

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP NETZWERK DEUTSCHLAND E.V.
CENTRE FOR SOCIAL INVESTMENT (CSI), UNIVERSITÄT HEIDELBERG

Finanzierung von Sozialen Innovationen

Internationale Vergleichsstudie



BMW Foundation
Herbert Quandt



26. Oktober 2021

**Universität Heidelberg, Max-Weber-Institut für Soziologie,
Forschungsstelle Centrum für Soziale Investitionen und Innovationen (CSI)**

Bergheimer Straße 58 | 69115 Heidelberg
gorgi.krlev@csi.uni-heidelberg.de

Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland e. V. (SEND)

Schiffbauerdamm 40 | 10117 Berlin
info@send-ev.de

Autoren und Zitierung

Gorgi Krlev, Sina Sauer, Katharina Scharpe, Georg Mildenerger, Katrin Elsemann, Markus Sauerhammer.

Krlev, G., Sauer, S., Scharpe, K., Mildenerger, G., Elsemann, K. & Sauerhammer, M. 2021. *Finanzierung von Sozialen Innovationen – Internationale Vergleichsstudie*. Centrum für soziale Investitionen und Innovationen (CSI), Universität Heidelberg & Social Entrepreneurship Network Deutschland e.V. (SEND).

Liste der Gesprächspartner:innen

Land	Gesprächspartner:in	Organisation
Kanada	Tonya Surman	Centre for Social Innovation , Toronto
	Adam Spence	SVX Invest for Impact , Oakville
Finnland	Mika Pyykkö	Centre of Expertise for Impact Investing (bis 31.07.2021), Finnish Brain Association (ab 01.08.2021), Helsinki
Frankreich	Stéphanie Goujon	Le French Impact , Paris
	Irene Valdelomar	Le French Impact , Paris
Italien	Prof. Giulio Ecchia	University of Bologna
	Prof. Mario Calderini	TIRESIA Politecnico di Milano , Mailand
Niederlande	Astrid Kaag	Brabant Outcomes Fund , Provinz Noord-Brabant
Portugal	Filipe Almeida	Portugal Social Innovation , Lissabon
Spanien	Dr. Lisa Hehenberger	ESADE Entrepreneurship Institute , Barcelona
	Laura Blanco	National Advisory Board for Impact Investing in Spain
Schweden	Truls Neubeck	Save the Children, vorher Ideell Arena , Stockholm
UK	Cliff Prior	Global Steering Group for Impact Investing (GSG) , London
	Dr. David Neaum	Big Society Capital/Good Finance , London
	Julie Hutchison	abrdn Investment Charities , Edinburgh
	Prof. Geoff Mulgan	University College London , London
Deutschland	Christina Moehrle	Roots of Impact , Frankfurt & FASE Finanzierungsagentur für Social Entrepreneurship , München
	Martin Jung	IFB: Hamburgische Investitions- und Förderbank , Hamburg
	Michael Unterberg	IFB: Hamburgische Investitions- und Förderbank , Hamburg
Europa/International	Irene Basile	OECD Centre for Entrepreneurship, SMEs, Regions & Cities , Paris
	Priscilla Boiardi	OECD Development Co-operation Directorate , Paris
	Anja-Nadine Koenig	European Venture Philanthropy Association (EVPA) , Brüssel
	Caroline Lentz	European Microfinance Network , Brüssel

Diese Studie wurde ermöglicht durch die finanzielle Unterstützung der Europäischen Union und der BMW Foundation Herbert Quandt.

Über das CSI

Das Centrum für Soziale Investitionen und Innovationen (CSI) der Universität Heidelberg ist eine interdisziplinäre Institution. Wir treiben Forschung, Lehre und Praxistransfer aktiv voran. Dabei spielt die nachhaltige Gesellschaftsentwicklung durch das Zusammenspiel von Zivilgesellschaft und Sozialwirtschaft mit Marktakteuren und dem Staat eine Schlüsselrolle. Zentrale Themen unserer Arbeit sind Soziale Innovationen, Social Entrepreneurship, Impact Investing und Wirkungsmessung.

Über SEND

Das Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschlands (kurz SEND) ist angetreten, um Sozialunternehmen zu vernetzen, zu stärken und ihnen eine gemeinsame Stimme zu geben. SEND baut wichtige Brücken zur Politik, Zivilgesellschaft, Wohlfahrt und klassischen Wirtschaft, um positiven Wandel voranzutreiben und die Rahmenbedingungen für Soziale Innovationen zu verbessern. Mit einem (stetig) wachsenden Netzwerk von aktuell über 800 Mitgliedern, verfolgt SEND das Ziel in einer Gesellschaft zu leben, in der alle Menschen vom Fortschritt profitieren.

Und zwar durch: **#GemeinsamWirken!**

Unsere Arbeit wird unterstützt durch die folgenden Kooperationspartner:

BMW Foundation
Herbert Quandt

KFW STIFTUNG

Schöpflin Stiftung:

SAMSUNG

Warum diese Studie wichtig ist:

„Der Zugang zu Finanzierung gehört zu den größten Schwierigkeiten von Sozialunternehmen. Bei den gewaltigen Herausforderungen, die wir als Gesellschaft haben, ist endlich an der Zeit, dass soziale und ökologische Kriterien bei der Innovationsförderung stärker berücksichtigt werden, damit die Wirkung von Sozialen Innovationen skalieren kann.“

— Katrin Elsemann, Geschäftsführerin Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland e.V.

„Die nachhaltige Transformation besteht in Wirklichkeit aus einer Reihe vieler kleiner Transformationen. Dafür braucht es innovative Unternehmer:innen und Investor:innen. Für diese Akteure braucht es zusätzliches Kapital, um Sie in ihren Innovationsbestrebungen aktiv zu unterstützen. Im Vergleich zu anderen Ländern hat Deutschland allerdings noch einiges an Aufholbedarf. Für die nächste Bundesregierung müssen zielgruppenspezifische Finanzierungs- und Förderinstrumente daher ganz oben auf der politischen Agenda stehen.“

— Dr. Frank Niederländer, Vorstand der Bundesinitiative Impact Investing / Mitglied des Vorstands der BMW Foundation Herbert Quandt

„Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern existieren in Deutschland noch keine zielgruppenspezifischen Finanzierungs- und Förderinstrumente für Sozialunternehmen. Diese würden die Entwicklung von Social Entrepreneurship in Deutschland viel dynamischer machen und dafür sorgen, dass sich innovative Lösungen für gesellschaftliche Herausforderungen in gleichem Maße wie in anderen Ländern entwickeln.“

— Kasten Löffler, Geschäftsführung des Sustainable Finance Beirats der Bundesregierung

Executive Summary

In den letzten Jahren haben Soziale Innovationen in Deutschland enorm an Stellenwert gewonnen und zwar über Parteigrenzen, politische Ressorts und Ministerien hinweg. Jedoch gibt es immer noch keine ganzheitliche Strategie zur Finanzierung und Förderung von Sozialen Innovationen. Das ist in vielen Ländern anders.

Die hier vorgestellten Empfehlungen gründen auf einer explorativen Vergleichsstudie, die sich auf Erfahrungen in insgesamt 10 Ländern sowie von 3 internationalen Organisationen stützt und insbesondere auf Interviews mit 23 Expert:innen. Die Länder weisen eine große Bandbreite an unterschiedlichen Wirtschafts- und Wohlfahrtssystemen auf, sodass eine Übertragbarkeit auf Deutschland und weitere Regionen gegeben ist.

Aktuell sind in Deutschland nicht nur zu wenig finanzielle Mittel für die Akteure Sozialer Innovationen, z. B. Sozialunternehmen, verfügbar, sondern diese gehen auch oft an den Bedürfnissen der Zielgruppe vorbei. Zeitgleich ist die Mobilisierung sowohl von öffentlichem als auch von privatem Kapital zu gering.

Eine effektive finanzielle Förderung Sozialer Innovationen sollte vor diesem Hintergrund **4 Strategien verfolgen:**

1. Die Förderung Sozialer Innovation muss eine Prozessorientierung aufweisen, die den ganzen Entwicklungszyklus von Sozialen Innovationen im Blick hat, anstatt auf einzelne, statische Maßnahmen zu setzen.
2. Finanzierung muss in Abhängigkeit der Geschäfts- und Ertragsmodelle von Akteuren der Sozialen Innovation bereitgestellt werden.
3. Nicht-monetäre Förderung und Netzwerke zur Verbreitung von Sozialen Innovation spielen eine zentrale Rolle.
4. Eine sozial-ökologische Wirkung muss ganzheitlich betrachtet und auf eine Fundierung expliziter Wirkungsorientierung in unserer Wirtschaft und Gesellschaft hingewirkt werden.

Zur Erreichung der Strategien ist eine komplexe Finanzarchitektur zur Förderung von Sozialen Innovationen notwendig. Zur Gestaltung dieser Finanzarchitektur können **8 politische Instrumente angewandt werden:**

- 1. Pooling von Akzelerations-Zuschüssen**
[um den Fokus auf Organisationen statt Projekte zu setzen]
- 2. Steuerliche Anreize oder Impact-Prämien**
[um nicht-marktorientierte Soziale Innovationen zu fördern]
- 3. Garantien**
[um Risiko-Ertrag-Impact Profile auszugleichen]
- 4. Pay-by-Results-Prinzip**
[um Wirkungsmaximierung statt Kostenminimierung zu fördern]
- 5. Lokale Community Investments**
[um Investitionen von Bürger:innen in Soziale Innovationen zu ermöglichen]
- 6. Social Procurement & Schaffung von Quasi-Märkten**
[um Einkommensströme und Exit-Optionen zu schaffen]
- 7. Öffnung bestehender Programme**
[um Instrumente der klassischen Innovationsförderung für Soziale Innovator:innen verfügbar zu machen]
- 8. Gutscheine für Kompetenz- und Netzwerkaufbau**
[um ein Ökosystem zu schaffen, welches für die Verbreitung von Sozialen Innovationen essenziell ist]

Mit den politischen Instrumenten verknüpft sind **5 erprobte Finanzvehikel**, die in unterschiedlichen Ländern bereits erfolgreich Anwendung finden und als Best Practices für Deutschland gelten könnten.

- I. Akzelerierende Darlehen & Grants**
- II. Nicht-marktbasierte Blended Finance-Instrumente**
- III. Social Impact Bonds oder Outcome-Fonds**
- IV. Community Bonds**
- V. Marktbasierte Blended Finance-Instrumente**

Akzelerierende Darlehen und Grants sowie nicht-marktbasierte Blended Finance-Instrumente zielen vor allem darauf ab philanthropisches Kapital zu hebeln, um eher gemeinwohlorientierten Modellen zum Durchbruch und zur Entfaltung ihres Impactpotenzials zu verhelfen. Dabei gilt es vorhandene Ressourcen effizienter zu nutzen.

Social Impact Bonds oder Outcome-Fonds können Innovationen in etablierten Feldern stimulieren und setzen auf effektive Problemlösung und Prävention anstatt auf standardisierte Leistungserbringung.

Community Bonds können helfen Soziale Innovationen lokal zu verankern und die Identifikation der Bevölkerung mit Sozialen Innovationen zu steigern.

Marktbasierte Blended Finance-Instrumente helfen dabei einen Investment-Case für kommerzielle Investor:innen zu schaffen, die aufgrund von hohem Risiko oder fehlender Option eines Exits, nicht in Soziale Innovationen investieren. Um einen Exit zu gewährleisten, muss das Vehikel unter Umständen mit der Schaffung von Quasi-Märkten einhergehen, die Einkommensströme für die Akteure Sozialer Innovationen generieren können.

Die Studie erläutert nicht nur die eben zusammengefassten konkreten Empfehlungen, sondern stellt auch anschaulich dar, wie ähnliche politische Instrumente und Finanzvehikel in anderen Ländern erfolgreich für die Förderung Sozialer Innovationen angewandt werden.

Deutschland hat die Gelegenheit von der systematischen Aufarbeitung dieser Erfahrungen und einem Plan zur Umsetzung eines effektiven Fördersystems für Soziale Innovationen zu profitieren, um damit eine Vorreiterrolle einzunehmen. Jetzt gilt es in die konkrete Umsetzung zu kommen.

Inhaltsverzeichnis

I. — S. 10

**Warum müssen wir
über die Finanzierung
von Sozialen Innovatio-
nen nachdenken?**

II. — S. 12

**Herausforderungen der
Sozialen Innovations-
förderung**

III. — S. 16

**Strategien zur Gestal-
tung von Förderstruk-
turen**

IV. — S. 18

**Staatliche Maßnahmen
und Finanzarchitektur**

V. — S. 24

Konkrete Finanzvehikel

VI. — S. 32

Internationale Evidenz

VII. — S. 38

Handlungsaufruf

VIII. — S. 38

Glossar

IX. — S. 12

**Weiterführende Links
und Quellen**

Warum müssen wir über die Finanzierung von Sozialen Innovationen nachdenken?

Nicht nur in Deutschland, sondern auch global stehen wir derzeit vor immensen gesellschaftlichen Herausforderungen, welche nicht allein durch technologische Innovationen gelöst werden können.

Stattdessen sind sowohl nachhaltige als auch sozial orientierte Lösungswege, d.h. Innovationen mit und für die Gesellschaft, notwendig. Diese sollten entsprechend gefördert und finanziert werden. Dies trägt nicht nur zu einer Weiterentwicklung hin zu einer sozial-ökologischen Marktwirtschaft sowie einem Wertetransfer des deutschen Sozialstaates in die heutige Zeit bei, sondern auch zu einer vielfältigen und lebendigen Gesellschaft.

Im Mai 2020 hat der Deutsche Bundestag erstmals einen Antrag zu Sozialen Innovationen beschlossen. Einen weiteren wichtigen Schritt auf dem Weg Soziale Innovationen als politisches Thema zu platzieren stellt das im August 2021 verabschiedete Ressortkonzept zu Sozialen Innovationen dar, welches unter Beteiligung von neun Bundesministerien erarbeitet wurde. Dieses beschreibt die Ziele und Möglichkeiten der Sozialen Innovationsförderung und soll eine gemeinsame Grundlage für weitere Initiativen bilden. Darüber hinaus gibt es jedoch bisher keine ganzheitliche Strategie zur Finanzierung und Förderung von Sozialen Innovationen.

Soziale Innovationen, Social Entrepreneurship und Impact:

Social Entrepreneurs sind Unternehmer:innen, die gemeinwohlorientierte Zwecke mit unternehmerischen Mitteln verfolgen. Sie entwickeln innovative Lösungsansätze für gesellschaftliche Herausforderungen und mit ihren Sozialunternehmen gelten sie als die Impulsgeber:innen für Soziale Innovationen. Eine Förderung von Sozialen Innovationen muss deshalb die strukturellen Herausforderungen von Sozialunternehmen berücksichtigen. Sie sind jedoch keinesfalls die einzig relevanten Akteure. Individuen, etablierte Organisationen und Netzwerke spielen eine große Rolle. Zur Förderung und Finanzierung Sozialer Innovationen bedarf es daher eines ganzen Ökosystems, das die Vielfalt Sozialer Innovationen anerkennt und diese mit einer vielschichtigen Finanzarchitektur unterstützt.

“Angesichts bestehender und zukünftiger Herausforderungen wie demografischem Wandel, sozialem Zusammenhalt, Klimawandel oder Digitalisierung braucht es weitergehende, über technische Lösungen hinausgehende Ansätze. Hier verfügen Soziale Innovationen über ein großes Potenzial für nachhaltige Lösungen.”

Eine solche Finanzarchitektur sollte dabei drei Ziele im Blick haben:

- 1. Unterstützung von innovativen Ideen**
- 2. Wachstum von Organisationen mit hohem Impactpotenzial**
- 3. Förderung einer Impact- und Innovationsorientierung in bestehenden Strukturen**

Wie eine aktuelle Studie zeigt, sehen sich z. B. 90% der Sozialunternehmen in Deutschland aktuell noch mit mindestens einem grundlegenden Hindernis bei ihrer Finanzierung konfrontiert. Dazu zählen beispielsweise mangelnde Frühphasen- und Wachstumsförderung, der erschwerte Zugang zu staatlichen Zuschüssen oder Darlehen, oder fehlende langfristige stille Beteiligungen (vgl. DSEM 2020/21).

Viele Länder innerhalb und außerhalb Europas haben bereits Programme und Strukturen zur Finanzierung Sozialer Innovationen geschaffen, welche als Vorbild für entsprechende Maßnahmen in Deutschland dienen können. Für die vorliegende Studie wurden Erfahrungen in der Sozialen Innovationsförderung in insgesamt 10 Ländern sowie von 3 internationalen Organisationen untersucht. Dies geschah insbesondere anhand von Interviews mit 23 Expert:innen aller betrachteten Länder und Organisationen und deren systematischer Auswertung. Die Ergebnisse dieser explorativen Vergleichsstudie bilden die Basis für den hier vorgestellten Entwurf für eine bessere Finanzierung und Förderung Sozialer Innovationen. [1]

Es gilt dabei zu beachten, dass die betrachteten Länder eine große Bandbreite an unterschiedlichen Wirtschafts- und Wohlfahrtssystemen darstellen und sich unsere Empfehlungen durchweg auf Impulse stützen, die aus unterschiedlichen Ländern kamen, aber auf ähnliche Herausforderungen und Lösungsansätze aufwiesen. Dem Hinweis, dass Erfahrungen aus anderen Ländern nicht auf Deutschland zu übertragen seien, welcher im politischen Diskurs immer wieder auftaucht, ist damit effektiv begegnet.

Die Analyse von Herausforderungen und möglichen Lösungswegen erfolgte vorrangig mit Blick auf Deutschland, ist aber ebenfalls auf die Situation in anderen Ländern anwendbar, u.a. in denjenigen, die im Rahmen dieser Studie näher betrachtet werden. Daher kann die vorliegende Studie Hilfestellungen für politische und gesellschaftliche Akteure weltweit geben, welche den Aufbau eines Ökosystems für Soziale Innovationen vorantreiben wollen.

[1] Wir verwenden meist den Begriff Finanzierung, weil wir uns auf alle Optionen der finanziellen Förderung beziehen, inklusive Eigenkapital, Fremdkapital, Mezzanine, Grants oder andere Zuschüsse.

Besonderheiten & Anforderungen von Sozialunternehmen ^[2]

Lebenszyklus

Sozialunternehmen benötigen im Durchschnitt länger als kommerzielle Start-Ups, um ein tragfähiges Finanzierungsmodell zu erreichen und sich damit selbstständig finanzieren zu können. Im Laufe der Unternehmensentwicklung verändert sich außerdem der Finanzierungsbedarf (von Pre-Seed zu Wachstum). Derzeit können primär fortgeschrittene Sozialunternehmen mit einer markt-orientierten Ausrichtung (**3b**) und entsprechender Rechtsform im Laufe ihrer Entwicklung die Bandbreite von Finanzierungsoptionen nutzen (basierend auf Daten aus dem [DSEM 2020/2021](#)). Nicht-marktorientierte Sozialunternehmen sind hiervon fast vollständig ausgeschlossen (**1a-3a**).

Finanzierungs- und Einkommensquellen

Der Verkauf von sozial-innovativen Produkten und Dienstleistungen ist eine mögliche Einkommensquelle von Sozialunternehmen. Anders als konventionelle Unternehmen externalisieren Sozialunternehmen soziale/ökologische Kosten jedoch nicht, was einen gleichberechtigten Marktzugang erschwert. Neben Markterträgen haben sie deshalb häufig hybride Finanzierungsmodelle, die auf Fördergeldern, staatlichen Zuschüssen oder Mitgliedsbeiträgen basieren (**1a-c**).

Knowhow

Sozialunternehmen zeichnen sich durch ihre Gemeinwohl- oder Wirkungsorientierung aus. Dadurch benötigen sie andere betriebswirtschaftliche und finanzrechtliche Kompetenzen als klassische Unternehmen. In der klassischen Gründungs- und Wirtschaftsförderung ist jedoch eine langfristige Berücksichtigung von Externalitäten, ein Verständnis von Innovationen, die auf einen Systemwandel hinwirken sowie die Vielfalt unterschiedlicher Organisationsmodelle kaum vorhanden (volles Spektrum in **Grafik 1**). Gleichzeitig fehlen klassische betriebswirtschaftliche und finanzrechtliche Kompetenzen auf Seiten mancher Sozialunternehmen, auch weil diese primär an sozialer oder ökologischer Problemlösung interessiert sind.

Defizite des Finanzierungsmarktes für Soziale Innovationen

Verfügbarkeit

Erstens weist die Förderlandschaft oft einen Mangel an wertebasierten, philanthropisch denkenden Investor:innen auf. Entsprechende Finanzierungsangebote sind dabei auf die entsprechenden Entwicklungsphasen auszurichten, jedoch besteht vor allem ein Problem in der Seed-Phase, welche für insbesondere für nicht-marktorientierte und hybride Modelle mangels adäquater Finanzierung zum „Valley of Death“ werden kann (2. Phase in **Grafik 1**). Zweitens bieten z. B. Sozialunternehmen oft ein für Investoren wenig attraktives Risiko-Ertrag-Impact-Profil. Während der Impact stimmt, ist das Risiko im Vergleich zu den Erwartungen der Finanziers oft zu hoch und der Ertrag zu gering. Daher sind Maßnahmen zur zusätzlichen Mobilisierung von Wachstumskapital notwendig, um eine bedarfsorientierte Finanzierung zu ermöglichen (3. Phase in **Grafik 1**).

Zeithorizont

In der derzeitigen Förderlandschaft werden vorrangig kurzfristige Finanzierungen angeboten. Die Förderung von sozialen Innovationen bedarf jedoch einer langfristigen Ausrichtung, die den gesamten Lebenszyklus der treibenden Organisationen abdeckt und vor allem darauf abzielt das Wirkungspotenzial zu entfesseln (Zielsetzung des Innovationstrichters in **Grafik 1**).

Wirkungsorientierung

Der Impact von Investitionen gewinnt zunehmend an Bedeutung an den Finanzmärkten, stellt jedoch für die Mehrheit der Investor:innen (noch) kein relevantes Entscheidungskriterium dar. Ein Grund hierfür liegt in den Schwierigkeiten, sowohl für Investor:innen als auch als auch für Sozialunternehmen, Wirkung zu messen und zu operationalisieren (trotz der hohen Anzahl an bereits zu Verfügung stehenden Instrumenten und Bemühungen zur Standardisierung der Wirkungsmessung).

Aufbau eines Ökosystems

Bestehende Fördermöglichkeiten sind primär auf einzelne, gewinnorientierte Unternehmen ausgerichtet und dienen daher nicht dem Aufbau eines umfassenden Ökosystems für Soziale Innovationen. Dieses beinhaltet nicht nur die volle Vielfalt, der im Innovationstrichter in **Grafik 1** dargestellten Wege, sondern auch die Zusammenarbeit mit vielen anderen gesellschaftlichen Akteur:innen aus der Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und Zivilgesellschaft.

[2] Sozialunternehmen stehen hier und im Folgenden oft exemplarisch für die Vielzahl an Akteuren, die Soziale Innovationen hervorbringen können.

Strategien zur Gestaltung von Förderstrukturen

Aus der Gegenüberstellung dieser Herausforderungen mit internationalen Best Practice-Beispielen und Erfahrungsberichten lassen sich die folgenden vier Strategien ableiten, die bei staatlichen Förderstrukturen und Finanzierungsprogrammen für Soziale Innovationen beachtet werden sollten.

1 Prozessorientierung statt einzelner Maßnahmen

Die Finanzierung Sozialer Innovationen ist ein Prozess, kein statisches System. Finanzierungsinstrumente sollten sich daher am Lebenszyklus von Sozialen Innovationen orientieren und sowohl in der Frühphase als auch der Wachstumsphase von z. B. Sozialunternehmen ansetzen. Nur so können gleichzeitig innovative Ideen gefördert und Organisationen mit großem Impactpotenzial unterstützt werden

Dabei ist es wichtig zu erkennen, dass Organisationen und Lösungsmodelle anhängig vom Tätigkeitsfeld einen unterschiedlichen Charakter haben können. So wird man z. B. in besonders herausfordernden oder unterentwickelten Gesellschaftsbereichen, wie z. B. soziale Ungleichheiten, besonders viele Aktivitäten mit Pre-Seed Charakter finden. Andere Felder, wie z. B. Green Tech, verfügen per se über ein höheres Wachstumspotenzial und einen schnelleren Entwicklungszyklus. Das heißt nicht, dass sich Organisationen in den besonders herausfordernden Bereichen nicht entlang der Phasen entwickeln können. Jedoch ist es speziell in diesen Feldern wichtig, dass Investor:innen und andere Geldgeber:innen von Beginn an die Frage stellen: **„Wer kann die Finanzierung für die nächste Phase übernehmen?“**, um so ein stetiges Wirkungswachstum zu ermöglichen. Grundsätzlich brauchen Soziale Innovationen mehr Zeit, um sich zu entwickeln, weshalb Investor:innen anfängliche, tilgungsfreie Zeiten (grace periods) oder langfristige stille Beteiligungen anbieten sowie mit flexiblen Rendite- und Gewinnforderungen arbeiten sollten.

2 Finanzierung in Abhängigkeit des Geschäfts- und Ertragsmodells

Sozialunternehmen sind äußerst heterogen bezüglich ihrer Finanzierungsmodelle und der sich daraus ergebenden Ertrags- und Gewinnpotentiale. Viele gesellschaftliche Herausforderungen und Veränderungen haben per se kein naheliegendes Geschäftsmodell, obwohl die Sozialen Innovationen für die Gesellschaft als Ganzes ein großes Renditepotenzial bergen. Des Weiteren sind die Begünstigten und Stakeholder von Sozialen Innovationen oft nicht in der finanziellen Lage, für kostenpflichtige Leistungen selbst aufzukommen. In diesem Fall ist eine Quersubventionierung der Leistungen durch eine dritte Partei wie dem öffentlichen Sektor oder philanthropisch ausgerichteten Organisationen notwendig.

Deshalb setzt sich das Ertragsmodell von z. B. Sozialunternehmen oft aus einer Mischung aus Einkünften am Markt, Zuschüssen, Spenden und Erträgen auf öffentlichen Quasi-Märkten, z. B. für soziale Dienstleistungen, zusammen. Für einen Teil der Sozialunternehmen ist es im Laufe ihrer Entwicklung möglich, Gewinne zu erwirtschaften und sich so eigenständig zu finanzieren, während andere Unternehmen aufgrund Tätigkeitsfeldes dauerhaft auf Hybrid-Modelle und alternative Finanzierungsquellen angewiesen sind. Daher geht die Entwicklung anhand der Phasen nicht immer mit einem Wandel der Finanzierungsquellen einher. Wenn der Fokus jedoch auf Wirkung und gesellschaftlicher Problemlösung liegen soll, müssen auch nicht-marktorientierte Organisationen, die ein hohes Wirkungspotenzial aufweisen, mit passenden Instrumenten unterstützt werden.

“Keine der großen Herausforderungen unserer Zeit wie beispielsweise der Klimawandel, die Digitalisierung und die alternde Gesellschaft kann allein durch Technik bewältigt werden. Es braucht dafür auch [...] Soziale Innovationen. [...] Das Hightech-Forum empfiehlt der Bundesregierung daher, die Förderung Sozialer Innovationen strategischer anzugehen, um konkretes ressortübergreifendes Handeln auszulösen. Sozialunternehmen, also Unternehmen, die gemeinwohlorientierte Zwecke mit unternehmerischen Mitteln verfolgen, sollen als Impulsgeber für Soziale Innovationen gestärkt werden.”

— Ergebnisbericht des Hightech-Forum
im Auftrag der Bundesregierung

Nicht-monetäre Förderung und Netzwerke

Zusätzlich zu Finanzierungsstrukturen spielen für soziale Innovationen auch nicht-monetäre Förderangebote eine große Rolle und sollten daher in einem breiteren Umfang bereitgestellt werden als im Rahmen der Förderung kommerzieller Unternehmen. In einigen internationalen Förderprogrammen wird der nicht-monetären Förderung sogar eine höhere Bedeutung beigemessen als der direkten Finanzierung. Dabei geht es nicht nur um das Know-how in Bezug auf verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten sowie betriebswirtschaftliche Fragen, sondern auch um Wirkungsmessung und -management sowie die Vernetzung mit Skalierungspartnern aus anderen Sektoren wie der öffentlichen Verwaltung, Wohlfahrt oder der klassischen Wirtschaft, die die Sozialen Innovationen über bestehende Systeme in die Breite tragen können.

Sozial-ökologische Wirkung ganzheitlich betrachten

Die Förderung von Social Entrepreneurship und Sozialen Innovationen ist kein Selbstzweck, sondern ein Mittel, um Lösungen und Präventionsmaßnahmen für aktuelle und kommende gesellschaftliche Herausforderungen zu unterstützen. Daher müssen Förderprogramme und -strategien in ihrer Ausgestaltung in erster Linie an der Erzielung gesellschaftlicher Wirkung orientiert sein. Obwohl in Bezug auf Werkzeugen und Modelle der Wirkungsmessung in den letzten Jahren große Fortschritte erzielt wurden (z. B. durch das Impact Management Projekt), ist die Wirkungsorientierung in Wirtschaft und Gesellschaft noch nicht etabliert.

Für den Prozess hin zu sozialer und ökologischer Wirkung als Hauptentscheidungskriterien sind sowohl (finanzielle) Anreize notwendig, als auch die Möglichkeit individueller Anpassungen, welche für Soziale Innovationen aufgrund ihrer Neuartigkeit und Vielfalt notwendig sind. Ein möglicher Schritt in Richtung einer zunehmenden Wirkungsorientierung bestünde darin, das öffentliche Beschaffungswesen an Prinzipien wie “Social Procurement“ auszurichten. Ebenfalls ist eine Berichtspflicht für alle Unternehmen zu sozialen und ökologischen Auswirkungen ein notwendiger Baustein. Beides würde nicht nur einen Anreiz für Unternehmen schaffen, diese Richtung einzuschlagen, sondern auch einen entsprechenden Lernprozess vorantreiben, der Wirkungsorientierung in bestehenden Systemen etabliert und somit zu einer Priorisierung von gesellschaftlicher und ökologischer Wirkung beiträgt.

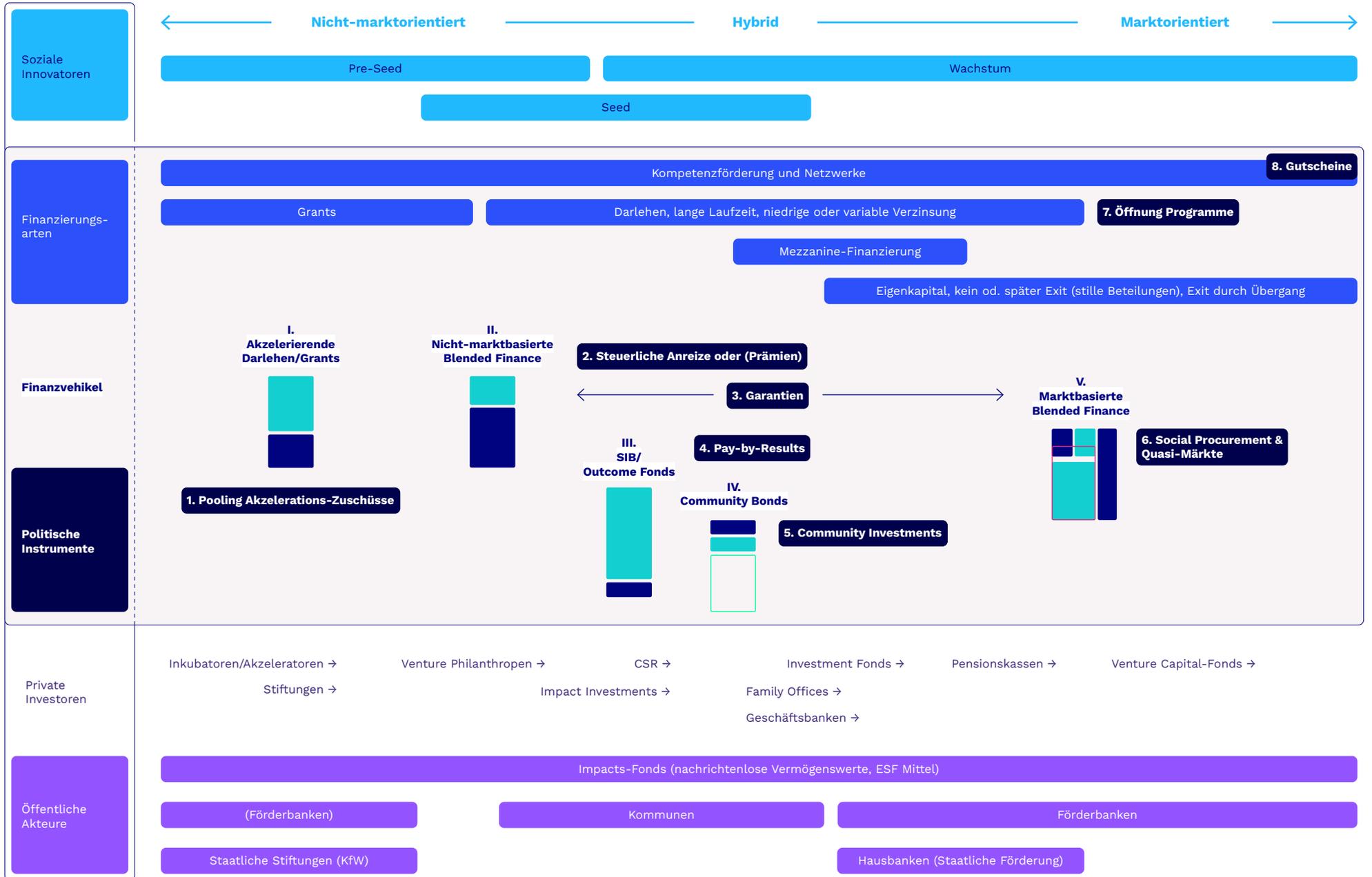
W Staatliche Maßnahmen und Finanzarchitektur

Eine durchdachte Finanzarchitektur mit konkreten politischen Instrumenten kann Soziale Innovationen finanzieren und auch privates Kapital für die Finanzierung mobilisieren.

An dieser Stelle sollen zunächst die zur Verfügung stehenden, staatlichen Instrumente erläutert werden, die Bestandteil einer Finanzarchitektur zur Förderung Sozialer Innovationen sein können.

Ziel von **Grafik 2** ist es, einen umfassenden Überblick zur anvisierten Finanzarchitektur zu schaffen und darzustellen, wie unterschiedliche Bereiche für eine effektive Förderung zusammenspielen müssen. Zum Beispiel ist der Innovationstrichter im obenstehenden Kontinuum an Phasen und Organisationstypen wieder aufgegriffen. Auch wird die Rolle von staatlichen und privaten Akteuren dargestellt und es werden unterschiedliche Arten der Finanzierung, von Grants bis Eigenkapital aufgegriffen.

Acht verschiedene staatliche Instrumente sind hervorgehoben und werden im Folgenden näher erläutert. Wie diese mit einzelnen Finanzvehikeln zusammenhängen, die für die finanzielle Unterstützung von Sozialen Innovationen kreiert und eingesetzt werden sollten, wird in **Kapitel 5** näher beleuchtet. Hier sind die Finanzvehikel vorerst nur benannt, schematisch dargestellt und nummeriert.



1. Pooling von Akzelerations-Zuschüssen:

Im Rahmen privatwirtschaftlicher Initiativen sind vielfältige Ausschreibungen, Akzelerator-Programme und Pitching-Wettbewerbe entstanden. Diese tragen zur Förderung der Vitalität und Vielfalt Sozialer Innovationen bei, bringen in ihrer aktuellen Ausgestaltung aber auch mehrere Probleme mit sich. Erstens ist die dadurch entstehende Fragmentierung von Finanzierungsquellen mit hohem Aufwand für Sozialunternehmen verbunden, da für relativ geringe Förderzuschüsse immer wieder neue Bewerbungen bei unterschiedlichen Geldgeber:innen notwendig sind. Zweitens orientieren sich solche Inkubations- und Akzelerator-Programme oft noch stark an dem Vorbild kommerzieller Inkubatoren und sind daher meistens auf einen Zeitraum von drei Monaten bis hin zu maximal ein oder zwei Jahren ausgelegt. Dieser Zeitraum ist jedoch oft nicht ausreichend, um Soziale Innovationen zu entwickeln und einen Wirkungsnachweis zu erbringen (proof of concept). Drittens sind solche Strukturen oft auf die Förderung einzelner Projekte statt einer gesamten Organisation ausgerichtet und ermöglichen dadurch die Entwicklung eines ganzheitlichen Lösungsansatzes nur bedingt. Viertens steht oft der Wettbewerb zwischen den Organisationen statt dem Heben von Synergiepotenzialen im Vordergrund.

Stattdessen könnten private Investoren wie Unternehmen oder Stiftungen finanzielle Ressourcen bündeln, z. B. in Form gemeinsam aufgelegter Fonds, und so eine langfristige, organisationsbezogene Förderung ermöglichen. Die bundesweit tätige KfW-Stiftung könnte durch die Entwicklung entsprechender Strukturen eine Vorbildfunktion gegenüber privaten Stiftungen einnehmen und somit einen Multiplikatoreffekt erzielen.

Eine weitere Möglichkeit, diesen Prozess von staatlicher Seite aus zu unterstützen, liegt darin, gemeinsam mit Social Entrepreneurship-Akteuren Bewertungskriterien für Zuschüsse und Investitionen in Soziale Innovationen festzulegen und somit einen Anhaltspunkt für die Ausgestaltung entsprechender Fonds zu schaffen. Die deutschen Förderbanken bieten nicht-rückzahlbare Zuschüsse für Forschungs- und Entwicklungsvorhaben kommerzieller Unternehmen an. Ein analoges Angebot sollte auch für Sozialunternehmen geschaffen werden. Dieses könnte als eigenständige Förderung oder über den genannten Fonds zur Unterstützung von Sozialen Innovationen beitragen.

2. Steuerliche Anreize oder Impact-Prämien:

Ein Grund für das geringe Angebot an privatem Kapital, ist die experimentelle Natur von Sozialen Innovationen und das damit verbundene Risiko. Ein zweiter Grund ist, dass Soziale Innovationen und die dahinterstehenden Organisationen von privaten Investor:innen zwar als gemeinwohlsteigernd, oft aber nicht als neuartig genug eingestuft werden, um den Investoren die Möglichkeit zu geben öffentlich eine Vorreiterrolle einnehmen. Ein dritter Grund besteht darin, dass kleinere, philanthropisch orientierte Privatinvestoren und Institutionen üblicherweise keine großen Investitionen in eine kleine Anzahl von Investments tätigen wollen, sondern ihr Investment-Portfolio zur Risikominimierung diversifizieren.

Eine Möglichkeit der staatlichen Förderung besteht darin, private Investitionen durch Steuervergünstigungen attraktiver zu machen. Solche steuerlichen Anreize müssten an Wirkungskriterien gebunden sein, welche eine Abgrenzung von sozial und ökologisch ausgerichteten Investment-Klassen im Vergleich zu klassischen Investments ermöglichen würde. Anstatt mit Steuervergünstigungen könnte der Staat auch mit Prämien auf Investitionen arbeiten, die auf zuvor definierten Wirkungskriterien basieren und nur im Falle einer Zielerreichung gezahlt werden (siehe auch Pay-by-Results-Prinzip). Diese Maßnahmen könnten die individuellen Portfolio- und Risikoabwägungen einzelner Investor:innen ausgleichen und damit das Kapitalangebot erhöhen.

3. Garantien:

Eine weitere Ursache für die zu geringen Investitionen in Soziale Innovationen ist, dass die Risiko-Ertrag-Impact-Profile von Investor:innen oft nicht mit denen von Sozialunternehmen zusammenpassen. Risiko bezieht sich in diesem Kontext nicht nur auf mögliche finanzielle Verluste, sondern kann auch bedeuten, dass erwartete positive Effekte nicht eintreten (impact risk) oder angestrebte Innovationen mehr Zeit als erwartet für ihre Entwicklung benötigen.

Um dem Auseinanderklaffen von Erwartungen und der damit verbundenen Unsicherheit entgegenzuwirken, könnten staatliche Ausfallgarantien bereitgestellt werden. Das könnte auf direktem Wege, mittels Erstverlustgarantien passieren (first loss guarantees), oder durch Co-Investments, beispielsweise durch die bundes- oder landeseigenen Förderbanken, die privates Kapital hebeln sollen. Garantien und garantie-ähnliche staatliche Co-Investments sind sowohl für marktorientierte als auch nicht-marktorientierte Soziale Innovationen relevant, richten sich aber an verschiedene Arten von Investoren. Je kommerziell attraktiver Investitionen in soziale Innovationen werden, desto häufiger könnte die Erstverlustposition von anderen Akteuren wie philanthropisch orientierten Unternehmen, gemeinnützigen Stiftungen oder Family Offices übernommen werden und desto eher könnte das private Kapital von kommerziellen Investoren wie Investment Fonds, Rentenfonds, Venture Capital Fonds oder Geschäftsbanken kommen.

4. Pay-by-Results-Prinzip:

Soziale Dienstleistungen, wie beispielsweise Präventionsangebote, werden oft auf stark regulierten, sogenannten Quasi-Märkten erbracht. Bei der öffentlichen Auftragsvergabe gilt fast ausschließlich das Prinzip der Kostenminimierung, um eine effiziente Verwendung von Steuermitteln zu gewährleisten. Dies erlaubt jedoch wenig Spielraum für inkrementelle Innovation und unterbindet disruptive Innovationen fast vollständig.

Eine alternative Vorgehensweise stellt das Pay-by-Results-Prinzip dar, welches sogenannten Social Impact Bonds oder Outcome-Fonds zugrunde liegt. Diese zielen auf die Stimulation von Innovation und die Förderung von wirkmächtigen Ansätzen ab. Dazu mobilisieren sie privates Kapital, welches das Risiko für die Neuentwicklung von Ansätzen tragen soll und nur im Erfolgsfall vom Staat zurückgezahlt wird. Erfolg wird dabei anhand von gemeinsam festgelegten Wirkungszielen bemessen, die sich abhängig von der gesellschaftlichen Entwicklung, anpassen lassen. Das Prinzip dient damit der Risikostreuung und der Unterstützung der Wirkungsorientierung der beteiligten Akteure.

5. Lokale Community Investments:

Abgesehen von Crowdfunding-Investments, die zumeist auf Organisationen in sehr frühen Gründungsphasen beschränkt sind, bestehen derzeit kaum Möglichkeiten für Privatpersonen in Soziale Innovationen zu investieren. Daher sollten neue Investitionsmöglichkeiten geschaffen werden, welche den Grundgedanken von Crowdfunding folgen und diese ausbauen (Bündelung von Ressourcen, Risikodiversifizierung, Beteiligung privater Stakeholder, etc.). Dadurch vergrößert sich nicht nur das verfügbare Kapital für Soziale Innovationen, sondern vielmehr wird auch die wechselseitige Beziehung zwischen z. B. geförderten Sozialunternehmen und Privatpersonen gestärkt und es diesen ermöglicht, sich an Sozialen Innovationen im besten Fall als Co-Innovatoren zu beteiligen.

Eine Möglichkeit zur Förderung von lokal und regional fokussierten Sozialen Innovationen bieten sogenannte Community Bonds, welche Privatpersonen die Möglichkeit zur Investition in Sozialunternehmen aus der Nachbarschaft, Stadt oder Region bieten. Kommunen könnten hierbei den strukturierten Aufbau solcher Fonds unterstützen und potentiell als Co-Investoren fungieren. [4]

6. Social Procurement & Schaffung von Quasi-Märkten:

Manche Soziale Innovationen sind kommerziell nutzbare Produkte oder Dienstleistungen und können somit langfristig gesehen ein Markteinkommen erzielen. Andere sind, wie bereits beschrieben, aufgrund ihres Wirkungsmodells dauerhaft auf andere Finanzierungsmöglichkeiten angewiesen, was bei der Inanspruchnahme von klassischen Kapitalformen jedoch Schwierigkeiten erzeugen kann. Selbst ein Darlehen mit niedrigem oder variablem Zins und langer Laufzeit muss irgendwann zurückbezahlt werden. Investitionen von Eigenkapital sind kaum denkbar, wenn Investoren keine Exit-Option haben.

Der Staat kann auf zwei Arten aktiv werden. Erstens kann er neue Quasi-Märkte schaffen, indem er Innovationen als neue Standardleistungen, z. B. bei der Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen, etabliert. Damit wird ein Einkommensmodell geschaffen, das dem erbringenden Sozialunternehmen wiederum die Möglichkeit gibt Eigenkapital, Fremdkapital oder Mezzanine-Finanzierungen in Anspruch zu nehmen. Zweitens kann der öffentliche Sektor das Beschaffungswesen so umorganisieren, dass es an sozialen und ökologischen Kriterien oder dem Sozialen Innovationsgrad von Organisationen orientiert ist und diesen somit Vorrang vor anderen gibt (Social Procurement). Das würde wiederum nicht nur Markteinkommensmöglichkeiten für Sozialunternehmen generieren, sondern die Wirkungsorientierung von Organisationen insgesamt erhöhen, da diese in der öffentlichen Beschaffung honoriert wird.

Was die Herkunft der öffentlichen Finanzmittel angeht, ist es wichtig zu bemerken, dass neben den bereits genannten Möglichkeiten zur spezifischen Finanzierung einzelner politischer Instrumente, eine Reihe weiterer Finanzierungsquellen zu Verfügung stehen, die zur strategischen Förderung von Sozialen Innovationen genutzt werden können, z. B.: (1) der Europäische Sozialfonds (ESF) und der Europäischer Fonds für regionale Entwicklung, (2) die Förderung von Innovationen im Bereich sozialer Dienstleistungen aus Mitteln des Sozialsystems, (3) die Verwendung von nachrichtenlosen Vermögenswerten, wie es international bereits von einigen Ländern umgesetzt wird (vgl. aktueller Reformvorschlag, ein Rechtsgutachten zur Umsetzung in Deutschland liegt der Bundesregierung vor). Die verschiedenen Quellen decken dabei eine Bandbreite an thematischen oder geographischen Schwerpunkten ab und stehen im Einklang mit den Zielen für nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen (SDGs).

7. Öffnung bestehender Programme:

Neben der Einführung neuer politischer Maßnahmen ist die Förderung Sozialer Innovationen auch durch Reformen der rechtlichen Rahmenbedingungen von existierenden Programmen möglich. In Deutschland bestehen bereits einige etablierte Finanzierungsprogramme zur Förderung kommerzieller Startups, wie bspw. niedrigverzinsten Gründerkredit der KfW (z. B. ERP-Gründerkredit StartGeld), die von den Hausbanken vergeben werden. Von der Mehrheit dieser Förderprogramme sind gemeinnützige und nicht-marktorientierte Organisationen jedoch explizit ausgeschlossen. Auch erscheint der Anteil an EXIST-Gründerstipendien, die an Sozialunternehmer:innen gehen, aktuell sehr gering. [5]

Als eine erste und einfach umzusetzende Maßnahme sollte daher in Betracht gezogen werden, solche Förderprogramme auch für nicht-marktorientierte Organisationen zu öffnen und stärker an deren Bedürfnissen auszurichten. Des Weiteren sollten bankinterne Assessment-Prozesse reformiert werden, um die Eigenschaften von z. B. Sozialunternehmen besser zu berücksichtigen, indem bspw. erfolgreiche Crowdfunding-Kampagnen [6] als ein Element von Due-Diligence-Reports betrachtet werden. Auf nationaler Ebene sollte außerdem eine Reform des Beihilfegesetzes in Betracht gezogen werden, da dieses vorgibt, an welche Organisationen und in welcher Höhe staatliche Zuschüsse vergeben werden dürfen. Hier sollten Sozialunternehmen miteingeschlossen und die Förderung Sozialer Innovationen als Ziel verankert werden.

8. Gutscheine für Kompetenz- und Netzwerkaufbau:

Finanzierung allein wird Soziale Innovationen nicht maßgeblich befördern. Zusätzlich muss auch der Aufbau von Kompetenzen und Netzwerken gefördert werden und zwar sowohl aufseiten der Sozialunternehmen, als auch aufseiten (potentieller) Investoren, Banken und Intermediäre. Das kann nicht nur dazu beitragen Kapazitäten in diesen Bereichen zu erhöhen, sondern effektiv das finanzielle Risiko sowie das Wirkungsrisiko zu reduzieren (dass sich keine Wirkung einstellt oder unerwünschte Nebeneffekte auftreten).

Maßnahmen, um einen solchen Kompetenzaufbau finanziell zu unterstützen, gibt es für die Förderung kommerzieller und technischer Innovationen schon lange in Form von Innovationsgutscheinen. Ein ähnliches Instrument sollte für Sozialunternehmen etabliert werden. Diese sind nämlich nicht nur auf allgemeine unternehmerische Kompetenzen und Fähigkeiten angewiesen, sondern auch auf fachspezifische Kenntnisse, beispielsweise im Bereich der Wirkungsmessung, die in dieser Form bei kommerziell orientierten Unternehmen bisher keine Rolle spielen. Aus diesem Grund wäre es auch sinnvoll, die Netzwerke und Marktkenntnis etablierter Organisationen zu nutzen (Startup Hubs, Akzeleratoren etc., aber auch Wirtschaftskammern und -förderungen, Gründungs- und Innovationszentren) um ein gezieltes Matchmaking zwischen Organisationen und Fachexpert:innen zu ermöglichen. Darüber hinaus sollte die öffentliche Hand, in Zusammenarbeit mit Geschäftsbanken, Schulungen und Weiterbildungen in Bezug auf die komplexen Anforderungen von Sozialunternehmen für die Verantwortlichen im Kreditwesen und Investmentmanagement anbieten.

Damit ein (Finanz-)Markt effizient und effektiv funktioniert, ist es zudem wichtig, dass dieser ein solches Ökosystem oder eine Industrie als Gegenpart hat. Eine Repräsentation der Akteure Sozialer Innovationen ist essentiell, um das zu bewerkstelligen. Wenn staatliche Fördermaßnahmen nicht nur auf einzelne Organisationen, sondern ein übergreifendes Ökosystem ausgerichtet sind, können sie zum Aufbau von neuen und breiten Netzwerkstrukturen für Soziale Innovationen beitragen. Das erhöht nicht nur die Sichtbarkeit von Sozialen Innovationen in der Gesellschaft, sondern auch die Impact-Ausrichtung der gesamten Wirtschaft.

[4] Die "90/10" Solidaritätsfonds in Frankreich folgen einer ähnlichen Logik, aber kombinieren Vorsorgeinvestments von Angestellten mit denen von institutionellen Investor:innen, ohne eine Komponente von öffentlicher Finanzierung, weshalb wir sie hier nicht im Detail betrachten. Siehe: https://www.finansol.org/_dwl/Study-On-2090-10-20Funds-20Finansol.pdf

[5] Siehe <https://dserver.bundestag.de/btd/18/109/1810907.pdf>

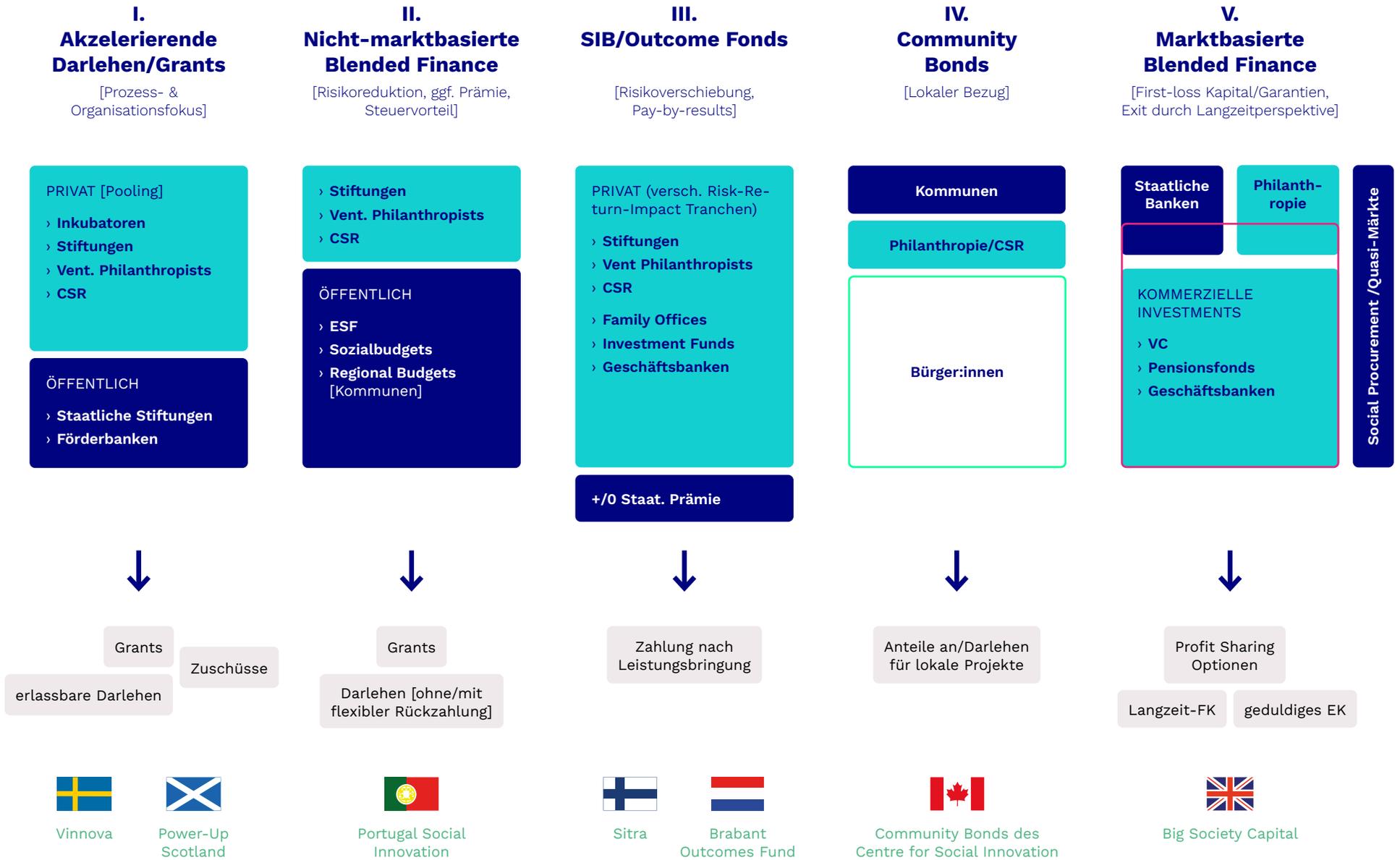
[6] Zum Beispiel nutzen laut DSEM 2020/21 13,6% der Sozialunternehmen Crowdfunding.

V **Konkrete** **Finanzvehikel**

Mit den politischen Instrumenten verknüpft sind 5 erprobte Finanzvehikel, die in unterschiedlichen Ländern bereits erfolgreich Anwendung finden und als Best Practices für Deutschland gelten können.

Welche Länder diese Finanzvehikel bereits einsetzen und welche spezifischen Eigenschaften diese Finanzvehikel haben, die in der Finanzarchitektur nur schematisch dargestellt sind, beschreiben wir im folgenden Teil. Der Aufbau der Finanzvehikel ist anschaulich in **Grafik 3** dargestellt.

“Der Anspruch von Sozialunternehmerinnen und – unternehmer ist es, für das Gemeinwohl neue Lösungswege aufzuzeigen. Sie sind damit ein wichtiger Baustein auf dem Weg, die Werte einer Sozialen Marktwirtschaft in eine komplexe, von schnellem Wandel geprägte Welt zu übersetzen. Zur Verbesserung der Rahmenbedingungen schlägt der Beirat vor, eine Soziale Innovationsstrategie auf den Weg zu bringen, bestehende Finanzierungsinstrumente zu öffnen und spezifische Instrumente aufzubauen sowie Soziale Innovations- und Gründungszentren einzurichten.”



Verteilung Privat-Öffentliche Finanzierung

● Private Anteile ○ Bürger:innen
● Öffentliche Anteile ○ Überlappung

I. Akzelerierende Darlehen & Grants

Grundprinzipien

- Finanzielle Ressourcen verschiedener Geldgeber:innen werden gebündelt
- Angestrebt werden sollte eine Abkehr von kurzfristigen Projektförderungen hin zu langfristigen, organisationsorientierten Förderprogrammen
- Kombination von Grants oder erlassbaren Darlehen mit einem prozessorientierten Qualifizierungs- und Akzelerationsprogramm

Lebenszyklus-Phase

vor allem Pre-Seed, auch Seed

Finanzierung

Die Finanzierung ist größtenteils über das Kapital privater Geldgeber:innen möglich, wie beispielsweise Stiftungen, philanthropisch ausgerichteten Organisationen oder Unternehmen, die sich im Rahmen ihrer CSR-Aktivitäten für die Förderung von Social Entrepreneurship einsetzen. Zusammen mit einem (im Vergleich deutlich geringeren) Anteil öffentlicher Geldmittel könnte daraus ein entsprechender Finanzierungspool gebildet werden. Analog zu Zuschüssen für kommerzielle Innovationsförderung könnten sich zudem staatliche Stiftungen wie die KfW Stiftung oder die Förderbanken der verschiedenen Bundesländer daran beteiligen.

Internationale Beispiele

Vinnova Sweden, Power Up Scotland, Portugal Social Innovation

Ein Beispiel für ein solches, sektorübergreifendes Förderprogramm stellt die Initiative Power Up Scotland dar. Zu den Investoren zählen unter anderem die wirkungsorientierte Investmentgesellschaft Big Issue Invest und die Universität Edinburgh. Diese werden durch finanzielle Garantien des schottischen Staates gestützt. Zusätzlich werden von der Investmentgesellschaft Aberdeen Standard Investments pro-bono Förder- und Weiterbildungsangebote für Sozialunternehmen angeboten. Die schwedische Agentur für Innovationsförderung Vinnova wiederum vergibt vor allem Zuschüsse zur Förderung Sozialer Innovationen an zivilgesellschaftliche Organisationen. Im Rahmen von Portugal Social Innovation wurde ein zweckgebundener Fonds zur Kompetenzförderung von Sozialunternehmen aufgelegt.

II. Nicht-marktbasierte Blended Finance-Instrumente

Grundprinzipien

- Staatliches Co-Investment senkt das Risiko für private Investoren, steigert die Attraktivität von Investitionen in Soziale Innovationen und erhöht somit die Kapitalausstattung von z. B. Sozialunternehmen
- Idealerweise in Verbindung mit staatlichen Prämien oder steuerlichen Anreizen für wirkungsorientierte Investitionen

Lebenszyklus-Phase

vor allem Seed

Finanzierung

Die Grundidee ist die Hebelung von privatem Kapital mittels öffentlichem Co-Investment oder anderer Anreize wie Steuervergünstigungen oder Wirkungs-Prämien. Mögliche Finanzierungsquellen sind der Europäische Sozialfonds, der Europäische Fonds für regionale Entwicklung sowie kommunale Mittel zur Förderung regionaler Sozialer Innovationen. Die Förderung von Innovationen im Bereich sozialer Dienstleistungen wäre aus Mitteln des Sozialsystems denkbar.

Die Mischung an privatem Kapital entspricht in etwa der des vorherigen Vehikels. Allerdings stellt die Finanzierung in der Seed-Phase in der Regel eine substantiellere Förderung von Organisationen wie Sozialunternehmen dar, insbesondere weil die Finanzierung längere Laufzeiten haben sollte. Dadurch steigt jedoch gleichzeitig das Investitionsrisiko, weshalb es eines Ausgleichs der divergierenden Risiko-Ertrag-Impact-Profile von Investoren und Sozialunternehmen durch staatliches Co-Investment bedarf. Hauptsächlichliche Formen der Finanzierung wären rückzahlungspflichtige Darlehen, vorzugsweise mit variablen Zinssätzen und der Option zur späteren Umwandlung in Eigenkapital. Darüber hinaus sollte Sozialunternehmen auch Betriebskapital zu Verfügung gestellt werden.

Internationale Beispiele

Portugal Social Innovation

Im Rahmen von Portugal Social Innovation wird das Kapital privater Investoren für Sozialunternehmen und Nonprofit Organisationen, mit bis zu 70% öffentlicher Finanzierung gehebelt, die aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds stammt.

III. Social Impact Bonds & Outcome-Fonds

Grundprinzipien

- Staatlich finanzierte Rückzahlung und Verzinsung des eingesetzten Kapitals, die sich an festgelegten Wirkungskriterien orientiert
- Die finanziellen und wirkungsbezogenen Risiken werden in diesem Fall von den privaten Investoren getragen, die öffentliche Hand bietet diesen dafür eine entsprechende Verzinsung

Lebenszyklus-Phase

Seed und Wachstum

Funktionsweise

Social Impact Bonds stellen einen Wandel in der Logik öffentlicher Ausgaben dar, von Ausgleichszahlungen für Dienstleistungen (und damit verbundenen Investitionen) hin zur Vergütung erreichter (sozialer/ökologischer) Outcomes. Die Rückzahlung des Kapitals sowie die Verzinsung orientiert sich dabei an der Erfüllung im Voraus festgelegter Wirkungsindikatoren. Das eingeworbene Kapital fließt dabei oft nicht in einzelne Organisationen, sondern in Partnerschaften mehrerer Dienstleistungsanbieter, welche ihre Expertisen bündeln und so zu effektiveren Problemlösungen beitragen zu können.

Einzelne Social Impact Bonds sind jedoch zumeist mit hohen Aufbau- und Verwaltungskosten verbunden, weshalb sogenannte Outcome-Fonds präferiert werden sollten. Von diesen wird das Anlagekapital gebündelt und einer Vielzahl an Organisationen als Finanzierung zu Verfügung gestellt. Die Zielgruppe möglicher Investoren ist dabei sehr groß und reicht von Stiftungen bis hin zu Geschäftsbanken, welche typischerweise über sehr unterschiedliche Risiko-Ertrag-Impact-Profile verfügen und somit den finanziellen Förderbedarf unterschiedlicher Sozialer Innovationen abdecken können. Indem finanzielle Ressourcen zu verschiedenen Tranchen gebündelt werden, lässt sich die Hebelwirkung auf das Kapitalangebot weiter verstärken.

Internationale Beispiele

Brabant Outcomes Fund Netherlands, Portugal Social Innovation, Sitra Finland, lokale Social Impact Bonds in weiteren Ländern

Einem Bottom-Up Prinzip folgend, wurden im Rahmen des niederländischen Brabant Outcomes Fund und von Portugal Social Innovation staatliche Outcome Fonds in kleinerem Umfang ausgegeben. Aufgrund der Regularien des Europäischen Sozialfonds, aus welchem sich das portugiesische Förderprogramm finanziert, konnte den beteiligten Investoren keine Verzinsung angeboten werden. Stattdessen werden als Ausgleich steuerliche Begünstigungen für Investitionen in den Fonds und damit in wirkungsorientierte Organisationen gewährt. Der staatliche finnische Innovationsfonds Sitra hingegen hat mehrere große themenspezifische Outcome-Fonds aufgelegt, vorrangig zur Unterstützung von Präventionsmaßnahmen, beispielsweise gegen Diabetes Typ 2.

IV. Community Bonds

Grundprinzip

- Bürger:innen soll es ermöglicht werden, Investitionen in lokale und regionale Soziale Innovationen zu tätigen

Lebenszyklus-Phase

Seed und Wachstum

Funktionsweise

Investitionsmöglichkeiten zur Förderung Sozialer Innovationen sind derzeit für Privatpersonen kaum bis überhaupt nicht vorhanden. Diese könnten durch die Einführung sogenannter Community Bonds geschaffen werden, welche Investitionen in Organisationen in der direkten Nachbarschaft oder Region ermöglichen. Community-Bonds sind insbesondere für vermögensgesicherte Projekte und Organisationen geeignet. So könnte beispielsweise ein Sozialunternehmen, welches eine Immobilie zum Aufbau eines neuen Kulturzentrums benötigt, hierfür Anleihen an die beteiligten Kulturschaffenden und andere Stakeholder vergeben. Neben Privatpersonen können dabei auch Philanthropen oder lokale Unternehmen beteiligt werden. Die Vergabe von Community Bonds kann von staatlicher Seite aus gefördert werden, vor allem durch Kommunen, beispielsweise durch die Bildung eines Förderfonds, durch den sie sich an den Community Fonds beteiligen könnten.

Internationale Beispiele

Centre for Social Innovation, Toronto/ Kanada

Das Center for Social Innovation in Kanada hat erfolgreich mehrere solcher Community Bonds in unterschiedlichen Städten und Regionen aufgesetzt, vor allem für Soziale Innovationsprojekte, die mit Immobilien verbunden sind.

V. Marktbasierte Blended Finance-Instrumente

Grundprinzipien

- Staatliche Erstverlusttranchen oder Garantien reduzieren das Risiko für private Investoren
- Durch langfristige Finanzierungsoptionen werden Exit-Optionen für private Investoren geschaffen

Lebenszyklus-Phase

Wachstumsphase

Funktionsweise

Manche Organisationen, die Soziale Innovationen hervorbringen, schaffen es Modelle zu kreieren in denen Wirkung und Profite nicht im Widerspruch stehen. Private Investoren für solche Fälle zu finden ist keine große Herausforderung. Jedoch gibt es viele Organisationen, deren Soziale Innovationen bereit sind zu wachsen, die jedoch nur Erträge erwirtschaften können, die unter der Markttrendite liegen, oder aber überhaupt keine Erträge erwirtschaften können. Zudem weisen andere wiederum ein hohes finanzielles oder Impact Risiko auf.

Blended Finance-Instrumente, die verschiedene Finanzquellen kombinieren, können das Investitionsrisiko senken und die Attraktivität des Investments steigern. Das Spektrum möglicher Investoren reicht dabei von Pensionskassen, bis hin zu (Impact) Investing Fonds und (Social) Venture Capital Fonds oder auch Geschäftsbanken, welche dann wiederum Investitionsangebote für ihre Privatkunden schaffen können. Durch die Kombination von Investitionen mit verschiedenen Risiko-Ertrags-Impact-Profilen wird eine Balance hergestellt, die von den einzelnen Investoren individuell nicht erreicht werden kann. Staatliche Investitionen durch Förderbanken oder Investitionen privater philanthropischer Organisationen können die Erstverlusttranche bzw. eine Garantie-ähnliche Funktion übernehmen.

In Kombination ermöglicht das sowohl langfristige Darlehen mit variablen Zinssätzen als auch stille Beteiligungen, Mezzanine-Finanzierungen, Gewinnbeteiligungen oder Eigenkapital zur Verfügung zu stellen. Für den Fall, dass Organisationen auch langfristig kein Markteinkommen erzielen können, können durch Social Procurement und Quasi-Märkte Exit-Optionen für private Investoren geschaffen werden.

Internationale Beispiele

Big Society Capital UK, Canada Fund-of-Funds

Big Society Capital UK setzt seit einigen Jahren verschiedene Varianten von Blended Finance-Instrumenten zur Sozialen Innovationsförderung ein. In Kanada wird aktuell ein Dachfonds eingerichtet, der die Verwirklichung der Ziele für nachhaltige Entwicklung (SDGs) der Vereinten Nationen in verschiedenen Bereichen ermöglichen soll.

Zusätzlich zu den dargestellten Finanzvehikeln sind **nicht-monetäre Unterstützungsstrukturen** von zentraler Bedeutung.

Anpassung bestehender & Schaffung neuer Institutionen

Grundprinzip

— Angestrebt wird der Aufbau eines umfassenden Ökosystems für Soziale Innovationen und Social Entrepreneurship.

Lebenszyklus-Phase

Gesamter Lebenszyklus

Funktionsweise

Die Förderung eines Ökosystems für Soziale Innovationen bedarf vor allem auch politischer Akteure und Institutionen, die sich das Thema zu eigen machen, sowie neutraler Institutionen, die eine nationale Vorreiterrolle einnehmen und dadurch alle beteiligten Akteure vernetzen sowie zwischen diesen vermitteln können. Dem EU-Programm für Beschäftigung und soziale Innovation (EaSI) liegen ähnliche Prinzipien zugrunde. Die Gründung einer separaten Innovationsstiftung für Soziale Innovationen, die sowohl nicht-markt-orientierte, als auch markt-orientierte Ansätze unterstützt, wäre eine gute Möglichkeit der gezielten Förderung. Dies stärkt nicht nur die Kooperation und Transparenz im Feld der Sozialen Innovationen, sondern ermöglicht auch die Identifikation und Umsetzung nationaler Prioritäten bezüglich zu adressierender gesellschaftlicher Herausforderungen und möglicher Lösungsansätze.

Internationale Beispiele

Le French Impact, Big Society Capital/Good Finance & Nesta UK, Sitra Finnland

Ein prototypisches Beispiel für eine Institution, die diese Funktionen wahrnimmt, stellt Le French Impact dar. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf der frühen Einbeziehung politischer Akteure, um notwendige rechtliche oder institutionelle Reformen anzustoßen, die z. B. zur Überführung einer Innovation in das System an Regelleistungen des Sozialstaates notwendig sind.

Parallelen können auch zu UK gezogen werden

Dort werden die oben beschriebenen Funktionen von einer Vielzahl an Akteuren wahrgenommen, wie bspw. Big Society Capital und deren Tochterorganisation Good Finance, welche sich vorrangig für die Förderung von Kompetenzen und Transparenz einsetzt, sowie die Innovationsstiftung Nesta. Lokale, regionale- oder nationale Kooperationen verschiedener Akteure bilden einen Experimentierraum und ermöglichen dabei, gemeinsam die vordringlichsten sozialen Probleme zu identifizieren. Der finnische Innovationsfonds Sitra engagiert sich stark in der sogenannten Impact-Modellierung als einen Weg zur Identifikation von Investitionsprioritäten, bspw. anhand der Schätzung sozio-ökonomischer Kosten, welche durch Investitionen in innovative Präventionsmaßnahmen eingespart werden können.

Innerhalb und außerhalb Europas gibt es bereits viele etablierte Strategien zur Förderung Sozialer Innovationen. Konkrete Finanzierungsstrukturen aus sieben verschiedenen Ländern zeigen, wie Innovationsförderung ganzheitlich gelingen kann.

Die in dieser Studie formulierten Empfehlungen basieren auf den Ergebnissen von Interviews mit 23 Expert:innen, die im Sommer 2021 durchgeführt wurden. Zu den Befragten zählen Vertreter:innen internationaler Organisationen, wie bspw. der OECD, der European Venture Philanthropy Association (EVPA) oder der Global Steering Group on Impact Investing (GSG). Des Weiteren wurden nationale Expert:innen verschiedener Länder, in welchen sich strategische Förderprogramme für Soziale Innovationen derzeit in Planung bzw. Aufbau befinden (bspw. Italien und Spanien), befragt. Diese Befragungen ergaben Implikationen grundsätzlicher Art, die nicht auf ein bestimmtes Programm bezogen waren.

Einige Länder innerhalb und außerhalb Europas verfügen jedoch bereits über etablierte Förderstrukturen, zu welchen im Rahmen der vorliegenden Studie Erfahrungsberichte und detaillierte Informationen gesammelt wurden. Im Folgenden sollen diese nationalen Förderprogramme kurz vorgestellt und anhand mehrerer, für die Soziale Innovationsförderung relevanten Dimensionen, analysiert werden. **Tabelle 1** liefert einen Überblick dieser vergleichenden Analyse. [7]

Zu den relevanten Vergleichsdimensionen zählen unter anderem: die Zielgruppe, die primäre Lebenszyklus-Phase, das Kapitalangebot, das Risikomanagement und die Impact-Orientierung der bestehenden Programme. Die Reihenfolge der Tabelle und der folgenden Auflistung spiegelt dabei die Komplexität und den Facettenreichtum der Förderprogramme wider (in aufsteigender Reihenfolge). Dabei wird klar, dass die nationalen Ansätze sehr unterschiedlich sind, sich aber dennoch wichtige Schnittmengen ergeben. Die oben dargestellte Finanzarchitektur und dazugehörigen politischen Instrumente und Finanzvehikel stellen eine Komposition der vielversprechendsten Elemente dar.

[7] In Kanada fokussieren wir uns hier auf den Fund-of-Funds, weil die Community Bonds zwar eine wertvolle lokale Initiative sind, aber an sich kein größeres Finanzierungsprogramm darstellen. Le French Impact ist zwar eine Großinitiative, aber ebenfalls kein separates Finanzierungsprogramm, weswegen wir uns in der Tabelle nicht darauf beziehen.

	Schweden	UK / Schottland	Niederlande	Finnland	UK	Portugal	Kanada
Programm	Vinnova	Power Up Scotland	Brabant Outcomes Fund	Sitra	Big Society Capital	Portugal Social Innovation	Social Finance Fund
Prinzip	Von Grundlagen- zu Innovationsförderung	Förderung lokaler Sozialunternehmen	Bottom-Up Impact-Evolution	Impact-Reform des Wohlfahrtsstaates	Aufbau eines Impact-Investing-Marktes	Gestaltung eines Ökosystems	SDG-Investments
Gründung	2001	2018	2018	1967	2012	2014	In Planung
Initiator	Regierung	Lokale Initiative	Regionalregierung	Regierung	Regierung	Regierung	Regierung
Geschätztes Volumen	SEK 55 Mio. (2017-2019, öffentlich)	GBP 990000 (2020, öffentlich+privat)	EUR 1 / 17 Mio. (1. Runde/ in Planung, öffentlich+privat)	EUR 64 Mio. (2020, öffentlich)	GBP: 115 Mio. (2020, öffentlich)	EUR 150 Mio. (seit 2014, öffentlich)	CAD 755 Mio. (geplant, öffentlich+privat)
Lebenszyklus-Phase(n)	Gesamter Lebenszyklus, ein Finanzvehikel	Pre-Seed, Seed	Wachstum	Wachstum	Wachstum	Alle Phasen, mehrere Finanzvehikel	Alle Phasen, mehrere Finanzvehikel
Zielgruppe	Zivilgesellschaftliche Organisationen	Sozialunternehmen	Zivilgesellschaftliche Organisationen	Anbieter sozialer Dienstleistungen	Marktorientierte Sozialunternehmen	Von zivilgesellschaftlichen Organisationen bis hin zu KMUs	Von zivilgesellschaftlichen Organisationen bis hin zu KMUs
Finanzierungsinstrumente	Grants	Niedrigverzinsten Darlehen (nach Akzelerator-Programm und erfolgreichem Pitch)	Zunächst klassische Social Impact Bonds, dann Outcome-Fonds	Outcome-Fonds	Verschiedene, marktorientiert. Gründung einer Tochterorganisation (Access Foundation) für nicht-marktorientierte Sozialunternehmen.	1. Kompetenz-Förderprogramm 2. Pooled Grants (staatlich und privat) 3. Social Impact Bonds 4. Social Innovation Fonds (Eigen- und Fremdkapital)	Dachfonds, verschiedene, marktorientiert
Finanzierungsquellen	Umwidmung des Etats (Förderung von Innovationsprojekten statt zivilgesellschaftlichen Organisationen allgemein)	Staatliche Garantien	Regionaler Etat	Sozialetat	Vorrangig nachrichtenslose Vermögenswerte	Europäischer Sozialfonds, nationale und kommunale Etats	Zweckgebundener, staatlicher Etat
Private Investoren	-	Big Issue Invest, Universität Edinburgh, Pro-bono Beratung durch Unternehmen	Zunächst Stiftungen, später auch Banken	Kommerzielle Investoren	Gesamtes Spektrum	Gesamtes Spektrum	Kommerzielle Investoren
Laufzeit	Variabel	3 Jahre	3-7 Jahre	Variabel	Variabel	Bis zu 10 Jahren	Noch unbestimmt
Risiko-verteilung	Regierung	Regierung (Erstverlusttranche)	Private Investoren	Private Investoren	Geteilt	Je nach Instrument	Geteilt
Impact-Kriterien	Nicht klar erkennbar	Evaluation und Reporting ex-post	Gemeinsam bestimmt, Anpassungen möglich	Vordefiniert	Gemeinsam bestimmt	Gemeinsam bestimmt	Noch unbestimmt

Tabelle 1 Internationale Finanzierungsprogramme



Vinnova, Schweden

„Von Grundlagen- zur Innovationsförderung“

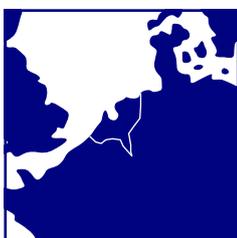
Die Förderprogramme der schwedischen Innovationsagentur Vinnova basieren auf einem Wandel weg von bedingungslosen Finanzierungen für zivilgesellschaftliche Organisationen als Teil des skandinavischen Wohlfahrtsregimes hin zu themenspezifischen Innovationsförderungen. Vorrangig werden Grants vergeben. Es gibt verschiedene Kompetenzförderprogramme, welche Weiterbildungsangebote sowohl zur Innovationsförderung als auch Impact-Ausrichtung umfassen. Dabei handelt es sich jedoch bis jetzt um Einzelprojekte, welche nicht strategisch in die Förderstruktur eingebettet sind, wie dies in anderen Ländern zu beobachten ist.



Power-Up Scotland, UK/Schottland

„Förderung lokaler Sozialunternehmen“

Das auf Sozialunternehmen fokussierte Förderprogramm Power Up Scotland verfolgt eine stark regionale Ausrichtung. Nach einer drei- bis viermonatigen Mentoring-Phase präsentieren die beteiligten Sozialunternehmen ihr Wirkungs- und Geschäftsmodell sowie ihre Entwicklung vor den beteiligten Impact Investoren und haben so die Möglichkeit, niedrigverzinsten Darlehen für die Umsetzung ihrer Projekte einzuwerben. Zu den Hauptinvestoren zählen die wirkungsorientierte Investmentgesellschaft Big Issue Invest und die Universität Edinburgh, welche einen Teil ihres Endowments in das Programm investiert. Unterstützt werden diese durch „first loss“ Garantien des schottischen Staates, die nicht nur wegen ihrer unmittelbaren Funktion der Risikominimierung wichtig sind, sondern für das Vorhaben auch eine Signalwirkung haben. Neben der finanziellen Förderung wird auch nicht-finanzielle Unterstützung, vor allem in Form von Pro-Bono Beratung durch die Investmentgesellschaft Aberdeen Standard Investments bereitgestellt, die als beinahe ebenso wichtig wie die finanzielle Förderung angesehen wird. Der starke regionale Fokus des Förderprogramms erleichterte die Beteiligung und Kooperation verschiedener Stakeholder sehr.



Brabant Outcomes Fund, Niederlande

„Bottom-Up Impact-Entwicklung“

Das kommunale Förderprogramm der niederländischen Provinz Noord-Brabant verfolgt einen klaren Bottom-Up-Ansatz. In der ersten Finanzierungsrunde waren vier Sozialunternehmen und 3 private Investoren beteiligt, welche Social Impact Bonds im Wert von insgesamt 1 Mio. € aufsetzten. In der zweiten Finanzierungsrunde, welche sich derzeit in Vorbereitung befindet, sollen insgesamt 17 Mio. € zur Verfügung gestellt werden. Dafür wird ein Outcome-Fonds eingerichtet, der sowohl auf Pay-by-Results-Prinzipien basiert, als auch Darlehen und Betriebskapital für die beteiligten Sozialunternehmen bereitstellen soll. Die im Rahmen der Social Impact Bonds verfolgten Wirkungsindikatoren wurden im Vorfeld festgelegt, aber im Laufe des Prozesses kontinuierlich evaluiert und ggf. angepasst, was insbesondere aufgrund der Covid-19 Entwicklungen notwendig war. Das Ziel des Programms besteht darin, die Sozialunternehmen bei der Verwirklichung ihrer Wirkung aktiv zu unterstützen. Für die Verantwortlichen aufseiten der Regionalverwaltung stellt das Förderprogramm außerdem eine Möglichkeit zur Weiterentwicklung und Einführung neuer Entscheidungskriterien in den Prozessen des öffentlichen Sektors dar.



Sitra, Finnland

„Impact-Reform des Wohlfahrtstaates“

Das Förderprogramm ist darauf ausgerichtet, zu einer wirkungsbasierten Reformierung des finnischen Wohlfahrtstaates beizutragen. Statt nach der Entstehung von gesellschaftlichen Problemen mögliche Lösungswege zu suchen, konzentriert sich Sitra auf die Förderung von Präventionsmaßnahmen. Ein Hauptziel besteht dabei darin, verschiedene Akteure und Stakeholder, die zuvor nicht zusammengearbeitet haben, zu vernetzen. Hierzu zählen beispielsweise private Fondsmanagement Gesellschaften und Anbieter sozialer Dienstleistungen. Statt lokaler Social Impact Bonds setzt Sitra auf überregionale oder bundesweite Ausschreibungen öffentlicher Aufträge, welche zu beträchtlichen Investitionen in Soziale Innovationsvorhaben führen. Für die Umsetzung festgelegter Wirkungsziele werden staatliche Prämien vergeben, welche als Beitrag zur Verringerung zukünftiger staatlicher Sozialausgaben gesehen werden. Dadurch können Investoren, die Zinssätze nahe oder auf Marktniveau anstreben, gewonnen werden.



Big Society Capital, UK

„Aufbau eines Impact-Investing-Marktes“

Als international erstes Förderprogramm für Impact, Sozialunternehmen und Soziale Innovationen nutzte Big Society Capital Geld aus nachrichtenlosen Vermögenswerten, welche in eine Vielzahl vor allem marktbasierter Finanzvehikel überführt wurden. Durch öffentliche Co-Investments und Pooling von Ressourcen sollen private Investoren gewonnen werden. Der Hauptteil der Gelder fließt an Sozialunternehmen, die zumindest ein minimales Markteinkommen erwirtschaften. Impact-Ziele werden individuell bestimmt, auf Basis der langjährigen Erfahrungen entwickelt sich hieraus jedoch zunehmend ein standardisiertes Verfahren. Wirkungsvolle Organisationen, die nicht marktorientiert sind, werden jedoch durch die Tochterorganisation Access Foundation unterstützt. Einen zusätzlichen Baustein bildet das von Big Society Capital initiierte Projekt Good Finance, welches zum Wissensaustausch und zur Kompetenzförderung im Sektor beitragen soll sowie Sozialunternehmen über die Optionen an Finanzierungsmöglichkeiten informiert und sowohl deren Chancen als auch Nachteile aufzeigt.



Portugal Social Innovation, Portugal

„Gestaltung eines Ökosystems“

Von den im Rahmen dieser Studie betrachteten Fallbeispielen verfügt Portugal über das umfassendste und facettenreichste Förderprogramm. Dieses deckt den gesamten Lebenszyklus und die verschiedenen Arten Sozialer Innovationen ab. Neben einem eigenständigen Kompetenzförderprogramm und einem Portfolio verschiedener Social Impact Bonds wurde außerdem ein Förderprogramm für philanthropisch orientierte Investments aufgelegt (nicht-marktbasierendes Blended Finance-Instrument), welches entsprechende Investitionen mit bis zu 70% Finanzierung aus öffentlichen Mitteln hebelt. Ein Fonds zur Förderung Sozialer Innovationen bietet darüber hinaus Finanzierungen in Form von Fremdkapital oder Eigenkapital an, das einen staatlichen Co-Investmentanteil von maximal 40% enthält (markt-basiertes Blended Finance-Instrument). Die öffentlichen Mittel stammen hauptsächlich aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF), aber auch aus nationalen, regionalen und kommunalen Etats. Aufgrund der ESF-Regularien darf keine Verzinsung des durch private Investoren bereitgestellten Kapitals erfolgen. Deswegen wurde ein steuerlicher Nachlass von 30% auf impact-orientierte Co-Investments eingeführt. Das Ziel des Förderprogramms ist es, nicht nur einzelne Organisationen zu finanzieren, sondern den Aufbau eines Impact Investing-Marktes sowie eines Ökosystems für Soziale Innovationen zu fördern. Die Definition von Wirkungskriterien sind ein elementarer Bestandteil dieses Prozesses, werden jedoch vorrangig fallspezifisch unter den beteiligten Parteien bestimmt.



Fund-of-Funds, Kanada

„SDG-Investments“

Das sich derzeit noch im Aufbau befindliche kanadische Förderprogramm verfolgt das Prinzip, durch substantielle staatliche Investitionen eine Multiplikatorwirkung auf die Mobilisierung privaten Kapitals zu erzielen. Die vorläufigen Schätzungen des Investitionsvolumens und dessen Zusammensetzung schwanken, das anvisierte Gesamtvolumen an öffentlichem und privatem Kapital soll jedoch mindestens 750 Mio. kanadische Dollar betragen. Diese Gelder sollen in einen Dachfonds fließen, welcher wiederum zur Finanzierung themenspezifischer SDG-Fonds beitragen soll. Zudem soll ein Investment Readiness-Programm aufgelegt werden. Durch die Kombination verschiedener Finanzvehikel wird wirkungsorientierten Organisationen der Zugang zu verschiedenen Kapitalarten ermöglicht, jedoch ist das Förderprogramm insgesamt sehr stark marktorientiert. Genaue Angaben zu Impact-Bewertungskriterien liegen noch nicht vor, diese werden jedoch sehr wahrscheinlich SDG-orientiert ausgelegt sein.

WII Handlungsauftrag

Bei der Gestaltung von Förderprogrammen für Soziale Innovationen haben politische Akteure in Deutschland und anderen Ländern die Möglichkeit, von internationalen Erfahrungen bestehender Finanzierungs- und Förderinstrumente zu profitieren. **Die Bedürfnisse und Herausforderungen sind klar und es gibt dafür keine perfekte Lösung. Jeder Lösungsansatz, der effektiv sein will, muss aber die Komplexität Sozialer Innovationsförderung ernst nehmen.**

Der im Rahmen dieser Studie präsentierte Entwurf einer Finanzarchitektur mit spezifischen politischen Instrumenten und Finanzvehikeln sowie nicht-monetären Fördermaßnahmen stellen ein umfangreiches Maßnahmenpaket dar, welches ein hohes Wirkungspotenzial birgt und gleichzeitig realistisch umgesetzt werden kann. **Wir hoffen, dass sich politische Entscheidungsträger:innen gemeinsam mit einem breiten Spektrum von Stakeholdern für eine ganzheitliche Soziale Innovationsstrategie sowie die praktische Implementierung von Fördermaßnahmen einsetzen. Dadurch können sie zu einer effektiven Entfaltung des gesellschaftlichen Potenzials Sozialer Innovationen beitragen.**

WII.

Glossar

Accelerator/Akzelerationsprogramm

Zeitlich begrenztes Förder- und Weiterbildungsprogramm für Start-Ups

Blended Finance

Finanzierungsstrukturen, welche staatliches Kapital einsetzen, um private Investoren zu gewinnen

Grant

International geläufige Bezeichnung verschiedener Arten von nicht rückzahlbaren Zuschüssen.

EaSI

EU-Programm für Beschäftigung und soziale Innovation (EaSI), [weitere Infos](#)

Erstverlust-Tranche/first loss

Investoren werden bei Zahlungsausfall als Gläubiger nachrangig bedient und tragen somit das größte Verlustrisiko

ESF

Europäischer Sozialfonds, [weitere Infos](#)

Mezzanine-Finanzierung

Hybride Finanzierungsform, die Eigenschaften von Fremd- und Eigenkapital kombiniert

Nachrichtenlose Assets

Vermögenswerte, bei denen Finanzdienstleister den Kund:innenkontakt verloren haben und nicht wiederherstellen können

Outcome-Funds

Fonds zur parallelen Finanzierung mehrerer Projekte nach dem Pay-by-Results-Prinzip (s.u.)

Pay-by-Results

Fremdkapital wird aus staatlichen Mitteln verzinst zurückbezahlt, falls im Voraus festgelegte Impact-Kriterien erfüllt werden

Pre-Seed-Phase

Erste Phase im Unternehmens-Lebenszyklus, welche die Zeit vor der Unternehmensgründung umfasst

Seed-Phase

Zweite Phase im Unternehmens-Lebenszyklus in der z. B. ein Wirkungsnachweis erbracht werden soll

Quasi-Märkte

Soziale Dienstleistungen werden vom Staat durch ein Ausschreibungsverfahren vergeben und bilden so marktähnliche Strukturen

Social Impact Bonds (SIB)

Öffentlich-private Partnerschaft zur Finanzierung von Organisationen mit Innovations- bzw. Impact Potenzial; eine Verzinsung erfolgt nur, wenn festgelegte soziale Ziele erreicht werden

Social procurement/ soziales Beschaffungswesen

Staatliche Aufträge werden nicht nur nach finanziellen Aspekten, sondern (vorrangig) anhand sozialer (und ökologischer) Kriterien vergeben

IX.

Weiterführende Links & Quellen

Finnland

Sitra

[Webseite](#)

[Annual Report 2020](#)

Frankreich

Le French Impact

[Webseite](#)

Kanada

Social Finance Fund

[Webseite](#)

Niederlande

Brabant Outcome Funds

[Webseite](#)

[Report of first investment round](#)

Schottland

Power-Up Scotland

[Webseite](#)

[Impact Report 2020](#)

Schweden

Vinnova

[Webseite](#)

[Social Innovation in Sweden Report](#)

[SDG-Social Bonds](#)

Spanien

[Financing needs of social enterprises in Spain, Report](#)

Portugal

Portugal Social Innovation

[Webseite](#)

[Social Impact Bonds Studie](#)

UK

Global Steering Group for Impact Investing

[Webseite](#)

Big Society Capital

[Webseite](#)

[Annual Report 2020](#)

Good Finance

[Webseite](#)

International

Entwicklungsfinanzierung

[Blended Development Finance Capacity Building Programm](#)

[B-Bridhhi Impact Ecosystem Building Programm Bangladesh](#)

EU

[European Social Innovation and Impact Funds \(ESIIF\)](#)

OECD

[Social Impact Investment 2019, Report](#)

[Innovative Development Finance Toolbox](#)



S E Social
Entrepreneurship
N D Netzwerk
Deutschland