

Paradigmenwechsel der Finanzierung in der Sozialwirtschaft

■ Berthold Becher

Für Sozialunternehmen hat sich das Spektrum der Finanzierungsanlässe erweitert. Kapital ist heute beispielsweise erforderlich zur Finanzierung von Erneuerungs- und Anpassungsinvestitionen, Leistungsinnovationen, Rationalisierungsmaßnahmen, Kapazitätserweiterungen, zur Finanzierung von Neugründungen, Übernahmen, Fusionen, Akquisitionen und von Joint Ventures. Je nach Finanzierungsanlass ist eine spezifische Risikostruktur gegeben, die unterschiedliche Finanzierungsinstrumente verlangt. Erforderlich ist deshalb ein neues Finanzierungsmanagement und eine neue Finanzierungsstrategie.

Das Finanzierungsmanagement der Sozialunternehmen (1) ist grundlegenden Veränderungen unterworfen. Diese sind bedingt durch die Reduzierung öffentlicher Mittel, den Budgetdruck der Systeme der sozialen Sicherung und die Einführung neuer Steuerungsmechanismen (Wettbewerb, Nachfragesteuerung etc.).

Hinzu kommt, dass die gemeinnützigen Anbieter in Teilbereichen des Sozial- und des Gesundheitssektors in zunehmendem Wettbewerb mit privat-gewerblichen Unternehmen stehen, die Zugang zu einer breiten Palette an Finanzierungsinstrumenten haben. Zur Sicherung der Zukunftsfähigkeit benötigen Sozialunternehmen mehr nicht-öffentliches Investitionskapital. Wer investieren kann und dies zu relativ günstigen Konditionen, hat einen Wettbewerbsvorteil.

Der Kapitalmarkt und der Immobilienmarkt mit ihren jeweils eigenen Steuerungskriterien und ihrer eigenen Dynamik werden Treiber in Teilbereichen des Sozial- und des Gesundheitssektors. Einrichtungen und Immobilien werden für die Immobilienwirtschaft und Investoren attraktiv und in höherem Maß gehandelt.

Welche Handlungsanforderungen ergeben sich aus dieser Entwicklung für die Sozialunternehmen?

These 1: Sozialunternehmen prüfen die Option, Investitionen zu vermeiden

Häufiger wird heute in der Sozialwirtschaft die Option geprüft, Investitionsaufwendungen zu vermeiden. Als Maßnahmen zur Vermeidung des (unmittelbaren) Investitionsaufwandes bieten sich beispielsweise an: Der Ausstieg aus einem Leistungsangebot, das Leasing oder das



Dr. Berthold Becher studierte Sozialwirtschaft an der Ruhr Universität Bochum. Anschließend Lehr- und Forschungstätigkeit insbesondere in den Bereichen soziale Dienste, Sozialpolitik, Organisation. Zehn Jahre in leitender Position bei einem Spitzenverband der freien Wohlfahrtspflege; seit

*1996 Leiter der »Abteilung Research, sozialwirtschaftliche Marktunterstützung, Europa-Service« der Bank für Sozialwirtschaft AG, Köln.
b.becher@sozialbank.de*

Outsourcing oder der Rückzug auf die Betreiberrolle (Investoren/Betreiber-Modell). (2)

These 2: Sozialunternehmen nutzen die Möglichkeiten zur Innenfinanzierung

Sozialwirtschaftliche Anbieter müssen intensiv die Stärkung der Finanzierungskraft aus Rationalisierung, Vermögensumschichtung, Abschreibungswerten und zurück gehaltenen Gewinnen betreiben. Die größere Bedeutung der Einnahmen aus dem Verkauf von Leistungen für die Finanzierung von Investitionen erfordert eine einnahmenorientierte Entwicklung und Gestaltung des Leistungsportfolios. Zielsetzung der stärkeren Nutzung der Innenfinanzierung ist,

- die eigene Investitionskraft zu erhöhen und zugleich auch
- die Attraktivität für den Kredit- und Kapitalmarkt zu steigern (3).

These 3: Sozialunternehmen bedienen sich eines erweiterten Spektrums der Finanzierungsinstrumente

Im Sozial- und Gesundheitssektor ist heute ein breites Spektrum von Finanzierungsinstrumenten anzutreffen: Die unterschiedlichen Formen der Beteiligungsfinanzierung wie beispielsweise Kapitalerhöhung durch Aktionäre oder strategische Partner, Private Equity, Fremdfinanzierungsinstrumente wie Darlehen, Kredite, Privatplatzierung

gen, Factoring, Verbriefung von Forderungen sowie die Mezzanine-Finanzierung (4).

Welche Finanzierungsinstrumente und gegebenenfalls in welcher Kombination zum Einsatz kommen, hängt auch von den Finanzierungsanlässen ab. Kapital ist beispielsweise erforderlich zur Finanzierung von Erneuerungs- und Anpassungsinvestitionen, Leistungsinnovationen, Rationalisierungsmaßnahmen, Kapazitätserweiterungen, zur Finanzierung von Start-ups, Übernahmen, Fusionen, Akquisitionen und von Joint Ventures. Je nach Finanzierungsanlass ist eine spezifische Risikostruktur gegeben, die unterschiedliche Finanzierungsinstrumente erfordern kann. Auch für Sozialunternehmen hat sich das Spektrum der Finanzierungsanlässe erweitert.

Bei der Auswahl der Finanzierungsinstrumente durch Sozialunternehmen sind bestimmte Prüfkriterien heranzuziehen. Solche sind u. a. die gemeinnützigkeitsrechtliche Tauglichkeit, die Vergütungs- oder Renditeerwartung des Mittelgebers, die Finanzierungskosten und eventuell auch die Mindestvolumina (5).

These 4: Sozialunternehmen müssen den Anforderungen unterschiedlicher Finanziers genügen

Im Sozial- und Gesundheitsbereich ist heute ein breiteres Spektrum an Finanziers anzutreffen. Neben Banken treten verstärkt private Investoren und institutionelle Anleger (Versicherungen, Pensionsfonds, Kapitalanlagegesellschaften etc.), Leasinggesellschaften und Finanzdienstleister von Herstellern (6) auf. Als anlagetechnische Vehikel fungieren beispielsweise die Fonds (7) und zukünftig die REITs (Real Estate Investment Trusts) (8).

Die einzelnen Financiers haben spezifische Geschäftsinteressen, die sie bei ihrem Investment verfolgen. Dies hat u. a. Konsequenzen für ihre Erwartungen in Bezug auf die Vergütung bzw. die zu erwirtschaftende Rendite, die zeitliche Dauer des Engagements, die Einflussnahme auf das Unternehmen und die Risikobereitschaft im Krisenfall. Sozialunternehmen müssen sich fragen, ob bzw. in welchem Maß die Interessen des Financiers mit ihrem Sozialwohlziel und ihrer Strategie vereinbar sind.

These 5: Kredit- und Kapitalmarkt stellen neue Anforderungen an Sozialunternehmen

Die Unternehmen im Sozial- und Gesundheitsbereich — insbesondere die sozialwirtschaftlichen — waren bisher vor allem auf die öffentliche Hand als Mittelgeber ausgerichtet. Nun haben sich die Anbieter viel umfänglicher als bisher nach den Anforderungen des Kredit- und des Kapitalmarktes zu richten. Unternehmer, die sich nicht auf die neuen Anforderungen einstellen, haben keinen Zugang zu Investitionsmitteln oder dies nur zu relativ höheren Finanzierungskosten.

- Ohne Eigenkapital kein Fremdkapital: Gefordert ist eine Verbesserung der Eigenkapitalausstattung durch Innenfinanzierung (Gewinnthesaurierung, Factoring, Forderungsverkauf etc.) oder durch Instrumente der Außenfinanzierung, die zur Aufstockung des Eigenkapitals

führen. Müssen Mittel vom Kredit- und Kapitalmarkt beschafft werden, legen die Mittelgeber Wert auf ein ausgewogenes Verhältnis von Eigen- und Fremdkapital. Die Kapitalstruktur prägt die Risiko-Rendite-Konstellation eines Investments mit und wirkt sich daher auf die Bewertung des Unternehmens durch die Mittelgeber aus. Eine gute Eigenkapitalausstattung verbessert die Verhandlungsposition gegenüber den Mittelgebern.

- Stringentes Erfassen der Potenziale und Risiken durch die Kredit- und Kapitalgeber: Kredit- und Kapitalgeber ermitteln heute eingehender die Potenziale und Risiken der Sozialunternehmen. Hierbei interessieren die Mittelgeber die internen und externen Determinanten für das Wertschöpfungspotenzial und der zukünftige Erfolg des Unternehmens. Zu den relevanten internen Einflussfaktoren gehören u. a. die Finanz- und Kapitalstruktur, die Unternehmensteuerung, die strategische Ausrichtung, das Leistungsportfolio, das Berichtswesen, die Planungsrechnung (9), das Controlling und die Organisation (10). Als relevante interne Einflussfaktoren werden in den Blick genommen die Wettbewerbssituation, die Branchenentwicklung sowie die Potenziale und Risiken des Unternehmensumfeldes und deren Entwicklung. Die Finanzierung wird nur noch bedingt auf vergangenheitsbezogene Daten wie beispielsweise auf die Bilanz, den Jahresabschluss oder eine unterjährige Auswertung gestützt. Stärker berücksichtigt werden Daten zur Bewertung des Potenzials und der Risiken der zukünftigen Entwicklung des Sozialunternehmens selbst und seines Umfeldes. Die vergangenheitsbezogenen Informationen können heute nur mehr der Ausgangspunkt für die Beurteilung der zukünftigen Kapitaldienstfähigkeit sein.
- Anforderungen an das Informationsverhalten des Sozialunternehmens: Zu den Anforderungen des Kredit- und des Kapitalmarktes gehören auch die Erwartungen der Mittelgeber in Bezug auf das Informationsverhalten der Sozialunternehmen. Die Mittelgeber verlangen Transparenz und professionell aufgearbeitete Informationen, die aufgrund ihrer Güte, des Umfangs und der Aktualität geeignet sind, die zukünftigen Erfolgsaussichten des Sozialunternehmens und die Determinanten der Unternehmensentwicklung zu erfassen, um eine Risikoabschätzung und ein Renditekalkül zu ermöglichen.

These 6: Sozialwirtschaftliches Finanzkapital und soziales Kapital als Korrektiv

Sofern Sozialunternehmen sich des »normalen« Kredit- und Kapitalmarktes bedienen, müssen sie sich deren Rationalität und Anforderungen unterwerfen. Dies kann zur Ausgrenzung führen, wenn Sozialunternehmen nicht der von Mittelgebern angestrebten Risiko-Renditekonstellation genügen. In diesem Fall haben sie keinen Zugang zu Investitionsmitteln oder zumindest nicht zu wettbewerbsfähigen Finanzierungskosten.

Die Rationalitätskriterien des normalen Kreditmarktes und Kapitalmarktes sowie die Interessen seiner Akteure führen nicht in jedem Fall zu einer Allokation von Finanzmitteln, wie sie zur Verwirklichung von Sozialwohlzielen nötig sein können. Die Folgen können beispielsweise sein: soziale und ökonomische Ausgrenzung, Unterversorgung, mangelnde Versorgungssicherheit, un-

zulängliche Versorgungsqualität oder das Ausbleiben positiver ökonomischer Entwicklung.

Aber neben den Mitteln des normalen Kredit- und des Kapitalmarktes gibt es auch sozialwirtschaftliches Finanzkapital. Hierbei handelt es sich um Kapital, von

- Sozialorganisationen wie beispielsweise Sozialunternehmen, Sozialverbänden und Stiftungen,
- Unterstützern, die mit ihrem Kapital einen »sozialen« Zweck verfolgen wollen (11) und von
- Nutzern der Sozial- oder Gesundheitseinrichtungen (12).

Dieses sozialwirtschaftliche Finanzkapital kann unmittelbar oder über Finanzierungsvehikel (z. B. Fonds) für die Sozialwirtschaft selbst nutzbar gemacht werden. Das sozialwirtschaftliche Finanzkapital kann genutzt werden, um

- unabhängig zu belieben,
- die Inanspruchnahme des normalen Kredit- und Kapitalmarktes klein zu halten oder um
- die Rating-Position und somit den Zugang zu dem normalen Kredit- und zum Kapitalmarkt zu ermöglichen oder die Konditionen zu verbessern (13).

Derart werden Sozialunternehmen, Verbände, Stiftungen, Unterstützer etc. durch das Bereitstellen von Finanzkapital und die Verknüpfung von Rendite und Sozialwohlzielen selbst zu Mitgestaltern der Sozialwirtschaft. Ihre Anlagen und Beteiligungen sind nicht ausschließlich am Ertrag orientiert. Ihr Zielfortfolio kann z. B. ergänzend ausgerichtet sein auf das Ermöglichen von sozialen und ökonomischen Innovationen, das Vermeiden bzw. Beheben sozialer und ökonomischer Ausgrenzung, das Auffangen von wirtschaftlichen Krisenlagen, das Schaffen von Arbeitsplätzen, die Unterstützung von Existenzgründungen und auf das Fördern der lokalen Wirtschaft. (14)

Der Einsatz von (sozialwirtschaftlichem) Finanzkapital in der Sozialwirtschaft muss nicht mit dem Verzicht auf angemessene Rendite verbunden sein. Mit einem solchen Investment wird auch nicht per se Unwirtschaftlichkeit subventioniert. (15)

Sozialorganisationen (Unternehmen, Stiftungen etc.) haben beachtliches Anlagepotenzial, das vorwiegend auf dem »normalen« Kapitalmarkt angelegt wird, um dort zusätzliches Finanzierungspotenzial zu generieren; das Interesse von Sozialorganisationen und Bürgern an nachhaltigen ethischen ökonomischen und ökologischen Investments steigt. (16) Es kommt nun darauf an, dieses Kapital zukünftig verstärkt zur Finanzierung der Sozialwirtschaft selbst zuzuführen. Den der Sozialwirtschaft verbundenen Finanzinstituten kommt hierbei angesichts des Paradigmenwechsels in der Finanzierung der Sozialwirtschaft eine Innovations- und Leitfunktion zu.

Wird (sozialwirtschaftliches) Finanzkapital mit sozialem Kapital verbunden, kann das Finanzierungspotenzial erhöht werden. Zum »sozialen Kapital« gehören beispielsweise (geteilte) Wertvorstellungen, Gegenseitigkeit, Solidarität, soziale und räumliche Nähe, Vertrauen,

wechselseitige Unterstützung, soziale und räumliche Zugehörigkeit, und soziale Netzwerke. Soziales Kapital beispielsweise in Form von ethischen und sozialgestalterischen Motiven oder sozialer und räumlicher Nähe kann die Mobilisierung von Finanzmitteln fördern (17); der Rückgriff auf soziale Netze hilft, Sicherheiten beispielsweise in Form von Bürgschaften zu organisieren. (18, 19)

Der Paradigmenwechsel in der Finanzierung der Sozialwirtschaft darf nicht dazu führen, dass der Staat sich ganz zurückzieht. Er muss u. a. einen Beitrag leisten zur Kompensation der Selektivität und der Allokationsdefizite des normalen Kredit- und Kapitalmarktes. Dies tut er aber nicht mehr nur in der traditionellen Rolle als Zuwendungsgeber. Auch im Bereich der Sozialwirtschaft kann er sich der Instrumente bedienen, die er beispielsweise bei der Wirtschaftsförderung einsetzt. Er kann Bürgschaften übernehmen, Mittel zu Kredit-, Beteiligungs- und Garantiefonds geben, und er kann die höheren Transaktionskosten beispielsweise bei Mikrokrediten ausgleichen.

Operative und strategische Konsequenzen

Angesichts des neuen Paradigmas der Finanzierung in der Sozialwirtschaft besteht Gestaltungsbedarf in Bezug auf die Umstellung der Sozialunternehmen, den Einsatz von Finanzierungsinstrumenten und auf die sozialwirt-

»Soziale Organisationen haben es heute oft mit einer Vielzahl von Finanziers zu tun«

schaftliche Finanzierungspolitik. Unter den neuen Bedingungen ist es Aufgabe des Finanzierungsmanagements von Sozialunternehmen, prospektiv zu agieren. In diesem Sinne sind u. a. die finanziellen Spielräume für das Erreichen der strategischen und operativen Ziele des Unternehmens zu schaffen und die geeigneten Finanzierungsinstrumente auszuwählen.

Des Weiteren hat das Finanzierungsmanagement die Aufgabe, sich soweit vertretbar und möglich nach den Anforderungen des normalen Kredit und Kapitalmarktes auszurichten, um eine günstige Rating-Position zu erreichen. Dieser Anforderungsdruck ist für einige Sozialunternehmen verbunden mit dem heilsamen Zwang zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit und der betrieblichen Steuerung.

Sozialwirtschaftliche Akteure und diesem Sektor verbundene Finanzinstitute sind gefordert dazu beizutragen, dass

- Voraussetzungen geschaffen werden, damit Sozialunternehmen, die im Wettbewerb mit gewerblichen Anbietern stehen, Finanzierungsbedingung haben, die gleiche Chancen bieten — und somit ihr Bedeutungsverlust wie beispielsweise im Gesundheits- und im Pflegebereich nicht weiter fortschreitet,

- eine Spaltung der Sozialwirtschaft verhindert wird, und zwar in einen Bereich, der vom normalen Kredit- und Kapitalmarkt finanziert wird und einen, der von ihm ausgegrenzt wird – ungeachtet des Wirtschaftspotenzials und bedarfsgerechter Sozialwohlziele,
 - vorhandenes sozialwirtschaftliches Kapital zur Finanzierung der Sozialwirtschaft dieser selbst wieder zugeführt wird, damit Finanzierungsmittel, die durch Sozialwohlziele qualifiziert sind, zur Verfügung stehen,
 - die Chancen der Steigerung des Finanzierungspotenzials durch die Kombination von Finanzkapital und sozialem Kapital genutzt werden. (20)
- Der Paradigmenwechsel der Finanzierung in der Sozialwirtschaft macht ein neues Finanzierungsmanagement und eine neue Finanzierungsstrategie erforderlich, um eine nachhaltige soziale, ökonomische und ökologische Sicherung und Fortentwicklung der Lebensbedingungen zu fördern. ◆

Anmerkungen

- (1) Zwar wird im Folgenden durchgängig von »Sozialunternehmen« gesprochen, aber die angeführten Sachverhalte können auch für andere Sozialorganisationen relevant werden.
- (2) Vgl. Willi Esser: Investoren-Betreiber-Modelle. Zwanzig Jahre sind genug. In: SOZIALwirtschaft 2/2007.
- (3) Z. B. durch eine bessere Eigenkapital- und Liquiditätsausstattung.
- (4) Mezzanine-Finanzierungsinstrumente wie z. B. atypisch stille Beteiligungen, Genussrechte, typisch stille Beteiligungen und Nachrangdarlehen sind zwischen Eigen- und Fremdkapital angesiedelt. Sie kommen zum Einsatz, wenn bei Mittelbedarf eine Finanzierung weder aus Eigenkapital noch aus zusätzlichem Fremdkapital ohne weiteres möglich ist. Mezzanine Kapital wird steuerlich wie Fremdkapital behandelt, in der Bilanz gilt es als Eigenkapital. Es dient somit zur Optimierung der Eigenkapitalbasis und kann den Kreditspielraum vergrößern. Siehe Stefan Kusterer: Mezzanine-Kapital. Wege zur besseren Eigenkapitalausstattung. In: SOZIALwirtschaft 2/2007. Einen Überblick über dieses Finanzierungsinstrument gibt Horst S. Werner: Mezzanine-Kapital. Köln 2004.
- (5) Die Frage der Mindestvolumina kann sich z. B. ergeben aufgrund des Analyseaufwandes und der Transaktionskosten bei der Ausgabe von Anleihen und bei der Verbriefung von Forderungen.
- (6) Diese sind insbesondere im Gesundheitsbereich anzutreffen.
- (7) Vgl. Ulrich Schartow: Sozialimmobilien-Fonds. Hype oder langfristiger Trend? In: SOZIALwirtschaft 2/2007.
- (8) Bei den REITs handelt es sich um börsennotierte Immobiliengesellschaften, die von Körperschaft- und Gewerbesteuer befreit sind, sofern ihre Erträge im Wesentlichen an die Investoren ausgeschüttet werden. Die Aktionäre versteuern die Dividende mit ihrem persönlichen Steuersatz.
- (9) Gefordert wird eine integrierte Planungsrechnung: Sie umfasst die Plan-Gewinn-und-Verlustrechnung, die Planbilanz, die Plan-Cashflow-Rechnung und den Finanzplan. Solche Planungen ermöglichen den Kapitalgebern abzuschätzen, ob ihre Renditeerwartungen und ihr Risikokalkül realistisch sind. Die Planungsrechnungen müssen mögliche Veränderungen der Kosten- und Erlössituation berücksichtigen. Das geschieht noch zu selten. In diesen Fällen besteht die Gefahr, dass Sozialunternehmen von Entwicklungen überrascht werden, die z. B. durch eine Umfeldanalyse durchaus vorhersehbar gewesen wären.
- (10) Für die Mittelgeber sind relevante Aspekte der Organisation insbesondere nachvollziehbare Entscheidungsgänge, eindeutig zugeordnete Verantwortungsbereiche, die funktionale Trennung von Aufsicht und Geschäftsführung sowie wirkungsvolle Kontrollstrukturen und qualifizierte Abschlussprüfungen.
- (11) Die »Jugend- und Familienhotel Radolfzell gGmbH«, deren Gesellschafter einige regionale Wohlfahrtsverbände, die Stadt und eine Stiftung sind, beabsichtigt, zur Finanzierung der Investition für dieses Integrationsprojekt für Behinderte Genusscheine mit angemessener Verzinsung auszugeben. Hierbei baut man auf die Zeichnungsbereitschaft der regionalen Bevölkerung und insbesondere der Mitglieder von Kirchengemeinden.
- (12) Siehe z. B. das Modell der Stiftung Attel, bei dem Eltern behinderter Kinder Gesellschafter einer GmbH & Co KG werden. Mit den Einlagen wird das Grundstück erworben und ein Wohnheim gebaut. Die Eltern erhalten den Anspruch auf einen Wohnplatz für ihr behindertes Kind. Planung, Durchführung und Betrieb der Einrichtung erfolgt durch die Stiftung Attel. Eine kurze Darstellung des Ansatzes bieten Alfred Eiblemaier/Friedrich Seipel: Ein Finanzierungsmodell aus privatem Kapital. Wohnheime für Menschen mit Behinderung; in Jochim König u. a. (Hg.): Visionen sozialen Handelns. ConSocial 2005. München 2006. Der Einsatz von Nutzerkapital wird zukünftig auch bei Seniorenimmobilien eine größere Rolle spielen. Siehe z. B. den »Volkssolidarität Sozial-Immobilienfonds«: »Wenn Sie füreinandervorsorgen und sozial investieren möchten, sind Sie bei uns genau richtig ... Ihre Anlage wird in soziale Projekte investiert, die Sie möglicherweise auch als SeniorIn nutzen wollen oder müssen.«
- (13) So kann mit der Zuführung von sozialwirtschaftlichem Kapital die Eigenkapitalausstattung — z. B. durch Mezzanine-Finanzierung — oder die Sicherheitsausstattung verbessert werden. Dies führt zu einer günstigeren Risiko-Bewertung durch den Mittelgeber und zur Senkung der Finanzierungskosten.
- (14) In der deutschen Nachkriegsentwicklung wurde der sozialwirtschaftliche Aktionsbereich immer mehr auf den »Sozialbereich« und den »Gesundheitsbereich« verengt. Somit wurden die Bedeutung der Sozialwirtschaft für die Schaffung von Beschäftigung, ökonomischer Selbständigkeit, die Wohnungsversorgung, die lokale und regionale ökonomische und ökologischen Entwicklung ausgeblendet.
- (15) Die vermeintlich generelle Unwirtschaftlichkeit der Sozialwirtschaft ist Thema in den Publikationen des Instituts der Deutschen Wirtschaft zur Freien Wohlfahrtspflege.
- (16) Vgl. Florian Brinkhoff: Vergleich des Anlageverhaltens von Nonprofit-Betrieben und profitorientierten Unternehmen in Bezug auf ethische Kapitalanlagen; in Maecenata Aktuell, Nr 50 (2005).
- (17) Vgl. Ulrich Kuhn: Stiftung Liebenau. Alternative Wohn- und Quartierskonzepte finanzieren. In: SOZIALwirtschaft 2/2007; siehe auch Anmerkung 12.
- (18) Vgl. Wilfried Theißen-Bohljahn: Paritätische Geldberatung eG. Finanzdienstleistung im Verbund. In: SOZIALwirtschaft 2/2007.
- (19) Vgl. Berthold Becher: »Social Finance«, in: Lexikon der Sozialwirtschaft. Baden-Baden 2007 (i. E.).
- (20) Durch diese neuen Aufgaben wird die fachliche und politische Befassung mit Fragen des Zuwendungs- und Gemeinnützigkeitsrechts nicht überflüssig, aber in ihrer Bedeutung beachtlich relativiert.