

IMPULSE

Januar 2015

Sozialer Wirkungskredit – Innovationstreiber mit Substanz?

Mehr Wirkung – mit diesem Mantra sehen sich seit geraumer Zeit Dienstleister in den unterschiedlichsten Zweigen des Sozialbereichs konfrontiert. Denn im Sozialsektor treffen zwei gegenläufige Entwicklungen aufeinander: Steigende Anforderungen an Sozialunternehmen gehen mit stetig knapper werdenden Ressourcen einher.

Derweil versucht sich nach dem Vorbild Großbritanniens ein sozialer Kapitalmarkt in Deutschland zu etablieren, der private Investitionen im Sozialbereich ermöglichen und soziale mit finanziellen Renditen verbinden soll. Die Befürworter eines solchen Marktes argumentieren, dass privates Investment für einen Innovationsschub sorgen wird, der wiederum effektivere Lösungsansätze und somit mehr Wirkung erzeugt.¹

Der **Soziale Wirkungskredit** (SWK, Social Impact Bond)¹ ist ein neuartiges Instrument, das soziale Investition und Innovation mit einem Mehr an Wirkung zu verbinden sucht. Im Kern handelt es sich hierbei um eine Multistakeholder-Partnerschaft, die diverse Akteure zur wirkungsorientierten Leistungserbringung zusammenbringt: Die öffentliche Verwaltung, Sozialdienstleister, Intermediä-

re, Investoren und Gutachter.

Das vorliegende Impulspapier der Arbeitsgruppe „Innovatives Regieren | Social Impact Bonds“ der *stiftung neue verantwortung* skizziert die Funktionsweise des Sozialen Wirkungskredits, bei dem soziale Dienstleistungen privat vorfinanziert und im Erfolgsfall öffentlich rückvergütet werden. Der SWK will eine solide finanzielle Grundlage für innovative Sozialunternehmen bieten. Denn bislang, so argumentieren soziale Dienstleister, stellt die knappe Finanzlage ein beträchtliches und oftmals unüberwindbares Hemmnis für Innovation und Wirksamkeit dar. Wie wir nachfolgend aufzeigen, sehen sich Sozialunternehmen im Allgemeinen und Sozialentrepreneure im Besonderen diversen Schwierigkeiten ausgesetzt, das notwendige Kapital für neuartige Ansätze und Leistungen von öffentlichen Einrichtungen oder privaten Kapitalgebern zu akquirieren. Die Konsequenz: Innovationspotenziale liegen brach – zum Leidwesen der Hilfeempfänger.

Der Soziale Wirkungskredit kann als Innovationstreiber im Sozialsektor dienen, weil er die Finanzierung für Sozialunternehmen erleichtert. Ob dies immer auch zu mehr Wirkung führt, kann allerdings bislang nur beispielhaft belegt werden. Hierzu bedarf es weiterer Nachweise.

Die Darlegungen dieses Papiers basieren auf der Arbeit des Projektteams, in die Briefings, Befragungen und Interviews mit nahezu dreißig Experten aus Sozialunternehmen,

Mark T. Fliegauf

Fellow
„Innovatives Regieren | Social Impact Bonds“

Ulrike Unterhofer

Projektmitarbeiterin

Projektteam

Lucia De Carlo
Jochen Herdrich
Dorit Hornauer
Tina Jansen
Karin Schetelig
Thorsten Schramm
Guo Xu

¹ Dem deutschen Begriff des Sozialen Wirkungskredits entsprechen die englischen Pendants ‚Social Impact Bond‘ (vorwiegend in Großbritannien), ‚Pay for Success Bond‘ (USA) und ‚Social Benefit Bond‘ (Australien). Wir verwenden die Begriffe ‚Sozialer Wirkungskredit‘ und ‚Social Impact Bond‘ synonym.

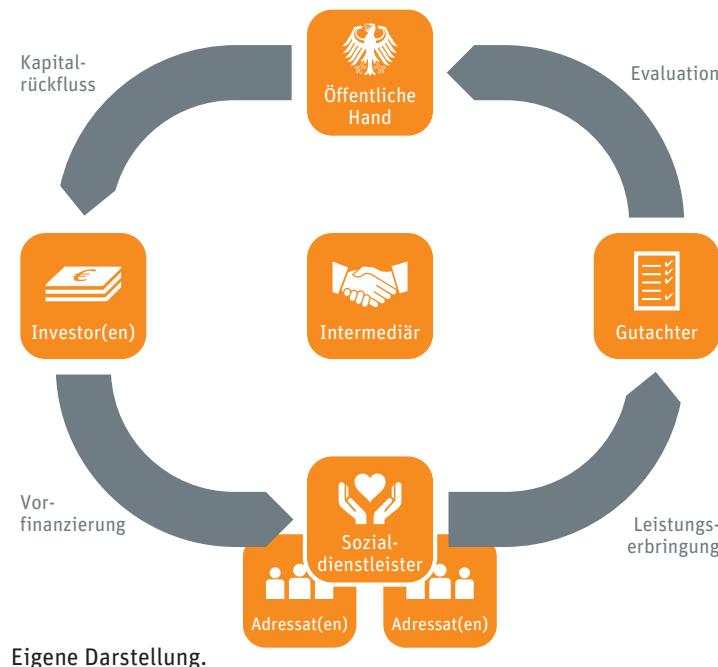
Wohlfahrtsverbänden, öffentlichen Verwaltungen und Wissenschaft eingeflossen sind.²

1. Sozialer Wirkungskredit: Funktionsweise & Potenziale

Der Soziale Wirkungskredit ist ein innovatives Politik- und Regierungsinstrument zur Förderung wirkungsorientierter Leistungserbringung im Sozialbereich. Es handelt sich hierbei um eine Multistakeholder-Partnerschaft, die die öffentliche Hand, Intermediäre, Investoren, Sozialunternehmen und Gutachter zusammenbringt um hartnäckige und komplexe soziale Probleme zu lösen.

Der SWK beruht dabei auf zwei Säulen: Einem öffentlich-privaten Vertrag mit Wirkzielvereinbarung und einem funktionalen Wirkungskreis.

Abb. 1: Wirkungskreis des Sozialen Wirkungskredits



2 Wir danken insbesondere Dorit Hornauer, Norbert Kunz und Joachim Rock für Hinweise und Anregungen.

Die erste Säule bildet der Vertrag zwischen öffentlicher Hand und einem Intermediär. Hierin wird ein soziales Problem beschrieben, ein klar definiertes Wirkziel vereinbart und ein Vergütungsmechanismus bei Zielerreichung festgelegt.

Vertragsgegenstand ist somit der konkrete Beitrag zur Lösung eines sozialen Problems wie etwa die Integration Jugendlicher ohne Schulabschluss in den Arbeitsmarkt oder die Verringerung von Kindeswohlgefährdungen.

Basierend auf dem Vertragswerk schaffen die Akteure einen funktionalen Wirkungskreis, der sich in vier Abschnitte unterteilt: Vorfinanzierung, Leistungserbringung, Evaluation und Kapitalrückfluss. Letzter erfolgt allerdings nur bei Zielerreichung (siehe Abb. 1).³

3 Für eine eingehende Darstellung der Funktionsweise und Struktur des Sozialen Wirkungskredits sowie seiner Potenziale und Herausforderungen in Deutschland, siehe Fliegauf 2014.

Zuerst investieren private Geldgeber Kapital, um eine Sozialdienstleistung über mehrere Jahre vorzufinanzieren. Jene Leistung wird entweder von einem oder gemeinsam von mehreren Dienstleistern erbracht. Daraufhin prüft ein unabhängiger Gutachter, ob das vorgegebene Wirkziel erreicht worden ist.

Ist dies der Fall, erhalten die Investoren ihr eingesetztes Kapital inklusive einer Rendite von der öffentlichen Hand zurück. Wird das Wirkziel nicht erreicht, muss die öffentliche Hand keinerlei Auszahlung leisten, hat also keine finanziellen Aufwendungen.⁴ Die am SWK beteiligten Sozialunternehmen hingegen haben die Finanzierung ihrer jeweiligen Dienstleistung(en) für den gesamten Vertragszeitraum, in der Regel zwischen drei und fünf Jahren, vorab (und vollständig) gesichert. Zudem bietet der SWK innovativen Sozialunternehmen die Möglichkeit, die Wirksamkeit ihrer Ansätze unter Beweis zu

Abb. 2: Soziales Unternehmertum in Deutschland



Eigene Darstellung.

⁴ Die öffentliche Hand nimmt somit einen Kredit auf, den sie nur im Erfolgsfall zurückzahlen muss.

stellen und sich so im Sektor zu etablieren. Denn die Innovationsfähigkeit vieler Sozialdienstleister wird durch mangelnde finanzielle Ressourcen maßgeblich gehemmt. Dies trifft auf Unternehmen sowohl innerhalb, aber in noch stärkerem Maße auf jene außerhalb der Wohlfahrtsverbände zu.

2. Innovationshemmnis: Unterfinanzierung

Sozialunternehmen suchen soziale Ziele durch wirtschaftliches Handeln zu erreichen. Sie sind in der Regel gemeinnützig und investieren erwirtschaftete Überschüsse in die Aktivitäten des Unternehmens, sodass sie letztlich den angestrebten sozialen Zwecken zugutekommen. In Deutschland findet soziales Unternehmertum außerhalb, aber auch innerhalb der Wohlfahrtsverbände statt, wie Abb. 2 verdeutlicht.ⁱⁱ

Eine chronische Unterfinanzierung eint die meisten Sozialunternehmen. Dabei ist ein gewisses Maß an Kapazitäten notwendig, um neuartige und innovative Konzepte und Modelle zu entwickeln.

Zwar haben in den Wohlfahrtsverbänden organisierte Sozialunternehmen aufgrund ihres Renommes und durch die gewachsene Zusammenarbeit mit öffentlichen Institutionen oftmals einfacheren Zugang zu Finanzierungsquellen als junge und unabhängige Unternehmen. Dennoch mangelt es auch ihnen häufig am nötigen Kapital zur Innovationsförderung.

Dieses Kapitaldefizit resultiert zum einen aus der rigideren Mittelvergabe der öffentlichen Hand. Damit verbunden sind – abhängig vom jeweiligen Leistungsbereich – die Umorientierung vom Sachleistungs- hin zum Budgetprinzip, Kürzungen von Verwaltungskosten, die Einführung wettbewerblicher Elemente und die partielle Gleichstellung von privaten Trägern mit freigemeinnützigen Dienstleistern.ⁱⁱⁱ So haben **fast 80 Prozent** der Organisationen im Bereich Bildung und Soziale Dienste ihre **Finanzierung nur für das laufende Jahr gesichert**.^{iv}

Zum anderen erschweren die oftmals komplizierten und starren Vergabestrukturen eine Regelfinanzierung für innovative Vorhaben, die quer über sozialrechtlich vordefinierte Leistungsbereiche gehen. Und wird doch einmal eine solche Finanzierung gewährt, zeichnen sich laut Vertretern der Wohlfahrtsverbände die jeweiligen Projekte häufig durch einen Charakter der Einmaligkeit aus.^v

Gleichzeitig werden Mehreinnahmen, sofern sie anfallen, nur selten zur internen Innovationsförderung genutzt, sondern entweder zurückgelegt oder etwa in Immobilienprojekte investiert.^{vi} Kreative Ideen und Ansätze gibt es dabei durchaus, was unter anderem das Kooperationsprojekt carpo des Diakonischen Werkes und des Paritätischen

in Baden-Württemberg beweist. Doch Finanzierungs- und Kooperationsschwierigkeiten verhindern bislang breit angelegte Innovationsinitiativen innerhalb der Wohlfahrtsverbände.

Noch verschärft jedoch treten Finanzierungsprobleme bei Sozialunternehmern außerhalb verbandlicher Strukturen zu Tage, vor allem bei sozialen Entrepreneuren.

3. Finanzierungsschwierigkeiten bei Sozialentrepreneuren

Sozialentrepreneure sind Unternehmer beziehungsweise Unternehmen, die mit dem Ziel antreten, innovative Lösungen für dringende soziale Probleme zu finden und umzusetzen. Sie sind in der Regel klein, lokal und als Nischenanbieter vor allem dort aktiv, wo die großen Wohlfahrtsverbände ihre Zielgruppen nicht erreichen.^{vii}

Sozialunternehmen

Sozialunternehmen suchen soziale Ziele durch wirtschaftliches Handeln zu erreichen. Sie sind meist gemeinnützig und investieren erwirtschaftete Überschüsse in die Aktivitäten des Unternehmens, sodass sie letztlich den angestrebten sozialen Zwecken zugute kommen.

Sozialentrepreneure

Sozialentrepreneure sind Unternehmer beziehungsweise Unternehmen, die mit dem Ziel antreten, **innovative** Lösungen für dringende soziale Probleme zu finden und umzusetzen.

Viele innovative Sozialunternehmen finanzieren sich über eine Kombination aus Mitgliedsbeiträgen, Spenden- und Stiftungsmitteln. Diese „Mischfinanzierung“ ist insofern problematisch, als sich die Geldmittel oft nur schwer kombinieren lassen.^{viii} Die vier **Hauptprobleme** von sozialen Entrepreneuren im Bereich Finanzierung sind jedoch:

- Die Benachteiligung bei der Vergabe öf-

öffentlicher Mittel;

- ungenügende private Startfinanzierung wegen Mangels an Sicherheiten,
- ein Matching-Problem zwischen Sozialunternehmen und privaten Geldgebern; und
- fehlende Anschlussfinanzierung.

Die Finanzierungsprobleme vieler sozialer Entrepreneure beginnen zumeist schon bei der Gründung. Erstens, sind ihre Unternehmen bei der Vergabe öffentlicher Mittel deutlich benachteiligt. Die Wartezeiten bis zur Bewilligung sind in der Regel lang und oft muss vorfinanziert werden. Nicht minder problematisch sind der hohe Administrationsaufwand und die mangelnde Flexibilität bei der Mittelverwendung. So sorgt der sogenannte „**Matthäus-Effekt**“ bei der Vergabe dafür, dass große, etablierte Sozialunternehmen leichter an Fördermittel gelangen als kleine Dienste und Unternehmen, denen allzu oft das nötige Know-How sowie die personellen und finanziellen Ressourcen für den komplizierten und langwierigen Antragsprozess fehlen.^{ix}

Dabei benötigen gerade kleine und innovative Unternehmen öffentliche Mittel, weil es ihnen ansonsten an konstanten Einkommensströmen mangelt. Hierbei handelt es sich um ein strukturelles Problem: Innovative Sozialunternehmer generieren mit ihren Projekten einen Wert im Sozialbereich. Doch der Ertrag ihres Tuns fällt in erster Linie als soziales Gut bei den jeweiligen Hilfeempfängern oder in der Form von Einsparungen beim Staat an. Sie generieren damit zwar einen Wert im und für das System, werden aber finanziell **nicht kompensiert**.

Zweitens erweist es sich für viele Sozialentrepreneure ebenfalls als schwierig, an privates Kapital für eine Startfinanzierung zu kommen. Laut einer Umfrage des Mercator Forschungsverbunds klagen mehr als die Hälfte der befragten Sozialentrepreneure über Finanzierungsgipässen bei der Gründung.^x Der Hauptgrund: Sie können **keine oder nur geringe Sicherheiten und selten**

stabile Umsätze nachweisen. Zudem ist ihre Erfolgsdarstellung (soziale plus finanzielle Rendite) nur schwer mit der Metrik klassischer Finanzanbieter kompatibel.^{xi}

Zudem verhindert, drittens, ein **Matching-Problem**, dass kapitalbedürftige Sozialentrepreneure und bereitwillige Investoren zueinander finden.^{xii} Und viertens, stehen jene Sozialunternehmer, die erfolgreich eine Startfinanzierung für ihr Projekt finden, spätestens nach etwa drei bis fünf Jahren vor der Herausforderung der Anschlussfinanzierung. Da es ihnen aufgrund ihrer gemeinnützigen Rechtsform nur begrenzt möglich ist, Rücklagen zu bilden, bedürfen sie erneut privater oder öffentlicher Mittel. Und begegnen dabei den bereits beschriebenen Hindernissen. Die Konsequenz: Zahlreiche Sozialentrepreneure scheitern am finanziellen „**Tal des Todes**“.^{xiii}

4. Sozialer Wirkungskredit: Innovationstreiber mit Substanz?

Der Soziale Wirkungskredit hat das Potenzial als Treiber für mehr Innovation im Sozialbereich zu fungieren – auch in Deutschland. Dies trifft vor allem für jene Problemlagen zu, in denen in den letzten Jahren kaum Fortschritte erzielt wurden.⁵

Erstens, bietet der SWK die Garantie einer **mehrjährigen Vollfinanzierung** für soziale Dienste und Unternehmen, die auf einer **einzig Metrik** basiert: der **Wirksamkeit** der durchgeföhrten Maßnahme. Dies gleicht die Wettbewerbsbedingungen für Leistungserbringer an und kann kleineren, lokalen Unternehmen bisweilen sogar einen Vorteil gegenüber größeren, aber weniger innovativen Wettbewerbern ermöglichen.

Zweitens, mindert der SWK den **Matthäuseffekt** bei der öffentlichen Mittel-

5 Die Vernachlässigung und Gefährdung von Kindern und Jugendlichen kann hier beispielhaft ebenso angeführt werden, wie Ausbildungsabbruch, Wohnungslosigkeit oder Altersarbeitslosigkeit.

vergabe. Denn bei einem Wirkungskredit übernimmt der Intermediär die Auswahl des Dienstleisters, sodass die finanziellen und personellen Ressourcen des Sozialunternehmens eine weit geringere Rolle im Antragsprozess spielen.

Drittens, sorgt der SWK für einen Zufluss an privaten Investitionen. Damit vergrößert er das Kapitalvolumen zur Finanzierung für Sozialunternehmen im Allgemeinen und für Sozialentrepreneure im Besonderen. Und indem der Intermediär aktiv an der Zusammenführung von interessierten Investoren und kapitalsuchenden Sozialunternehmen arbeitet, wirkt er dem Matching-Problem effektiv entgegen. Darüber hinaus können Sozialunternehmen die Wirksamkeit ihrer Maßnahmen über mehrere Jahre hinweg nachweisen. Es sollte ihnen danach wesentlich leichter fallen an weitere private Mittel zu gelangen beziehungsweise überzeugende Argumente für den Erhalt öffentlicher Zuwendungen zu liefern.

Soziale Innovation ist jedoch kein Allheilmittel und „Projekte verdienen [nur] dann eine Förderung, wenn sie es schaffen, erfolgreich soziale Probleme anzugehen.“^{xiv} Der Mehrwert des SWKs liegt gerade im Zusammenhang aus **Investition, Innovation und Wirkung**,^{xv} der bislang allerdings nur beispielhaft belegt werden kann. Denn noch ist keines der weltweit 25 SWK-Modellprojekte abgeschlossen. Allerdings zeigt der erste Pilotversuch im englischen Peterborough nach Anlauschwierigkeiten positive Ergebnisse. So konnte die Rate an erneuten Verurteilungen bei Kurzzeitsträtern im Vergleich zur Kontrollgruppe um 8,4 Prozent gesenkt werden.^{xvi}

Der Soziale Wirkungskredit kann sich also perspektivisch zu einem Innovationstreiber mit Substanz entwickeln. Ein differenzierteres Urteil kann aber erst die Zukunft bringen. Noch sind die empirischen Grundlagen zu spärlich.

Endnoten

- i. Siehe Brown & Norman 2011 und Cohen & Sahlman 2013.
- ii. Zur Definition von Sozialunternehmen siehe Peattie & Morley 2008:8. Begriff und Konzept sind in Deutschland nicht eindeutig bestimmt. Wir schließen hierbei jedoch Organisationen, deren Dienstleistungen der Selbsthilfe dienen oder auf Freiwilligkeit beruhen, aus. Insgesamt sind über 105.000 Einrichtungen wie Krankenhäuser, Pflege-, Alten- und Behindertenwohnheime, ambulante und anderweitige soziale Dienste in den sechs Spitzenverbänden der freien Wohlfahrtspflege organisiert. Dies sind Arbeiterwohlfahrt, Caritas, Diakonie, Paritätischer, Deutsches Rotes Kreuz und Zentralverband der Juden Deutschlands. Insgesamt sind knapp 1,7 Mio. Menschen hauptamtlich sowie weitere 2,5 Mio. freiwillig bei den Einrichtungen der freien Wohlfahrtspflege beschäftigt. Die freie Wohlfahrtspflege ist somit Kernbestandteil des sozialen Dienstleistungsbereichs (BAGFW 2014).
- iii. Die rigidere Mittelvergabe ist der verschlechterten Haushaltsslage vieler Gebietskörperschaften und, je nach Leistungsbereich, der Verschärfung von Vergabekriterien als Reaktion auf Fehlanreize beziehungsweise auf gravierende Fälle von Fehlverhalten geschuldet. Vgl. beispielsweise Schönball & Ataman 2010. Wir sind Dorit Hornauer zu besonderem Dank für wichtige Anregungen verpflichtet.
- iv. Vgl. Krimmer & Priemer 2013.
- v. Siehe Nock & Mildnerberger 2013:25.
- vi. Vgl. Fischer 2012:27.
- vii. Definition nach Kunz 2011:128. Zu den Charakteristika von Sozialentrepreneuren bzw. innovativen Sozialunternehmen vgl. Jansen, Heinze & Beckmann 2013.
- viii. So schließt die Renditeerwartung vieler privater Geldgeber eine Co-Finanzierung durch Spenden aus. Denn oftmals sind Spender unwillig, Gelder als Spenden bereitzustellen, während andere Investoren vergütet werden. Zu den Finanzierungsquellen von Sozialunternehmen siehe Spiess-Knafl 2012.
- ix. Zur Korrelation zwischen Organisationsgröße und öffentlicher Finanzierung im Sozialbereich siehe Scheuerle et al 2013.
- x. Vgl. MEFOSE 2012.
- xi. Eine ähnliche Logik verhindert das Ausstellen von Überbrückungskrediten durch private Kapitalgeber bis eine staatliche Finanzierung bewilligt ist. Persönliche Kommunikation mit Norbert Kunz, 15.10.2014.
- xii. Vgl. Achleitner et al 2011 und Friemel & Oldenburg 2013.
- xiii. Der Begriff „Tal des Todes“ stammt in diesem Zusammenhang von Höll & Oldenburg 2011:2.
- xiv. Vgl. Seelos & Mair 2012. Steinke 2012:449 zitiert in Rock 2013:8.
- xv. Eccles 2013.
- xvi. Social Finance 2014.

Literatur

Achleitner A., A. Heinecke, A. Noble, M. Schöning & W. Spiess-Knafl 2011. Social Investment Manual. An Introduction for Social Entrepreneurs. München: Technische Universität München & Schwab Foundation for Social Entrepreneurship, September 2011.

Brown, A. & W. Norman 2011. Lighting The Touchpaper: Growing the Market for Social Investment in England. London: The Boston Consulting Group & The Young Foundation.

Bundesarbeitsgemeinschaft der freien Wohlfahrtspflege (BAGFW) 2014. Die Freie Wohlfahrtspflege - Von Menschen für Menschen. Berlin: BAGFW.

Cohen, R. & W.A. Sahlman 2013. Social Impact Investing Will Be the New Venture Capital. Harvard Business Review (Online), 17.01.2013. <https://hbr.org/2013/01/social-impact-investing-will-b/>, Stand: 11.11.2014.

Eccles, T. 2013. Invest in Social Change. TED Global, 12.06.2013. https://www.ted.com/talks/toby_eccles_invest_in_social_change, Stand: 08.12.2014.

Fischer, K. 2012. Wohltäter in eigener Sache. Wirtschaftswoche 47/2012, 22-27.

Fliegauf, M.T. 2014. Sozialer Wirkungskredit. Strukturen, Potenziale, Herausforderungen. Berlin: stiftung neue verantwortung, Dezember 2014.

Friemel, T. & F. Oldenburg 2013. Vom Planetensystem zum Ökosystem - Finanzierungen für Sozialunternehmer neu denken. München: Ashoka, Februar 2013.

Höll, R. & F. Oldenburg 2011. Wie überwinden wir Hürden für soziale Problemlöser? Sechs Ansätze zur Verbreitung von sozialer Innovation und Social Entrepreneurship in Deutschland. München: Ashoka, Oktober 2011.

Jansen, S.A., R.G. Heinze & M. Beckmann (Hrsg.) 2013. Sozialunternehmen in Deutschland. Wiesbaden: Springer VS.

Krimmer, H. & J. Priemer 2013. ZiviZ-Survey 2012: Zivilgesellschaft verstehen. Berlin: Stifterverband für die deutsche Wissenschaft, November 2013.

Kunz, N. 2011. Aktivierung endogener Potenziale in strukturschwachen Regionen durch Social Entrepreneurship am Beispiel des Projektes enterprise. In P. Jähnke, G.B. Christmann & K. Balgar (Hrsg.), Social Entrepreneurship: Perspektiven für die Raumentwicklung. Wiesbaden: Springer VS, 127-131.

Mercator Forscherverbund „Innovatives Soziales Handeln – Social Entrepreneurship“ (MFOSE) 2012. Sozialunternehmer-Chancen für soziale Innovationen in Deutschland. Essen: Stiftung Mercator.

Nock L. & G. Mildenberger 2013. Soziale Innovationen in den Spitzenverbänden der Freien Wohlfahrtspflege – Strukturen, Prozesse und Zukunftsperspektiven. Heidelberg: Centrum für soziale Investitionen und Innovationen, Universität Heidelberg.

Peattie, K. & A. Morley 2008. Social Enterprises: Diversity and Dynamics, Contexts and Contributions. London: Social Enterprise Coalition & Economic and Social Research Council.

Rock, J. 2013. Sozialwirtschaft 2.0: Anmerkungen zum Verhältnis freier Träger zu den Leistungsempfänger/innen. Archiv für Wissenschaft und Praxis der sozialen Arbeit 44/2, 32–42.

Scheuerle, T., G. Gläzel, R. Knust & V. Then 2013. Social Entrepreneurship in Deutschland: Potentiale und Wachstumsproblematiken. Heidelberg: Centrum für soziale Investitionen und Innovationen, Universität Heidelberg, August 2013.

Schönball, R. & F. Ataman 2012. Nach Maserati-Affäre. Steuerzahlerbund: Soziale Projekte schärfer kontrollieren. Tagesspiegel.de, 26. 02.2010. <http://www.tagesspiegel.de/berlin/nach-maserati-affaere-steuerzahlerbund-soziale-projekte-schaerfer-kontrollieren/1690976.html>, Stand: 04.12.2014.

Seelos, C. & J. Mair 2012. Innovation Is Not the Holy Grail. Stanford Social Innovation Review 10/4, 44-49.

Social Finance 2014. Peterborough Social Impact Bond Reduces Reoffending By 8.4%; Investors on Course for Payment in 2016. Pressemitteilung, 07.08.2014. London: Social Finance.

Spiess-Knafl, W. 2012. Finanzierung von Sozialunternehmen: Eine theoretische und empirische Analyse. Dissertation, München: Technische Universität München.

Steinke, J. 2012. Soziale Innovation: Neue Debatten – neue Wege für die Sozialwirtschaft. Theorie und Praxis der Sozialen Arbeit 12/6, 440–450.

Über die Stiftung

Die stiftung neue verantwortung ist ein unabhängiger, gemeinnütziger und überparteilicher Think Tank mit Sitz in Berlin. Sie fördert kreatives, interdisziplinäres und sektorübergreifendes Denken zu den wichtigsten gesellschaftspolitischen Themen und Herausforderungen des 21. Jahrhunderts. Durch ihr Fellow- und Associateprogramm ermöglicht sie den intensiven Austausch junger Experten, Praktiker und Vordenker aus Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Zivilgesellschaft.

Zitierweise: Fliegauf, M.T. & U. Unterhofer 2015. Sozialer Wirkungskredit – Innovationsbereiter mit Substanz? Berlin: stiftung neue verantwortung, Januar 2015.

Über das Projekt

Das Projekt „Innovatives Regieren | Social Impact Bonds“ untersucht am Beispiel der Sozialen Wirkungsfinanzierung welche Rolle innovative und wirkungsorientierte Regierungs- bzw. Förderinstrumente spielen können, um auf gesellschaftliche Herausforderungen zu antworten. Den betroffenen Menschen zum Zentrum politischer Entscheidungen sowie deren administrativer Umsetzung zu machen, stellt dabei ein – wenn nicht das – zentrale Anliegen der intersektoralen Arbeitsgruppe dar.

Mehr Informationen zum Projekt „Innovatives Regieren | Social Impact Bonds“ unter:
www.stiftung-nv.de/projekte

Herzlichen Dank an Projektmitarbeiter Marcel Mucha für seinen unermüdlichen Einsatz und exzellente Recherchearbeit.

Impressum

stiftung neue verantwortung e. V.
Beisheim Center
Berliner Freiheit 2
10785 Berlin
T. +49 30 81 45 03 78 80
F. +49 30 81 45 03 78 97
www.stiftung-nv.de
info@stiftung-nv.de

Gestaltung:
Pentagram Design, Berlin

Graphiken:
akzente GmbH, München

Schlusslektorat:
Wera Mohns Patten, Franziska Wiese

Kostenloser Download:
www.stiftung-nv.de



Dieser Beitrag unterliegt einer CreativeCommons-Lizenz (CC BY-SA). Die Vervielfältigung, Verbreitung und Veröffentlichung, Veränderung oder Übersetzung von Inhalten der stiftung neue verantwortung, die mit der Lizenz „CC BY-SA“ gekennzeichnet sind, sowie die Erstellung daraus abgeleiteter Produkte sind unter den Bedingungen „Namensnennung“ und „Weiterverwendung unter gleicher Lizenz“ gestattet. Ausführliche Informationen zu den Lizenzbedingungen finden Sie hier:

<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>

mfliegauf@stiftung-nv.de