

Geldquellen gesucht

Alte und neue Finanzierungsinstrumente für die Soziale Arbeit

THOMAS EISENREICH

Thomas Eisenreich ist Bereichsleiter Ökonomie beim Verband diakonischer Dienstgeber in Deutschland (VdDD) mit Sitz in Berlin. Der Verband ist der bundesweite Zusammenschluss von Trägern, Einrichtungen und regionalen Dienstgeberverbänden der evangelischen Wohlfahrtspflege. Er setzt sich für die Verbesserung der wirtschaftlichen und arbeitsrechtlichen Rahmenbedingungen für diakonische Unternehmen ein.

www.v3d.de

Neue Finanzierungsinstrumente für die Soziale Arbeit wie »Social-Impact-Bonds« können hilfreich sein; sie ersetzen in der Regel aber nicht die klassischen Instrumente wie Bankkredite oder öffentliche Fördergelder. Doch können neue Geldquellen neben der Absicherung von innovativen Angeboten auch dabei helfen, die Transparenz und die Professionalität eines sozialen Unternehmens zu erhöhen.

Vorträge und Veröffentlichungen zu neuen Finanzierungsinstrumenten für soziale Dienstleister sind derzeit en vogue. Würde die Zahl der Veröffentlichungen korrespondieren mit der Zahl der Finanzierungsprojekte, könnte von einer Geldschwemme in der Sozialwirtschaft gesprochen werden.

Da diese nicht feststellbar ist, soll in diesem Beitrag einerseits eine Übersicht über eben diese Finanzierungsinstrumente gegeben und andererseits auch versucht werden, eine Bewertung hinsichtlich der Umsetzbarkeit zu geben. Vorneweg gestellt: Hier geht es um eine kritisch-positive Bewertung, die falsche Hoffnungen vermeiden, aber realistische Umsetzungschancen aufzeigen soll.

Die Grundstruktur der Unternehmensfinanzierung

Bei der Finanzierung von Unternehmen können bei den Finanzierungsarten zwei Klassifizierungen vorgenommen werden, nämlich Eigenkapital und Fremdkapital:

- Das Eigenkapital ist Kapital, das von den Gesellschaftern, Stiftern oder Aktionären zur Verfügung gestellt wird.
- Unternehmensferne Dritte stellen typischerweise Fremdkapital zur Verfügung. Regelmäßig sind dies Banken, die öffentliche Hand und teilweise auch die Gesellschafter.

Während das Eigenkapital grundsätzlich sehr langfristig dem Unternehmen

zur Verfügung steht, wird Fremdkapital zeitlich befristet und damit rückzahlbar zur Verfügung gestellt. Die Laufzeiten schwanken dabei von Tagen bis hin zu Jahrzehnten und sind gekoppelt an den Liquiditätsrückfluss der aus den Einlagen finanzierten Vorhaben.

Normalerweise verlangt für Fremdkapital der Finanzier eine feste Verzinsung. Für das Eigenkapital gilt in der Regel eine Bindung der Verzinsung an die Höhe des Gewinns. Während das Eigenkapital keine gesonderte Sicherung erfährt, sind Fremdfinanzierungen häufig durch Sicherheiten für den Fall einer Nichtrückzahlung abgesichert (Kreditsicherheiten).

Diese traditionelle Struktur der Unternehmensfinanzierung hat nun auch im Wirkungsfeld der gemeinnützigen Unternehmen neue Varianten erfahren. Bekannte Abgrenzungen heben sich teilweise auf und neue Akteure der Finanzierung sind bereit, die Arbeit sozialer Organisation nicht nur durch Spenden, sondern eher durch investive Engagements zu unterstützen – wobei die genannte Grundstruktur immer hilft, das jeweilige Instrument einzuordnen.

Finanzierung von Geschäftsmodellen

Mit den aus dem angelsächsischen kommenden »Social-Impact-Bonds« (Wirkungskrediten) hat sich eine neue Form der Betriebsmittelfinanzierung entwickelt. Der Finanzier finanziert dabei eine Leistung des Unternehmens

vor. Er übernimmt auch vollständig oder teilweise das Risiko der von ihm finanzierten Dienstleistung.

Bei dieser Finanzierungsart werden Wirkungs- und/oder Ergebnisziele zwischen der Organisation, dem Finanzier und (meist) der öffentlichen Hand vereinbart. Letztere zahlt eine vereinbarte Pauschale für die erbrachten Dienstleistungen, wenn die Zielvereinbarungen eingehalten werden. Der Finanzier erhält seinen Kapitaleinsatz mit oder ohne Zinsen zurück. Mit dem Kapital können soziale Unternehmen neue Leistungsangebote, von denen sie hinsichtlich ihrer Wirkung überzeugt sind, vorfinanzieren lassen. Im Grunde handelt es sich um ein vorlaufendes Factoring von noch nicht erbrachten Leistungen im Vertrauen auf die Dienstleistungsqualität des Leistungserbringers.

Dieses Instrument funktioniert jedoch nur dann, wenn ein Endfinanzier für die erbrachten Leistungen zur Verfügung steht. Ein Social-Impact-Bond als kompletter Ersatz einer Dienstleistungsvergütung macht keinen Sinn. Prinzipiell können Wirkungskredite von unterschiedlich großen Unternehmen jeglicher Rechtsform in Anspruch genommen werden. Auch über Crowdfunding Plattformen lassen sich so wirkungsorientierte Kredite einwerben.

Finanzierung von Investitionen

In sozialwirtschaftlichen Organisationen dreht es sich dabei in der Regel um Immobilieninvestitionen. Die bisher typischen grundbuchlich gesicherten Bankendarlehen werden auch weiterhin eine zentrale Rolle spielen.

Jedoch sehen alle Finanzierungsstrukturen einen Eigenkapitalanteil von 20 bis 30 Prozent des Investitionsvolumens vor. Steht dieses Eigenkapital nicht zur Verfügung, beispielsweise in Form des zu bebauenden Grundstücks oder als Liquidität der eigenen Vermögensverwaltung, können eigenkapitalersetzende Instrumente eingesetzt werden. Man spricht dann von mezzaninen Finanzierungen.

Mezzanine Finanzierung sind ein Zwischenkonstrukt aus Fremd- und Eigenkapital. Die Finanzierungsgeber verzichten dabei auf eine vorrangige Besicherung ihres Kapitals im Insolvenzfall und erhalten dafür eine höhere Verzinsung ihrer Finanzierung. Instrumententechnisch ist eine solche vielfältig ausgestaltbar. So

sind Gesellschaftseinlagen, Darlehen mit Nachrangabrede aber auch Genussrechte üblich bei solchen Finanzierungsvarianten. Sie haben den Vorteil, relativ frei ausgestaltbar zu sein.

Als Finanziers treten Banken, Fonds, institutionelle Anleger sowie vermögende Privatpersonen auf. Inzwischen werden für bestimmte Gebäude (z. B. Kinderhospize) Social-Impact-Investments als Mezzaninefinanzierung ausgestaltet. Dabei wird entweder auf eine Verzinsung und/oder eine Rückzahlung des Kapitals teilweise oder ganz verzichtet, wenn vorher vereinbarte Ziele mit dem Gebäude erreicht werden (z. B. Zahl der betreuten Kinder).

Innovationsfinanzierung

Eine weitere Variante, im Grunde analog der geschilderten Mezzaninefinanzierung, ist die Finanzierung neuer Geschäftsmodelle, also in der Regel von innovativen Angeboten. Dabei wird aber nicht eine einzelne Dienstleistung vorfinanziert, sondern eine Unternehmensfinanzierung mittels eigenkapitalergänzender Instrumente vorgenommen. Man spricht in diesem Fall von Social-Venture-Kapital.

Auf solche Finanzierungen haben sich neben vermögenden Privatpersonen inzwischen die Social-Venture-Fonds aber auch Crowd-Funding Plattformen spezialisiert. Zu unterscheiden sind dabei solche Investoren, die eine Einlage mit klarer Renditeerwartung, meistens bei den sogenannten Social-Enterprises tätigen und denen, die eine Impact-Finanzierung unter der Voraussetzung der Erreichung gesellschaftlicher und/oder sozialer Ziele vornehmen.

ausreichend hoch sein, dass sich die administrativen Kosten im Rahmen halten.

Monetäre und soziale Rendite

So vielfältig wie die Ausgestaltungen der neuen Finanzierungsinstrumente auf den ersten Blick aussehen, sind sie letztendlich nicht. Auch sie folgen dem Ansatz, dass jemand Geld für eine bestimmte oder unbestimmte Zeit zur Verfügung stellt, dieses sich aus den Aktivitäten der Organisation refinanziert und dafür eine Verzinsung erfolgt.

Die Varianten werden mittels dieser Bausteine gestaltet. So kann die Laufzeit eines Darlehens unbestimmt sein und nur mit einer Kündigungsfrist versehen werden, damit ein gesellschaftlicher Zweck aus den damit finanzierten Aktivitäten erreicht werden kann. Die Kündigungsoption dient dem Kapitalgeber in diesem Falle als Einflussmöglichkeit, die vorhabenbezogenen Zielsetzungen tatsächlich nachhaltig zu erreichen. Außerdem können Stiftungen, die keine investiven Förderungen durchführen dürfen, über den Weg des Darlehens, da dieses der Vermögensverwaltung zugeordnet wird, auch Investitionen unterstützen.

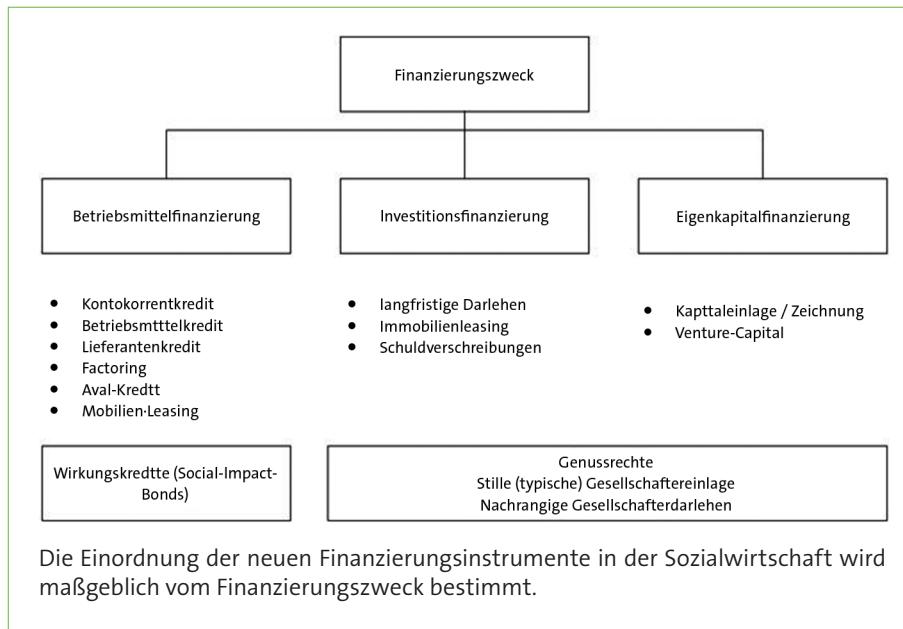
Das Wechselspiel der monetären Verzinsung mit den sozialen und gesellschaftlichen Wirkungsrenditen ist im Prinzip einfach zu verstehen. Wird auf eine monetäre Rendite in Erwartung einer vorab beschriebenen sozialen oder gesellschaftlichen Wirkung einer Maßnahme oder eines Geschäftsmodells verzichtet, so ist eben diese Wirkung nachzuweisen.

Dieser Nachweis erfüllt, technisch gesehen, die Funktion der Überweisung einer monetären Rendite. Für die Orga-

»Geldgeber verlangen die Darstellung verständlicher Erfolgsindikatoren und prägnanter Maßnahmenergebnisse«

In diesem Fall berechnen diese eine moderate Verzinsung des von ihnen eingesetzten Kapitals. Eine Rückzahlung des Kapitals (Exit-Strategie) ist jedoch Bestandteil einer solchen Social-Venture Finanzierung. Dies bedeutet, ohne eine Geschäftsplanung, die ausreichende Rentabilität und Liquidität vorsieht, ist ein solches investives Engagement nicht zu erhalten. Auch müssen die Finanzierungsbedarfe

nisation bedeutet das, mit dem Sozial-Investor realistische Zielvereinbarungen zu treffen und die Erreichungsgrade eben dieser Ziele regelmäßig zu kommunizieren. Je schlechter die Wirkungstransparenz, desto höher fallen die monetären Zinserwartungen tendenziell aus. Genauso in der Zusammenarbeit mit Profis der Finanzbranche spielt Transparenz, Nachvollziehbarkeit der Reports und



eine offene Kommunikation eine zentrale Rolle. Denn die kennen das aus ihrem Kerngeschäft nicht anders und erwarten eine solche Professionalität auch bei Social-Impact Investments. Das schließt kleinere und mittlere Organisation in der Nutzung solcher Instrumente nicht aus. Vielmehr muss die Kommunikation von Wirkungszielen so aufgebaut sein, dass Akteure außerhalb der Sozialwirtschaft diese verstehen und nachvollziehen können. Dabei helfen verständliche Indikatoren ebenso wie kurze prägnante narrative Maßnahmenergebnisse.

Damit verändert sich aber ein Selbstverständnis der sozialen Organisationen. Es gibt plötzlich Finanziers, die, wie in anderen Branchen schon seit Jahrzehnten üblich, genau wissen wollen, was mit ihrem Geld passiert und ob die geplanten Renditen erreicht werden. Nur dass es sich im Falle echter Social-Impact-Investments, eher um soziale Renditen geht.

Europäische Perspektive

Die Europäische Kommission hat zur Förderung der sozialunternehmerischen Aktivitäten das Label »Europäischer Fonds für soziales Unternehmertum« (kurz EuSEF) geschaffen. Hierbei handelt es sich nicht um einen Förderprogramm der Europäischen Union. Vielmehr können Fondsmanager offener oder geschlossener Investmentfonds, dieses Label verwenden, wenn sie die festgelegten Kriterien einhalten. Dazu gehört unter anderem, dass mindestens 70 Prozent des Fondsvermögens

in soziale Unternehmen (nach der EU-Definition) investiert werden.

Einheitliche Transparenzregeln sichern die Kommunikation zwischen den Sozialunternehmen, dem Fonds und den Fondszeichnern. Aktuell wird in diesem Zusammenhang an Konzepten gearbeitet, die Wirkungsmessung als zentrales Motivationsmoment der Investitionen so weiterzuentwickeln, dass die Ergebnisse zwischen Sozialunternehmen und Investoren kommunizierbar sind. Die Zusammenarbeit mit Investmentfonds unterliegt ergänzend den Bedingungen der Finanzmarktregelung. Geregelt sind in den diversen Vorschriften und Gesetzen u. a. die Aufgaben und die Informationspflichten des Fondsmanagements sowie die Prospektinhalte und Prospekthaftung.

Genau diese Regelungen wirken sich auch auf die Zusammenarbeit mit den Sozialunternehmen aus. Die Spielräume des Fondsmanagements sind immer dann begrenzt, wenn es sich um Investmentfonds für private Zeichner handelt. Insofern ist die Idee des Labels sicherlich gut, eine Finanzierung über die so gezeichneten Fonds wird jedoch eher etwas für größere Organisationen sein. Auch weil die Finanzierungsnebenkosten hoch sind.

Selber aktiv werden

Die Ansätze der neuen Finanzierungsformen können von jeder Organisation, unabhängig von ihrer Größe, kreativ auch selber genutzt und ausgestaltet werden. Dabei muss nicht auf einen großen Finanzier gewartet werden. Viele der

sozialen Organisation haben Stakeholder, die eher sozial-investiv als einfach spendend die Arbeit finanziell unterstützen wollen. Gerade die Altersgruppe unterhalb der 50 Jahre lässt sich auf solche Ansätze ansprechen.

Kann eine Organisation ausreichend Sicherheiten, zum Beispiel in Form von Grundsicherheiten oder Bürgschaften, stellen, können aus dem Netzwerk Wirkungskreditgeber gewonnen werden. Das Wechselspiel aus monetärer und sozialer Rendite kann seitens der Organisation ebenso ausgestaltet werden wie die Rückzahlungsmodalitäten. Und die Zeichner haben immer die Möglichkeit, auf Zins- und Tilgungszahlungen zu verzichten. Ist dies nicht im Darlehensvertrag so verpflichtend vorgesehen, sondern entscheidet der Darlehensgeber eigenständig, dann kann über den Verzichtsbetrag auch eine Zuwendungsbestätigung ausgestellt werden.

Es sollte dabei klar kommuniziert werden, was mit dem ersparten Zins- oder Tilgungsaufwand geschieht und welcher Nutzen für das Projekt durch den Verzicht entsteht. Es gibt einschränkende Regelungen und Verordnungen. Daher sollte man solche Finanzierungskonzepte mit einem Fachanwalt und Steuerberater ebenso abstimmen, wie mit der Bankenaufsicht.

Fazit

Neue Finanzierungsinstrumente für die Soziale Arbeit in Gesamtfinanzierungskonzepte einzubinden macht Sinn und kann manches innovative Konzept realisieren helfen. Sie ersetzen in der Regel aber nicht die klassischen Instrumente, sondern ergänzen diese. Oder helfen, Darlehen und Fördermittel zu erhalten. Für das Sozialunternehmen bedeutet das aber auch, sich auf die eine oder andere neue Spielregel in der Zusammenarbeit mit anderen Finanziers einzustellen. Diese geben nicht nur einfach ihr Geld wie bei einer Spende, sondern sie wollen regelmäßig über die nachhaltige Wirkung ihres Sozialinvestments verständlich informiert werden. Die Entwicklungschancen sind damit doppelt zu sehen. Einerseits können Innovationen und Investitionen die Organisation nach vorne bringen und andererseits die neue Art der Zusammenarbeit mit Sozial-Investoren das Unternehmen weiter professionalisieren.