Gregor Demblin – Unternehmer
mit sozialer Wirkung.

Vision trifft Kapital.

Impact-Investment. Sozialunternehmer wie Gregor Demblin (links) brauchen Investoren, um ihre Idee zu skalieren. Anleger, die nicht nur eine finanzielle Rendite anstreben, sondern auch die Gesellschaft weiterbringen möchten, suchen funktionierende Geschäftsmodelle. Die Finanzierungsagentur für Social Entrepreneurship (FASE) versucht, beide zusammenzubringen. Funktioniert das?

Als der Österreicher Gregor Demblin 1995 am Strand von Griechenland mit einigen Schulkameraden sein Abitur feiert, verändert ein Kopfsprung ins flache Meer sein Leben. Schnell steht fest: Ab dem fünften Halswirbel ist er gelähmt und wird zeitlebens auf den Rollstuhl angewiesen sein.

Gregor Demblin braucht ein Jahr, um sich so weit zu erholen, dass er ein Studium der Philosophie in Wien aufnehmen kann. Vier weitere Jahre dauert es, bis er seine Einschränkung als bleibend akzeptiert hat. Danach sucht er einen Job und stellt schnell fest: Es ist schwer, überhaupt als Bewerber vorgelassen zu werden. Und eine große Herausforderung, sich – im Rollstuhl sitzend – als starker Mitarbeiter zu präsentieren. In den meisten Gesprächen steht nicht sein Können im Vordergrund, sondern sein Nicht-Können.

Erst 2001 trifft er den Chefredakteur eines Wein- und Sommelier-Magazins, der ihn als Redakteur einstellt. „Er hat mein Potenzial gesehen, nicht meine Schwächen." Mit ihm gründet Demblin sein erstes gemeinnütziges Unternehmen: die Internetplattform Motary, die Produkte für Menschen mit Bewegungseinschränkung vertreibt und entwickelt.

2009 dann die nächste Gründung: Zusammen mit Wolfgang Kowatsch, dem Geschäftsführer von careesma.at, startet er die Job-Initiative Career Moves. „Ich wollte einerseits Unternehmen die Chance geben, ihre Arbeitsplätze – behindertengerecht und nicht behindertengerecht – zu veröffentlichen. Andererseits ging es mir darum, meine Erfahrungen und mein Wissen aus der Bewerbungsphase anderen Menschen zur Verfügung zu stellen." Wieder finanziert er seine Plattform aus eigenen Mitteln. Ein gemeinnütziger Einsatz mit gesellschaftlichem Nutzen – finanziert größtenteils durch öffentliche Förderungen.

Immer öfter suchen Unternehmen nun seinen Rat. „Ihre Bereitschaft, behindertengerechte Arbeitsplätze zur Verfügung zu stellen, ist eigentlich groß", erzählt Demblin: „Aber sie wissen nicht genau, welche Auflagen zu erfüllen sind, welche Fördergelder sie bekommen können, welche Arbeitsplätze passend sind und wie die Mitarbeiter mit besonderen Anforderungen integriert werden können." Könnte der Beratungsbereich nicht ausgegliedert und als profitorientierter Unternehmensteil geführt werden?

In diesem Fall hätte der Sozialunternehmer allerdings ein spezielles Finanzierungsproblem – denn Spenden und öffentliche Gelder kann er nicht als Grundlage für ein Unternehmen verwenden, das Gewinn erzielen soll. Über Ashoka – eine Initiative, die weltweit Sozialunternehmer unterstützt – bekommt Demblin den Kontakt zur Finanzierungsagentur für Social Entrepreneurship (FASE). Die hilft nicht nur bei de Ausgründung von DisAbility Performance Social Enterprise. Ein Jahr später stellen ihm Impact-Investoren auch 330 000 Euro zur Verfügung.

Im März 2013 hatte private wealth bereits über das geplante Engagement der Ashoka-Tochter FASE und die Finanzierungsprobleme von Sozialunternehmern berichtet. „Nur ein kleiner Prozentsatz dieser Firmen ist für herkömmliche private Investoren interessant", erklärte damals Felix Oldenburg, Geschäftsführer von Ashoka Deutschland: „Bei den meisten ist das Risiko im Verhältnis zur in Aussicht gestellten Rendite einfach zu groß. Sie werden, wenn sie nicht rechtzeitig die für sie passende Finanzierungsquelle finden, wieder vom Markt verschwinden. Und damit würden der Gesellschaft viele wertvolle und langfristig möglicherweise auch sehr profitable Ideen verloren gehen." >

Felix Oldenburg, Ashoka.

Damit sich das ändere, meinte Oldenburg, müssten sich alle potenziellen Finanziers zusammentun – Spender, Fremdkapitalgeber und Investoren mit Eigenkapital. „Wenn sie dann neue, intelligente Methoden der Finanzierung nutzen, lässt sich die Finanzierungslücke überspringen." Um dies zu erreichen, wollte Oldenburg eine offene Plattform für soziale Unternehmer schaffen, auf der die unterschiedlichen Finanziers zusammenkommen. Eine Art soziale Finanzagentur: FASE.

„Mittlerweile hat FASE neun Transaktionen erfolgreich abgeschlossen und dabei rund drei Millionen Euro an neuem Kapital in den Sektor gebracht", erzählt Geschäftsführerin Ellinor Dienst. Dienst weist ebenfalls eine im Bereich der Sozialunternehmer typische Biografie auf. Nach zehn Jahren im Marketing der Luxusindustrie hat sie eine Art Sinnkrise. „Ich habe da Dinge mit Herzblut vermarktet, die nach einem halben Jahr nur darum vom Markt genommen werden, weil sie nicht dem neuesten Trend entsprechen. Heute verdiene ich ein bisschen weniger Geld, bekomme aber auf anderer Ebene sehr viel mehr zurück."

Konkret bearbeiten Dienst und ihre Kollegen das Problem von zwei Seiten aus. Ein Teil ihrer Aufgabe ist der Aufbau einer Datenbank mit potenziellen Investoren, die bereit sind, in einer sehr frühen Phase Direktinvestments in Sozialunternehmen zu tätigen. „Mittlerweile sind das schon 280 Privatpersonen, Firmen oder Stiftungen." Die Motivation dieser Kapitalgeber sei sehr unterschiedlich. „Einige wenige sagen: Im aktuellen Niedrigzinsumfeld kann ich ohnehin nicht mehr viel verdienen, also ist der gesellschaftliche Impact meine Rendite. Die meisten haben ihr Vermögen aber ohnehin längst gemacht und wollen jetzt etwas zurückgeben. Und als Unternehmer liegt ihnen das unternehmerische Investieren näher als eine Spende."

Wer mit diesem Gedanken spiele, könne unverbindlich den regelmäßig erscheinenden Newsletter von FASE abonnieren: „Über diesen Kanal werden Interessenten automatisch über jeden Deal informiert. Sie können die weitere Entwicklung eines Sozialunternehmers auch begleiten, ohne tatsächlich aktiv in Erscheinung zu treten. Das passiert übrigens oft – auch Kapitalgeber wollen erst lernen, bevor sie investieren", erläutert FASE-Mitgründer Markus Freiburg.

Der zweite Teil ist die Arbeit mit den Sozialunternehmern. „Wir beraten sie konkret mit dem Fokus darauf, die Anforderungen der Investoren zu erfüllen." Dazu gehöre die Entwicklung eines tragfähigen Geschäftsmodells. Es gehe darum, Antworten auf die Frage zu finden, wie stabil das Modell langfristig sei und welche Renditen sich erzielen ließen. Und natürlich um die Abschätzung des nötigen Kapitalbedarfs. „Als Gregor Demblin 2014 auf uns zukam, konnte er sich zum Beispiel nicht vorstellen, wie sich sein Geschäftsmodell langfristig rechnen könnte", erzählt Ellinor Dienst. „Unsere Aufgabe war es, ihn beim Erstellen des Businessplans samt Investitions- und Finanzierungsplan zu coachen."

Und Gregor Demblin erzählt: „Wir hatten zwar eine ungefähre Vorstellung davon, wie das Geschäftsmodell funktionieren könnte, haben aber total unterschätzt, was es bedeutet, die Anforderungen von Investoren zu erfüllen und die passenden Investoren zu suchen."

Ein bisschen hat der Österreicher auch gezögert, bevor er sich an FASE wandte. „Schließlich arbeitet FASE nicht umsonst." Fünf Prozent der vermittelten Finanzierungssumme nimmt die Agentur als Erfolgsgebühr.

Rund 20 realistische Anfragen erhält FASE jährlich. „Realistisch" ist eine Anfrage, wenn drei Kriterien erfüllt sind: Die Unternehmen müssen belegen, dass ihr Geschäftsmodell bereits soziale Wirkung erzielt hat. Zweitens müssen die Produkte skalierbar sein. Und es muss bereits einen Proof of Concept geben. „Etwa, indem erste Kunden oder Interessenten für das Geschäftsmodell gewonnen wurden", erklärt Ellinor Dienst. „Weil Investoren kein Geld geben, wenn nicht klar ist, dass der Markt das Angebot annimmt."

Die DisAbility Performance Social Enterprise von Gregor Demblin hatte bei der Kontaktaufnahme mit FASE bereits erste Gespräche mit Unternehmen geführt, die sehr gut gelaufen waren. Die soziale Wirkung seines Angebots konnte er gut belegen. Nun galt es, den Finanzbedarf zu ermitteln und die passende Finanzierungsstruktur zu finden.

„Meist empfehlen wir eine hybride Struktur. Denn Sozialunternehmer firmieren zunächst in der Regel als gemeinnützige GmbH, die sich über Spenden finanziert. Wir gründen dann eine kommerzielle Gesellschaft aus, um Überschüsse generieren zu können, die für die Zahlungen an die Investoren verwendet werden", erklärt Ellinor Dienst. Die Spenden fließen weiterhin in die gemeinnützige Struktur und werden nicht zur Rückzahlung der Finanzierung verwendet. „Das muss strikt getrennt werden, das ist den Spendern enorm wich-

tig." Im Fall von Gregor Demblin finanziert sich die Jobplattform Career Moves weiter über staatliche Fördergelder. DisAbility Performance Social Enterprise ist zwar inhaltlich mit Career Moves verbunden, Geschäftszweck ist aber die Unternehmensberatung mit Gewinnerzielungsabsicht.

Als das Konzept von Gregor Demblin steht, durchsucht Ellinor Dienst ihre Datenbank nach den Präferenzen der registrierten Investoren – und schickt eine Mail an passende Kapitalgeber. Signalisieren sie Interesse, erhalten sie weiterführende Informationen. Möchte sich der Kapitalgeber von der Persönlichkeit eines Sozialunternehmers überzeugen, arrangiert FASE eine Managementpräsentation.

Die Finanzierungszusage, die Gregor Demblin auf diesem Weg gefunden hat: Der Stiftungsfonds BonVenture hat Genussrechtskapital in Höhe von 330 000 Euro über eine Laufzeit von fünf Jahren gezeichnet, das mit einer qualifizierten Nachrangabrede und einem Wandlungsrecht strukturiert wurde. Ein vorab definierter Anteil der Umsätze wird über die Laufzeit an die Investoren gezahlt, was einer variablen, umsatzabhängigen Vergütung entspricht. Zudem wurde eine einmalige Endvergütung in Abhängigkeit der vorab gezahlten Tilgung festgelegt, um die Zielrendite von im Schnitt vier bis sechs Prozent sicher zu erreichen. „Für den Sozialunternehmer ist das eine sehr flexibel gestaltete Finanzierung, die ihm größtmögliche Freiheit lässt und damit das Erreichen der sozialen Wirkung nicht erdrückt", fasst Dienst zusammen.

Typischerweise beteiligen sich maximal drei Investoren mit jeweils mindestens 50 000 Euro an einer Firma. Entweder geben sie ein klassisches Darlehen, gehen eine (stille) Beteiligung ein oder stellen Mezzanine-Kapital zur Verfügung. Letzten Endes gilt: Alles ist möglich.

Die Finanzierungsagentur verfügt über Pro-Bono-Ressourcen für die Rechtsberatung, sodass „wir es schaffen, die individuellen Finanzierungsverträge recht schnell abzubilden", erzählt Ellinor Dienst.

Auch bei Gregor Demblin hatten sich zunächst drei Impact-Investoren zur Finanzierung bereiterklärt. Aber: „Drei Investoren ziehen ein aufwendigeres Reporting nach sich als einer. Außerdem ist BonVenture natürlich ein großer Name und wir waren sehr stolz, dass sie uns finanzieren und uns so Zugang zu ihrem großen Unternehmensnetzwerk in Deutschland geben wollten", so der Unternehmer.

Als Herausforderung erweist es sich derzeit für die Finanzierungsagentur, neue Kapitalgeber zu finden. „Mit den Renditeerwartungen im klassischen Wagnisfinanzierungsbereich können wir natürlich nicht mithalten – obwohl das Risiko ähnlich groß ist. Unsere Investoren brauchen darum eine besondere Einstellung. Sie sehen das als eine Art Spende plus – als Möglichkeit, in erster Linie eine soziale Wirkung zu unterstützen und im besten Fall auch noch eine positive Rendite zu erzielen", erklärt Dienst.

Ein Jahr hat es gedauert, bis Gregor Demblin seine Finanzierung in der Tasche hatte. Jetzt kann sein Unternehmen wachsen. Aus den ersten Gesprächen mit potenziellen Kunden haben sich für ihn bisher acht Beratungsaufträge großer Unternehmen ergeben. Damit liegt der Sozialunternehmer mit seinen Umsätzen für das Jahr 2015 schon klar über Plan. „Das ist ein toller Erfolg. Ich denke, wir werden unsere Beratungsleistung im nächsten Jahr auch in Deutschland anbieten." □

Autorin: Yvonne Döbler

Ellinor Dienst und Markus Freiburg – Gründer der Finanzierungsagentur für Social Entrepreneurship (FASE).