

Soziales Unternehmertum und soziale Investitionen zur Verringerung der sozialen Kluft

Von Sir Ronald Cohen

Die Proteste und Aufstände der letzten Zeit haben uns daran erinnert, dass die Schere zwischen Arm und Reich Konsequenzen hat, die alle betreffen. Durch die Ausrichtung von Investitionen und unternehmerischen Fähigkeiten auf soziale Probleme kann das soziale Unternehmertum jedoch einen großen Beitrag für die Gesellschaft leisten und einen Paradigmenwechsel bei der Beziehung zwischen Regierung, Kapitalmärkten und sozialem Sektor herbeiführen.

Grob gesagt befasst sich der Kapitalismus nicht mit seinen sozialen Konsequenzen. Auch wenn die Gemeinden im Durchschnitt reicher werden, so wächst dennoch die Kluft zwischen Arm und Reich. Zum Beispiel gibt es sowohl in den USA als auch in Großbritannien seit Mitte der Siebziger Jahre mehr und nicht weniger soziales Ungleichgewicht.¹ Während des langen wirtschaftlichen Aufschwungs nach dem Krieg haben viele Regierungen große Fortschritte darin erzielt, die Konsequenzen sozialer Ungleichheit abzuschwächen. Dies zeigt sich zum Beispiel an den Investitionen im Gesundheitswesen und an wichtigen Erfolgsmessgrößen wie der Lebenserwartung. Nichtsdestotrotz haben die Regierungen trotz ihrer zahlreichen Bemühungen selbst in den besten Zeiten nicht geschafft, die Kluft zwischen Arm und Reich zu verringern.

Der soziale Sektor, der traditionell auch als ehrenamtlicher, gemeinnütziger oder dritter Sektor bezeichnet wird, tut sein Bestes, um sich mithilfe von philanthropischen Spenden und Zuschüssen der Regierung den sozialen Problemen zu widmen, für die es keine direkten Regierungsmaßnahmen gibt. In Großbritannien umfasst dieser Sektor 200.000 Organisationen, Personen, die die Arbeit von 840.000 Vollzeitmitarbeitern leisten und mehr als 95 Mrd. Pfund (111 Mrd. Euro) an Spendeneinnahmen und Stiftungsgeldern.² Diese Zahlen erscheinen eindrucksvoll, wenn wir sie aber einmal näher betrachten, kommen wir zu dem Schluss, dass die meisten gemeinnützigen Einrichtungen Finanzmittel für nicht mehr als ein paar Monate zur Verfügung haben. Tatsächlich verfügen die meisten gemeinnützigen Einrichtungen in Großbritannien über Jahreseinnahmen von weniger als 10.000 Pfund (12.000 Euro), wohingegen die größeren gemeinnützigen Einrichtungen mit Jahreseinnahmen zwischen einer und zehn Mio. Pfund (1,17 - 11,7 Mio. Euro) nur 2,4 % dieses fragmentierten Sektors ausmachen.³ Jüngste Studien haben ergeben, dass die Anzahl der wohltätigen Einrichtungen steigt, obwohl es immer weniger philanthropische Spenden und Zuschüsse der Regierung gibt.⁴

Manche behaupten, dass das Problem des sozialen Sektors in seiner beträchtlichen Unterfinanzierung liegt. Andere wiederum argumentieren, dass der Mangel an Ressourcen teilweise eine Folge der Abhängigkeit des Sektors von Philanthropie, also den Spenden von Stiftungen und individuellen Wohltätern, ist, die nicht fest eingeplant werden können. (In

¹ „Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries“, Abb. 1.2: Trends in Income Inequality, OECD.

² UK Civil Society Almanac 2010, National Council of Voluntary Organisations, www.ncvo-vol.org.uk/almanac_2010

³ Ibid.

⁴ Inside Social Entrepreneurship, David Chapman and Jean Pagani, Monitor Company Group, Oktober 2011.

Großbritannien stammen 37% der Mittel von einzelnen Spendern.⁵⁾ Beide Kritiken könnten stimmen: Der soziale Sektor hat ein Problem mit der Kapitalbeschaffung, das häufig darauf zurückzuführen ist, dass die Einnahmequellen nicht zuverlässig genug sind. Daher ist er ineffizient, insbesondere im Hinblick auf den Aufbau nachhaltiger Organisationen, die Mittelbeschaffung und die Nutzung von Vermögenswerten zur Unterstützung groß angelegter Aktivitäten.

Es wurden in letzter Zeit jedoch Anstrengungen unternommen, um den sozialen Sektor effizienter zu gestalten, indem man sich auf die Verbesserung des Managements sowohl der Spender als auch der Spendenempfänger konzentriert. Die Bill & Melinda Gates Foundation hat zum Beispiel rigorose Kriterien zur Auswertung der Leistungen von Organisationen beim Erhalt von Finanzierungsmitteln. Michael Dells philanthropische Arbeit ist ähnlich rigoros.

Solche Schritte sind notwendiger als je zuvor, da Regierungen, die unter Haushaltsdefiziten leiden, jetzt versuchen, mehr Verantwortung auf den sozialen Sektor abzuwälzen. Ein Beispiel dafür ist das Ziel der britischen Koalitionsregierung, die sogenannte „Big Society“ zu fördern. Mit dem Big-Society-Programm soll die Verantwortung für den sozialen Zusammenhalt über den gemeinnützigen Sektor wieder den Gemeinden übertragen werden. Gleichzeitig wird versucht, die Gemeindearbeit stärker zu legitimieren und sie u. a. mit Inzentiven zu unterstützen. So wie der soziale Sektor derzeit jedoch aufgebaut ist, kann er sich kaum in vollem Umfang den sozialen Erfordernissen widmen.

Genau hier kommen soziale Unternehmer ins Spiel. Wir wissen, dass Unternehmer Arbeitsplätze schaffen und Innovationen fördern. In diesem Sinne leisten sie bereits einen beträchtlichen sozialen Beitrag. Unternehmer haben jedoch besondere Eigenschaften, die einen signifikanten Nutzen erzielen könnten, wenn sie auf soziale Themen angewandt würden. Das unternehmerische Denken umfasst Führung, Visionen, die Fähigkeit, talentierte Menschen anzulocken, Elan, Fokus, Beharrlichkeit, Selbstvertrauen, Optimismus, Konkurrenzdenken und Ambitionen. Dazu muss man den Wunsch, sachlich fundierte Risiken einzugehen, den unerschütterlichen Fokus auf Resultate, die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen, den fundierten Realitätssinn, die scharfsinnige Beurteilung von Möglichkeiten und Menschen und Kenntnisse im Bereich der jeweiligen Unternehmung hinzufügen. Das Engagement von Unternehmern im sozialen Sektor, das hohe Erwartungen an die Leistungen, das Verantwortungsbewusstsein und an Innovationen mit sich bringt, könnte zu einem deutlich höheren sozialen Nutzen führen.

Die Idee, Unternehmen für soziale Zwecke einzuspannen, ist allerdings nicht neu. Einige der besten Wirtschaftsunternehmen ursprünglich vor allem zur Erfüllung von sozialen Bedürfnissen von Quäker-Familien gegründet. Dies war zum Beispiel auch das zugrunde liegende Motiv der Genossenschaftsbewegung in Großbritannien im 19. Jahrhundert. Was wir jetzt miterleben, ist eine Wiedergeburt des sozialen Unternehmertums und eine neue Welle sozialer bzw. nachhaltiger Investitionen, die sich auf die Erfahrungen mit Unternehmens- und Risikokapitalinvestitionen in den letzten vierzig Jahren stützen.

⁵ UK Civil Society Almanac 2010, National Council of Voluntary Organisations, www.ncvo-vol.org.uk/almanac2010.

Könnte der soziale Sektor so umgestaltet werden, dass er in großem Umfang das Entstehen von Unternehmern aus den eigenen Reihen zulässt und neue soziale Unternehmer und neues Kapital anzieht? Die Antwort lautet ja, vorausgesetzt, dass wir ein effektives System zur Unterstützung des sozialen Unternehmertums schaffen. Das bedeutet, dass der soziale Sektor eine Verbindung mit den Kapitalmärkten eingehen und neue Finanzierungsinstrumente einführen muss, die Unternehmern ermöglichen, beträchtliche soziale Gewinne und gleichzeitig angemessene finanzielle und steuerliche Erträge für ihre Investoren zu erzielen. Unter diesen Bedingungen wäre es möglich, dass soziale Unternehmer und Investoren die Kluft zwischen den sozialen Bedürfnissen und den aktuellen Leistungen von Regierung und Organisationen aus dem sozialen Sektor wesentlich reduzieren.

Gleichzeitig würden wohlthätige, institutionelle und private Investoren, die durch die Kombination aus sozialen als auch finanziellen Gewinnen und steuerlichen Anreizen seitens der Regierung angelockt werden, eine neue Anlageklasse ins Leben rufen: nachhaltige Investitionen.

Diese neue Anlageklasse wird spezifische Investitions- und Risikomanagementkenntnisse und -fähigkeiten erforderlich machen, aber auch Organisationsstrukturen, die diesen Fähigkeiten Rechnung tragen können. Sie muss von Industrieorganisationen und -verbänden unterstützt werden, und sie muss die Entwicklung von standardisierten Messwerten, Eckwerten und sogar Ratings für soziale Leistungen fördern. Wie von der Risikokapitalfirma Bridges Ventures in Großbritannien beobachtet wurde, müsste eine solche Anlageklasse eine willkommene Diversifizierung für die Kapitalmärkte darstellen: In wirtschaftlich schwierigen Zeiten können sich preissensible Geschäftsmodelle, die für einkommensschwache Gegenden geeignet sind, als stabiler erweisen und eine breitere Anwendung auf dem Mainstream-Markt finden, da sowohl die Gewinnspannen als auch die Kaufkraft der Verbraucher niedriger ausfallen.

Daher überrascht es kaum, dass sich Politiker als auch Wissenschaftler, Unternehmer und Investoren intensiver mit diesen Entwicklungen befassen. In den USA, in Großbritannien, Kanada, Israel und Australien werden Schritte unternommen, um sozialen Unternehmern die gleiche Art von Ressourcen zur Verfügung zu stellen wie Wirtschaftsunternehmern. Der Social Innovation Fund (173 Mio. US\$) und der Investing in Innovation Fund (644 Mio. US\$) der USA sind bemerkenswerte Beispiele dafür, ebenso, dass Präsident Obamas sieben Pilotprogrammen, die die sogenannten Social-Impact-Bonds bzw. Pay-for-Success-Bonds nutzen, 100 Mio. US\$ zugewiesen hat. Die kürzlich stattgefundenen Gründung von Big Society Capital in Großbritannien mit einem Kapital von 600 Mio. Pfund ist ein weiteres Beispiel. Die kanadische Bundesregierung hat vor Kurzem einen Bericht der Canadian Task Force on Social Finance erhalten, zu deren Empfehlungen es gehört, dass öffentliche und private Stiftungen dazu verpflichtet werden, einen Teil ihrer Mittel in Anlagen zu investieren, die im Einklang mit den Zielen der Stiftung stehen, dass sie ihre treuhänderischen Verpflichtungen darlegen, so dass Rentenfonds und andere in soziale Programme investieren können, dass neue Finanzinstrumente für soziale Unternehmen eingeführt werden und Regierungsinitiativen für soziale Unternehmen unterstützt werden, und zwar auf direktem Wege durch Seed-Investitionen und unterstützende Business-Dienstleistungen und auf indirektem Wege durch Fiscal Engineering.

Wie wahrscheinlich ist es also, dass solche Schritte von Erfolg gekrönt sein werden? Bei der Beantwortung dieser Frage sollten wir bedenken, dass sich die Weltwirtschaft in den 1970er und

1980er Jahren ähnlichen Herausforderungen und Möglichkeiten gegenüber sah und viele der bekanntesten Namen der Nachkriegswirtschaft begannen, Stellen abzubauen, darunter General Motors, American Motors, Courtaulds, ICI, Smith Corona, Olivetti, US Steel, Bethlehem Steel, Kodak und International Harvester. Die Frage lautete damals: Was würde ihren Platz einnehmen?

Was ihren Platz einnahm, war eine neue Art von Unternehmertum, die durch Risikokapitalinvestitionen unterstützt wurde. Der Fokus lag dabei vor allem auf den Hightech-Branchen. Dieser Trend brachte uns Intel, Cisco, Oracle, Microsoft, Apple, Sun Microsystems und Genentech und hat bereits die ganze Welt im Sturm eingenommen. Er hat uns Google, Wikipedia und Facebook beschert und eine Kommunikations- und Informationsrevolution eingeleitet, die auf dem globalen Zugang zu Informationen über mannigfaltige Quellen basiert. Dadurch wurde die globale Kultur grundlegend verändert.

Genau wie die Hightech-Firmen und Risikokapital Hand in Hand arbeiten und seit den 1970er Jahren immer mehr risikofreudige Talente angelockt haben, so ziehen jetzt soziale und nachhaltige Investitionen eine neue Generation talentierter Innovatoren an, die neue Ansätze anstreben, um sozialen Nutzen zu erzielen. Das Unternehmertum hat in den letzten vierzig Jahren als ein Schwungrad für Unternehmensleistungen gewirkt. Die Kombination aus sozialen Investitionen und sozialem Unternehmertum kann jetzt als Schwungrad für Leistungen im sozialen Sektor fungieren. Sie kann großen Einfluss auf die Politik der Regierungen haben und auf die Investitionsstrategien von Stiftungsfonds, gemeinnützige Einrichtungen, Treuhandfonds von Familien, Rentenfonds, Versicherungen und Unternehmen. Der Kapitalfluss wird sich erhöhen, führende Organisationen des sozialen Sektors werden sich vergrößern und wir werden Fortschritte bei sozialen Themen erzielen.

Kurzum, soziale Unternehmen und nachhaltige Investitionen werden voraussichtlich zu den Trends der Zukunft.

Wie wird diese Aussicht zur Realität?

Zunächst einmal brauchen wir ein Umfeld, das dies ermöglicht. In den 1970er und 1980er Jahren setzte sich die Risikokapitalgemeinde erfolgreich für Änderungen bei der Besteuerung und Regulierung von Finanzinstitutionen ein, um die Investitionen in Risikokapitalfonds zu fördern. Bei den Regierungen wurde Lobbyarbeit geleistet, um das Klima für Start-up- und Frühphasenfinanzierungen zu verbessern. Märkte zur Beschaffung von Kapital und Handelsaktien für Unternehmen, die noch keine Gewinne erzielen, wurden in den USA (Nasdaq, 1970), Großbritannien (USM, 1979) und anderenorts in Europa (Easdaq, Euronext und der Neue Markt in den 1990ern) eingeführt. Die Sätze für die Lohn- und Einkommensteuer wurden herabgesetzt. Und 1978 wurden Änderungen an den amerikanischen ERISA-Gesetzen vorgenommen, um die Risikokapitalinvestitionen von amerikanischen Betriebsrentenkassen zu fördern.

Für soziale und nachhaltige Investitionen werden ähnliche Regeländerungen benötigt, um Investitionen in missionsorientierte Unternehmungen zu fördern, die gleichzeitig sozialen als auch finanziellen Gewinn erzielen. Wir benötigen Steueranreize als auch Änderungen in der

zulässigen Reichweite der Aktivitäten von karitativen Stiftungen, bei der Rolle von Banken in einkommensschwachen Gegenden und bei den Regelungen für institutionelle Investitionen. Insbesondere die Beschränkungen bei Investitionen von karitativen Stiftungen und Finanzinstitutionen müssen angepasst werden, um die Einbeziehung von Investitionszuweisungen für soziale Investitionen zu ermöglichen.

Die Social Investment Task Force, die sich in Großbritannien von 2000 bis 2010 mit diesen Themen befasst hat, empfahl die Schaffung eines Systems zur Unterstützung sozialer Investitionen. Ihr spezifischer Vorschlag beinhaltete die Einführung von Steuererleichterungen für Investitionen innerhalb der Gemeinde (Community Investment Tax Relief) gemäß der amerikanischen New Markets Tax Credits, die Gründung von Risikokapitalfonds für Entwicklungsprojekte in der Gemeinde, um langfristig Risikokapitalinvestitionen in ärmeren, unterentwickelten Gegenden vornehmen zu können, eine größere Offenlegung von Kreditvergaben von Banken für einkommensschwache Gegenden zur Best-Practice-Förderung, mehr Spielraum für und die Förderung von Entwicklungsinitiativen in der Gemeinde durch Investitionen von gemeinnützigen Einrichtungen und Stiftungen, die Stärkung der in der Gemeinde tätigen Finanzbranche durch die Schaffung eines Berufsverbands.

Diese Empfehlungen wurden von der britischen Labour-Regierung aufgenommen, und so konnte man von 2000 bis 2010 die Entstehung oder Entwicklung vieler sozialer Unternehmungen beobachten, u. a. von Charity Bank, CAF Venturesome, Big Issue Invest, Breakthrough, Investing for Good, CAN, Impetus Trust, Bridges Ventures, Social Finance und Social Investment Business. Diesen Impuls müssen wir beibehalten, indem wir die Aufmerksamkeit der Regierung auf den Aufbau eines Umfelds lenken, das nachhaltige Investitionen ermöglicht und unterstützt.

Als Nächstes brauchen wir eine Bank für soziale Investitionen, die große Finanzvolumen in den sozialen Sektor leitet, was bisher fast völlig getrennt von den Kapitalmärkten ablief und so unter ineffizienter Finanzierung und Kapitalbildung litt. Sozialer Nutzen lockt nicht wie finanzielle Renditen Kapitalgeber an. Aus diesem Grunde wird eine Organisation benötigt, die als Finanzmotor für den sozialen Sektor agiert, Kapitalgeber durch eine Verschmelzung von sozialem Nutzen mit finanziellen Renditen und Steueranreizen anlockt.

In Großbritannien haben sich die Commission on Unclaimed Assets (CUA) und die Social Investment Task Force energisch für die Schaffung einer „Bank für soziale Investitionen“ eingesetzt, die aus den vielen nachrichtenlosen Vermögenswerten finanziert wird, die seit mehr als fünfzehn Jahren unberührt auf den Konten britischer Banken und Bausparkassen liegen. Dieser Vorschlag wurde sowohl von der letzten Labour-Regierung als auch der aktuellen Koalitionsregierung aufgenommen, die im Juli 2011 die Gründung von Big Society Capital mit 200 Mio. Pfund (234 Mio. Euro) aus Kapital von kommerziellen Banken und 400 Mio. Pfund (468 Mio. Euro) aus nachrichtenlosen Vermögenswerten unterstützte.

Eine der entscheidenden Aufgaben von Big Society Capital ist, die Entwicklung von neuen Instrumenten für soziale Investitionen auszuarbeiten und zu fördern. Social Finance Ltd., eine der vorrangigen Banken für soziale Investitionen, die aus der Arbeit der CUA und den Empfehlungen des Social Investment Task Force hervorging, hat den Social Impact Bond (SiB)

entwickelt, ein innovatives Finanzinstrument, das derzeit vom britischen Justizministerium eingesetzt wird, um die Rückfälligkeit von Häftlingen zu reduzieren, die aus dem Gefängnis in Peterborough entlassen werden. SiB stellt ein neues System zur Vergütung von Resultaten dar, bei dem Investoren gemeinnützige soziale Unternehmungen finanzieren, deren Tätigkeit sozialen Nutzen als auch finanzielle Einsparungen für die Regierung erzielt. Eine soziale Unternehmung, die eine sehr hohe Rückfallquote bei Straftätern reduziert, erzielt zum Beispiel Kosteneinsparungen für das Rechtswesen, durch die Verringerung der Anzahl von Gefängnisinsassen und erzielt zudem zukünftige Steuereinnahmen aus Beschäftigungsverhältnissen.

Die finanziellen Renditen, die durch Investitionen in einen SiB entstehen, variieren in direkter Abhängigkeit vom erzielten sozialen Nutzen. Der im September 2010 eingeführte Peterborough SiB zahlt Investoren erfolgsabhängige Renditen, die bei 2,5% beginnen und bis zur maximalen Jahresrendite von 13,3% steigen, aber nur, wenn die Rückfallquote um mindestens 7,5% reduziert wird. Wenn die Rückfallquote um weniger als diesen Eckwert reduziert wird, zahlt die Regierung nichts und Investoren verlieren ihre Anleihekapital. Selbst bei der Höchststrategie von 13,3%, die nur erreicht wird, wenn die Rückfälligkeit um mindestens 15% reduziert wird, gehen Prognosen davon aus, dass die Regierung nur etwa ein Drittel ihrer erzielten Kosteneinsparungen auszahlen wird.

SiBs bieten NGOs langfristig und im Voraus gezahltes Kapital, die wiederum kein finanzielles Risiko tragen müssen und während der Laufzeit der Anleihe von planbarem Betriebskapital profitieren. SiBs werden voraussichtlich am besten funktionieren, wenn sie bei klar definierten Zielgruppen eingesetzt werden, mit denen bereits effektive NGOs arbeiten, und bei Interventionen, die klar verständlich sind und deren Wirkung messbar ist. Es gibt immer dann einen Anreiz zum Einsatz von SiBs, wenn die Kosten der Intervention deutlich niedriger ausfallen als die damit erzielten Einsparungen für den öffentlichen Sektor. Zusätzlich zur gewünschten Reduzierung der Rückfälligkeit wären die sozialen Interventionen, die mit SiBs finanziert werden könnten, eine Reduzierung von Schulabbrüchen, eine Erhöhung der Rehabilitationsquoten bei Drogenabhängigen, eine Reduzierung von Obdachlosigkeit, älteren Menschen zu ermöglichen, zuhause anstatt in einer staatlichen Einrichtung zu leben und die Verringerung der Anzahl von Kindern, die vom Jugendamt betreut werden.

Der SiB scheint das erste Finanzinstrument zu sein, das sozialen Unternehmern und Investoren ein sogenanntes Read Across von sozialem Nutzen zu finanziellen Renditen ermöglicht und somit Kapital basierend auf sozialem Nutzen zu beschaffen. Die USA sind bereits darauf aufmerksam geworden und so hat Social Finance in Boston eine Schwesterorganisation, Social Finance Inc., gegründet. Social Finance Inc. hofft, SiBs 2012 auf dem US-amerikanischen Markt einzuführen. Im Moment führt es eingehende Gespräche mit Massachusetts, New York City und anderen örtlichen Behörden und geht dem Einsatz in Bereichen wie dem Strafrecht und dem Wohnungswesen nach. Gleichzeitig hat Präsident Obama vor Kurzem angekündigt, dass seine Regierung sieben Pilotprogrammen, die die sogenannten Social-Impact-Bonds bzw. Pay-for-Success-Bonds nutzen, 100 Mio. US\$ zuweisen wird. Auch Social Finance Israel wird derzeit als Schwesterunternehmen von Social Finance Ltd. und Social Finance USA gegründet, und eine seiner ersten Initiativen wird die Herausgabe von SiBs sein. Dieses Instrument bietet

beträchtliche Möglichkeiten und ist ganz klar nur der Vorläufer weiterer nachhaltiger Finanztitel, die man entwickeln wird, um den Aufbau der Branche zu unterstützen.

Diese Innovationen ändern bereits das Denken des sozialen Sektors, der die ergebnisorientierten und marktbasieren Lösungen annimmt, die zum Beispiel Stiftungen ermöglichen, ihre Bilanzen einzusetzen, um soziale Ziele zu verfolgen, anstatt einfach nur mit ihren Einnahmen Zuschüsse zu finanzieren. Wir beginnen, uns von der Situation weg zu bewegen, bei der ...

„die meisten NGOs versuchen, ihre Verwaltungskosten niedrig zu halten und sich fast nur auf kurzfristige finanzielle Leistungen zu konzentrieren. Aus diesem Grund gelingt es ihnen nicht, Kompetenz in den Bereichen Strategie, Führungsqualität, Mittelbeschaffung, Leistungsmessung und Organisationsentwicklung zu erreichen.“⁶

Der oben beschriebene unbefriedigende Zustand wird manchmal durch philanthropische Spenden indoktriniert, die verlangen, dass die Gelder die Nutznießer so direkt wie möglich erreichen und das strukturierte, langfristige Engagement ausschließen, das notwendig ist, um wachsende Organisationen aufzubauen und zu finanzieren.

Daher ist es sehr bezeichnend, dass die meisten Investoren, als Social Finance den ersten SiB aus 5 Mio. Pfund aus karitativen Einrichtungen und anderen einrichtete, dieses Geld nicht als Zuschuss behandelten, sondern in ihrer Bilanz als Investition verzeichneten. Dies demonstriert das Interesse, das manche führenden Stiftungsverwalter karitativen Vermögenswerten entgegenbringen, mit denen neben Zuschüssen die Entwicklung des sozialen Sektors vorangetrieben werden soll.

Natürlich wird die befürwortete Umgestaltung eine Herausforderung darstellen. Manche Unternehmer konzentrieren sich auf zwei Ziele, ein soziales und ein finanzielles (häufig sogar auf drei, wenn sie sich auch dem Umweltschutz widmen). Dies macht spezifische Fähigkeiten erforderlich, die wiederum auf den Bedarf nach spezifischen Ausbildungen und Erfahrungen hinweisen. Social Finance zum Beispiel, das den ersten SiB einrichtete, bietet interne Erfahrungen mit Rückfallquoten, um die spezialisierten NGOs zu unterstützen, die die vorgeschlagenen Interventionen bezüglich freigelassener Häftlinge umsetzen. Dies ähnelt der Art und Weise, wie eine Risikokapital- oder Private-Equity-Firma einem investitionsempfangenden Unternehmen helfen würde. Dies ist unerlässlich, denn es schenkt den Investoren das Vertrauen, dass die richtige Mischung aus sozialen und finanziellen Ergebnissen rechtzeitig erbracht wird.

Das soziale Unternehmertum wird die Philanthropie und Regierungsprogramme niemals überflüssig machen. Soziales Unternehmertum und nachhaltige Investitionen könnten die Rolle des sozialen Sektors aber auf gravierende Weise ändern, so wie es das Risikokapital und Wirtschaftsunternehmertum in der allgemeinen Wirtschaft in den 1980er und 1990er Jahren taten. Wie im *The Economist* vor Kurzem vermerkt wurde, so lautet die Idee, „die Art und Weise, wie öffentliche Dienstleistungen erbracht werden, umzuwandeln, indem der

⁶ Robert Kaplan, Allen Grossman, Harvard Business Review, 2010.

Einfallsreichtum von Personen des privaten Sektors, insbesondere von sozialen Unternehmern genutzt wird.“⁷.

Alle neuen Investitionsprodukte beginnen ohne nachweisliche Leistungen und mit einem sehr begrenzten Angebot an verfügbarem Kapital. Sie müssen sich ihren eigenen Markt schaffen. In den letzten Jahren haben sich Risikokapital-, Private-Equity- und Hedgefonds – und vor Kurzem auch die Mikrofinanzierung – erfolgreich von den bescheidenen Anfängen zu signifikanten neuen Vermögensklassen entwickelt und zwar in relativ kurzer Zeit. Jetzt tritt eine neue Generation von Unternehmern in Erscheinung, die im sozialen Bereich unbedingt etwas bewegen will. Mit Unterstützung der Regierungen, dem philanthropischen Sektor und den Kapitalmärkten werden diese sozialen Unternehmer neue wirksame Möglichkeiten des Umgangs mit sozialen Themen herbeiführen, die dabei helfen werden, den Zusammenhalt der Gesellschaft zu wahren und die Wirtschaft zu verbessern.

Wenn das soziale Unternehmertum ein beträchtliches Ausmaß erreicht hat, wird es den sozialen Sektor umwandeln und eine neue Balance zwischen den Aufgaben der Regierung, der Kapitalmärkte und der Bürger schaffen. Es wird zu einem Paradigmenwechsel beitragen, wobei es keine klare Wahl mehr dazwischen geben wird, ob man Geld machen oder Gutes tun will. In der Zukunft werden sich Unternehmen, institutionelle Investoren, private Investoren, offene Investmentfonds als auch philanthropische Spender in einem gewissem Maße an sozialem Unternehmertum und nachhaltigen Investitionen beteiligen.

Was das Unternehmertum in den letzten Jahren für unsere Volkswirtschaften getan hat, muss das soziale Unternehmertum jetzt für die Gesellschaft tun.

⁷ „Let’s Hear Those Ideas“, The Economist, 12. August 2010.