

UNIVERSITÄT  
HEIDELBERG



CSI

Centrum für soziale Investitionen und Innovationen  
Centre for Social Investment

# Von Haken und Ösen, Hebeln und Stellschrauben: Finanzierung von Sozialunternehmen durch *Impact Investment*

**Gunnar Glänzel**

Jahrestagung des Instituts für ökologische Wirtschaftsforschung 2013

*Geschäftsmodell Nachhaltigkeit –  
Wirtschaft und Wirtschaftsförderung in der Transformation*

- **Einführung und Hintergrund**
- **Fragestellungen und Methodik**
- **Haken und Ösen: Ergebnisse**
- **Hebel und Stellschrauben: Diskussionspunkte**

**Hintergrund (1)**

- **Finanzierung** von Sozialunternehmern problematisch (Jansen, 2013; Schmitz & Scheuerle, 2013)
- Für Wachstum entweder solides Einkommensmodell notwendig
- ...oder Finanzierung von außen:
  - Förderung (keine Rückzahlung; Problem: Zu geringes Angebot)
  - Investment (Rückzahlung; mehrere Problematiken)

**Hintergrund (2)**

- *Impact investment* als ‚silver bullet‘
  - Idee: Finanzielle Rendite PLUS soziale/ökologische Rendite („impact“)
  - Investoren und Intermediäre
  - Instrumente
- ➔ Ideale Passung mit Sozialunternehmern?**

1. Was sind die Eigenschaften von Angebot und Bedarf an Impact Investment?
2. Was sind geeignete Finanzierungsinstrumente?

**TEPSIE:** [www.tepsie.eu](http://www.tepsie.eu)

*The Theoretical, Empirical and Policy foundations for building Social Innovation in Europe*

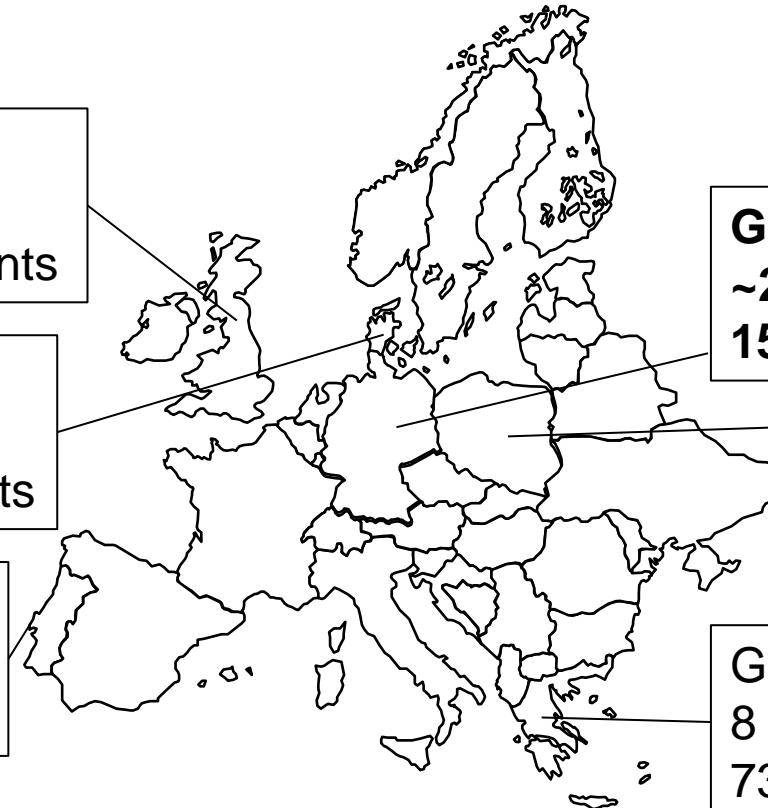
59 Interviews und 444 Antworten auf Online-Umfrage

**KfW-Studie zur Finanzierung von Sozialunternehmertum:** 15 Interviews

**UK:**  
10 interviews  
116 survey respondents

**Denmark:**  
7 interviews  
13 survey respondents

**Portugal:**  
10 interviews  
72 survey respondents

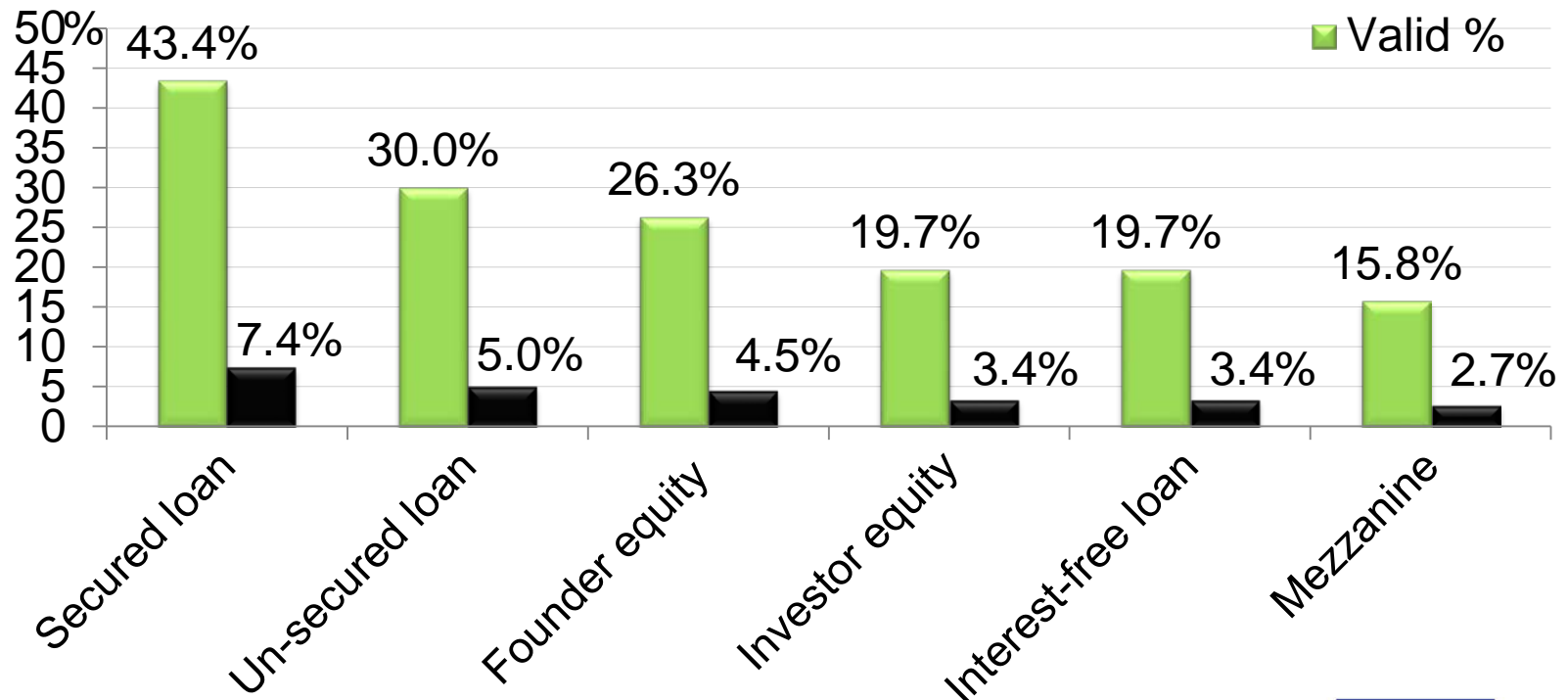


**Germany:**  
~25 interviews  
152 survey respondents

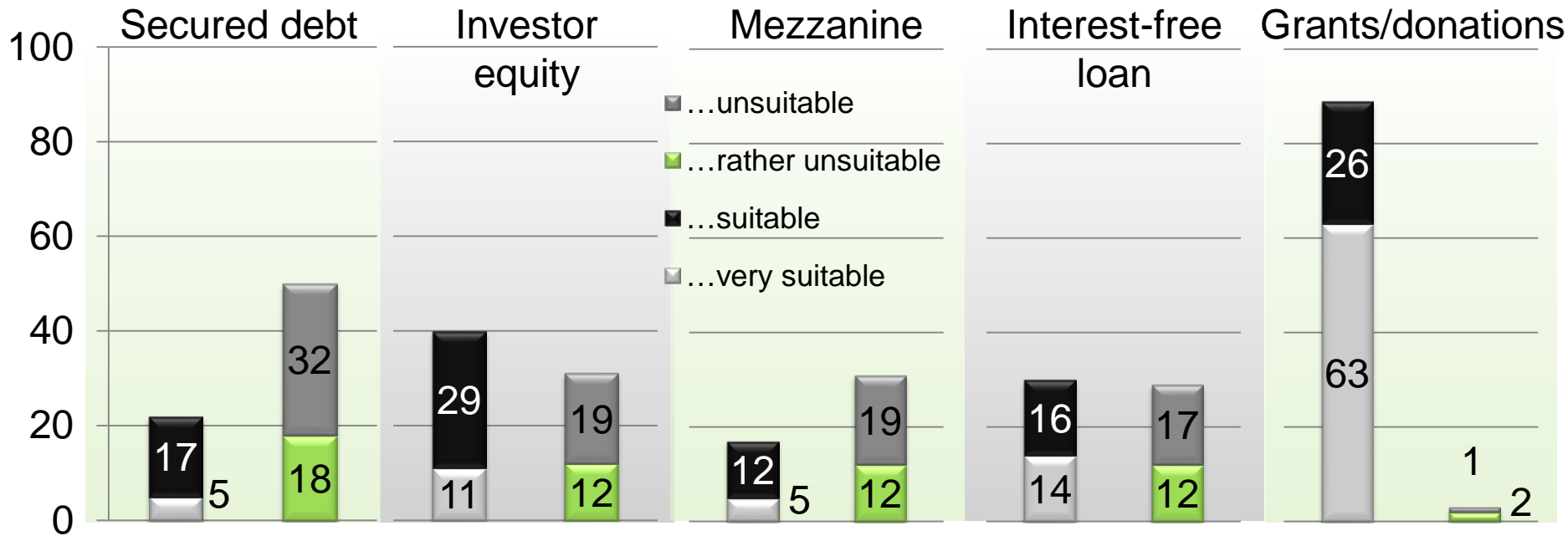
**Poland:**  
9 interviews  
18 survey respondents

**Greece:**  
8 interviews  
73 survey respondents

- **24.8% (n=76) nutzen Finanzierungsinstrumente**
- **Bankkredite relativ weit verbreitet**

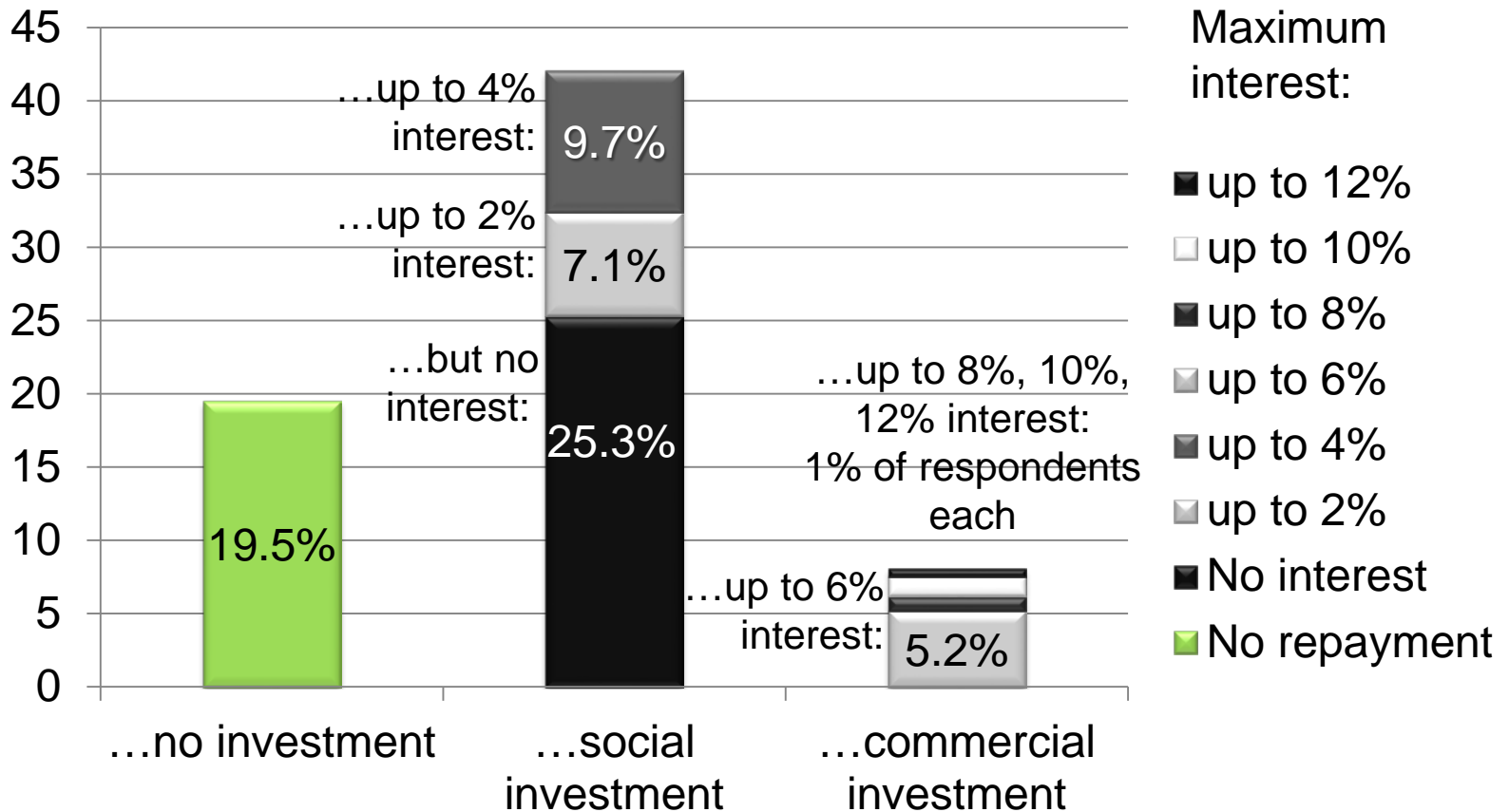


- Mögliche Finanzierungsinstrumente als unterschiedlich passend für Wachstumsfinanzierung eingeschätzt
- Prozentanteil derjenigen, die bestimmte Finanzierungsinstrumente als (un)passend für sich einschätzen...





- Selbsteinschätzung zur Fähigkeit, eine Finanzierung zu bedienen:**



– **Organisches Wachstum statt Kapitalkosten**

“*[Investor 1 hat]* mir angeboten, sie könnten uns Geld zur Verfügung stellen, zu 8% Zins. Ja, und dann habe ich gedacht, da gehe ich lieber zu meiner Volksbank und frage: Könnt Ihr uns Geld leihen zu 3% Zins? Also 8% finde ich unattraktiv für Sozialgeschichten. Und das zweite ist, dass ich glaube, dass es lieber langsam wächst, aber ohne dass ich mich mit einem Darlehen konfrontiere.“ (Sozialunternehmer 5)

– **Ungünstige Konditionen:**

„Und ehrlich gesagt, also ich habe ja jetzt die Verträge von [Investor 1] und von [Investor 2] zum Vergleich, (...) und ehrlich gesagt, sind die Verträge kein bisschen ‚social‘. (lacht) (...) Also das sind einfache, ganz normale VC-Verträge mit allen Gemeinheiten, die man sich vorstellen kann im VC-Geschäft. (lacht) Alles enthalten. Eigentlich sind das eher schlechte Verträge.“ (Sozialunternehmer 1)

– **Nachteilhafte Mezzanin-Konstruktion**

„Also da bin ich der Doofe, eigentlich, (lacht) also Sozialunternehmer. Ich habe es überhaupt nicht verstanden, ganz ehrlich, als ich diese Verträge das erste Mal bekommen habe, habe ich überhaupt nicht verstanden, warum ich für ein Geld, was ich zurückzahlen muss, praktisch wie ein Darlehen, trotzdem Anteile abgeben muss. Ich habe es nicht kapiert und ich kapiere es eigentlich bis heute nicht. Aber es ist so üblich im VC-Geschäft. Das heißt, ich gebe Anteile ab, nur weil das nachrangig ist. Das ist der Grund. Weil es halt doch Risikokapital ist“ (Sozialunternehmer 1)

– **Monetarisierung sozialer Wirkung fehlt**

„Im Moment ist es ja eher so, dass es nicht-monetarisierte Leistungen sind, die vollbracht werden. (...) Da sind wir nicht am Ende der Fahnenstange, sondern wir müssen da weiter kommen. Ich bin der Auffassung, und mehr denn je, dass soziale und ökologische Leistungen finanziell honoriert, taxiert und honoriert werden müssen.“ (Sozialunternehmer 4)

- **Bedarf auf Sozialunternehmerseite:**
  - Niedrige Kapitalkosten
  - Autonomie und Gestaltungsfreiheit
  - Nicht-finanzielle Unterstützung
  
  - **Bedarf auf Investorenseite**
  - Niedrige Transaktionskosten
  - Wirkungsmessung
  - Angemessenes Rendite-Risiko-Verhältnis
- Investment-Modelle nicht immer und überall für Sozialunternehmer anwendbar

- **Stabilere Einkommensmodelle**

Je größer ein soziales Problem, desto schwieriger sind marktbasierende Einkommensmodelle, um es zu lösen: Staat und Wohlfahrt müssen also besser als Einkommensquelle zugänglich sein UND für Investmentmodelle offen

- **Mehr Kooperation zwischen unterschiedlichen Akteurstypen**

- Stiftungen
- Öffentliche Stellen
- Intermediäre
- Investoren
- Etc.

→ Kräfte für Investmentmodelle bündeln, um mehr Kapital anzuziehen

# CSI

VIELEN DANK!

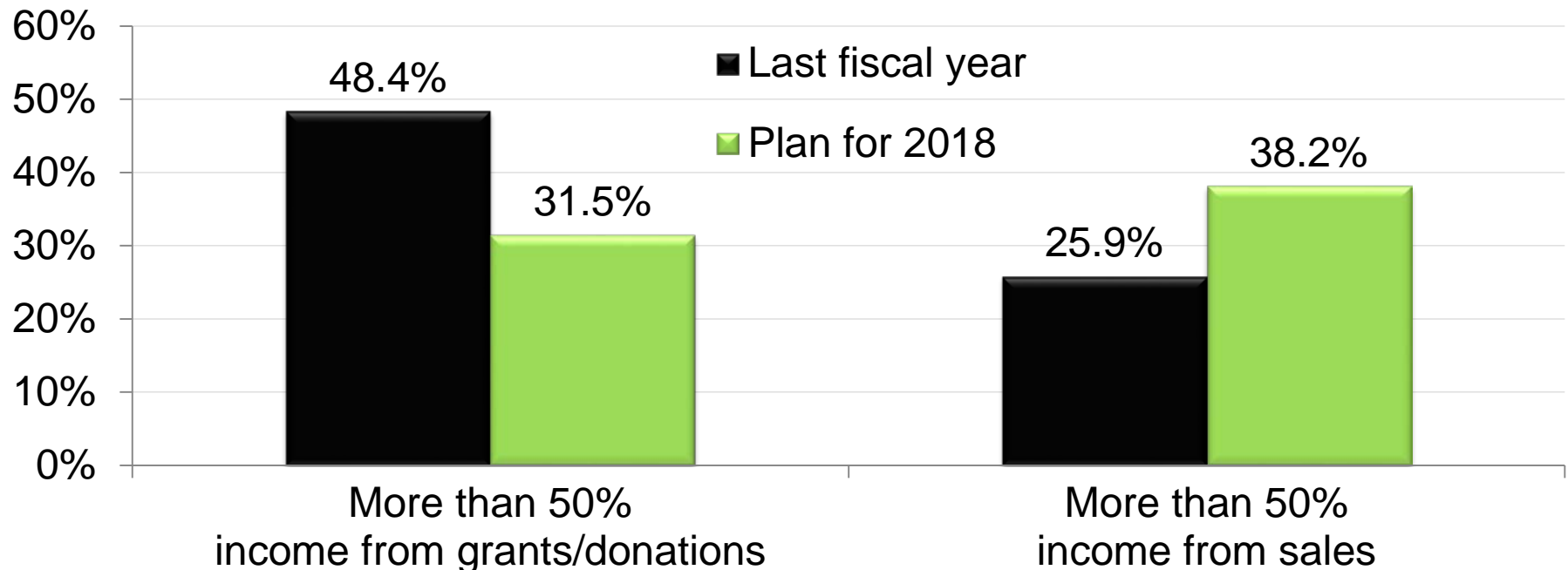
**Vielen Dank!**

[gunnar.glaenzel@csi.uni-heidelberg.de](mailto:gunnar.glaenzel@csi.uni-heidelberg.de)

[www.tepsie.eu](http://www.tepsie.eu)

### – **BACKUP**

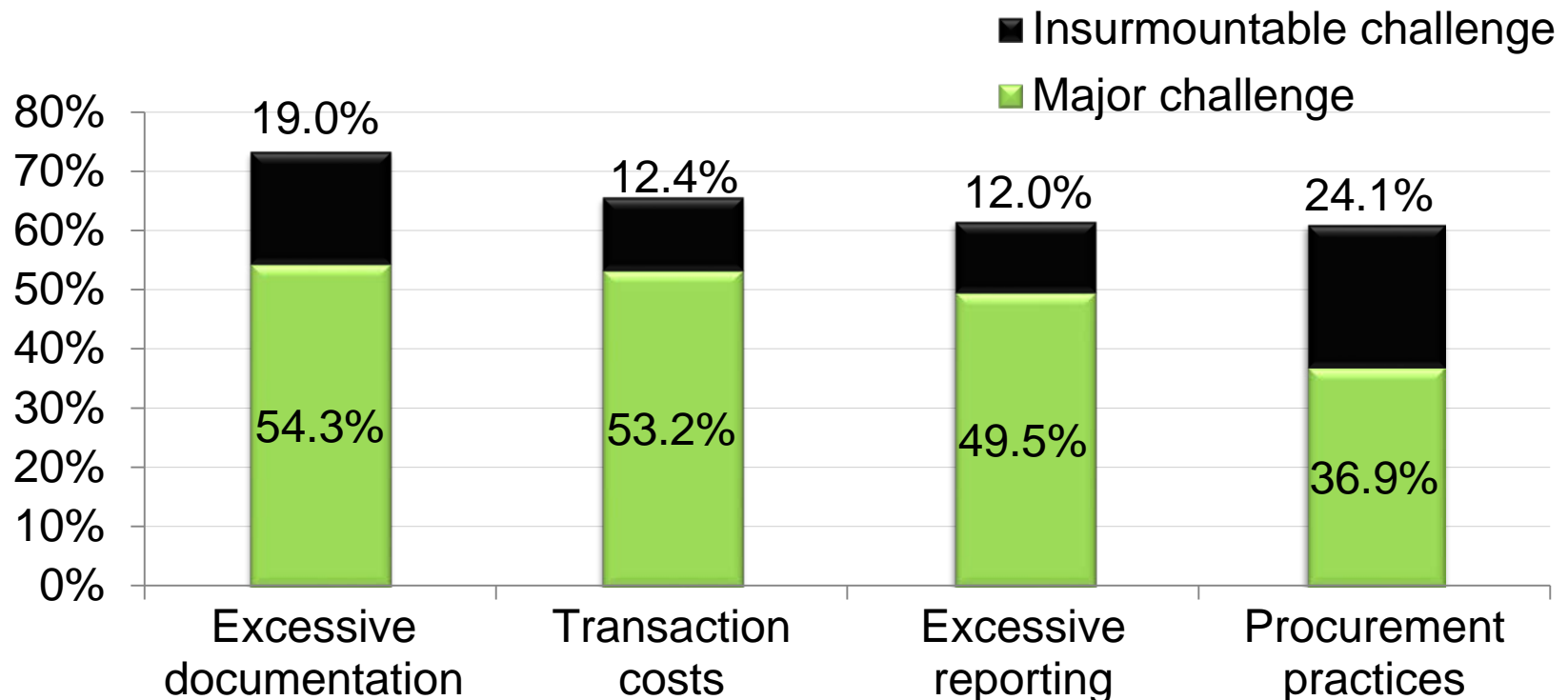
- **Einkommen aus Förderung und Spenden**
- **Einkommen aus Märkten oder Quasi-Märkten ('earned income')**



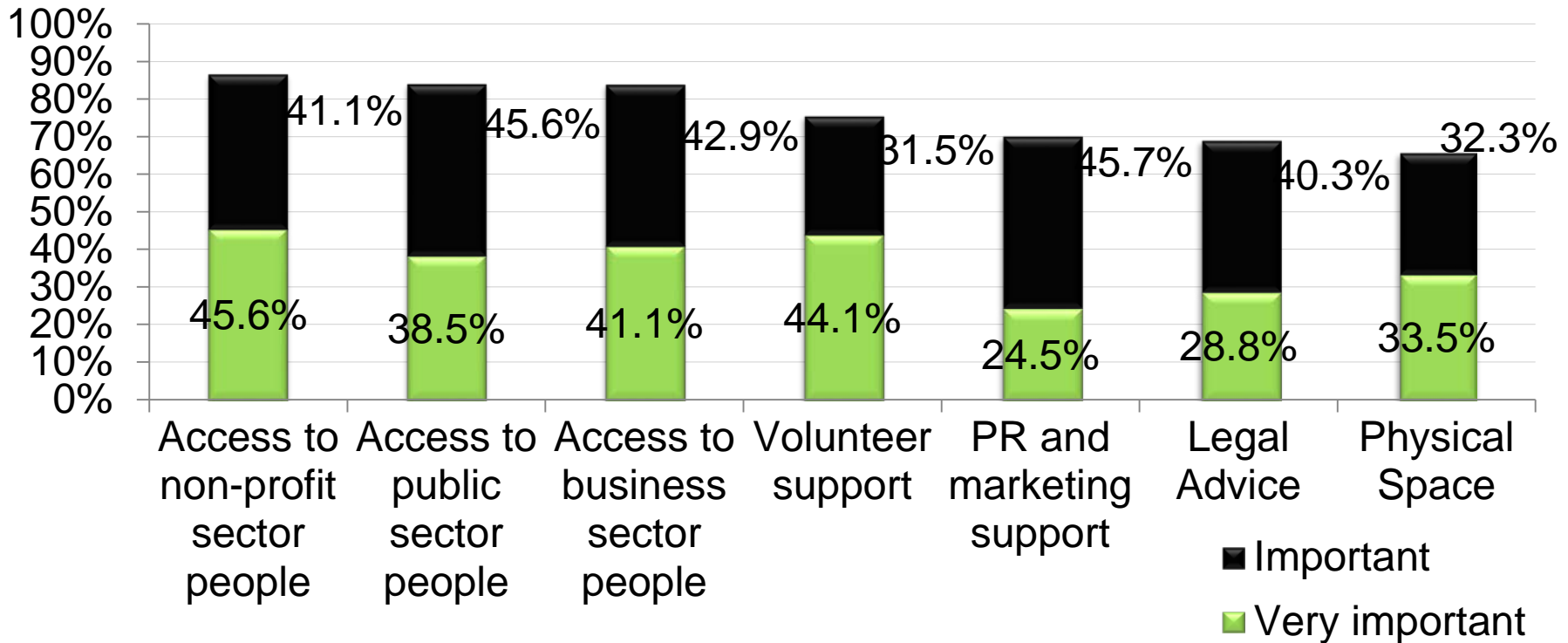


- Einkommenssituation schwierig
- Quasimärkte undurchsichtig:  
„Ich habe mal ein Jahr lang, bevor ich mich selbstständig gemacht habe, bevor ich [mein Sozialunternehmen] gegründet habe, habe ich ein Jahr lang (...) recherchiert, in welchem Bereich welcher Kostenträger die Kosten (...) übernimmt. Und ich bin in dem einen Jahr nicht fertig geworden. Also es ist so verzettelt in Deutschland. Ja, immer ist jemand anders zuständig. Und überall gibt es eine andere Regelung.“ (Sozialunternehmer 1)
- Innovative Ansätze noch schwieriger in öffentlichen System zu finanzieren:  
„Irgendwie passte das immer alles nicht. Wir haben das Gefühl, das ist auch da die Krux, wenn Du mit etwas Innovativem unterwegs bist, was in keine vorhandene Schublade passt, dann geht das schlecht.“

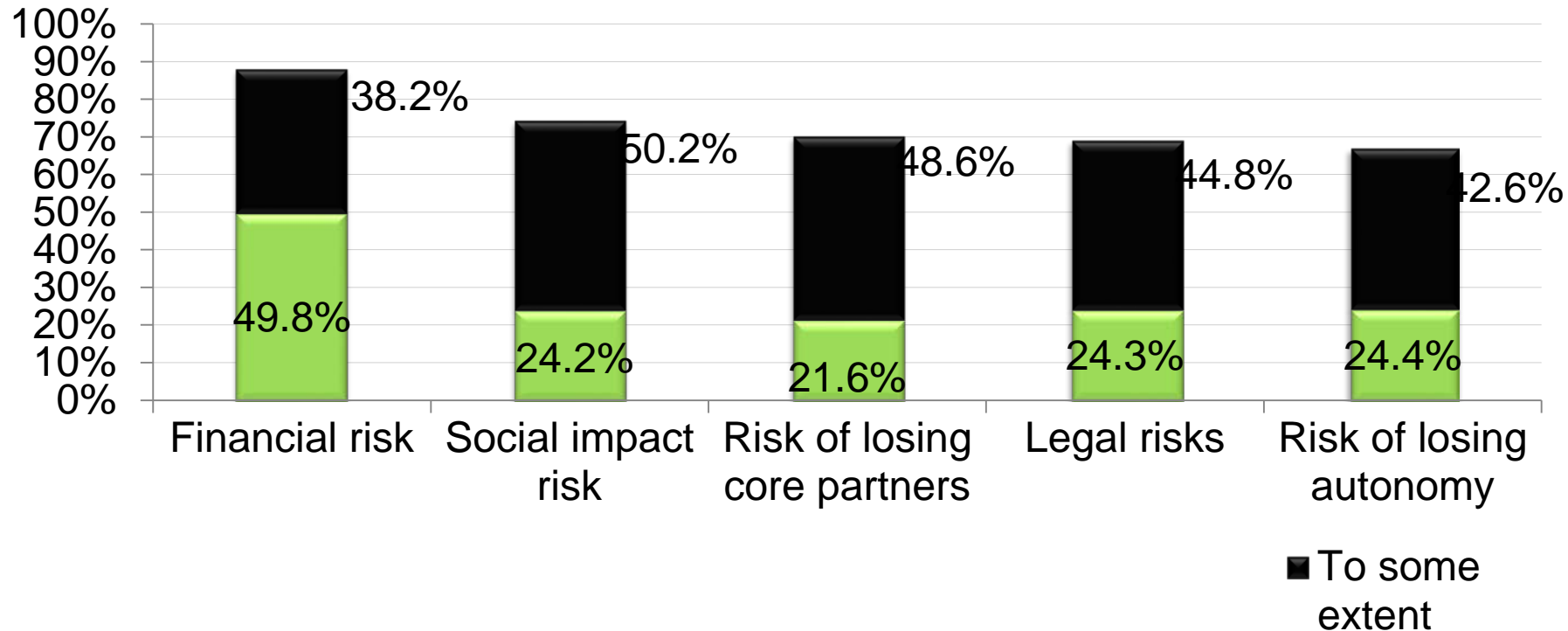
- **Öffentliche Quellen wichtigster Finanzier**
- **Größte Herausforderungen, an öffentliche Gelder zu kommen:**



- Major types non-financial support needed:



- Major types of risk inhibiting social innovativeness:



- High perception of risk – both on SE and on investor sides
- But one investor argued in opposite
  - “I suspect the default rate is lower, because the self-inflicted ethical and moral self-conceptions of social entrepreneurs are higher in comparison to those of entrepreneurs in technology. (...) In total, there is less risk, I would say due to these special ethical-moral attitudes of social entrepreneurs.”* (Investor 1)
- But still, contract terms and capital costs at normal VC level
- Mezzanine/quasi-equity investment instruments
  - Shares (co-decision rights)
  - Interest payments
  - (Partial) repayment or conversion into regular shares

## 5 RESULTS: Financial instruments

- Precarious income models: Markets and governmental support for social innovation needed
- Investment practices and requirements not fully adequate for financing social innovation
- Need for more cooperation between types of actors to lower capital costs, reduce risks and provide non-financial support