

Venture Philantropy und Socially Responsible Venture Capital

In den letzten Jahren ist der Druck im Fundraising-Bereich für (i. d. R. gemeinnützige) non-profit Organisationen bzw. Nicht-Regierungs-Organisationen („NGO's) zunehmend gestiegen. Diese Entwicklung resultiert zum einen aus der Verknappung öffentlicher Mittel, zum anderen aus einer stärker kontrollierten und professionelleren Mittelvergabe, die Nachweise für einen effizienten und transparenten Mitteleinsatz verlangt. Eine zunehmende Professionalisierung im NGO-Bereich und eine bessere Übermittlung von speziellen, messbaren Ergebnissen ist die Folge. Geldgeber achten also stärker als bisher auf die Effizienz ihres Mitteleinsatzes, was einer Änderung der traditionellen Spendenpraxis gleichkommt.

Venture Philantropy

Die kontrollierte und professionelle Vergabe von Finanzmitteln auch im Spendenbereich unter Anwendung der aus dem Venture Capital Bereich bekannten Methoden wird als Venture Philantropy bezeichnet. Der Begriff leitet sich von Begriffen Philantropy und Venture Capital ab¹.

Dabei investiert eine Person oder Institution (Venture Philanthropist oder VP) finanzielle Mittel im Vorbereitungs-, Gründungs- und Aufbaustadium in ein Sozialunternehmen bis hin zu ihrem Rückzug (Exit), begleitet diese aktiv und stellt während der gesamten Dauer des Engagements auch Netzwerk, Beratung und Kontakte zur Verfügung. Ziel der aktiven Unterstützung ist die Maximierung der Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Kapazitätsaufbaus des Sozialunternehmens, um die angestrebten Ziele zu erreichen.

Ein Sozialunternehmen im engeren Sinne zeichnet zum einen aus, dass es sich zur Erfüllung seiner sozialen Mission unternehmerischer Methoden und Erfahrungen (insbesondere in den Bereichen Controlling, strategische Planung und Budgetierung) bedient und dass es zum anderen von einem Social Entrepreneur betrieben wird.

Der Begriff des Social Entrepreneurs wurde in den 1980er Jahren von Bill Drayton in den USA geprägt und bezeichnet sozial engagierte und unternehmerisch denkende Persönlichkeiten.

Nicht nur das verstärkte Auftreten dieser neuen Verbindung von sozialem und ökologischem Engagement mit unternehmerischem Denken und die damit verbundene Suche nach neuen Finanzierungsoptionen sind für die dynamische Entwicklung der Venture Philantropy verantwortlich. Vielmehr trägt auch eine neue Generation von Philanthropen dazu bei, die in der Vergangenheit mit Unterstützung von Venture Capital erfolgreich im profitorientierten Bereich innovative Technologieunternehmen aufgebaut haben, durch einen (Teil-)Verkauf dieser Unternehmen hohe finanzielle Erfolge verbucht haben und nun auf der Suche nach neuen und besseren Wegen der Investition in soziale bzw. ökologische Projekte sind. Diese Philanthropen haben oftmals ihr Geschäft mit Risikokapital begonnen und sind sowohl mit den Techniken als auch mit Beispielen des Erfolgs, den dieser Einsatz mit sich bringen kann, vertraut.

Social Responsible Venture Capital

Die Anwendung der Venture Capital Prinzipien im sozialen Bereich wird auch als Socially Responsible Venture Capital (SR-VC) bezeichnet. Wesentlich dabei ist auch, dass der Zeitpunkt des Exits für ein Engagement bereits bei Beginn des Engagements mit eingeplant wird.

Entsprechend bezieht sich Venture Philantropy (für Spenden)² und Social Responsible Venture Capital (für Darlehen, Equity, Mezzanine, etc.) auf unternehmerisch agierende Förderer und Geldgeber, die nicht nur Geld, sondern auch ihre Expertise zur Verfügung stellen und sich intensiv für das Erreichen klar umrissener, strategisch bedeutungsvoller Ziele von Organisationen mit sozialem oder ökolo-

¹ Ursprünglich wurde die Bezeichnung »Venture Philantropy« von John D. Rockefeller III. geprägt, der sie 1969 in einer Stellungnahme zur Steuerreform vor dem Committee on Ways and Means des US House of Representatives verwendete. Venture Philantropy als erkennbarer Ansatz hatte jedoch seinen Anfang Mitte der 90er-Jahre mit dem Aufstieg der New Economy und dem einflussreichen Artikel in der Harvard Business Review ‚Virtuous Capital‘ (1997).

² Es existiert bisher keine universelle Definition des Begriffs. Teilweise wird Venture Philantropy auch als Oberbegriff verwendet, d.h. er umfasst sowohl Spenden als auch Investitionen mit dem Ziel einer positiven finanziellen Rendite.

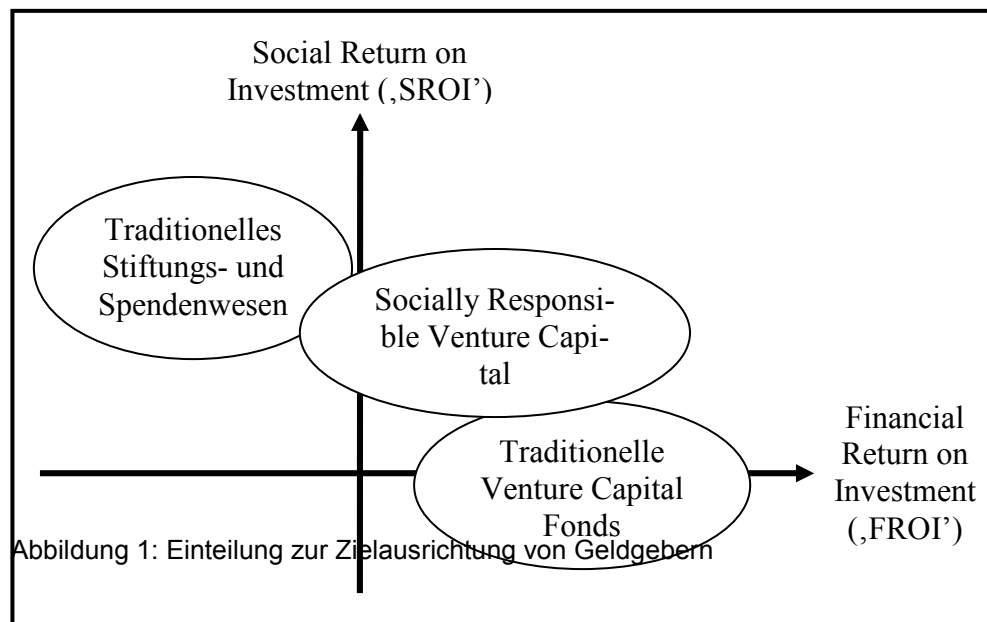
gischem Geschäftszweck einsetzen. Sie verlangen messbare Ergebnisse und Rechenschaft und planen von Anfang an ihren eigenen Rückzug (Exit) nach Zielerreichung.

Mit einem erfolgreichen Exit profitiert der Geldgeber im traditionellen Venture Capital Bereich, indem er ein Vielfaches der investierten Summe zurück erhält und dadurch eine hohe finanzielle Rendite erzielt. Im non-profit Bereich definiert sich ein Erfolg dagegen vor allem im erfolgreichen und nachhaltigen Aufbau einer Organisation, welche einen möglichst hohen sozialen oder ökologischen Nutzen erbringt.

SR-VC Fonds (und VPs) verfolgen also eine Zielsetzung, die als so genannte Triple Bottom Line bezeichnet wird und verschiedene Kriterien als Erfolgsmaßstab berücksichtigt:

- Soziale und ökologische Ziele (Social Return on Investment oder SROI): Als übergeordnetes Ziel wird versucht, einen möglichst hohen Social Impact zu erreichen.
- Finanzielles Ziel (Financial Return on Investment oder FROI): Angestrebt wird von SR-VC Fonds meist zumindest der reale Kapitalerhalt; Venture Philanthropists hingegen unterstützen Sozialunternehmen in der Regel mit nicht rückzahlbaren Zuwendungen und Spenden.

Im Gegensatz zum traditionellen Stiftungs- und Spendenwesen und traditionellen Venture Capital Fonds wird also bei Socially Responsible Venture Capital Fonds³ eine Mischung aus sozialer/ökologischer und finanzieller Rendite als Zielsetzung verfolgt (vgl. Abb.1).



Ein weiterer Grund für die Entstehung des SR-VC-Bereichs ist auch die fehlende Erfüllung von Bedürfnissen von Social Entrepreneurs und non-profit Organisationen durch traditionelle Stiftungen. Einige dieser Bedürfnisse oder Probleme sind etwa:

- die schwierige oder fehlende Möglichkeit zur Einwerbung von Finanzmitteln für Verwaltung, Infrastruktur oder Aufbau eines wirtschaftlichen Geschäftsbetriebs,
- die oft fehlende Transparenz bzgl. des Prozesses der Entscheidungsfindung für die Mittelvergabe von Stiftungen,
- die mittel- und langfristig nicht planbare Mittelvergabe bei Stiftungen,
- die Schwierigkeiten von Stiftungen, NGO's aktiv zur Selbstständigkeit zu helfen, obwohl gerade diese von den Stiftungen gefordert wird.

Ein zusätzliches Problem im Stiftungssektor im deutschsprachigen Raum ist, dass nur die Erträge aus der Anlage von Stiftungsmitteln zur Finanzierung des Stiftungszwecks eingesetzt werden. Das Stiftungsvermögen selbst wird meist in übliche Kapitalanlagen (Aktien, Renten, etc.) investiert, die wie-

³ Vgl. z.B. die BonVenture; www.bonventure.de

derum völlig unabhängig vom Stiftungszweck gewählt werden und schlimmstenfalls auch noch dem eigentlichen Stiftungszweck entgegenstehen. Ein alternativer und besonders innovativer Ansatz für eine stärkere Orientierung in der Anlage der Stiftungsmittel im Sinne des Stiftungszwecks (so genannte Mission oder Programm Related Investments) wird von der Heron Foundation⁴ verfolgt. Wie in Abbildung 1 gezeigt, stellt Socially Responsible Venture Capital die Schnittstelle zwischen traditionellen Stiftungen und traditionellen Venture Capital Fonds dar. Um die inhaltliche Abgrenzung zwischen traditionellen Stiftungen und traditionellen Venture Capital Fonds und damit des Bereichs SR-VC aufzuzeigen, sind die Unterschiede in der Zielsetzung und Ausrichtung nachfolgend dargestellt:⁵

- *Risiko*: Venture Capital Fonds gehen bewusst Risiken ein und werden dafür im Erfolgsfall entlohnt. Risiken werden also kontrolliert und verwaltet. Stiftungen vermeiden häufig Risiken, da sie dafür in keiner Weise entlohnt werden.
- *Ergebnismessung*: Für Venture Capital Fonds stehen Entwicklungswerte und quantitative Maßzahlen, die zu langfristigem Wachstum führen, im Vordergrund. Stiftungen konzentrieren sich eher auf kurzfristige qualitative Projekt- und Programmresultate.
- *Verhältnis bzw. Nähe zum Projekt*: Venture Capital Fonds arbeiten eng mit Portfolio-Organisationen zusammen und unterstützen diese aktiv. Traditionelle Stiftungen verhalten sich eher distanziert und beschränken sich auf die Vergabe von Spenden.
- *Finanzierungsbeträge*: Venture Capital Fonds investieren in eine beschränkte Zahl von Organisationen mit ausreichenden Mitteln bzw. in signifikanter Höhe. Stiftungen finanzieren oft kleine Teile von vielen Projekten und tendieren zur Unterkapitalisierung von Projekten.
- *Dauer des Engagements*: Venture Capital Fonds arbeiten über einige Jahre (bis zum Exit) mit Portfolio-Organisationen zusammen. Stiftungen engagieren sich selten mehr als zwei bis drei Jahre.
- *Exit-Strategie*: Venture Capital Fonds versuchen schon beim Eingehen eines Engagements eine Exit-Strategie zu definieren. Stiftungen haben i. d. R. keine Exit-Strategie.

Eine exakte Abgrenzung zwischen den einzelnen in Abbildung 1 dargestellten Bereichen und insbesondere für den durch Socially Responsible Venture Capital (bzw. Venture Philanthropy) bezeichneten Bereich, ist aktuell nur schwer möglich. Zurzeit experimentieren in diesem Feld vermögende Privatpersonen, Organisationen und Stiftungen mit einer Reihe von neuen Techniken, um die Ergebnisse und Resultate ihrer Engagements zu maximieren.

An dieser Stelle sei auch erwähnt, dass sich insbesondere einzelne operative Stiftungen in Deutschland durch eine intensive und längerfristig ausgelegte Zusammenarbeit unter Anwendung innovativer Vorgehensweisen und Techniken bei der Projektbetreuung in den Bereich Venture Philanthropy hinein bewegt haben. Diese Stiftungen haben auch einige aus dem Venture Capital Bereich bekannte Techniken bzw. Eigenschaften erfolgreich adaptiert. Ein bekannter Vertreter ist hier beispielsweise die Eberhard von Kuenheim Stiftung.⁶

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass durch die Anwendung von Venture Capital Techniken auf den sozialen und ökologischen Bereich (Venture Philanthropy und Socially Responsible Venture Capital) neue, innovative Formen der Unterstützung von Projekten und Organisationen entstanden oder in der Entwicklung sind. Durch die Anwendung klassischer Venture Capital Techniken können allerdings auch neue Probleme hervorgerufen werden, die es zu lösen gilt.

Ein Blick in die USA auf die dortigen Finanzierungsmöglichkeiten für Social Entrepreneurs ist für die Erläuterung dieser Thematik in vielerlei Hinsicht von besonderer Bedeutung. Der amerikanische Kapital- und Finanzmarkt ist der größte weltweit, international ausgerichtet und äußerst innovativ. Gleichzeitig ist die USA auch das Land mit dem höchsten Spendenaufkommen (in 2004 in den USA rd. 250 Mrd. \$, in Deutschland dagegen rund 10 Mrd. €). Der für VP und SR-VC zentrale Begriff des ‚Social Entrepreneurs‘ wurde in den USA geprägt und in vielerlei Hinsicht mit Leben gefüllt. Aber der Bedarf nach Finanzierung ist auch enorm, um die vielen sozialen Probleme anzugehen.

Insbesondere der Förderung von einkommensschwachen Regionen und Stadtteilen mit sozialen Problemen wird dort viel Aufmerksamkeit geschenkt („Community Development“).

⁴ Vgl. www.fbheron.org

⁵ Vgl. Morino Institute (2000).

⁶ Vgl. www.kuenheim-stiftung.de

Die Finanzierungsmöglichkeiten für Social Entrepreneurs in den USA sind heute sehr breit gefächert. Dies hängt auch damit zusammen, dass die Geschäftsmodelle von Social Entrepreneurs sehr unterschiedlich sind. Traditionell wurden Spenden gesammelt, um die sozialen Ziele eines NGO's zu erreichen. Dann ergaben sich Möglichkeiten, um einen Teil der Ausgaben über verschiedenste Einnahmequellen zu decken. Die Finanzierung ist dann eine Mischung aus Spenden und Geschäftsaktivitäten (z. B. der Verkauf von Waren mit dem Logo des NGO's). Heute etablieren sich aber auch immer mehr Social Entrepreneurs, die ein soziales Ziel erreichen wollen, dies aber über ein sich finanziell selbst tragendes Geschäftsmodell erreichen wollen und können. Muhammad Yunus, der Erfinder des Mikrokredits, Gründer der Grameen Bank und Friedensnobelpreisträger 2006, bezeichnet solche Personen auch als ‚Social Business Entrepreneurs‘. Damit ist die Grenze zur Geschäftswelt fließend überschritten.

Die Finanzierungsmöglichkeiten reichen von der klassischen Spende bis hin zu den klassischen Finanzierungsformen für Unternehmen. Tabelle 1 gibt einen Überblick über die wesentlichen Finanzierungsmöglichkeiten. Eine Vollständigkeit ist nicht angestrebt und aufgrund der Vielfalt kaum möglich.

Spenden	- Klassische Spende/Mitgliedsbeitrag - ‚Recoverable Grant‘
Öffentliche Mittel	- Fördergelder - Steuervorteile
Zusagen	- Garantie/Bürgschaft - Darlehen/Eigenkapital-Versprechen
Fremdkapital	- Klassisches Darlehen - ‚Charakter-Darlehen‘ - ‚Ballon-Darlehen‘ - Gebundene Einlagen/Darlehen - Cashflow-Darlehen - Mikrokredite
Eigenkapital	- Voll haftendes Eigenkapital - Nachrangiges Eigenkapital
Sonderformen	- Kooperationen - Finanzierung der Person

Die Quellen für die Finanzierung von Social Entrepreneurs lassen sich grob in vier Bereiche unterteilen:

- Staat und staatliche Institutionen,
- Banken und andere for-profit Finanzinstitutionen,
- Stiftungen und direkte Spender,
- Private Equity und Venture Capital Fonds.

Staatliche Stellen, Banken und andere for-profit Finanzinstitutionen bieten natürlich die klassischen Finanzierungsformen an, die jedem Unternehmer oder NGO offen stehen, also auch durchaus für einige Social Entrepreneurs geeignet sind. Darüber hinaus gibt es aber häufig auch spezielle Angebote für Social Entrepreneurs. Die MacArthur Foundation schätzt, dass es über 700 Finanzinstitute in den USA gibt, die z. B. Finanzmittel für benachteiligte Personengruppen oder Regionen zur Verfügung stellen. Unterstützend wirkt hier auch das bereits 1977 eingeführte Community Reinvestment Act. Dieses Gesetz motiviert Finanzinstitutionen, Finanzmittel für soziale Zwecke zur Verfügung zu stellen in der Region, in der sie ihr Geschäft betreiben.

Insbesondere der Private Equity Markt für Social Entrepreneurs hat sich in den letzten 10 Jahren in den USA stark entwickelt. Die Research Initiative on Social Entrepreneurship (RISE)⁷ schätzt in einer Studie in 2003, dass 1,9 Mrd. \$ Finanzmittel als Private Equity bzw. Venture Capital für Projekte/Unternehmen mit sozialen oder ökologischen Zielen zur Verfügung standen. Diese sozial ausgerichteten Private Equity Fonds erwarten außer der Erreichung von sozialen oder ökologischen Zielen auch eine finanzielle Rendite. Die Erwartungen sind jedoch sehr unterschiedlich und liegen zwischen 0% und über 30% pro Jahr. Eine Liste solcher Fonds in den USA ist unter www.riseproject.org einsehbar.

⁷ Vgl. Clark/Gaillard (2003): Rise Capital Market Report, The Double Bottom Line Private Equity S. 10.

Eine wichtige Dachorganisation für SR-VC Fonds ist die Community Development Venture Capital Alliance (CDVCA)⁸ in den USA. Die CDVCA bietet nicht nur Trainingsprogramme, Forschung und Netzwerke für ihre Mitglieder an, sie berät z.B. auch bei dem Aufbau eines neuen Fonds mit entsprechender Ausrichtung. Erster Vertreter solcher Fonds in Europa ist Bridges Community Ventures in Großbritannien.

Für die Zukunft ist es wichtig, dass Anzahl, finanzielle Ausstattung und Vielfalt bei den sozialen Finanzintermediären in Deutschland und Europa weiter zunehmen. Es ist notwendig, dass Individuen und Organisationen die Ideen aufgreifen und für den Bedarf deutscher Social Entrepreneurs anpassen. Hilfreich könnte auch die Unterstützung durch den Staat sein, z.B. durch ein New Social Markets Venture Capital Program. Muhammad Yunus hofft sogar auf die Entwicklung eines sozialen Aktienmarktes, eines sozialen MBAs und einer Social Financial Times⁹.

Obwohl Venture Philanthropy etabliertere Formen der philanthropischen Geldvergabe kaum ersetzen dürfte, hat dieser Ansatz doch Vorteile bezüglich bestimmter sozialer Herausforderungen. Wenn Sozialunternehmer VPs als potentielle Geldgeber ansprechen, sollten sie die folgenden zentralen Komponenten berücksichtigen:

- Die Präferenz für die Finanzierung von Organisationen mit messbarem und skalierbarem Output.
- Die Fähigkeit und der Ehrgeiz, organisatorische Effektivität zu fördern.
- Der Wille, dem Sozialunternehmer Kreditwürdigkeit zu verleihen, ähnlich den führenden Venture Capitalisten, die einem neu gegründeten Unternehmen Kreditwürdigkeit verleihen.

Die Erfahrung zeigt, dass Sozialunternehmer bei einer Prüfung Ihres Geschäftsmodells eine Antwort auf die folgenden Fragen haben sollten:

- Kann meine Innovation einen relevanten Bedarf decken?
- Ist mein Modell innovativ? Wie unterscheidet sie sich von etablierten Ansätzen?
- Kann meine Innovation in einem vergleichbar kleinen Umfang ausprobiert werden?
- Wenn der Prototyp funktioniert, ist er ausbaufähig und skalierbar?
- Kann die Wirkung (finanziell, sozial, ökologisch) gemessen werden?
- Ist das Führungsteam ausreichend stark?

Angesichts der kulturellen Vielfalt Europas wird der Erfolg der VP-Bewegung bis zu einem gewissen Grad von der Fähigkeit abhängen, die kulturellen, gesetzlichen und wirtschaftlichen Eigenheiten der verschiedenen europäischen Länder zu erkennen und diese in der Arbeit produktiv nutzen zu können. Die deutsche »Heuschrecken«-Debatte zeigt, dass es noch Skeptiker gibt bezüglich der Fähigkeit von Venture Capital und Private Equity, zu einem kräftigen Wirtschaftswachstum beizutragen. In ähnlicher Weise ist auch Venture Philanthropy nicht ohne Kritiker. Die kommenden Jahre werden zeigen, wie weit die Entwicklung der VP-Branche dem Konjunkturzyklus folgt. Die Perspektiven sind gut und sollten den Sozialunternehmern interessante Möglichkeiten bieten, Unterstützung ihrer Initiativen für sozialen Wandel zu gewinnen.

*Autor: Dr. Erwin Stahl, Geschäftsführer BonVenture Management GmbH, München,
www.bonventure.de*

Dieser Beitrag wurde im Arbeitshandbuch „Finanzen für den sozialen Bereich“ sowie – in gekürzter Form – in der BFS-Info 1/2009 veröffentlicht.

⁸ Vgl. www.cdvca.org.

⁹ Vgl. Yunus (2005) Social Business Entrepreneurs are the Solution, www.grameen-info.org/bank/socialbusiness-entrepreneurs.htm.