



FINANZIERUNGSAGENTUR FÜR  
*Social* ENTREPRENEURSHIP



# Social Finance Fallstudie: Finanzierung eines Sozialunternehmens mit hybridem Geschäftsmodell

vonUnruh & Team  
Das Sozialunternehmen für Turnaround-Beratung

Attila von Unruh: Ashoka Fellow und „changemaker“

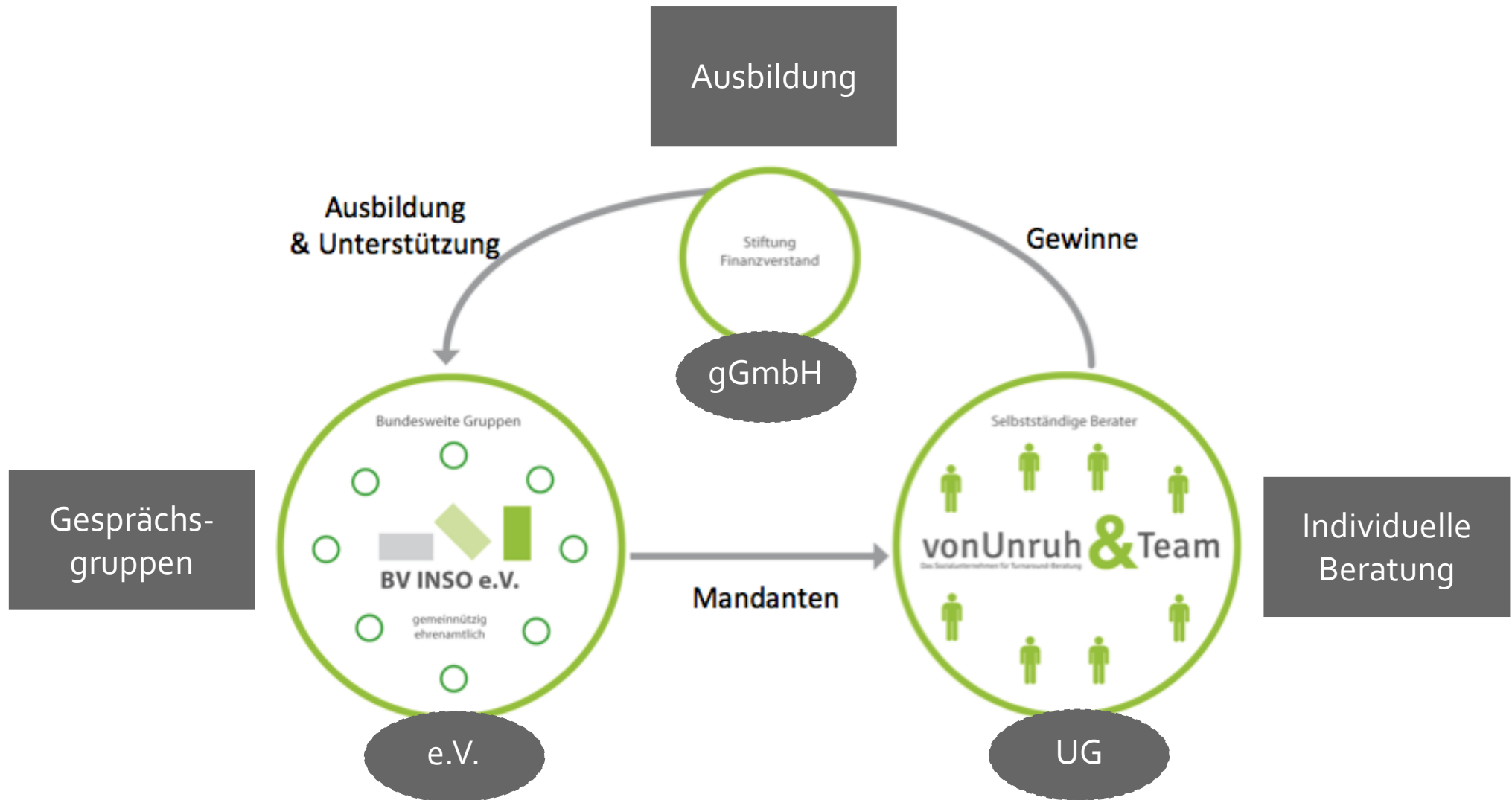
- In 2005 unerwartete Insolvenz als Unternehmer
- Gründung des BV INSO – Bundesverband Menschen in Insolvenz und neue Chancen e.V.
- Seit 2007 bundesweit Selbsthilfegruppen „Anonymen Insolvenzler“
- Seit 2010 Einzelberatung und persönliche Unterstützung für Unternehmer



## Start-up eines selbsttragenden Social Business



- Gründung eines Social Business mit Einnahmen aus Honoraren und eigenständiger Finanzierung
- Angebot: Krisen- und Turnaround-Beratung auf Augenhöhe - mit Fokus auf die Person und kreative Schaffenskraft des Unternehmers
- Speziell ausgebildete und zertifizierte Berater mit eigener Krisenerfahrung
- Begleitung der Mandanten i.d.R. bis zum persönlichen und unternehmerischen Comeback
- Etablierung einer Kultur der zweiten Chance
- Ergänzend: Gründung der Stiftung Finanzverband gGmbH (Unterstützung zur Bildung von Finanzkompetenz und Ausbildung der Berater)

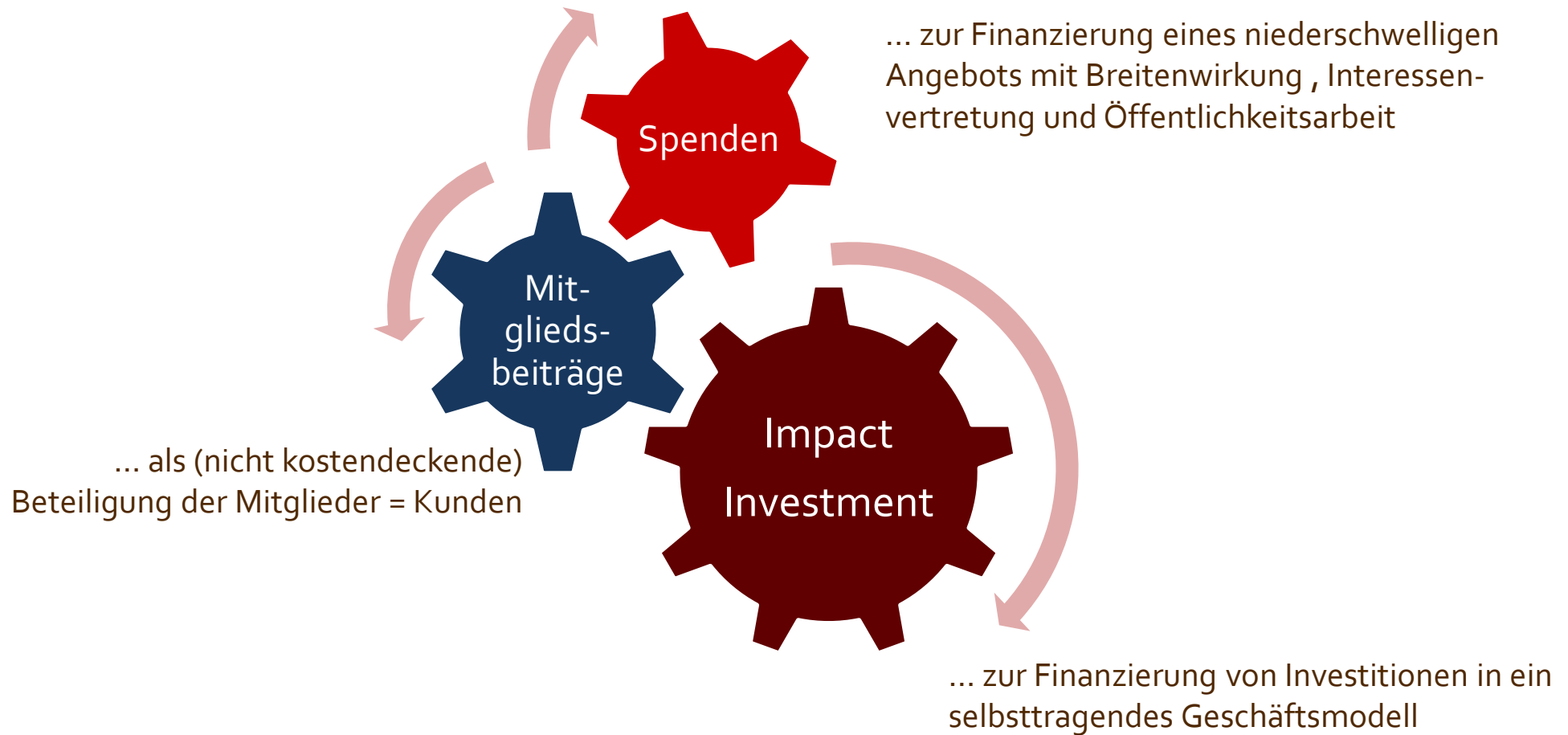


## Spender binden – Investoren gewinnen

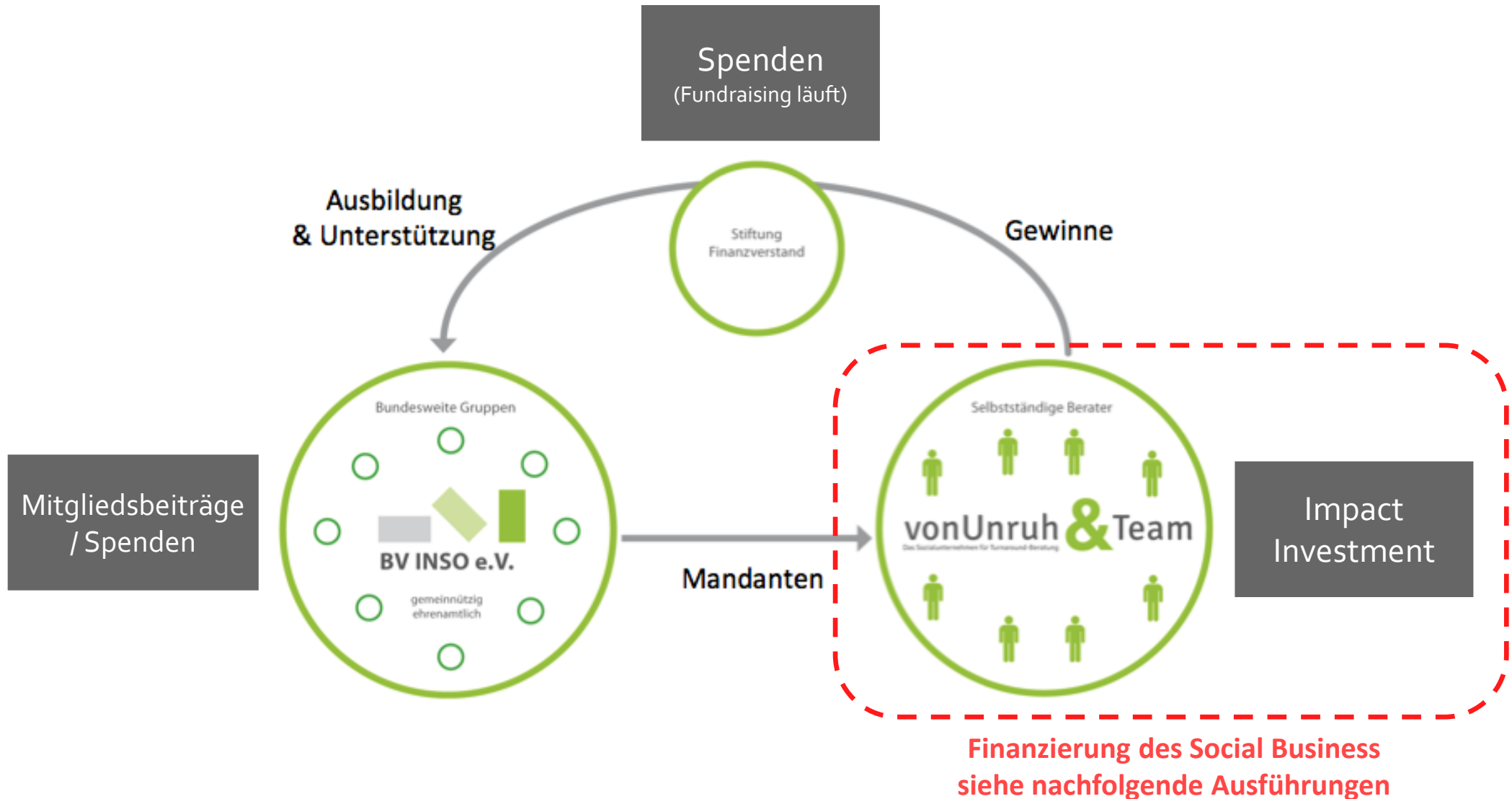
- Bisher ausschließlich philanthropische Finanzierung plus Mitgliedsbeiträge
- Vermeidung von Konflikten zwischen Förderern und Investoren
- Schaffung von positiven Synergien
- Verwendung von Gewinnen für die Unterstützung der sozialen Mission

## Ziel: Ein in sich geschlossenes Finanzierungssystem

- Marktwirtschaftliche Führung des Sozialunternehmens
- Zweckbindung des Gewinns für Ausbau des Geschäfts und Zuführung an Verein und Stiftung
- Voraussetzung: Möglichst kein Anspruch auf Gewinnausschüttungen für Investoren (d.h. keine Beteiligung am Unternehmen)



# Die hybride Finanzierungsstruktur



# Spezielle Herausforderungen bei der Finanzierung des Social Business



## Anforderungen:

- Abbildung von Investoren- und Unternehmer-Bedürfnissen (s. Übersicht)
- Ausreichender Spielraum für erfolgreichen Auf- und Ausbau der Geschäftsaktivitäten
- Unterstützung der sozialen Wirkung und Skalierung

Kriterium	Bedürfnisse Investoren	Ergänzende Bedürfnisse Unternehmen
<b>Sicherheit / Rückzahlung</b>	Erfolgsabhängig und grob planbar (mit Option auf attraktive Rendite)	Flexibel (insbesondere bei Abweichungen vom Business Plan)
<b>Liquidität / Laufzeit</b>	Langfristig	→ Kein „klassisches“ Darlehen → Moderate Belastung des Cash Flows → Flexible Tilgungsoptionen
<b>Rendite</b>	Faire unternehmerische Vergütung für übernommenes Risiko, jedoch Förderung der sozialen Mission erstrangig  Zielrendite: X % p.a.	
<b>Investoren-schutzrechte</b>	Marktüblich analog Eigenkapital-Investor	Kein „echtes“ Eigenkapital (keine Beteiligung)
<b>Struktur</b>	Einfach und transparent, Berücksichtigung (steuer)rechtlicher Auswirkungen	Flexibel bzgl. möglicher weiterer Finanzierungsrunden
<b>Operatives Engagement</b>	Beratende Unterstützung	



## Mezzanine-Finanzierung mit bedingter Umsatzbeteiligung (Quasi-Equity)

### Struktur

- Genussrechtskapital mit qualifizierter Nachrangabrede („wirtschaftliches Eigenkapital“) ohne Verlustbeteiligung

### Vergütung

- Variable Vergütung in Abhängigkeit vom Umsatz (Umsatzbeteiligung = X % vom Brutto-Umsatz)
- mit einem Höchstbetrag (Cap) auf den Nominalbetrag i.H.v. X % p.a.
- und einer Ausgleichszahlung (Catch-Up) zur Erreichung der Zielrendite von bis zu X % p.a.

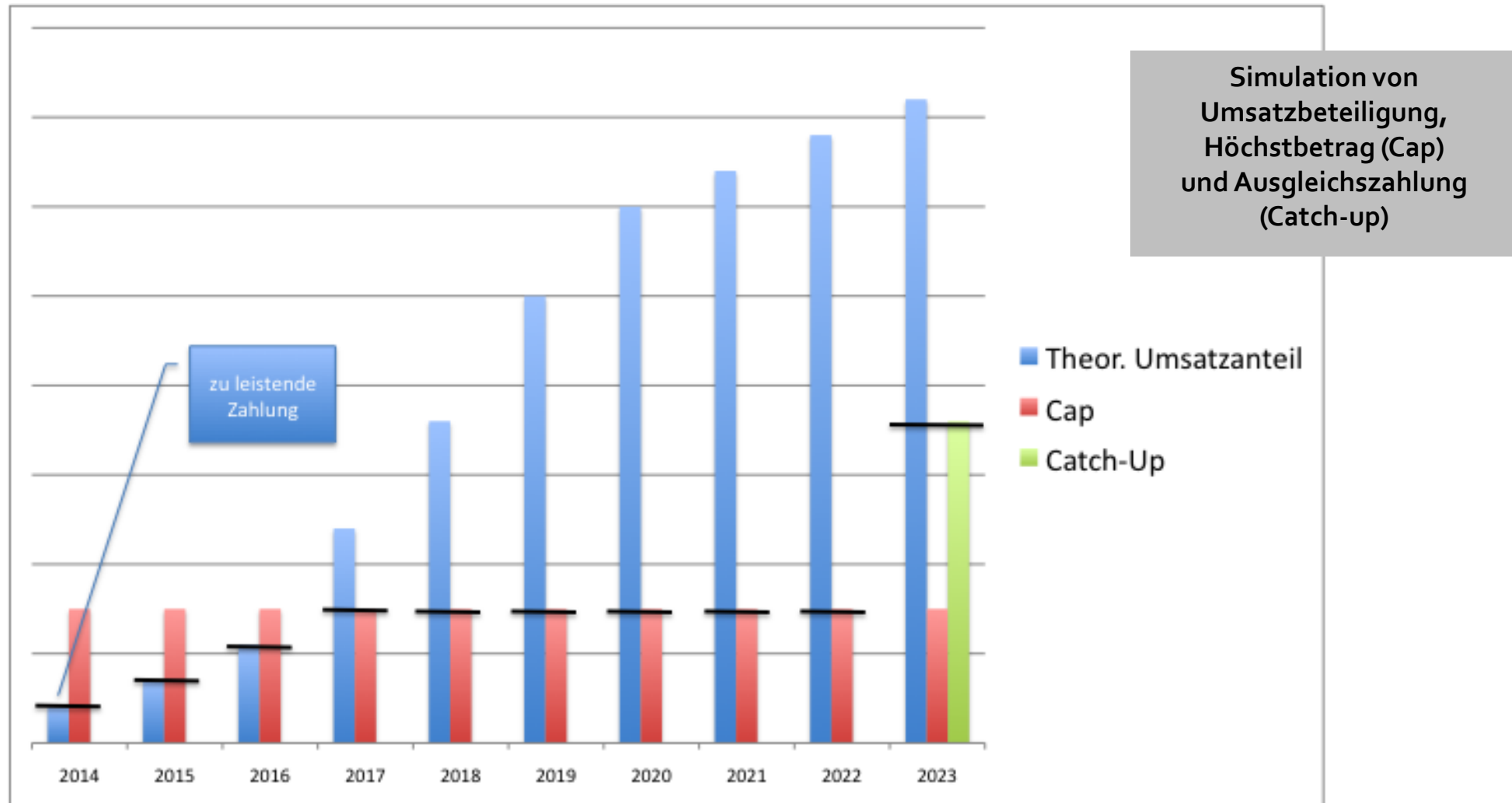
### Laufzeit / Rückführung

- 10 Jahre Laufzeit mit der Möglichkeit der vorzeitigen Tilgung durch das Unternehmen

### Investoren- schutzrechte

- Angemessene Informations-, Mitwirkungs- und Zustimmungsrechte, jedoch keine Gesellschafterrechte

## So funktioniert die bedingte Umsatzbeteiligung



## Das Finanzierungsmodell...

- gibt dem Social Entrepreneur den notwendigen Spielraum
- beteiligt die Investoren angemessen am unternehmerischen Erfolg (durch Beteiligung an den Umsätzen mit vorab definiertem Höchstbetrag)
- führt auf Ebene des Sozialunternehmens zu sehr flexiblen Finanzierungskosten – insbesondere in der Startphase
- sichert wertvolle Liquidität für das Unternehmen (durch die Begrenzung der Auszahlungen und sehr flexible Tilgungsoptionen)
- unterstützt soziale Mission und Skalierung des Geschäftsmodells



# Rolle der Investoren (Ashoka Angels)

Ashoka Angels – mehr als „nur“ Investoren

- Ashoka Angels Network = Social Business Angels aus dem Kreis der Ashoka-Förderer (ASN)
- Stehen Social Entrepreneurs als Mentoren und mit Ihrem Netzwerk zur Seite
- Werden regelmäßig von FASE über ausgesuchte Investment Opportunitäten mit herausragender sozialer Wirkung informiert

- Koordinieren sich internationalen Skalierung sozialer Geschäftsmodelle



## FASE

Finanzierungsagentur für Social Entrepreneurship GmbH  
Prinzregentenplatz 10  
81675 München  
E-Mail: [info@fa-se.eu](mailto:info@fa-se.eu)  
[www.fa-se.eu](http://www.fa-se.eu)

## von Unruh & Team

von Unruh & Team UG  
Ifang 3  
53809 Ruppichterath  
Email: [avunruh@web.de](mailto:avunruh@web.de)  
[www.von-unruh-team.de](http://www.von-unruh-team.de) (in Vorbereitung)