

MIT UNS AUS DER  
COVID-19 KRISE:  
SOZIALE  
INNOVATIONEN  
ERHALTEN UND  
FÖRDERN.



Berlin, den 08.05.2020

## FACTSHEET: ERGEBNISSE UNSERER UMFRAGE UNTER SOZIALUNTERNEHMEN

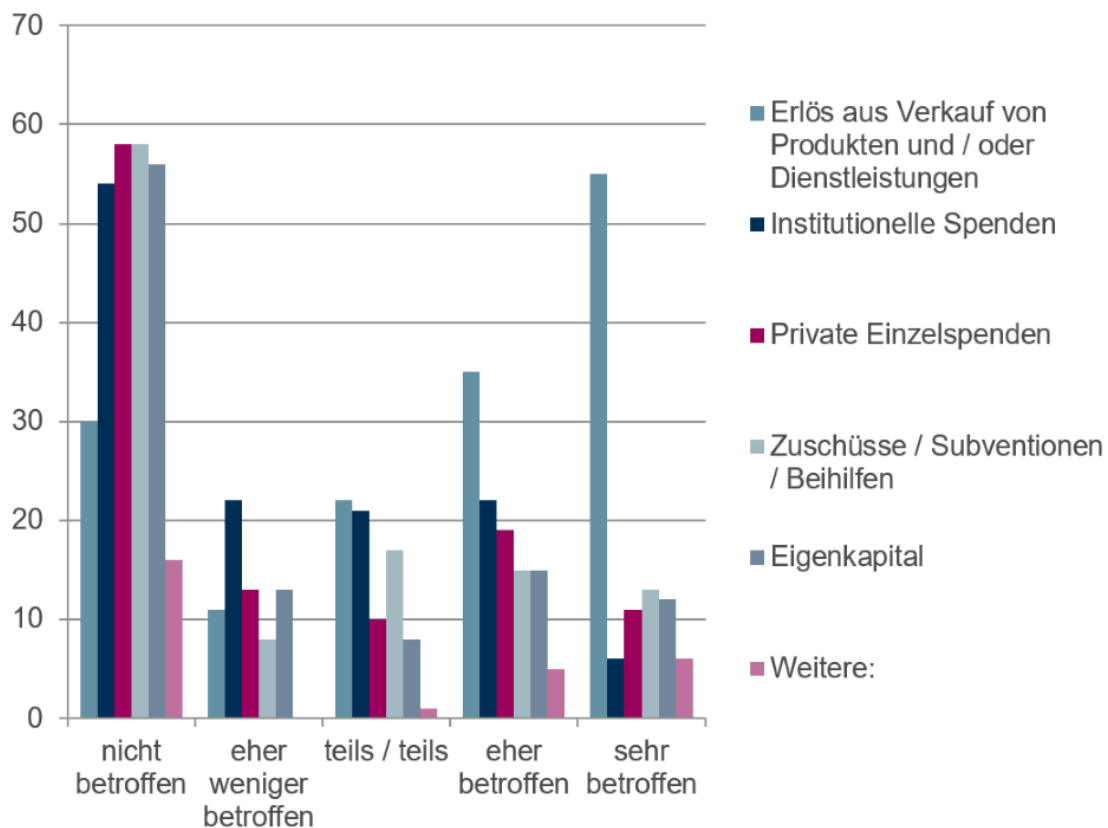
Wie geht es Deutschlands Sozialunternehmer\*innen in der Corona-Krise? Sind sie ebenso von existenzbedrohenden Entwicklungen betroffen, wie andere Branchen? Und falls das der Fall ist: Wie treffsicher helfen die Unterstützungsprogramme von Bund und Ländern den Social Entrepreneurs weiter? Mit diesen Fragen hat sich SEND an die Sozialunternehmen in Deutschland gewandt. Die Umfrage fand im Zeitraum vom 23. April bis 4. Mai 2020 im Zusammenwirken mit der EBS Universität für Wirtschaft und Recht Wiesbaden statt. 158 Organisationen haben sich beteiligt.

**Unser Fazit:** Die Krise verschärft, was schon vorher als Problem bekannt war, dass Sozialunternehmertum in Deutschland noch immer keine wirklichen Rahmenbedingungen hat und somit auch bei den meisten Förderprogrammen durch das Raster fällt.

### Finanzierung

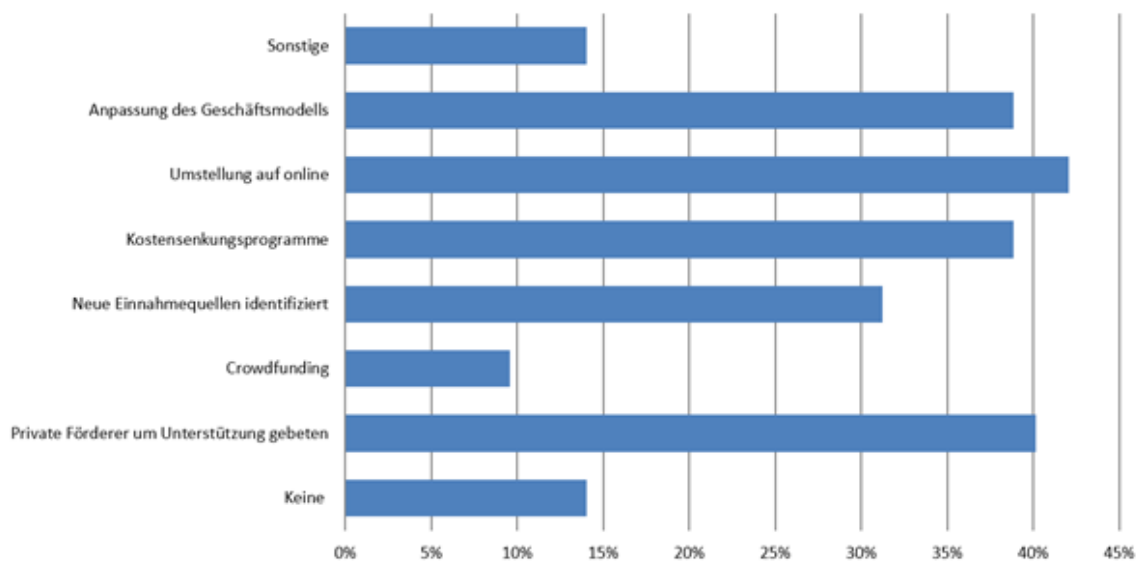
46 Prozent der Befragten sagen, dass sie ihre Unternehmen oder Organisationen unter den gegenwärtigen Bedingungen höchstens noch sechs Monate aufrechterhalten können. Sozialunternehmen finanzieren sich auf unterschiedliche Weise: Spenden oder Stiftungskapital können ebenso eine Rolle spielen wie der Verkauf von Waren und Dienstleistungen. Der Erlös aus Verkauf von Produkten und/oder Dienstleistungen wurde von 76 Prozent der Teilnehmer\*innen als eine der/die wichtigste Einnahmequelle angegeben. Gerade diese Einnahmequelle bricht häufig als Folge der Krise ein. Einige Teilnehmer geben zudem an, dass sie einen Einbruch weiterer Finanzierungsquellen als verzögerten Effekt der Krise befürchten.

Wie stark ist Eure Organisation von einem Wegfall der folgenden Finanzierungsquellen betroffen?



Wir beobachten in unserer Umfrage aber auch, dass ein großer Teil der Social Entrepreneurs aktiv auf die Krise reagiert, indem bspw. das Geschäftsmodell angepasst wird, Angebote etc. auf online umgestellt werden und neue Einnahmequellen identifiziert werden.

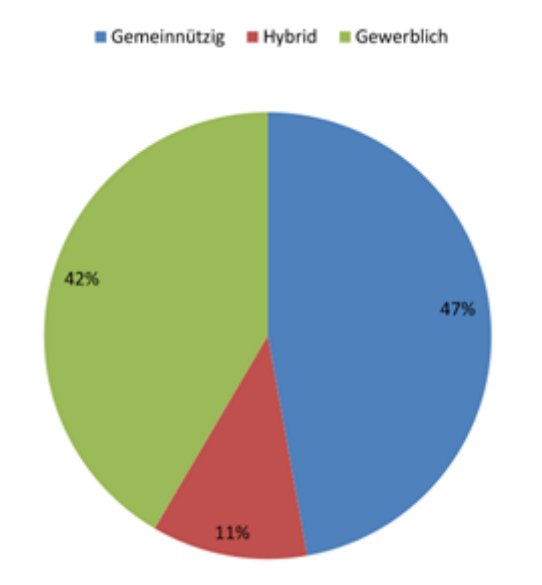
Welche Maßnahmen habt ihr statt oder neben der Beantragung staatlicher Unterstützung in der Corona-Krise noch ergriffen?



## Rechtsform

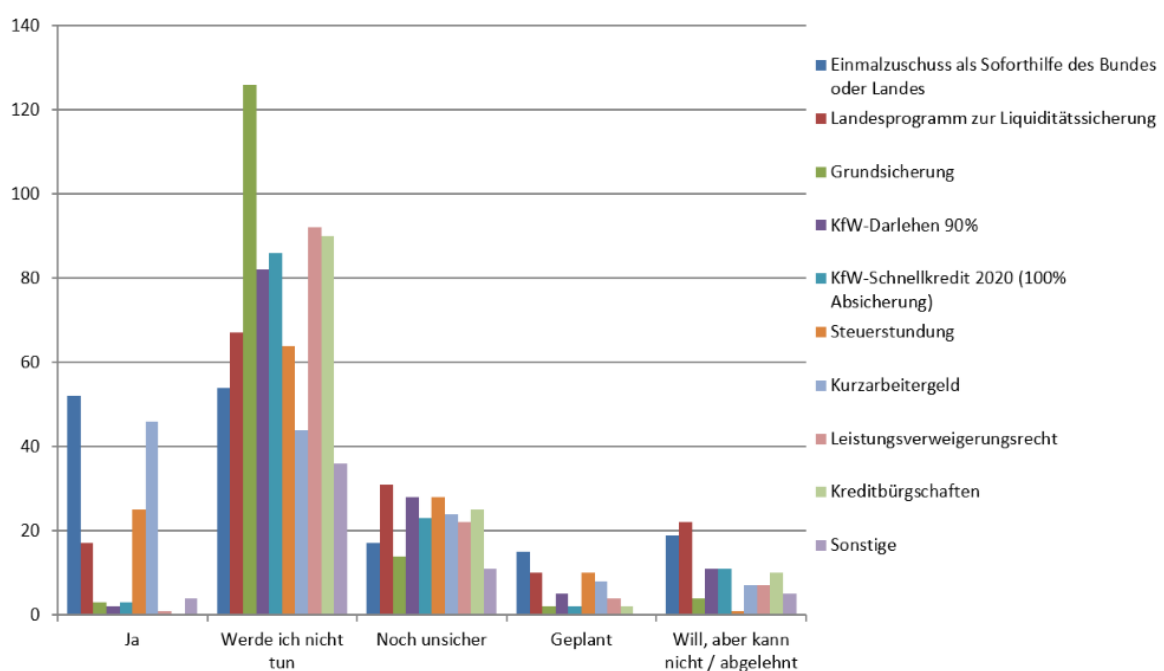
Da es keine eigene Rechtsform für Sozialunternehmen gibt, beobachten wir eine sehr heterogene Wahl an Rechtsformen und Rechtsformkombinationen. Die Sozialunternehmen teilen sich so in gemeinnützige, gewerbliche und hybride Organisationen auf. Daraus folgen unterschiedliche Bedürfnisse, Voraussetzungen und Herausforderungen für Sozialunternehmer\*innen im Generellen und besonders in der Krise. So hat die Entscheidung für gemeinnützig oder gewerblich bspw. einen starken Einfluss darauf, welche Hilfsmittel in Anspruch genommen werden könnten.

### Struktur der teilnehmenden Organisationen



## Nutzung staatlicher Unterstützung

Habt Ihr aufgrund von COVID-19 auf staatliche Unterstützung zurückgegriffen?



Insgesamt können wir beobachten, dass Sozialunternehmer\*innen trotz finanzieller Bedrohung kaum von staatlichen Unterstützungsprogrammen Gebrauch machen. 32,9% der Teilnehmer\*innen geben an den Einmalzuschuss als Soforthilfe des Bundes oder Landes zu nutzen, 10,8% das Landesprogramm zur Liquiditätssicherung und nur 3,2% das KfW-Darlehen 90% oder den KfW-Schnellkredit 2020 (100% Absicherung).

Warum die Programme von Bund und Ländern nicht genutzt wurden oder nicht genutzt werden konnten, verrät uns eine qualitative Analyse:

- Bei der Beantragung von Darlehen (KfW-Produkte) sind Gemeinnützige grundsätzlich ausgeschlossen. Aber auch Unternehmen hatten hier oft keinen Zugang, etwa weil die Angebote nur Unternehmen über 10 Mitarbeitenden zur Verfügung stand. Vor allem aber stehen die Kreditangebote den Sozialunternehmen zumeist aus strukturellen Gründen nicht offen. Hierfür müssen im Vorjahr ausreichend Gewinne oder andere Merkmale guter Bonität ausgewiesen werden. Es ist aber gerade das Kennzeichen von Sozialunternehmen, keine finanzielle, sondern eine soziale Rendite anzustreben und ggf. entstehende finanzielle Gewinne unmittelbar zu reinvestieren.
- Die Zuschüsse eignen sich für viele der Befragten nicht, weil sie nicht für Personalkosten oder Lebenshaltungskosten der Gründer\*innen/Selbstständige eingesetzt werden dürfen. Es ist aber gerade die Deckung der Personalkosten, die von den meisten Befragten als am dringlichsten für das Überleben der Organisation eingestuft wurde. Dass ein Liquiditätseingpass aktuell und massiv vorhanden sein muss, empfanden viele als weiteres Hindernis, das einem vorausschauenden Wirtschaften entgegensteht. In Berlin und anderen Bundesländern stand der Zuschuss zudem nur für Unternehmen mit weniger als 10 Mitarbeitenden zur Verfügung.
- Die Befragten haben damit zu kämpfen, dass Kurzarbeitergeld nicht für selbständige Gründer/Geschäftsführer zur Verfügung steht. Die Höhe von (damals) 60 Prozent wird zudem als zu niedrig kritisiert.

Aus Sicht von SEND unterstreicht dieser Befund unser Argument, dass der Sektor eigens auf ihn zugeschnittene Lösungen braucht.

Diese Lösungsvorschläge wurden von den Befragten vorgeschlagen:

- Für eine Unterstützung, die den Sektor tatsächlich erreicht, sollten die Zuschussprogramme für Social Entrepreneurs und unabhängig von der Zahl der Mitarbeitenden erweitert werden.
- Ein Förderzuschuss für die Digitalisierung von Maßnahmen, da viele Unternehmen derzeit gerade hierhin ausweichen, um ihre Erlösmodelle zu erhalten.
- Grundsätzlich Förderkriterien jenseits von Gewinnmargen entwickeln und sozial-ökologische Kriterien aufnehmen. Diese Kriterien könnten auch bei der öffentlichen Beschaffung noch stärker akzentuiert werden. Nur so kann tatsächlich nach der Krise in eine nachhaltige Wirtschaft und Gesellschaft des 21. Jahrhunderts gesteuert werden.