

Unternehmertum statt Ehrenamt

Der Staat hat sich – und die nächsten Generationen – finanziell überfordert.

Die Bürger sollen es nun richten.

Spenden, Sponsoring, Stiftungen, Ehrenamt und Corporate Citizenship sind gefragt.

Aber warum spenden – und nicht investieren?

Text: Stephan A. Jansen und Felix Oldenburg

Gelernte Muster des gutmütigen Gebens

Deutsche geben gern – im Krisenjahr 2009 im Durchschnitt 115 Euro. Das sind 13 Euro mehr als im Krisenjahr 2008 und nach Angaben von TNS Infratest insgesamt 2,9 Milliarden Euro. Mehr als 23 Millionen Menschen in Deutschland und damit 36 Prozent engagieren sich nach Schätzungen ehrenamtlich. 2009 wurden außerdem 914 der 17 372 bestehenden Stiftungen gegründet. Unternehmen hingegen haben im vergangenen Jahr mit 4,2 Milliarden Euro zehn Prozent weniger für Sponsoring ausgegeben.

Geldgeber konzentrieren sich dabei auf weniger Spendenzwecke als in der Vergangenheit. Sofort- und Nothilfe sowie Behinderten- und Krankenhilfe sind stabil, langfristige Entwicklungshilfe und Umweltschutz hingegen gestiegen. In den Unternehmen wurden 2009 ein Viertel der Sponsoringleistungen in die Corporate-Social-Responsibility (CSR)-Abteilungen oder Stiftungen übertragen. Sport und Kultur werden dabei am meisten gefördert, zehnmal mehr als die Bildung. Sozial- und Bildungssponsoring steigen jedoch überdurchschnittlich.

Aber warum Altruismus? Warum geben ohne konkrete Gegenleistung? Neurophysiologen meinen bei der selbstlosen Hingabe Ausschüttungen des Neuropeptids Oxytocin feststellen zu können – also ein verdächtiges Sozialhormon. Die Sozialwissenschaft sieht in der scheinbaren Selbstlosigkeit dagegen eine gegenseitige Austauschlogik, die immer dann greift, wenn Staat oder Markt nicht gut funktionieren.

Der Franzose Marcel Mauss hat kurz nach dem Ersten Weltkrieg solche Gaben als Geschenke beschrieben, die eine unspezifische Schuld erzeugen. Der Beschenkte fühlt sich in der Schuld des Schenkenden. Ist ein Gegengeschenk aus ökonomischen oder

sozialen Gründen nicht möglich, knüpft sich langfristig ein soziales Band von gegenseitigen Verpflichtungen. Es wird etwas gegeben, in dem Vertrauen darauf, dass irgendwas, von irgendwem, irgendwann zurückgegeben wird. Und genau an dieser unbestimmten, nicht vordergründig zu ökonomisierenden Austausch-Logik – so die hier vorgetragene These – wird sich unsere gesellschaftliche Entwicklung entscheiden.

Ökonomische versus soziale Investitionen

Zwei Unternehmerinnen gehen zu ihrer Bank. Inge Jinör* braucht ein Darlehen für eine neue Maschinenkomponente, die einen erheblichen Kostenvorteil gegenüber der Konkurrenz verspricht. Innerhalb von fünf Jahren scheint ein Marktanteil von zehn Prozent realistisch, was einen Umsatz von zehn Millionen Euro verspricht. Der zu vergebende Kredit: eine Million Euro.

Die zweite Unternehmerin Judy Jailer* hat auch ein neues Produkt und geht zu ihrer Landesbank. Sie bietet eine Dienstleistung an, die die Rückfallquote jugendlicher Straftäter halbieren könnte und so dem Staat – neben dem kaum messbaren Wert verbesserter individueller Startchancen – nach dem Vollzug auch schätzungsweise 20 000 Euro pro Jahr für jeden vermiedenen Rückfall erspart. Sie möchte innerhalb von fünf Jahren laut Geschäftsplan 2000 Jugendliche erreichen. Der zu vergebende Kredit: eine Million Euro.

Wir sind es nicht gewohnt, Judy Jailer als Unternehmerin zu bezeichnen. Aber sie steht für eine Gründerzeit im Sozialsektor, für immer mehr Menschen, die zur Lösung eines gesellschaftlichen Problems nicht nur mit Spendenformularen und Ehrenamt, sondern mit Innovation, Kreativität und Risiko, mit Geschäftsmodellen und sozialen wie unternehmerischen Erträgen antreten.

Finanzalphabetisierung im Sozialsektor

Die Bewegung der sogenannten Sozialunternehmer markiert nach einem Vorlauf von gut 30 Jahren einen nachhaltigen Trend unseres Jahrhunderts. Wir sind mitten in einem neuen Gesellschaftsspiel. Es heißt: „Wer macht was?“ Die Spieler sind Staat, Markt, Wohlfahrtsunternehmen, Stiftungen und Sozialunternehmen. Und das Spiel beginnt, wenn Staats- und Marktversagen vorzuliegen scheinen, wie das Politikökonomen immer dann zu sagen pflegen, wenn nichts mehr passiert.

Die klassische Zivilgesellschaft wird mehr gefordert denn je, nur ist sie politisch kaum oder unzulänglich eingebunden und steuerlich halbherzig gefördert. In dieser Beziehungsunfähigkeit der Gesellschaft mit sich scheint die Zivilgesellschaft eher Sozialklemptner denn Ko-Architekt der Zukunft. Also was bleibt: noch mehr Spenden, Sponsoring, Ehrenamt?

Die Finanzierung gesellschaftlicher Problemlösungen ist selbst ein Problem. Unsere These: Es ist nicht zu wenig Geld da, sondern es kommt mit der falschen Geste der bloßen Fürsorge statt der Erwartung eines Investors. Eine neue Finanzierungskultur für gesellschaftliche Problemlösungen wird die soziale Innovation unseres Jahrhunderts sein müssen. Während sich der klassische Non-Profit-Sektor über Steuernachlässe finanziert, fehlt vielen Sozialunternehmern genau das, was Unternehmern grundsätzlich zur Verfügung steht: eine finanzielle Infrastruktur, um mit ihren Lösungen die kritische Masse zu erreichen.

Das Vermögen mit Vermögen

Beim Vermögensberater sitzen zwei Investorinnen. Tanja Taler* möchte eine gute Rendite-Entwicklung, um Vermögen für das Absichern der Familie aufzubauen. Sie bekommt einen ausgewogenen indexbasierten Fonds. Die andere, Sabine Sozius*, fragt hingegen nach einer Anlage für ein Projekt mit Gemeinwohlorientierung. Sie wird an die neu eröffnete Philanthropy-Wealth-Abteilung verwiesen und erhält Empfehlungen, das Geld einer gemeinnützigen Initiative zu spenden.

Fünf Prozent Rendite auf der einen und minus 100 Prozent Rendite auf der anderen Seite sind verhaltenswissenschaftlich inte-

ressant: Wer investieren will, möchte nicht unbedingt eine möglichst hohe Rendite. Philanthropen wollen ihr Geld aber auch nicht einfach nur verschenken. Der Zwischenbereich kann zur Finanzierung des Sozialsektors beitragen. Dazu brauchen wir in Deutschland eine neidfreie Vermögensforschung für das Soziale.

Seitdem die Mikrofinanzierung von Frauen zum Friedensnobelpreis führte, zeigt sich, welche positive Kraft – bei aller Kapitalismuskritik – neutrale Finanzierungsinstrumente haben können. Portale wie betterplace.org oder Bon Venture zeigen erste zarte Hinweise auf neue Formen der Sozialfinanzierung. Auch Gründungsfonds wie die MicroEquity GmbH & Co. KG der Zeppelin Universität, die sich mit unternehmerischen Gesellschaftern an Gründungen von Studierenden beteiligt und Überschüsse zur Universitätsfinanzierung abführt, sind Zeichen für eine nachzuholende Entwicklung: Philanthropisches Risikokapital ist im englischsprachigen Raum schon lange eine Tradition, in Deutschland noch etwas Neues.

Auch die öffentliche Hand und die Wohlfahrtsverbände sind gefragt, etwa um Sozialunternehmen vorzufinanzieren, die zukünftige staatliche Einspareffekte versprechen – quasi als Forschungs- und Entwicklungsabteilungen für soziale Innovationen.

Rendite für die Gesellschaft

Die nächste Herausforderung bei der Umstellung von Spenden auf Investitionen ist, die Wirkung messbar zu machen. Es geht nicht mehr nur um das Ankommen der Spende, sondern um den Nachweis, welcher gesellschaftliche Wert durch die Finanzierung geschaffen wurde. Universitäten in Friedrichshafen, Heidelberg, Mannheim oder München wie auch die Phineo gAG experimentieren bereits mit sozialer Wirkungsmessung und Ratings für Sozialunternehmen. Es wird vorläufig bleiben, ungefähr wie Unternehmensbewertungsverfahren für klassische Kapitalmärkte. Aber mit zunehmendem Wettbewerb um das Geld der Philanthropen werden Fonds, CSR-Abteilungen und Stiftungen gezwungen sein, ihre Sozialinvestitionen zu begründen.

Der Sozialsektor braucht keine Spender, er braucht Investoren und Vermittler – zur Förderung der Sozialunternehmen. Und zur Entlastung der Zivilgesellschaft und des Staates selbst. ■

Stephan A. Jansen ist Gründungspräsident der Zeppelin Universität und Leiter des Mercator-Forschungsnetzwerkes zu Sozialunternehmen mit der TU München und CSI Heidelberg. Felix Oldenburg ist Hauptgeschäftsführer der Ashoka Deutschland gGmbH, Autor sowie Beirat zahlreicher sozialer Organisationen.

Literatur
 Achleitner/Pöllath/Stabl (Hrsg.): *Finanzierung von Sozialunternehmern*. Schäffer-Poeschel, 2007
 David Bornstein/Susan Davis: *Social Entrepreneurship – What Everyone Needs to Know*. Oxford University Press, 2010
 Druyen/Lauterbach/Grundmann (Hrsg.): *Reichtum und Vermögen – zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung*. VS Verlag, 2009

Stephan A. Jansen: Management der Moralisierung. In: brand eins, Februar 2010, S. 132–133
 Rob John: *Venture Philanthropy – The Evolution of High Engagement Philanthropy in Europe*. Oxford University Press, 2006
 Marcel Mauss: *Essai sur le don*. 1924, Paris
 Felix Oldenburg: *Venture Philanthropy global skalieren*. In: Hoelscher/Ebermann/Schlüter (Hrsg.): *Venture Philanthropy in Theorie und Praxis*. Lucius & Lucius 2010

* Namen von der Redaktion geändert