

Briefing zum Auftaktworkshop der Taskforce Finanzierung Soziale Innovationen

10. Juli 2023 14-17 Uhr

Pablo Hoffmann & Rafael Heim
Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland e.V.

1. Überblick & Einordnung

Was ist die *Taskforce Finanzierung Soziale Innovationen*? Die *Taskforce Finanzierung Soziale Innovationen (Taskforce FSI)* ist eingebettet in das BMBF-geförderte Projekt *Plattform für Soziale Innovationen*, das gemeinsam umgesetzt wird von der Social Impact gGmbH, dem Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland e. V. (SEND) und der Technischen Universität Dortmund. Die *Plattform für Soziale Innovationen* bietet verschiedene Angebote der Information, Beratung, Vernetzung und Befähigung – und widmet sich zudem der systematischen Aufbereitung der Themen Wirkungsmessung und Finanzierung für Soziale Innovationen (SI).

Die *Taskforce FSI* soll einen maßgeblichen Beitrag zur nachhaltigen Transformation des Finanzierungsökosystems für SI in Deutschland leisten. Dafür bringt die *Taskforce FSI* zentrale Stakeholder aus allen relevanten Sektoren zusammen, um in einem partizipativen Multi-Stakeholder-Prozess innovative Lösungsansätze zu entwickeln.

Was ist der Zweck dieses Briefings? Das folgende Briefing dient der thematischen Einordnung und inhaltlichen Vorbereitung für den Auftaktworkshop der *Taskforce FSI* am 10. Juli 2023.

Mit dem Briefing soll eine Grundlage geschaffen werden, um im Auftaktworkshop die bisherigen Erkenntnisse in einem erweiterten Kreis von Stakeholdern zu teilen und zu validieren, gemeinsame Ziele und prioritäre Handlungsbereiche zu identifizieren und den Umsetzungsprozess in Arbeitsgruppen der *Taskforce FSI* einzuleiten.

Worauf basiert dieses Briefing? Das Briefing basiert auf bisherigen Recherchen von SEND, bei denen die größten Potenziale (siehe Kapitel 3) und mögliche Handlungsbereiche (siehe Kapitel 4) im Kontext der Finanzierung von SI analysiert wurden.

Dafür wurde das Wissen aus einer Reihe von Studien und Initiativen aggregiert, die die Herausforderungen und Bedarfe von Sozialinnovator:innen untersuchen und entsprechende Handlungsempfehlungen abgegeben haben. Zusätzlich wurden von SEND 42 Interviews mit Expert:innen und Praktiker:innen aus dem Soziale Innovations-Ökosystem durchgeführt, die die Analyse der Studienlage weiter vertiefen.

Eine finale Zusammenfassung der von SEND zwischen 12/2022 und 5/2023 durchgeführten Recherchen, wird im Anschluss an den Workshop als Whitepaper veröffentlicht.

GEFÖRDERT VOM

2. Soziale Innovationen

Was verstehen wir unter Sozialen Innovationen? SI *“umfassen neue soziale Praktiken und Organisationsmodelle, die darauf abzielen, für die Herausforderungen unserer Gesellschaft tragfähige und nachhaltige Lösungen zu finden“* ([Hightech-Strategie 2025](#)) und sind somit ein wichtiger Treiber der gesellschaftlichen Transformation und stärken unser gesellschaftliches Zusammenleben.

Warum brauchen wir Soziale Innovationen in Deutschland? SI tragen maßgeblich zur Bewältigung von komplexen sozialen und ökologischen Herausforderungen bei und machen unsere Gesellschaft resilienter. Neben dem gesellschaftlichen Potenzial spricht die Bundesregierung SI auch einen klaren volkswirtschaftlichen Effekt zu, bspw. durch Kostenreduzierung für die Gemeinschaft und die Schaffung von neuen Arbeitsplätzen bis hin zu *“gänzlich neuen Berufsbildern, Märkten und Wertschöpfung“* ([Ressortkonzept zu Sozialen Innovationen, 2021](#)).

Was passiert international in Bezug auf SI? Parallel zu den Bemühungen in Deutschland gibt es in vielen anderen Ländern weltweit von der öffentlichen Hand geförderte Ansätze zur Stärkung des SI-Ökosystems und der Entwicklung von innovativen Finanzierungsansätzen. Zu den häufig zitierten Strategien gehören Maßnahmen aus Großbritannien, Australien, Kanada, Portugal, Frankreich, Dänemark oder Japan, aber auch Brasilien, Indien und Südafrika.

Die Europäische Kommission unterstützt seit vielen Jahren die Stärkung der Sozialwirtschaft und der Kapazitäten des europäischen Impact-Finance Sektors (u. a. über europäische Investorennetzwerke wie [EVPA](#)) sowie der Mobilisierung von finanziellen Ressourcen für die Entwicklung und Skalierung von wirkungsorientierten und nachhaltigen Ideen. Dazu gehört neben dem [Social Economy Action Plan](#), dem [Just Transition Mechanism](#), dem [EU Green Deal](#) auch die Initiative [ESF Social Innovation+](#), die u. a. das Kompetenzzentrum für Soziale Innovationen ([KoSI](#)) in Deutschland unterstützt und einen transnationalen Erfahrungsaustausch ermöglicht.

In Deutschland erfolgte im Juli 2022 der offizielle Start von [InvestEU](#), einem umfangreichen Förder- und Finanzierungsprogramm für soziale und nachhaltige Investitionen, Innovationen und die Schaffung von Arbeitsplätzen.

Auch in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit gibt es umfangreiche

Die Vielfalt von SI

Sektoren: SI können in diversen Sektoren initiiert und verbreitet werden. Sozialunternehmen sind dabei ein wichtiger Treiber von SI, jedoch längst nicht der Einzige. Auch bspw. in der öffentlichen Verwaltung, der (Finanz-) Wirtschaft, an Hochschulen, in Wohlfahrtsverbänden, in Konzernen durch Intrapreneurship-Prozesse, in Religionsgemeinschaften oder durch zivilgesellschaftliche Initiativen können SI entstehen.

Zusammenspiel: SI basieren meist auf dem erfolgreichen Zusammenspiel verschiedener Akteursgruppen und sind selten das Resultat von Einzelinitiativen.

Marktorientierung: SI können kommerziell orientiert sein und sich Geschäftsmodellen sowie unternehmerischen Rechtsformen bedienen oder gemeinnützig orientiert sein und den Logiken des sozialen Sektors folgen. Die meisten SI-Initiativen beruhen auf hybriden Praktiken, die sich nicht ausschließlich einer der beiden Ansätze zuordnen lassen.

Innovationsbegriff: SI können durch Technologie induziert oder flankiert werden, aber auch technologiefern funktionieren. Technologische und Soziale Innovationen sind somit nicht gegensätzlich, sondern ergänzen sich.

Lebensphasen: SI durchlaufen unterschiedliche Phasen in ihrem Lebenszyklus. Von der Ideenfindung bis zur systemischen Verbreitung braucht es dabei häufig diverse Finanzierungsinstrumente und -partner.

GEFÖRDERT VOM

Erfahrungen mit den unterschiedlichsten Finanzierungsinstrumenten und der Unterstützung von Innovationsökosystemen (für einen Überblick über innovative Finanzierungsinstrumente, wie bspw. Social Impact Incentives, siehe Annex).

Warum beschäftigen wir uns mit der Finanzierung von SI? Unsere Gespräche mit Praktiker:innen aus diversen Sektoren sowie eine Reihe von Studien zeigen auf, dass vorhandene Förder- und Finanzierungsinstrumente oft nicht genügend auf die Bedürfnisse von Sozialinnovator:innen zugeschnitten sind (bspw. von [TUDO im Rahmen von ESIA](#), [SINA](#), [CSI Heidelberg](#), etc.). Angesichts der zunehmenden Relevanz von Sozialen Innovationen in Deutschland wollen wir in der *Taskforce FSI* dazu konstruktive Lösungsvorschläge erarbeiten, die zur weiteren Stärkung Sozialer Innovationen beitragen können.

Welche Rolle spielen Finanzierungsinstrumente in diesem Prozess? In vielen bisherigen Handlungsempfehlungen steht die Diskussion um die Entwicklung von innovativen Finanzierungsinstrumenten im Zentrum der Aufmerksamkeit. Sie sollen auch im weiterführenden Prozess der *Taskforce FSI* eine wichtige Rolle spielen. Dabei soll das Wissen von internationalen Expert:innen und „Peers“ in Deutschland systematisch verbreitet werden, um dieses in Entscheidungen zur Ausgestaltung einzelner Finanzierungsinstrumente effektiv einfließen zu lassen.

Es muss jedoch beachtet werden, dass internationale Finanzierungsinstrumente nicht 1:1 auf den deutschen Kontext übertragen werden können. Es ist daher wichtig auszuarbeiten, welche konkreten Erwartungen für das deutsche SI-Finanzierungsökosystem mit den jeweiligen Finanzierungsinstrumenten verbunden sind und ob sich die identifizierten Herausforderungen ausschließlich mit finanziellen Ressourcen lösen lassen oder zusätzliche Maßnahmen erforderlich wären.

3. Potenziale

Welche Potenziale sehen wir? Die zentrale Frage ist, wie bedarfsgerechte Finanzierung für die Entwicklung und Skalierung von SI ausgestaltet sein muss, damit Sozialinnovator:innen ihre Ideen umzusetzen können und damit bestehende SI-Projekte ihr Wirkungspotenzial erreichen.

In unseren Recherchen und Gesprächen haben wir vier Bereiche identifiziert, in denen wir folgende Potenziale für die Finanzierung von SI festhalten:

1. Öffentliche Innovationsförderung für SI gestalten

- Konsequente Verknüpfung von SI-Förderung auf Bundes- und Landesebene sicherstellen
- SI-spezifische Bedürfnisse in der Planung und Vergabe von Innovationsförderung stärker integrieren
- Öffentliche Beschaffung und Ideenwettbewerbe zur gezielten Förderung von SI ausbauen

2. SI Zugang zu privatem Kapital ermöglichen

- Kenntnissen über Wirkungsorientierung und langfristige Profitabilität von SI für private Kapitalgebende aufbauen

GEFÖRDERT VOM

- Regulatorische Klarheit schaffen und Weiterentwicklung auf dem philanthropischen Kapitalmarkt (bspw. Venture-Philanthropy-Angebote) in Deutschland vorantreiben
- Impact Crowdfunding als frühphasige Finanzierungsform ausbauen

3. **Finanzierungsinfrastruktur für SI ausbauen**

- Know-How für Entscheidungsträger:innen bezüglich Weiterbildungsmöglichkeiten zur Finanzierung von SI aufbauen
- Methoden zur Verbesserung von Transparenz und Vergleichbarkeit von Wirkungsmessung und zur Reduktion der Transaktionskosten bei der Finanzierung von SI weiterentwickeln
- SI-Facilitatoren, Intermediären und Vernetzungsorganisationen unterstützen

4. **Sektorübergreifende Zusammenarbeit für SI fördern**

- Mehr Räume, Plattformen, Labs und Inkubatoren zur sektorübergreifenden Ideenentwicklung und Skalierung von SI schaffen
- Zusammenarbeit zwischen öffentlicher Hand und privaten sowie sozialen Kapitalgebern zur Entwicklung von passgenauen SI-Finanzierungsangeboten und Mobilisierung von privatem Kapital stärken

4. Handlungsbereiche

Aus den o. g. Potenzialen lassen sich folgende Fragestellungen für vier Handlungsbereiche ableiten:

1. **Integration in die öffentliche Innovationsförderung:** Wie können wir den Zugang zu öffentlicher Innovationsförderung weiter erleichtern und die bestehenden öffentlichen Innovationsförderprogramme auf die Bedürfnisse von SI ausrichten?
2. **Mobilisierung von Privatkapital:** Wie können wir das private Kapitalangebot für SI erweitern und an den jeweiligen Bedarf von Sozialinnovator:innen in den unterschiedlichen SI-Lebensphasen anpassen?
3. **Fördern von kollaborativem Wirken („Collective Impact“):** Wie können wir geeignete Räume schaffen, in denen unterschiedliche Akteursgruppen SI gemeinsam entwickeln und skalieren?
4. **Stärkung der Finanzierungsinfrastruktur:** Wie kann die Finanzierungsinfrastruktur für SI gestärkt und entsprechende Kapazitäten auf Seiten der Investor:innen wie der Sozialinnovator:innen aufgebaut werden?

Annex

Folgende Begriffe werden in der Diskussion um die Finanzierung von Sozialen Innovationen häufig verwendet (A = vorwiegend nicht marktorientierte SI-Projekte, Organisationen und Initiativen; B = vorwiegend auf hybride, unternehmerische SI-Projekte, die potentiell profitabel sein können; C = vorwiegend auf profitable und marktorientierte SI-Projekte, Organisationen und Initiativen angewendet):

Mechanismus	Beschreibung
Ankerinvestitionen (A, B, C)	<p>Ankerinvestitionen, d.h. die Vorreiter in einem SI-Vorhaben, sind besonders in den Bereichen oder SI-Lebensphasen relevant, in denen es schwer ist, traditionelle Finanzierungsquellen zu erschließen oder das Projekt ein hohes Risiko aufweist.</p> <p>Von Ankerinvestoren wie Stiftungen, Regierungsstellen, private Unternehmen oder wohlhabende Einzelpersonen geht eine wichtige Signalwirkung auf andere Kapitalgebende aus. Sie sind daher wichtig für die Mobilisierung von zusätzlichem Kapital für ein bestimmtes Vorhaben.</p>
Blended Finance / Mischfinanzierung – (C)	<p>Blended Finance zielt darauf ab, private “finance-first“-Kapitalgebende anzuziehen und sie dazu zu ermutigen, in Projekte, Unternehmen, Fonds oder andere Finanzierungsvehikeln mit gesellschaftlicher Wirkung zu investieren.</p> <p>Blended Finance bezieht sich auf alle Mischfinanzierungen in denen zumeist öffentliches und/oder privates) katalytisches Kapital kombiniert werden, um 1) zusätzliches „finance first“ Kapital zu hebeln und 2) die Wirkung durch Einbringung jeweiliger Fähigkeiten, Wissen und Ressourcen der unterschiedlichen Kapitalgebende zu verstärken.</p> <p>Blended Finance ist ein fester Bestandteil der internationalen Entwicklungsfinanzierung, zahlreiche Beispiele und weiterführende Ressourcen sind auf der Blended Finance Plattform Convergence zu finden.</p>
Challenge Funds (A, B)	<p>Ein Challenge Fund ist eine wettbewerbsorientierte Finanzierungsfazilität zur Förderung von neuen Ideen und Partnerschaften zur Lösung von gesellschaftlichen Problemen. Challenge Funds können sowohl vom öffentlichen Sektor als auch privaten „impact first“ Kapitalgebern oder als Public-Private-Partnerschaften ausgelobt und bereitgestellt werden.</p> <p>Enterprise Challenge Funds sprechen gezielt Unternehmen an während andere Challenge Funds eine sektorübergreifende Kooperation als Vorbedingung zur Teilnahme am Wettbewerb machen. Challenge Funds sind in der internationalen Entwicklungsfinanzierung weit verbreitet, werden aber auch von der öffentlichen Hand auf lokaler, regionaler und nationaler Ebene in vielen europäischen Ländern eingesetzt, um SI zu fördern.</p>
Community Bonds – Gemeinschaftsanleihen – (B, C)	<p>Community Bonds sind eine Art von Anleihen, bei denen Gelder von Mitgliedern einer bestimmten Gemeinschaft oder lokalen Investor:innen gesammelt werden, um Projekte mit sozialem oder gemeinnützigem Zweck zu finanzieren, lokale Initiativen zu unterstützen und gleichzeitig das Engagement der Gemeinschaft zu stärken.</p> <p>Im Allgemeinen werden Community Bonds von gemeinnützigen Organisationen, Genossenschaften, lokalen Regierungen oder sozial orientierten Unternehmen herausgegeben.</p> <p>Die Kapitalgebende erwerben die Anleihen und erhalten dafür in der Regel eine feste Verzinsung über einen bestimmten Zeitraum. Die Rückzahlung des investierten Kapitals erfolgt zu einem vorher festgelegten Zeitpunkt. Community Bonds ermöglichen es den Bürger:innen, ihr Geld in Projekte zu investieren, die ihren Werten und Zielen entsprechen und positive soziale Veränderungen in ihrer Gemeinschaft bewirken.</p>

<p>Crowdfinanzierung (A, B, C)</p>	<p>Es gibt verschiedene Arten von Crowdfunding (auch als Crowdfinanzierung bezeichnet), die je nach Art des Projekts, der Finanzierungsziele und der Gegenleistung für die Unterstützer:innen eingesetzt werden können. Hier sind einige gängige Arten von Crowdfunding:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Crowdfunding: Bei dieser Form des Crowdfundings erhalten Unterstützer:innen eine nicht-finanzielle Gegenleistung für ihre finanzielle Unterstützung. Dies kann beispielsweise ein Produkt, eine Dienstleistung, ein Dankeschön oder ein exklusiver Zugang sein. 2. Crowdfunding: Bei dieser Art des Crowdfundings erhalten die Unterstützer:innen Unternehmensanteile oder Beteiligungen an einem Projekt im Austausch für ihre finanzielle Investition. Diese Form des Crowdfundings ermöglicht es Privatpersonen, als Kleininvestor:innen in Unternehmen zu investieren. 3. Crowdfunding: Hierbei handelt es sich um Crowdfunding, bei dem Unterstützer:innen Geld verleihen und eine Rückzahlung mit Zinsen erhalten. Diese Form des Crowdfundings ähnelt einem Kredit oder einer Anleihe.
<p>First loss tranche - Risikopuffer - (C)</p>	<p>Viele Blended Finance Finanzierungsmechanismen bedienen sich einer sogenannten „First Loss Garantie“, eine Art der finanziellen Absicherung, die dazu dient, das finanzielle Risiko für renditeorientierte Kapitalgebende zu mindern und gleichzeitig die Skalierung von marktorientierten, wirkungsorientierten Unternehmungen zu unterstützen.</p> <p>Da SI-Vorhaben und Unternehmen oft mit Unsicherheiten und finanziellen Risiken verbunden sind, können First Loss Garantien eingesetzt werden, um das Vertrauen von „finance first“-Kapitalgebende zu stärken und ihre Investitionsbereitschaft zu erhöhen.</p> <p>Sowohl zahlreichen strukturierte Fonds der KfW-Entwicklungsbank (mit über das BMZ bereitgestellte Mitteln) als auch die unter der europäischen InvestEU Programm bereitgestellten Garantien (in Deutschland im ESIF implementiert) nutzen First Loss Mechanismen.</p>
<p>Impact-Linked Finance - (B, C)</p>	<p>Impact-Linked Finance (ILF) umfasst eine Bandbreite von Finanzierungsinstrumenten (wie SIINCs) bei denen zumeist temporäre Bonuszahlungen, die Refinanzierungskosten oder die Verzinsung des eingesetzten Kapitals an den Erfolg oder die Erreichung vordefinierter sozialer oder ökologischer Ziele geknüpft sind.</p> <p>ILF-Anreize können sich an Soziale Start Ups, bestehende Unternehmen aber auch an Kapitalgebende richten, um diese zu motivieren das Geschäftsmodell oder Finanzierungsangebot stärker auf Wirkung auszurichten, als sie ohne ILF bereit oder aus finanziellen Gesichtspunkten in der Lage gewesen wären. Damit ist es auch möglich und sinnvoll ILF-Mechanismen auf weniger nachhaltig oder wirkungsorientierte Akteure anzuwenden. Beispielsweise können Anreize für Finanzinstitutionen und andere Kapitalgebende geschaffen werden, früher in innovative SI-Projekte zu investieren, als sie es eigentlich tun würden.</p> <p>Die notwendigen ILF-Zahlungen oder Subventionen an SI-Akteure werden von „outcome payers“, d.h. von öffentlichen aber auch von philanthropischen Kapitalgebern übernommen, und oftmals in thematischen Fonds gebündelt, um die Transaktionskosten zu reduzieren.</p>
<p>Katalytisches Kapital - (B, C)</p>	<p>Katalytisches Kapital ist langfristiger, risikotoleranter, flexibler zu besseren Bedingungen als die am Kapital oder Fördermarkt verfügbare Finanzierung. Es mobilisiert zusätzliches Kapital für Wirkung und schließt eine Lücke im bestehenden Finanzierungsökosystem.</p>
<p>Matching Funds (A, B, C)</p>	<p>Matching Funds knüpfen die zur Verfügung gestellten Finanzmittel an die Bedingung, dass die begünstigte Partei einen gleichwertigen Betrag an eigenen Mitteln aufbringt oder entsprechende externe Partner mobilisiert. Ein öffentlicher oder privater Förderer erklärt sich beispielsweise bereit, eine bestimmte Summe in ein soziales Innovationsprojekt zu</p>

	<p>investieren, unter der Bedingung, dass andere Kapitalgebende ebenfalls den gleichen Betrag zu den gleichen Finanzierungsbedingungen bereitstellen (<i>pari passu</i>).</p> <p>Matching Funds sind damit Mittel, um ausgewählte SI-Vorhaben mit gesellschaftlicher Wirkung zu unterstützen, aber auch die Nachhaltigkeit und das Engagement der beteiligten Akteure sicherzustellen und zusätzliches Kapital für Wirkung zu mobilisieren. Gleichzeitig können Matching Funds dazu beitragen, das Risiko für Kapitalgebende zu mindern und das Vertrauen in die Projekte zu stärken.</p>
Open Social Innovation (OSI) (A, B)	<p>Open Social Innovation (OSI) bezieht sich auf den Einsatz von offenen und kollaborativen Ansätzen zur Förderung von SI. Es handelt sich um einen partizipativen Prozess, der auf die Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Akteuren abzielt, um innovative Lösungen für soziale Herausforderungen zu entwickeln.</p> <p>Im OSI-Prozess werden traditionelle Hierarchien und starre Strukturen aufgebrochen, um eine breitere Beteiligung und den Austausch von Wissen, Ressourcen und Ideen zu ermöglichen. Dies kann dazu beitragen, verschiedene Perspektiven, Expertisen und Erfahrungen einzubinden, um kreative und nachhaltige Lösungen zu finden.</p>
SI-Inkubatoren	<p>SI-Inkubatoren sind Organisationen oder Programme, die SI-Projekte und sozialunternehmerische Initiativen unterstützen und fördern. Ihr Ziel ist es, innovative Lösungen für gesellschaftliche Probleme zu entwickeln und zu skalieren. Ein Social Innovation Inkubator bietet Unterstützung, Ressourcen und Netzwerke, um Innovator:innen bei der Umsetzung ihrer Ideen zu begleiten.</p>
Social Impact Bonds – soziale Wirkungspartnerschaften (A)	<p>Social Impact Bonds (SIBs), (auch bezeichnet als Pay-for-Success-Bonds (US) oder Social Benefit Bond (Australien) oder soziale Wirkungspartnerschaften (D)), ermutigen Innovationen bei der Lösung von der öffentlichen Hand definierten sozialen Herausforderung. Die Durchführung der Programme erfolgt in der Regel durch gemeinnützige Organisationen. Die Wirksamkeit wird von unabhängigen Evaluatoren überwacht.</p> <p>Die Kosten der Innovationsprogramme werden in der Regel von privaten „impact first“ Kapitalgebern vorfinanziert und nur im Erfolgsfall von der öffentlichen Hand erstattet (plus eine vereinbarte Impact-Prämie). Wenn die Ziele nicht erreicht werden, tragen die Kapitalgebende das Risiko und erhalten möglicherweise keine Rendite.</p> <p>SIBs wurden in GB pilotiert, in der Entwicklungsfinanzierung und inzwischen vielen anderen Ländern angewendet und weiterentwickelt (bspw. Finnland, Russland, Mexiko, Kanada, Palästina, Indien, Kolumbien).</p>
Social Impact Fonds – Wirkungsfonds (A, B, C)	<p>Social Impact Fund SIFs sind Investmentfonds, die Kapital aus unterschiedlichen Quellen sammeln und gezielt in Unternehmen oder Projekte investieren, die eine positive soziale und/oder Umweltwirkung erzielen möchten.</p> <p>SIFs können ganz unterschiedlich ausgestaltet sein. Sie unterscheiden sich nach der angestrebten Höhe der Verzinsung des eingesetzten Kapitals, der Risikoabdeckung (bspw. über eine "first-loss-tranche" und weitere „blended finance“ Mechanismen), der Anforderung subventioniertes Kapital zu „matchen“ oder den angebotenen Finanzierungsinstrumenten. Auch wird die Finanzierung von SIFs oftmals durch eine Projektentwicklungskomponente oder ein nicht-finanzielles Unterstützungsangebot ergänzt.</p> <p>Social Impact Funds tragen wesentlich zur Stärkung der Finanzierungsinfrastruktur bei: Statt eines ineffizienten „Deal-by-Deal“ Vorgehens sammeln und koordinieren SIF – meist von einem professionellen Fonds Manager verwaltet - Kapitalbeträge aus unterschiedlichen Quellen. Das reduziert die Kosten der einzelnen Transaktion, ermöglicht die Platzierung größerer Summen und verbessert die Koordination unter Kapitalgebern mit unterschiedlichen Rendite-Wirkungs- und Risikoprofilen.</p>

<p>Social Impact Incentives (SIINC)s – Wirkungsanreize (B, C)</p>	<p>Social Impact Incentives sind zeitlich begrenzte Anreizzahlungen, die entwickelt wurden, um soziale Wirkung in unternehmerischen SI-Projekten und Sozialunternehmen einen finanziellen Wert zu geben, die Stärkung der Wirkung zu fördern und das Vorhaben durch zusätzliches Einkommen attraktiver für private Kapitalgebende zu machen. Im Gegensatz zu Social Impact Bonds, die meist von gemeinnützigen Organisationen umgesetzt werden, werden SIINC)s auf unternehmerische Innovationsprojekte und Start-Ups während der kritischen Frühphase angewendet.</p> <p>SIINC)s wurden von der Schweizer Regierungsorganisation DEZA mit der deutschen Organisation Roots of Impact, Ashoka und der IADB in Latam pilotiert und international weiterentwickelt.</p>
<p>Social Innovation Labs - Soziale Innovationslabore (A, B)</p>	<p>Labs sind physische und / oder virtueller Räume, die der Initiierung und Umsetzung innovativer (systemischer) Ideen dienen. Sie nutzen in der Regel experimentelle Innovationsmethoden um gesellschaftliche Probleme oder Herausforderungen in der öffentlichen Hand anzugehen bei dem traditionelle Methoden nicht zu den gewünschten Ergebnissen geführt haben. Sie können von der öffentlichen Hand, der Zivilgesellschaft, der Wissenschaft oder Unternehmen initiiert werden, binden jedoch zumeist zahlreiche Akteure aus unterschiedlichen Bereichen in den Prozess mit ein. Zunehmend werden Lab Methoden auch auf die Entwicklung von Finanzierungslösungen angewendet (bspw. das Climate Finance Lab, die TransCap Initiative oder EVPAs Transformative Finance Lab).</p> <p>Bei einigen Labs wird Finanzierung für den „Prototype“ von den im Lab entwickelten Ideen im Voraus bereitgestellt und ist damit unabhängig von der konkreten Zustimmung der Förderer.</p>
<p>Venture Philanthropy</p>	<p>Im Venture-Philanthropy-Ansatz werden Prinzipien des Risikokapitalgebers (Venture Capitalist) auf soziale Investitionen angewendet. Es handelt sich um eine Form der sozialen Finanzierung, bei der nicht nur finanzielle Mittel für einzelne Projekte bereitgestellt werden, sondern auch die Leistungsfähigkeit und Wirkung der finanzierten Organisationen durch ganzheitliche strategische Unterstützung, Managementexpertise und Wirkungsmanagement zu verbessern.</p>
<p>Zuschüsse (A, B)</p>	<p>Zuschüsse, sind finanzielle Zuwendungen, die vergeben werden, um SI-Projekte zu unterstützen, die einen sozialen Mehrwert bieten und gesellschaftlich wünschenswert sind, aber (noch) nicht finanziell tragfähig sind.</p>