

„Eine Lösung können hybride Finanzierungsmodelle sein“

Sozialunternehmer wollen mit neuen Geschäftsideen Geld verdienen und zugleich soziale Probleme lösen. Von der Finanzindustrie werden ihre Vorhaben bereits als neue Investitionsmöglichkeit gehandelt. Ein Interview mit Markus Freiburg, Gründer & Geschäftsführer der Finanzierungsagentur für Social Entrepreneurship (FASE).



Markus Freiburg

FOTO:FASE

Herr Freiburg, welche Entwicklungen haben dazu geführt, dass Sozialunternehmen in den Fokus von Investoren geraten sind?

Der Trend wird insbesondere von vermögenden Privatinvestoren getrieben. Angesichts der Niedrigzinsphase suchen sie nach alternativen Anlageformen und stellen zugleich verstärkt die Sinnfrage. Sie erwarten, dass ihr Kapital nicht nur eine finanzielle Rendite erwirtschaftet, sondern, dass damit idealerweise auch eine messbare soziale oder ökologische Wirkung erzielt wird.

Trotz aller Euphorie geht die Bertelsmann Stiftung davon aus, dass Ende 2015 bundesweit insgesamt lediglich 70 Millionen Euro Vermögen für Impact Investing zur Verfügung standen. Woran liegt es, dass der Markt bisher ein Nischendasein führt?

Die genannten 70 Millionen Euro sind immerhin eine Verdreifachung gegenüber dem Stand von 2012. Das zeigt das enorme Wachstum des Marktes. Allein FASE hat das Volumen der vermittelten Finanzierungen in den vergangenen Jahren jeweils verdoppelt – in Summe auf über 14 Millionen Euro Wachstumskapital von wirkungsorientierten Investoren für mehr als 30 Sozialunternehmen. Wir machen jedoch in der Tat die Beobachtung, dass es auf der Nachfrageseite einen Bedarf

gibt, der bisher vom Markt nicht gedeckt wird. Auf der anderen Seite verfügen viele Sozialunternehmen aber auch noch nicht über die notwendige Investitionsreife.

Benötigen Anleger, die in Sozialunternehmen investieren, eine besonders hohe Risikotoleranz, und können die Firmen die Renditeerwartungen der Finanzindustrie überhaupt erfüllen?

Der Fokus vieler Investoren liegt auf einer hohen Rendite und einer gleichzeitig möglichst hohen sozialen Wirkung. Diese Anforderungen können aber nur wenige Unternehmen erfüllen. Während das Risikoprofil ähnlich aussieht wie bei klassischen Start-ups, müssen Anleger häufig mit einer niedrigeren finanziellen Rendite rechnen. Ein weiteres Problem ist, dass viele Investoren am Ende der Pipeline warten – also auf Unternehmen, die bereits zehn Jahre am Markt agieren, sich etabliert haben und schon Überschüsse erwirtschaften. Gleichzeitig sollte man jedoch nicht die gesellschaftliche Wirkung aus dem Blick verlieren: Lässt sich das Geschäftsmodell erfolgreich hochskalieren, steigt auch die positive gesellschaftliche Wirkung. Ein erfolgreiches Beispiel ist „Dialog im Dunkeln“ – ein Projekt, das über Führungen und Events das Ziel verfolgt, sehenden Menschen den Alltag von blinden Menschen näher zu bringen. Inzwischen ist „Dialog im Dunkeln“ zu einem Social-Franchise-Produkt mit zahlreichen internationalen Standorten wie Russland, Argentinien oder Indien geworden.

In welcher Phase ihrer Entwicklung sind Sozialunternehmen stattdessen meist auf eine externe Finanzierung angewiesen?

Eine Finanzierungslücke tut sich meist in der Frühphase der Entwicklung auf. Wenn die Firmen mit einem erfolgreichen Piloten bereits gezeigt haben, dass ihre Idee funktioniert, sie die Gewinnschwelle aber noch nicht erreicht haben. In dieser Phase liegt der Bedarf zwischen 100 000 und 500 000 Euro. Für Philanthropen ist das meist zu viel, für viele institutionelle Sozialinvestoren ist das Volumen jedoch zu klein.

Wie kann diese „strategische Finanzierungslücke“ geschlossen werden?

Eine Lösung können hybride Finanzierungsmodelle sein, die aus einer Kombination von philanthropischem Kapital und rückzahlbaren wirkungsorientierten Investitionen bestehen. So arbeiten wir aktuell am Aufbau eines Co-Investitionsfonds für Sozialunternehmen mit einem Zielvolumen von 20 Millionen Euro, bei dem Garantien der Europäischen Union das Risiko für die Investoren reduzieren sollen. Darüber hinaus wird die mehrschichtige hybride Fondsstruktur den Risiko- und Renditebe-

dürfnissen unterschiedlicher Investoren gerecht. Während die Zielrendite für die Junior-Tranche zwischen 3 und 5 Prozent pro Jahr liegt, ist das Risiko hier durch die strukturelle Nachrangigkeit auch höher als für die Senior-Tranche. Allerdings liegt bei der Senior-Tranche die Zielrendite auch nur bei 2 Prozent. Um im Markt erfolgreich zu sein, setzen wir zudem auf Standardisierung der Finanzierungen. So reduzieren wir die Transaktionskosten.

Welche Investoren sind besonders am Impact Investing interessiert?

Neben vermögenden Privatpersonen und sozialen Business Angels sind Unternehmerfamilien ein starker Motor. Aber auch soziale Wagniskapitalfonds wie Ananda und Bon-Venture, die in soziale Start-ups investieren, spielen eine große Rolle. Bei Stiftungen oder sozial-ökologischen Banken ist das Potential ebenfalls groß, die meisten sind aber bisher noch zurückhaltend. Ein Hochrisikoinvestment ist für diese Investoren schwierig.

Sie haben erwähnt, dass aus Investorensicht ein großes Problem darin besteht, dass es nicht genügend finanzierungsreife Sozialunternehmen gibt. Welche Kriterien müssen die Firmen denn erfüllen?

Als Grundlage muss durch einen Proof of Concept belegt sein, dass es mit dem Geschäftsmodell möglich ist, ein soziales oder ökologisches Problem zu lösen und gleichzeitig am Markt auch wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Die Wirkung muss gemessen und dokumentiert worden sein. Ebenso wichtig ist das Wachstumspotential: Ist das Geschäftsmodell skalierbar? Und natürlich nicht zuletzt die Frage danach, ob die Strategie so ausgerichtet ist, dass die Finanzierung auch zurückgezahlt werden kann. Dafür wird vorausgesetzt, dass die Gewinnschwelle in zwei bis vier Jahren erreicht werden kann.

Was müssen Sozialunternehmer tun, um ihre Geschäftsmodelle zur finanzierungsreife weiterzuentwickeln?

Lässt sich beispielsweise absehen, dass sich ein Teil des Geschäftsmodells auf absehbare Zeit nur über Spenden finanzieren lässt, kann man prüfen, ob die Abspaltung eines gewerblichen Teils sinnvoll ist. Wo das funktioniert hat, ist beispielsweise bei „Discovering Hands“: Hier finanziert eine gewinnorientierte Tochter die gemeinnützige Muttergesellschaft. Blinde Frauen werden dabei aufgrund ihrer ausgezeichneten Tastfähigkeiten für den Einsatz bei der Früherkennung von Brustkrebs ausgebildet und zertifiziert. Auf der Einnahmeseite stehen dabei die Gebühren für die Untersuchungen sowie für Franchiselizenzen aus anderen Ländern.

Wie unterstützen Sie die Unternehmen auf diesem Weg?

Grundsätzlich hinterfragen wir das Geschäftsmodell sowie den Finanzierungsplan kritisch und geben Impulse für die Weiterentwicklung. Haben die Unternehmen die Finanzierungsreife erreicht, fungieren wir quasi als professioneller „Heiratsvermittler“. Aus unserem Netzwerk wirkungsorientierter Investoren identifizieren wir die passenden Partner und geben Empfehlungen für den jeweils besten Finanzierungsmix. Darüber hinaus koordinieren wir den gesamten Finanzierungsprozess für ein Sozialunternehmen.

Mit FASE sind Sie erst seit 2013 am Markt, haben seitdem mehr als 30 Transaktionen abgeschlossen und ein Netzwerk von über 550 wirkungsorientierten Investoren geknüpft. Nun stehen Sie ebenfalls vor einer Skalierung Ihres Geschäftsmodells. Was sind Ihre Pläne?

Sir sehen den Bedarf nach Brückenbauern zwischen Sozialunternehmen, die Finanzierungen suchen, und potentiellen Investoren nicht nur in Deutschland, sondern auch in anderen europäischen Ländern. In den Niederlanden, in Belgien und Österreich haben wir bereits damit begonnen, unsere Aktivitäten aufzubauen, und erhalten dafür Fördermittel der Europäischen Union. Unser Ziel ist es, eine europaweite offene Pipeline finanzierungsreifer Sozialunternehmen aufzubauen. Zugleich wollen wir das Spektrum der möglichen Investoren erweitern und sind immer auf der Suche nach neuen interessierten Investoren, die Sozialunternehmen mit finanziellen Mitteln sowie ihrer Expertise oder ihrem Netzwerk unterstützen wollen. Aufgrund der Transaktionskosten liegen solche Direktinvestitionen typischerweise über 30 000 Euro pro Investor. Über Crowdinvesting wollen wir in Zukunft aber auch kleinere Volumina ermöglichen.

Das Interview führte Benjamin Kleemann-von Gersum.