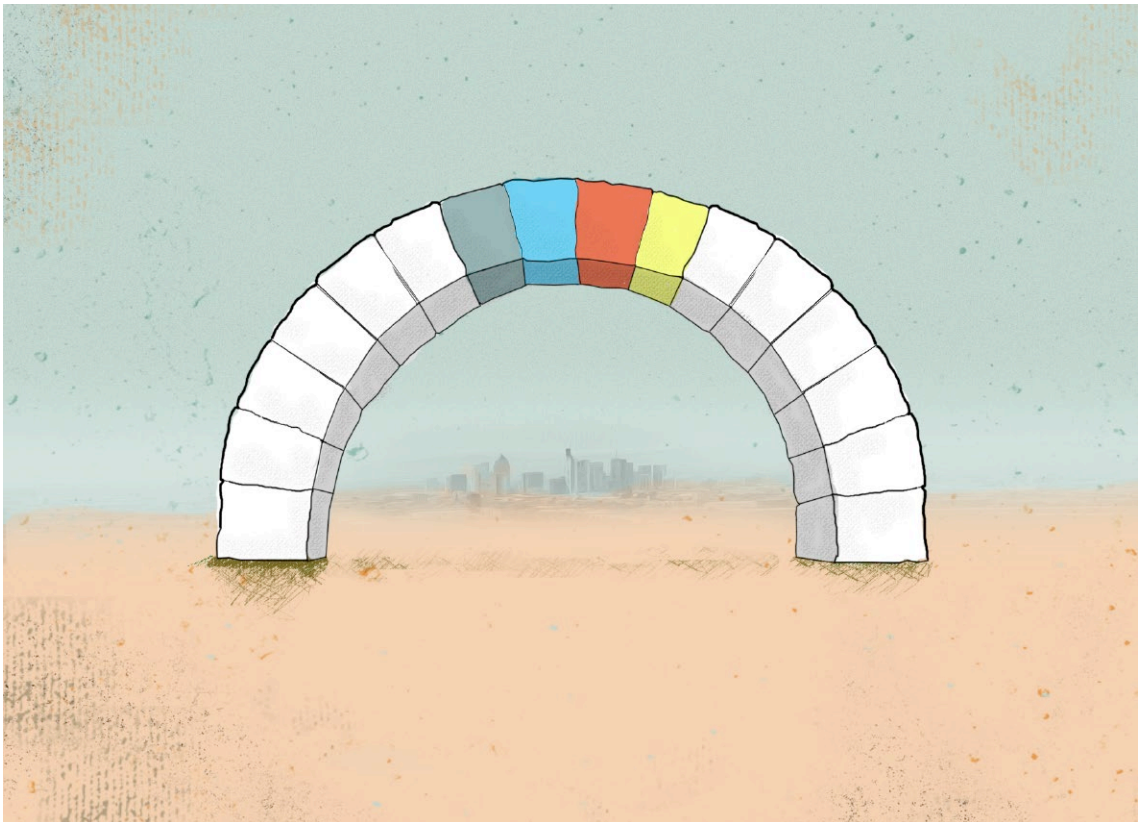
Abb. 11: Mögliches Phasenmodell für den Aufbau eines WI-Marktes



Quelle: Weber & Scheck (2012)

Bedarf

Soziale, demographische und ökologische Herausforderungen verschärfen den Bedarf an Prävention, Innovation und Skalierung bei der Erbringung sozialer Leistungen in Deutschland. Es wird zunehmend deutlich, dass das gegenwärtige soziale Finanzierungssystem in Deutschland offenbar nur in unzureichendem Ausmaß Anreize zur Entwicklung derartiger Lösungsansätze schafft. Dabei muss



zwischen dem regelfinanzierten „*inneren Kreis*“ des sozialen Fürsorgesystems einerseits, und dem weitgehend freiwillig finanzierten „*äußeren Kreis*“ andererseits unterschieden werden, in dem Innovationen und präventive Maßnahmen verstärkt entwickelt werden sollen. Ziel eines systematischen Einsatzes von WI in Deutschland soll es sein, das Finanzierungsvolumen zur wirkungsorientierten Lösung sozialer Herausforderungen insgesamt zu vergrößern und insbesondere die Finanzierung von Innovationen und präventiven Ansätzen in der Sozialwirtschaft zu ermöglichen und auszubauen. WI scheint also insbesondere für den Einsatz in fallunspezifischer sozialer Arbeit geeignet, für die es bisher keine, oder zumindest keine ausreichende, Regelfinanzierung gibt. Vor dem Hintergrund des Zusammenspiels zwischen Innovation, Prävention und Skalierung einerseits und Effektivität und Effizienz im regelfinanzierten Bereich andererseits, ist die sorgsame Auswahl geeigneter Bereiche sowie die passgenaue Einbindung von WI in grundsätzlich bewährte Strukturen der Erbringung und Finanzierung sozialer Dienstleistungen ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Kurz gesagt, der Einsatz von WI sollte grundsätzlich komplementär zu bestehenden Mitteln erfolgen und keine Verteilungs-/Einsparungsdebatte anregen, sondern das bestehende Finanzierungssystem der Sozialwirtschaft erweitern und verstärken.

Für die Entwicklung der Bedarfsseite sind in diesem frühen Stadium Maßnahmen zum Wissensaufbau und der Vernetzung engagierter und interessierter Akteure notwendig. Bereits vorhandene Geschäftsmodelle innerhalb der Sozialwirtschaft müssen für potenzielle Investoren investierbar gemacht werden und Gründungsvorhaben im sozialen Sektor gezielter als bisher unterstützt und gefördert werden. Durch staatlich unterstützte WI-Fonds, möglicherweise mit einem regionalen Fokus, können neue Anreize zur Umsetzung von Prävention, Innovation und Skalierung in ausgewählten Bereichen der Sozialwirtschaft geschaffen werden. Darüber hinaus bestehen zurzeit rechtliche Unsicherheiten für Sozialunternehmen, die die gleichrangige Verfolgung ökonomischer Ziele und sozialer Wirkung anstreben. Eine genauere Prüfung notwendiger Rechtsanforderungen könnte hier Abhilfe schaffen. Eine mittel- bis langfristige Zielsetzung bei der Durchführung von Modell- und Pilotprojekten besteht in der Weiterentwicklung des sozialrechtlichen Regelsystems durch die Aufbereitung erfolgreicher Präventionsmodelle. Konkret ergeben sich hieraus folgende Handlungsempfehlungen:

Handlungsempfehlungen

	ZIEL	MASSNAHME	ADRESSAT
1.	Wahrnehmung von WI als relevante zusätzliche Finanzierungsquelle für Sozialunternehmen stärken	Stärkung der Informationsbasis im WI-Markt, durch: regelmäßige Marktberichte und ähnliche Publikationen, welche Aufschluss über die Entwicklungen im Markt geben (sowohl quantitative als auch qualitative Methoden, angelehnt an internationale Standards bei Datensammlung und Monitoring). Untersuchung der Bedürfnisse von möglichen Investitionsempfängern, um Intermediären eine bedarfsgerechte Leistungserbringung zu ermöglichen.	Stiftungen, Sozialwirtschaft, Multiplikatoren Sozialwirtschaft (z. B. Verbände), Investoren-vereinigungen, Intermediäre
2.	Sektorenübergreifende Zusammenarbeit zur Schaffung von Geschäfts-modellen mit sozialem Wirkungsbezug	Schaffung und Ausbau von Clusternetzwerken/ Hubs in Anlehnung an die bestehende Infrastruktur im Technologiesektor.	Sozialwirtschaft, Multiplikatoren Sozialwirtschaft (z. B. Verbände), Investoren
3.	Investierbarkeit für in der Sozialwirtschaft vorhan-dene Geschäftsmodelle herbeiführen	Stärkung von Beratungsangeboten, z.B. durch spezia-lisierte Intermediäre.	Stiftungen, öffentliche Hand
4.	Unterstützung von Gründungsvorhaben im sozialen Bereich	Anwendung existierender Instrumente der Wirtschaftsförderung auf Sozialunternehmer bzw. Sozialunternehmen, insbesondere Ausweitung der Förderfähigkeit (z.B. durch öffentliche Förderbanken) auf gemeinwohlorientierte Organisationen.	Öffentliche Förderbanken, Staat
5.	Schaffen von Anreizen zur Umsetzung von Prävention, Innovation und Skalierung in ausgewählten Bereichen der Sozialwirtschaft	Prüfung der Möglichkeiten der Lenkung von WI in diese Bereiche, z.B. durch staatlich unterstützte, regionale WI-Fonds, die für Prävention, Innovation und Skalierung eingerichtet werden und die die Problematik verschiedener öffentlicher Nutznießer von Einsparungen adressieren.	Öffentliche Hand
6.	Gleichrangige Verfolgung ökonomischer Ziele und sozialer Wirkung durch Sozialunternehmen ohne rechtliche Unsicherheit	Prüfung der Rechtsanforderungen an die Governance-Strukturen hybrider Organisationen.	Gesetzgeber, Sozialunternehmen, Sozialwirtschaft, Stiftungen, Wissenschaft
7.	Weiterentwicklung des sozialrechtlichen Regel-systems durch erprobte wirkungsorientierte Präventionsangebote	Aufbereitung erfolgreicher, durch WI finanzierter Prä-ventionsmodelle mit Kosten-Nutzen-Rechnungen zur Übernahme in das Regelsystem.	Gesetzgeber (Sozialleistungs-träger)

Angebot

Auf Seiten der Mittelgeber ist ein steigendes Interesse an der sozialen Wirkung von Investitionskapital und somit eine grundsätzliche Affinität zu WI zu erkennen. Ein Großteil des Wissens über Investorenmotive und -verhalten ist allerdings aus der SRI-Forschung abgeleitet und nur teilweise übertragbar. Bleibende Wissenslücken sollten auf Basis eigenständiger Untersuchungen empirisch (z. B. durch Umfragen) geschlossen werden. Bereits erkennbar ist, dass sich die Investitionsbereitschaft stark von einem Investorentyp zum anderen unterscheidet. Bedingt ist dies in allererster Linie durch die jeweiligen gesetzlichen bzw. regulatorischen Rahmenbedingungen. Hervorzuheben ist das Potenzial von HNWIs, Stiftungen und Family Offices, sowie mittelfristig dasjenige der Kleinanleger. Bereits durchgeführte Interviews verdeutlichen, dass bei HNWIs, Stiftungen und Family Offices jedoch noch starke Hemmnisse für ein Engagement in WI gesehen werden. Die Gründe sind u.a. Befürchtungen einer problematischen Risiko/Rendite-Konstellation, ein sehr hoher administrativer Aufwand (in allen Phasen der Investition), ein Mangel an anlegergerechten Finanzprodukten, zu wenig Best Practices von WI, die zu geringe Anzahl an unterstützenden Intermediären (vor allem fachkundigen Beratern) und zu wenig konkrete Investitionsmöglichkeiten (Sozialunternehmen). Diese Umstände erklären eine von Stiftungen und HNWIs geäußerte hohe Verunsicherung gegenüber WI in Deutschland. Insbesondere Stiftungen sehen sich bei WI zusätzlich mit ungelösten Fragen konfrontiert, wie mögliche Verstöße gegen treuhänderische Pflichten, wenn aufgrund von WI-bedingten Kapitalausfällen der reale Kapitalerhalt der anlegenden Stiftung ausgehöhlt würde. Zudem werden mögliche Verstöße gegen den Gemeinnützigkeitsstatus als kritisch eingestuft. Insgesamt wird das regulatorische Umfeld für Stiftungen hinsichtlich WI als noch nicht ausreichend geklärt angesehen.

Professionelle Anleger beurteilen eine Investition vor allem aus dem sogenannten Portfolio-Kontext heraus. Anstelle der isolierten Betrachtung des Rendite-Risiko-Profils einer Investition wird deren Beitrag zu einem bestehenden oder beabsichtigten Vermögensbestand beurteilt. Von zentraler langfristiger Bedeutung ist dabei das Verständnis des Zusammenspiels von Risiko/Rendite und sozialer Wirkung und auf dieser Basis die Integration von WI in Multi-Asset-Portfolien.[57] Hier sind besonders aus der Wissenschaft weitere Forschungen erforderlich, um professionelle Investitionsentscheidungen zu ermöglichen. Nach vorne blickend ist die Finanzwirtschaft/Mittelgeberseite nun gefragt, auf Basis der von der NAB gelieferten Einschätzung zu den Grenzen und Potenzialen eines Einsatzes von WI in der sozialwirtschaftlichen Praxis entsprechende Kompetenzen aufzubauen, z. B. durch die (Weiter)-Entwicklung von passenden Finanzierungsvehikeln.

Auch für die Weiterentwicklung der Angebotsseite durch die Gewinnung weiterer Investoren ist ein gezielter Wissensaufbau und Austausch gefordert. Dies kann zum Beispiel mithilfe von organisatorischen oder netzwerkbasierten „*Fürsprechern*“ für WI sowie durch die Schaffung weitreichender Beratungsangebote für interessierte Investoren gelingen. Eine stärkere Einbindung einflussreicher Investorengruppen wie Stiftungen, Kleinanleger und – mittel- bis langfristig gedacht – bestimmter institutioneller Anbieter setzt die Schaffung rechtlicher Sicherheit, passender Anreize und zugeschnittener Finanzprodukte voraus. Dies erfordert die Weiterentwicklung und Verbreitung wirkungsbezogener Finanzierungsinstrumente sowie öffentlich und philanthropisch bereitgestellte Angebote zur Risikoteilung für potenzielle wirkungsorientierte Investoren. Konkret ergeben sich hieraus folgende Handlungsempfehlungen:

57 Schäfer & Oehri (2011)

Handlungsempfehlungen

	ZIEL	MASSNAHME	ADRESSAT
8.	Aufbau von Wissen über Investitionsmöglichkeiten in der Sozialwirtschaft	Stärkung der Informationsbasis im WI-Markt (s. entsprechende Empfehlungen unter „*Bedarf*“). Außerdem: Schaffung einer Informationsplattform zu Finanzinstrumenten, Finanzierungsangeboten, spezifischen Suchprofilen und Investitionsmöglichkeiten. Untersuchung der Bedürfnisse möglicher Investoren, um Intermediären eine bedarfsgerechte Leistungserbringung zu ermöglichen.	Stiftungen, Sozialunternehmen, Multiplikatoren Sozialwirtschaft (z. B. Verbände), Investorenvereinigungen, Intermediäre
9.	Förderung von Wissensaustausch/ Kooperation und Interessenvertretung	Schaffen bzw. Stärkung von Netzwerken / Organisationen, welche die Rolle des Fürsprechers für WI und Mission Investing übernehmen und z.B. für Anpassungen der Rahmenbedingungen eintreten und den Wissensaustausch fördern.	Einzelne Gruppen von Marktteilnehmern (z. B. Mittelgeber, Mittelnehmer, Intermediäre)
10.	Entwicklung von Beratungsmöglichkeiten für an WI interessierte Investoren	Gründung neuer bzw. Stärkung spezialisierter Intermediäre, welche Investoren mit Einschätzungen zur Investierbarkeit beliefern (Due Diligence).	Finanzsektor (Banken, Investmentgesellschaften, Beratungen)
11.	Einbindung von Stiftungen in WI	Im Rahmen der Mission Investing Initiative des Bundesverbands könnten sich insbesondere kapitalstarke Stiftungen auf freiwilliger Basis verpflichten, einen gewissen Prozentsatz ihres Vermögens (z.B. 10%) bis zu einem konkreten Datum in der Zukunft (z. B. 2020) in satzungszweckkonforme Anlagen oder WI zu investieren. Der Bundesverband sollte Anreize für Stiftungen schaffen, über ihr Mission Investing systematisch und regelmäßig zu berichten. Schaffung von Rechtssicherheit bezüglich der gemeinnützigen Aktivitäten der Stiftungen im WI-Bereich und den damit verbundenen finanziellen Effekten auf das Stiftungskapital im Austausch mit Steuer- und Stiftungsaufsichten.	Stiftungen, Bundesverband Deutscher Stiftungen, Steuer- und Stiftungsaufsichten
12.	Erhöhung der Partizipation von privaten Kleinanlegern an WI	Entwicklung von neuen wirkungsorientierten Finanzprodukten für Privatanleger. Entwicklung und Verbreitung spezialisierter Crowdfunding Plattformen zur Finanzierung von Sozialunternehmen.	Banken, Intermediäre, bestehende Crowdfunding Plattformen
13.	Anpassungen bestehender regulatorischer Beschränkungen für institutionelle Anleger wie Altersvorsorgeeinrichtungen und (Lebens-) Versicherungsgesellschaften, um umfangreich in WI investieren zu können.	Prüfung der Entwicklung neuer bzw. Weiterentwicklung vorhandener Anlageformen, die im Rahmen geltender Regulierungen eine bessere Ausschöpfung von Investitionen in WI ermöglichen (z.B. G-REIT, Social Impact Bonds). Prüfung, ob neue oder bestehende Zweitmärkte (Börsen) oder andere Foren geschaffen, genutzt oder adaptiert werden können, die es wirkungsorientierten Investoren ermöglichen, ihre Anlagen in WI an andere Marktteilnehmer weiter zu veräußern.	Finanzsektor (Banken, Börsen, Altersvorsorgeeinrichtungen, Berater), Wissenschaft

	ZIEL	MASSNAHME	ADRESSAT
14.	Ausbau des Angebots an wirkungsorientierten Finanzierungsinstrumenten	Entwicklung von weiteren wirkungsorientierten Finanzierungsinstrumenten wie z.B. Social Impact Bonds oder hybrider Finanzierungsmodelle zur Kombination von philanthropischen Mitteln (Spenden) und wirkungsorientiertem, rückzahlbarem Investitionskapital.	Investmentgesellschaften und Banken, Stiftungen
15.	Schließen der Finanzierungslücke für Sozialunternehmen in frühen Unternehmensphasen	Schaffen eines frühphasigen-Investitionsfonds für Sozialunternehmen, z.B. analog zum High-Tech Gründerfonds oder in Anlehnung an strukturierte Fonds im Kontext der Entwicklungszusammenarbeit.	Öffentliche Förderbanken, Stiftungen (Philanthropie
16.	Risikoteilung für potentielle wirkungsorientierte Investoren in der Innovations-bzw. „Proof of Concept"-Phase	Ko-Investitionen, z.B. durch Auflegen von Dachfonds, und damit Erweiterung des Angebots an Risikokapital.	Öffentliche Förderbanken
		Entwicklung von Garantieinstrumenten/ Sonderbürgschaften zur Unterstützung von WI-Produktanbietern.	Stiftungen

Wirkungsanalyse

Auch wenn das Thema Wirkungsanalyse innerhalb des sozialen Sektors in Deutschland immer mehr an Profil gewinnt, stehen in der Praxis viele soziale Organisationen und Sozialunternehmen erst am Anfang einer konsequenten Umsetzung. Dies stellt ein erhebliches Hindernis für die Gewinnung von wirkungsorientierten Investoren dar, da diese ihre Investitionsentscheidungen in erheblichem Maß von der Nachweisbarkeit einer positiven sozialen Wirkung abhängig machen. Diese Investoren wünschen sich eine umfassende Form der Berichterstattung, die sozialen und ökologischen Gesichtspunkten genauso gerecht wird wie finanziellen und wirtschaftlichen Ergebnissen. Auch für Sozialunternehmen selbst birgt eine passende Form der Wirkungsanalyse erhebliches Potenzial zur eigenen Weiterentwicklung. Essenziell ist dabei aber immer, dass diese auch mit einem für die jeweilige Organisation angemessenen Ressourcenaufwand durchgeführt werden kann.

Die Schaffung einer einheitlichen Terminologie sowie unabhängiger sozialer Due Diligence Prozesse stellen zwei Bausteine bei der Herstellung von mehr Transparenz und Vergleichbarkeit in einem sich entwickelnden WI-Markt dar. Der Nutzen angemessener Reportingbestimmungen für einzelne Sektoren wäre zu prüfen. Um den Anforderungen wirkungsorientierter Investoren gerecht zu werden, sind die sukzessive Entwicklung von Indikatoren sowie die Stärkung der bestehenden Datenlage unumgänglich. Voraussetzung für diese Entwicklungen bleibt aber immer ein stärkeres Bewusstsein innerhalb der Sozialwirtschaft für den Mehrwert von Wirkungsberichterstattung. Konkret ergeben sich hieraus folgende Handlungsempfehlungen:

Handlungsempfehlungen

	ZIEL	MASSNAHME	ADRESSAT
17.	Stärkung des Bewusstseins für den Mehrwert einer Wirkungsberichterstattung	Kulturwandel in der Wirkungsberichterstattung, um: Organisationen zu ermöglichen, auf langfristige Wirkungen abzuzielen; Wirkungsanalysen als Lerninstrumente zu nutzen; Ohne Furcht vor finanziellen Einbußen auch Herausforderungen und Verbesserungsmöglichkeiten benennen zu können	Sozialunternehmen, Investoren, Stiftungen
18.	Schaffung einer einheitlichen Terminologie	Einführung einer einheitlicheren Terminologie für ein besseres Verständnis über einzelne Sektoren hinweg und um bestmöglich von internationalen Erfahrungen profitieren zu können bzw. eine Vergleichbarkeit auf internationaler Ebene zu ermöglichen.	Sozialunternehmen, Investoren Wissenschaft, Stiftungen
19.	Erhöhung der Transparenz und Vergleichbarkeit für Investoren	Schaffung von unabhängigen sozialen Due-Diligence Prozessen als Teil von Investitionsdeals.	Sozialunternehmen, Investoren Intermediäre, Stiftungen
		Prüfung angemessener Reportingbestimmungen für einzelne Sektoren, um adäquate und allgemein anerkannte Rechnungslegungs-, Leistungs- und Wirkungsstandards zur Berichterstattung zu etablieren. Bereits existierende Leitfäden und Instrumente könnten zu diesem Zweck weiterentwickelt werden.	Sozialunternehmen, Investoren, Stiftungen
20.	Schaffung von Indikatoren	Sukzessive Entwicklung einheitlicher qualitätsgeprüfter Indikatoren für die einzelnen Felder der sozialen Arbeit.	Sozialunternehmen, Investoren Wissenschaft, Stiftungen, Sozialwirtschaft (z.B. Verbände).
21.	Stärkung der Datenlage zur Verbesserung der Transparenz und Vergleichbarkeit	Vermehrte, systematischere Sammlung neuer und Aufbereitung existierender Daten (sowohl finanzielle, als auch die Wirkung betreffende Daten).	Sozialunternehmen, Investoren, Wissenschaft, Stiftungen

Wirkungsorientierte Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern

Um weitere deutsche Akteure für Investitionen mit positiver sozialer und umweltrelevanter Wirkung in Entwicklungs- und Schwellenländern zu stärken bzw. zu mobilisieren, werden folgende Handlungsempfehlungen ausgesprochen:

Handlungsempfehlungen

	ZIEL	MASSNAHME	ADRESSAT
22.	Sensibilisierung, Bereitstellung von Informationen und Erfahrungsaustausch zu wirkungsorientiertem Investieren	Gezielte Veranstaltungen zur Sensibilisierung deutscher Akteure (insbesondere für institutionelle Investoren und Stiftungen) hinsichtlich der Herausforderungen, Möglichkeiten und Anlaufstellen für wirkungsorientierte Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern. Unterstützung von Lern- und Dialogplattformen zur Aufarbeitung des Deutschland-spezifischen Kontextes, Einspeisung von Erfahrungen in internationale Foren bzw. Lernen von Erfahrungen aus anderen Kontexten.	(Finanz-)Intermediäre, Stiftungen, Verbände, öffentliche Hand
23.	Entwicklung der Infrastruktur für wirkungsorientiertes Investieren	Förderung der Investierbarkeit von Organisationen in Entwicklungs- und Schwellenländern um Quantität und Qualität von Investitionsmöglichkeiten zu steigern. Gezielter Aufbau / Ausbau von bzw. Beiträge zu Lern- und Dialogplattformen als Beitrag zur Markttransparenz, z.B. um erfolgreiche Investmentvehikel leichter zugänglich zu machen und Lernen über adäquate Rahmenbedingungen zu fördern.	Stiftungen, (Finanz-) Intermediäre, Hochschulen, öffentliche Hand
24.	Maßnahmen zur Risikominderung für kommerzielle Investoren	Senkung des tatsächlichen oder wahrgenommenen Risikos für wirkungsorientierte Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern durch: Bündelung von Risiken auf Ebene von Fonds, Unternehmen oder Finanzinstitutionen (siehe Spotlight 6); Bereitstellung adäquater Risikopuffer (siehe Spotlight 6); Stärkung institutioneller Kapazitäten von Finanzintermediären, Finanzinstituten und Unternehmen in Entwicklungs- und Schwellenländern, die wirkungsorientiert investieren bzw. WI finanzieren.	Stiftungen, (Finanz-) Intermediäre, Entwicklungsbanken, öffentliche Hand

LITERATURVERZEICHNIS

Accenture. (2013).
Delivering Public Service for the Future: Länderprofil Deutschland. Abgerufen am 3. Juli 2014 von Accenture: http://www.accenture.com/SiteCollectionDocuments/PDF/Accenture-Landerprofil-Deutschland-Delivering-Public-Service-for-the-Future.pdf

Auticon. (2014).
Über uns. Abgerufen am 20. August 2014 von http://auticon.de/unternehmen/ueber-uns/

Autorengruppe Bildungsberichterstattung. (2008).
Bildung in Deutschland 2008. Bielefeld: W. Bertelsmann Verlag.

Berlin-Institut für Bevölkerung und Entwicklung. (2011).
Demenz-Report. Berlin: Berlin-Institut für Bevölkerung und Entwicklung.

Bertelsmann Stiftung & Bundesverband Deutscher Stiftungen. (2013).
Nachmachen erwünscht. Methoden erfolgreichen Projekttransfers.
Gütersloh / Berlin: Bertelsmann Stiftung / Bundesverband Deutscher Stiftungen.

Bertelsmann Stiftung. (2012).
Themenreport „Pflege 2030". Was ist zu erwarten – was ist zu tun?
Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.

Bertelsmann Stiftung. (2013).
Expertengespräch Sozialwirtschaft. Berlin.

Bertelsmann Stiftung. (2014a).
Interne Explorationsstudie zu den Wachstumsfaktoren des Marktes für Sozialunternehmen.
Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.

Bertelsmann Stiftung. (2014b).
Was sind SIBs? Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.

BonVenture. (2013).
Jahresbericht 2012. München: BonVenture Fonds und Stiftung für soziale Verantwortung.

Bozesan, M. (2013a).
Demystifying the Future of Investing, Part 1: An Investor's Perspective. *Journal of Integral Theory and Practice*, 8 (1 & 2), S. 19–40.

Bozesan, M. (2013b).
Integral Venture Investing: An Inclusive and Sustainable Model for Investing in Our Future.
München: AQAL Investing.

Bundesagentur für Arbeit. (2013).
Der Arbeitsmarkt in Deutschland. Jüngere Menschen ohne Berufsabschluss.
Nürnberg: Bundesagentur für Arbeit, Zentrale Arbeitsmarktberichterstattung.

Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend. (2002).
Vierter Bericht zur Lage der älteren Generation. Berlin: BMFSFJ.

discovering hands. (2014).
Die Idee. Abgerufen am 20. August 2014 von
http://www.discovering-hands.de/discovering-hands/die-idee.html

Dorv. (2014).
Dorv Zentrum. Abgerufen am 20. August 2014 von http://www.dorv.de/

Eberhard von Kuenheim Stiftung. (2014).
Sinnvestition. Abgerufen am 20. August 2014 von
http://www.kuenheim-stiftung.de/sinnvestition/die-idee/

EFSE. (2014).
About EFSE. Abgerufen am 30. Juli 2014 von
http://www.efse.lu/What-EFSE-does------_site.site..html_dir._nav.18_likecms.html

Eleven. (2014).
Modellprojekt. Abgerufen am 20. August 2014 von
http://www.eleven-augsburg.org/modellprojekt.php

EUROSIF. (2010).
European SRI Study 2010. Paris: EUROSIF.

EUROSIF. (2012).
European SRI Study 2012. Paris: EUROSIF.

Forum Nachhaltige Geldanlagen. (2014).
Marktbericht nachhaltige Geldanlagen 2014. Deutschland, Österreich und die Schweiz.
Berlin: Forum Nachhaltige Geldanlagen e.V.

Fulton, K., Kasper, G. & Kibbe, B. (2010).
What's next for Philanthropy. San Francisco: Monitor Institute.

Hausner, K., Engelhard, H. & Weber, E. (2014).
Kosten der Arbeitslosigkeit nochmals gesunken. *IAB-Kurzbericht*, 2/2014, S. 1–12.

Impact Measurement Working Group of the Social Impact Investment Taskforce established by the G8. (2014). *Guidelines for Good Impact Practice*. London.

Instiglio. (2014).
Social Impact Bonds and Development Impact Bonds Worldwide.
Abgerufen am 20. August 2014 von http://www.instiglio.org/en/sibs-worldwide/

J.P. Morgan, The Rockefeller Foundation & The GIIN. (2010).
Impact Investments. An emerging asset class. New York: JPMorgan Chase & Co.

Juvat gGmbH. (2014).
Was sind Social Impact Bonds? Abgerufen am 20. August 2014 von http://www.juvat.org

Klemm, K. (2012).
Was kostet eine Ausbildungsgarantie in Deutschland? Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.

Krimmer, H. & Priemer, J. (2013).
ZiviZ Survey 2012. Berlin: ZiviZ - Zivilgesellschaft in Zahlen.

Miethe, I., Eppler, N. & Schneider, A. (2011).
Qualitative und quantitative Wirkungsforschung: Ansätze, Beispiele, Perspektiven.
(I. Miethe, N. Eppler, & A. Schneider, Hrsg.) Opladen: Verlag Barbara Budrich.

Mission Alignment Working Group of the Social Impact Investment Taskforce established by the G8. (2014). *Recommendations for a Legal Framework to Promote Profit-with-purpose Businesses*. London.

Neubert, S. (2005).
Akteurszentrierte Wirkungsanalyse und Ermittlung von Beiträgen zu den internationalen Entwicklungszielen. *Frühjahrstagung des Arbeitskreises „Evaluation von Entwicklungspolitik"*.
Bonn.

OECD. (2013).
OECD Employment Outlook 2013. OECD Publishing. Abgerufen am 23. Juli 2014 von http://dx.doi.org/10.1787/empl_outlook-2013-en

Oehri, O., Dreher, C. & Schäfer, H. (2010).
Microfinance: a new type of investment for socially oriented clients; market, participants and risk aspects. Leipzig: Engelsdorfer.

Phineo. (2013).
Kursbuch Wirkung. Berlin: Phineo.

Rauschner, O., Schober, C. & Milner, R. (2012).
Social Impact Measurement und Social Return on Investment (SROI)-Analyse. Wirkungsmessung neu? Wien: Wirtschaftsuniversität Wien.

Schäfer, H. & Oehri, C. (2011).
Microfinance Investment Funds – Analysis of Portfolio Impact before and after the Financial Crisis. (R. Schatz & L. A. Watson, Hrsg.) *Trust Meldown II. The Financial Industry Needs a Fundamental Restart*, S. 97–111. New York: Media Tenor

Scheuerle, T., Glänzel, G., Knust, R. & Then, V. (2013).
Social Entrepreneurship in Deutschland – Potentiale und Wachstumsproblematiken.
Heidelberg: Centrum für soziale Investitionen und Innovationen.

Schimanke, D. (2000).
Von der Output- zur Outcome-Orientierung in den Feldern sozialer Arbeit. (J. Schröder, Hrsg.) *Dokumentation der bundesweiten Fachtagung Wirkungsorientierte Steuerung in der sozialen Arbeit*, S. 55–66. Bonn: JSB

Schneeweiß, A. & Weber, M. (2012).
Mission Investing im deutschen Stiftungssektor. Impulse für wirkungsvolleres Stiftungsvermögen.
Berlin: Bundesverband Deutscher Stiftungen.

Schröder, J. (2000).
Ist soziale Arbeit meßbar? – Praktische Ansätze in der Pädagogik (Jugendhilfe) und Pflege (Altenhilfe). (J. Schröder, Hrsg.) *Dokumentation der bundesweiten Fachtagung Wirkungsorientierte Steuerung in der sozialen Arbeit*, S. 42–54. Bonn: JSB

Social Venture Fund. (2013).
Social Venture Fund Annual Report as of December 31, 2012. München: Social Venture Fund.

Stötzer, S. (2009).
Stakeholder Performance Reporting von Nonprofit-Organisationen Grundlagen und Empfehlungen für die Leistungsberichterstattung als stakeholderorientiertes Steuerungs und Rechenschaftslegungsinstrument. Wiesbaden: Gabler.

The GIIN. (2010).
Impact Investing. Abgerufen am 11. August 2014 von
http://www.thegiin.org/cgi-bin/iowa/investing/index.html

Union Investment. (2014).
Nachhaltiges Vermögensmanagement institutioneller Anleger. Ergebnisbericht zur Nachhaltigkeitsstudie 2014 von Union Investment. Frankfurt am Main: Union Investment Institutional GmbH.

Univation. (2010).
Der Programmbaum und seine Elemente. Abgerufen am 20. August 2014 von http://www.univation.org/index.php?class=Calimero_Webpage&id=12712

VDAB. (2014).
Fünf Jahre Pflegetransparenz: Medizinischer Dienst des GKV-Spitzenverbandes verdreht die Tatsachen.
Abgerufen am 25. Juli 2014 von http://www.vdab.de/presse/archiv/2014/juli/article/fuenf-jahre-pflegetransparenz-medizinischer-dienst-des-gkv-spitzenverbandes-verdreht-die-tatsachen/?cHash=a1f9ad489dd8c5e404cb28c742f7e286

VerbaVoice. (2014).
Das Sozialunternehmen VerbaVoice. Abgerufen am 20. August 2014 von http://www.verbavoice.de/ueber-uns

von Unruh & Team. (2014).
Nachhaltigkeit statt Gewinnmaximierung. Abgerufen am 20. August 2014 von http://www.von-unruh-team.de/vonunruh-team/

Weber, B. & Weber, E. (2013).
Bildung ist der beste Schutz vor Arbeitslosigkeit. *IAB-Kurzbericht*, 4/2013, S. 1–8.

Weber, M. & Scheck, B. (2012).
Impact Investing in Deutschland. München: Impact in Motion.

Wilke, B. (2010).
Die Wirkungsdebatte am Beispiel von PHINEO. *BBE Newsletter, 20/2010*, S. 1–7.

Impressum

Konzipierung und Bericht
Jake Benford, Bertelsmann Stiftung
Jeremy Birnbaum, Bertelsmann Stiftung
Kathrin Dombrowski, Bertelsmann Stiftung

Design und Layout
Lucid.

Leiter der Arbeitsgruppen
Überbau und Koordinierung: Jake Benford, Bertelsmann Stiftung
Kapitalbereitstellung: Prof. Dr. Henry Schäfer, Universität Stuttgart
Wirkungsanalyse: Prof. Dr. Barbara Scheck, Universität Hamburg
Investierbarkeit: Dr. Ingo Ballschmieter, Bertelsmann Stiftung
Internationale Entwicklungszusammenarbeit: Ingo Weber, LeapFrog Investments & GIIN Europe

Lizenz
Dieser Bericht ist unter der Creative-Commons-Lizenz CC-BY-NC-ND 4.0 international (Typ Namensnennung – Nicht kommerziell – Keine Bearbeitungen) lizenziert. Der Bericht kann frei geteilt werden, solange angemessene Urheber- und Rechteangaben gemacht werden. Die Nutzung dieses Berichts für kommerzielle Zwecke ist ebenso wie seine Bearbeitung untersagt.