

Taskforce Deep Dive IV

Öffentlich-private Partnerschaften für Soziale Innovationen

Taskforce Finanzierung Soziale Innovationen

19.02.2024

Im Folgenden finden Sie eine Zusammenfassung und die wichtigsten Diskussionspunkte zum vierten Taskforce Deep Dive der [Taskforce Finanzierung Soziale Innovationen](#) zu dem Thema Öffentlich-private Partnerschaften.

Speaker:innen:

Dr. Markus Freiburg – FASE

Madeleine Clarke – Genio

Blended-Finance für Soziale Innovationen

Zusammenfassung des Vortrags von [Dr. Markus Freiburg \(FASE\)](#).

Der European Social Impact Investment Fund (ESIIF) ist der erste Co-Investitionsfonds in Europa, der geduldiges Mezzanine-Kapital für Sozialunternehmen bereitstellt. Der ESIIF wurde von der Finanzierungsagentur für Social Entrepreneurship (FASE) initiiert und konzeptioniert und wird aktuell von der avesco Sustainable Finance AG verwaltet. Das Fondsvolumen des ESIIF beträgt 12,3 Millionen Euro, wovon 3,5 Millionen Euro aus dem EaSi-Programm der Europäischen Kommission als Bürgschaft bereitgestellt werden. Dadurch wird eine zusätzliche Sicherheit für Investitionen in Unternehmen geschaffen, die weniger auf aggressives Wachstum ausgerichtet sind.

Diese Kombination aus unterschiedlichen finanziellen Töpfen hat ein Blended-Finance Instrument zum Ergebnis, das betreffend der Zielgruppe äußerst flexibel ist. Der ESIIF finanziert sowohl exit- als auch nicht-exit-orientierte Organisationen. Der Fonds arbeitet mit verschiedenen Direktinvestor:innen zusammen, darunter Social Business Angels, Risikofonds, Family-Offices und Stiftungen. Sozialinnovator:innen, die sich um Unterstützung durch den ESIIF bemühen, müssen einen Proof of Concept erbringen und ihre Marktfähigkeit unter Beweis stellen, üblicherweise mit einem Anfangsumsatz von etwa 500.000 Euro.

Der Fonds konzentriert sich auf unterschiedliche Themenbereiche, u.A. Ernährung und Gesundheit, Bildung, Gleichberechtigung, Frieden und Ökologie. Bemerkenswerte Beispiele in Deutschland sind SIRPLUS und AckerPause. Durch den Fonds wurden bis heute 20 Organisationen in Deutschland und anderen europäischen Ländern unterstützt, mit über 20 Millionen Euro von Direktinvestor:innen. Mit dem Zugang zu Wachstumskapital, adressiert der ESIIF eine wichtige Finanzierungslücke und zeigt auf, wie Anreize geschaffen werden können, um mehr privates Kapital zu hebeln und in kritischen Phasen einer Sozialen Innovation zu finanzieren. Denn auch wenn sich Entwicklungen in dem Sektor verzeichnen lassen und beispielsweise immer mehr Tech-Unternehmen sich an einem Wirkungsziel orientieren, sind noch zu wenige Investitionen auf wirkungsorientierte Unternehmen ausgerichtet. Es besteht weiterhin Bedarf an Anschlussfinanzierung und Unterstützung bei der Entwicklung von Geschäftsmodellen. Aktuell arbeitet FASE an der Weiterentwicklung des ESIIF II, mit einem deutlich höheren Investmentvolumen von 60-100 Mio. Euro, einem größeren Portfolio mit 50 Unternehmen und EU-Garantien von bis zu 16 Millionen Euro und einem zusätzlichen Angebot von Wandeldarlehen.

Wichtigste Diskussionspunkte

- **Moderate Wachstumsraten:** Blended-Finance Produkte stellen eine neue Finanzierungsmöglichkeit für Organisationen dar, die weniger aggressiv wachsen als im herkömmlichen Venture-Capital Markt.
- **Kein Zwang zum Exit:** Die Ausgestaltung des ESIF bietet die Möglichkeit exit- aber auch nicht-exit orientierte Unternehmen in der Wachstumsphase zu finanzieren, die erfahrungsgemäß mit großen Hürden in der Anschlussfinanzierung zu kämpfen haben.
- **Mobilisierung von zusätzlichem Kapital:** Durch die eingesetzten Garantien können traditionelle Investoren, die noch keine Erfahrungen mit Impact-Investments gesammelt haben, für das Themenfeld mobilisiert und sensibilisiert werden.
- **Öffentliche Kofinanzierung:** Konstrukte wie der ESIF sind auch eine spannende Option für Landes- und Bundesförderinstitute, um die eigenen Aktivitäten im Bereich Soziale Innovationen/Social Entrepreneurship auszuweiten.

Öffentlich-private Partnerschaften

Zusammenfassung des Vortrags von [Madeleine Clarke \(Genio\)](#).

Soziale Innovationen, die in unterversorgten Bereichen unseres Sozialstaates wirken, wie z. B. bei Obdachlosigkeit, Altersarmut oder Integration von geflüchteten Menschen, können wichtige Impulse und Reformen für die Gesellschaft liefern. Genau in den Bereichen des Sozialstaates entwickeln sich Soziale Innovationen jedoch häufig langsamer und die Skalierung fällt schwerer. Das liegt daran, dass die Begünstigten und Stakeholder häufig nicht in der finanziellen Lage sind, für kostenpflichtige Leistungen selbst aufzukommen.

Zwei natürliche Partner für die Entwicklung und Skalierung von Innovationen ist zum einen die öffentliche Hand und zum anderen die Philanthropie. So helfen innovative Ansätze Verwaltung und Politik bei der Bewältigung von gesellschaftlichen Herausforderungen und haben das Potenzial, öffentliche Mittel deutlich effizienter zu nutzen². Für philanthropische Akteure sind Soziale Innovationen interessant, da sie nach langfristigen Veränderungen streben und sich durch Effizienz auszeichnen. Dadurch können Philantrop:innen sicherstellen, dass ihre Ressourcen maximalen sozialen Nutzen bringen.

Während Stiftungen häufig die frühe Phase einer Innovation fördern, mangelt es häufig an Mitteln und Wegen zur Skalierung einer erwiesenen Lösung. Abhängig von der Innovation kann ein erfolgreicher Hebel der nachhaltigen Etablierung die Übernahme der Sozialen Innovation durch den Staat sein. Zum einen auf der Ebene der Änderung von Gesetzen, Regulationen, Subventionen, zum anderen in der kontinuierlichen Weiterfinanzierung von Organisationen oder Projekten. Es zeigt sich jedoch, dass es oft noch an Schnittstellen, v.a. mit der öffentlichen Hand, mangelt. Sozialinnovator:innen haben oft keinen direkten Zugang zu öffentlichen Entscheidungsträgern oder es fehlt ihnen das Netzwerk zu entsprechenden Abteilungen. Eine interdisziplinäre Zusammenarbeit bleibt daher noch selten.

Die Arbeit von Genio besteht darin, unterschiedliche Interessengruppen zusammenzubringen und durch die Koordination und Zusammenarbeit der verschiedenen Stakeholder die Skalierung von Lösungen voranzubringen und damit wichtige gesellschaftliche Probleme effizienter zu lösen. Zwei Beispiele hierfür sind der **European Social Catalyst Fund (ESCF)** und der Service Reform Fund (SRF). Der ESCF wurde im Rahmen des Forschungs- und Innovationsprogramms Horizont 2020 der Europäischen Union sowie durch Genio (Irland), die Robert Bosch Stiftung (Deutschland) und die König-Baudouin-Stiftung (Belgien) eingerichtet und kofinanziert.

Dieser Fonds bündelt Ressourcen mit dem Ziel, soziale Dienstleistungen zu verbessern und allen Menschen eine gerechte Teilhabe in der Gesellschaft zu ermöglichen.

Der Fonds unterstützt nicht nur finanziell, sondern auch durch Capacity Building, um Sozialinnovator:innen bei der nachhaltigen Skalierung zu unterstützen. Der **Service Reform Fund (SRF)** ist ein nationales Programm, das darauf abzielt, Soziale Innovationen unter anderem in Bereichen wie psychische Gesundheit und Obdachlosigkeit in der Wachstumsphase zu unterstützen. Der Fonds arbeitet mit einem Gesamtvolumen von 45 Millionen Euro, das von der öffentlichen Hand (Ministerien) und philanthropischen Akteuren (Atlantic Philanthropies) gemeinsam aufgebracht wird. Ziel ist es, bestehende Dienste zu einer stärker personenzentrierten Unterstützung umzugestalten, die kosteneffizient ist und im Einklang mit der Regierungspolitik steht.

Zusätzlich zur finanziellen Unterstützung profitieren die Organisationen auch von nicht-finanzieller Hilfe, um ihre Innovationen zu skalieren. Dies ermöglicht auch den Förderern im Austausch besser zu verstehen, bei welchen Initiativen eine weitere Investition sinnvoll ist und ein noch stärkeres Wachstum der Organisationen die gewünschte Wirkung realistisch erzielen kann.

Wichtigste Diskussionspunkte

- **Problem vor Lösung:** Bei PPP-Modellen, wie dem Service Reform Fund, sollte immer mit dem gesellschaftlichen Problem gestartet werden, anstatt mit der Lösung zu beginnen.
- **Missionen in Einklang:** Bei der Umsetzung, beziehungsweise dem Aufbau eines Fonds ist es entscheidend, dass die Mission sowohl der öffentlichen Hand als auch der Philanthropen übereinstimmt. Dies dient nicht nur dazu, die Ziele zu definieren, sondern auch den Umfang der Beteiligung der einzelnen Parteien festzulegen. Auch ist es wichtig, Erfolgskriterien von Anfang an zu definieren, um die genauen Verantwortlichkeiten jedes Stakeholders zu verstehen. Durch vorab festgelegte Ziele und Kriterien behalten die Stakeholder die Kontrolle über das Geld.
- **Tax payer money:** Um die Unterstützung und damit die Verwendung von Steuergeldern für Soziale Innovationen aus öffentlichen Mitteln zu rechtfertigen, ist es entscheidend, klar aufzuzeigen, dass diese Investitionen das Wachstum einer Innovation ermöglichen und somit deren Wirkung auf großem Maßstab ermöglichen. Ein Vorteil für die öffentliche

Hand beim Aufsetzen von PPP-Fonds ist, dass sie nicht unter Druck geraten, Gelder zum Ende hin einer Periode ausgeben zu müssen.

- **Erfolgskontrolle:** Eine Analyse im Anschluss der Förderung ist von großer Bedeutung. Dabei muss die Zielgruppe einbezogen werden, um zu verstehen, ob die Lösung die geplante Wirkung erreicht hat. Diese Analyse kann oder sollte in Zusammenarbeit mit externen Stakeholdern durchgeführt werden.

Rückfragen zur Deep Dive Serie gerne an:

Angelika Tews

finanzierung@sozialeinnovationen.net