



Fortschritt durch ESIF Finanzinstrumente



Finanzinstrumente im Bereich des sozialen Unternehmertums





HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Dieses Dokument wurde mit Unterstützung der Europäischen Union erstellt. Die in diesem Dokument getroffenen Aussagen können in keiner Weise als die offizielle Meinung der Europäischen Union oder der Europäischen Investitionsbank angesehen werden. Die Ansichten, Interpretationen und Schlussfolgerungen in diesem Dokument liegen in der alleinigen Verantwortung der Autoren. Für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der in diesem Dokument enthaltenen Informationen übernehmen die Europäische Investitionsbank, die Europäische Kommission und die Verwaltungsbehörden weder eine ausdrückliche noch eine angedeutete Haftung oder Garantie. Eine solche Haftung oder Verantwortung wird ausdrücklich ausgeschlossen. Dieses Dokument dient nur zu Informationszwecken. Die Europäische Investitionsbank und die Europäische Kommission übernehmen keinerlei Verpflichtung, ergänzende Informationen zu diesem Dokument zur Verfügung zu stellen oder fehlerhafte Angaben zu korrigieren. Die Autoren dieser Studie sind Mitglieder eines Konsortiums, bestehend aus SWECO (Leitung), t33, University of Strathclyde – EPRC, Spatial Foresight und infeuerope.



Einleitung

„In der Tat zählen für die Sozialunternehmen als Akteure der Sozialwirtschaft eher die gesellschaftlichen Auswirkungen ihrer Arbeit als die Erwirtschaftung von Gewinnen für ihre Eigentümer oder Partner. Sozialunternehmen sind auf dem Markt durch die Herstellung von Waren und die Erbringung von Dienstleistungen unternehmerisch und innovativ tätig und verwenden Überschüsse in erster Linie für die Verwirklichung sozialer Ziele. Sie werden in verantwortlicher und transparenter Weise geführt, insbesondere durch die Einbindung von Arbeitskräften, Verbrauchern sowie Interessengruppen, die von ihrer unternehmerischen Tätigkeit betroffen sind.“¹

Die Bedeutung von Sozialunternehmen zur Überwindung sozialer Herausforderungen und zur Förderung von integrativem Wachstum hat in der Europäischen Union (EU) in den letzten Jahren zunehmend Anerkennung gefunden. Sparmaßnahmen als Folge der Wirtschaftskrise haben sich insbesondere negativ auf solche Sozialunternehmen ausgewirkt, die stärker auf öffentliche Finanzierungen angewiesen sind. Nichtsdestotrotz gibt es Hinweise, die darauf hindeuten, dass Sozialunternehmen die Krise besser überstanden haben als klassische Unternehmen. Als Antwort auf die Krise wurden vielmehr neue Möglichkeiten für soziales Unternehmertum geschaffen. Diese basieren auf der Entstehung und Ausbreitung von neuen marktbasierenden Unternehmensmodellen, die Wege suchen, zu wirtschaftlichen und sozialen Werten beizutragen, und zusammen mit dem Aufstieg von sozialen Innovatoren und Unternehmern darauf abzielen, die Lebensqualität zu verbessern.²

Um eine „in hohem Maße wettbewerbsfähige soziale Marktwirtschaft“ zu fördern, hat die Europäische Kommission (EK) die Sozialwirtschaft und soziale Innovation in den Mittelpunkt der Verbesserung des territorialen Zusammenhalts und der Suche nach neuen Lösungen für soziale Probleme, insbesondere im Kampf gegen Armut und Ausgrenzung gestellt.³ Der soziale Zusammenhalt stellt das Leitprinzip für die meisten wirtschaftspolitischen Entscheidungen der EU dar und legt das Fundament für eine integrierte Vision des europäischen Wachstums.

Unter Berücksichtigung ihrer spezifischen Charakteristika kann der Zugang zu Finanzierungen aus klassischen Quellen für Sozialunternehmen nichtsdestotrotz ausgesprochen schwierig sein. Gläubiger und mögliche Investoren sind häufig der Auffassung, dass sie aufgrund der Beschränkungen zur Verteilung von Gewinnen oder der Beschäftigung von schutzbedürftigen Arbeitnehmern größeren Risiken ausgesetzt und weniger profitabel sind als andere Unternehmen. Stärker als andere Unternehmen stehen Sozialunternehmen vor Finanzmarktlücken. In den meisten EU-Mitgliedstaaten fehlen eine entsprechende spezifische Politik und ein regulatorischer Rahmen, wodurch der Zugang zu öffentlichen Mitteln erschwert ist.

1 Europäische Kommission KOM (2011) 682 endgültig, „Initiative für soziales Unternehmertum. Schaffung eines ‚Ökosystems‘ zur Förderung der Sozialunternehmen als Schlüsselakteure der Sozialwirtschaft und der sozialen Innovation“, S.2.

2 Europäische Kommission, Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Integration (2014), „A map of social enterprises and their ecosystems in Europe - Synthesis Report“, S.2.

3 Europäische Kommission KOM (2011) 682 endgültig, „Initiative für soziales Unternehmertum Schaffung eines ‚Ökosystems‘ zur Förderung der Sozialunternehmen als Schlüsselakteure der Sozialwirtschaft und der sozialen Innovation“.



Dieses Dokument erklärt deshalb entlang von fünf Themen, wie sich der Finanzbedarf von Sozialunternehmen von denen anderer Unternehmen unterscheidet und wie Finanzinstrumente, die durch den Europäischen Sozialfonds (ESF) finanziert werden, auf diesen Bedarf eingehen können:



Diese Broschüre ist eng verbunden mit anderen *fi-compass* Produkten, einschließlich der Nutzung von Finanzinstrumenten im Rahmen des ESF und der Umsetzung von Finanzinstrumenten im Bereich von Mikrofinanzierungen.

Einige grundsätzliche Konzepte, wie der Lebenszyklus oder Hauptmerkmale von Finanzprodukten sind, in anderen ratgebenden *fi-compass* Publikationen detailliert beschrieben.

<i>fi-compass</i> Produkt	Für Sozialunternehmen relevanter Inhalt
■ Einführung von Finanzinstrumenten im Kontext des Europäischen Sozialfonds	Warum werden Finanzinstrumente im ESF-Programm eingesetzt; sozial wirksame Investitionen; Endbegünstigte und Finanzvermittler; wie Finanzinstrumente verwaltet und umgesetzt werden; Finanzprodukte
■ Finanzinstrumente im Bereich von Mikrofinanzierungen	Das Ökosystem von Mikrofinanzierungen und die Nutzung von Mikrokrediten im ESF; Finanzvermittler und Finanzprodukte der Mikrofinanzierung; Bedeutung von nichtfinanziellen Dienstleistungen
■ Fallstudien	Einblicke aus bisherigen und aktuellen Erfahrungen mit der Umsetzung von Finanzinstrumenten im ESF
■ Entwicklung eines Aktionsplans – Erarbeitung, Aufsetzen, Umsetzung und Abwicklung von Finanzinstrumenten	Die vier Phasen des Lebenszyklus eines Finanzinstruments; regulatorische Bestimmungen; wie ein Aktionsplan entwickelt wird
■ Finanzinstrumente – Darlehen, Bürgschaften, Beteiligungs- und beteiligungsähnliche Investitionen	Hauptmerkmale und -unterschiede von Finanzprodukten

Hinweis: ■ Produkt mit ESF-Bezug; ■ Produkt mit ESIF-Bezug.



1. Was sind Sozialunternehmen und wie können sie zu den Zielen des ESF beitragen?

Die EK nutzt den Begriff ‚Sozialunternehmen‘ für Unternehmen⁴:

- jene, mit einem **sozialen oder gesellschaftlichen Ziel**, häufig in Form von sozialer Innovation,
- solche, in denen **Gewinne größtenteils zur Erreichung des sozialen Ziels reinvestiert** werden, und
- solche, in denen die Organisationsstruktur oder die Eigentumsverhältnisse das Ziel unter **Mitbestimmung und Mitarbeiterbeteiligung** widerspiegeln oder die auf soziale Gerechtigkeit ausgerichtet sind.

Diese Definition beinhaltet drei Schlüsseldimensionen von Sozialunternehmen⁵:

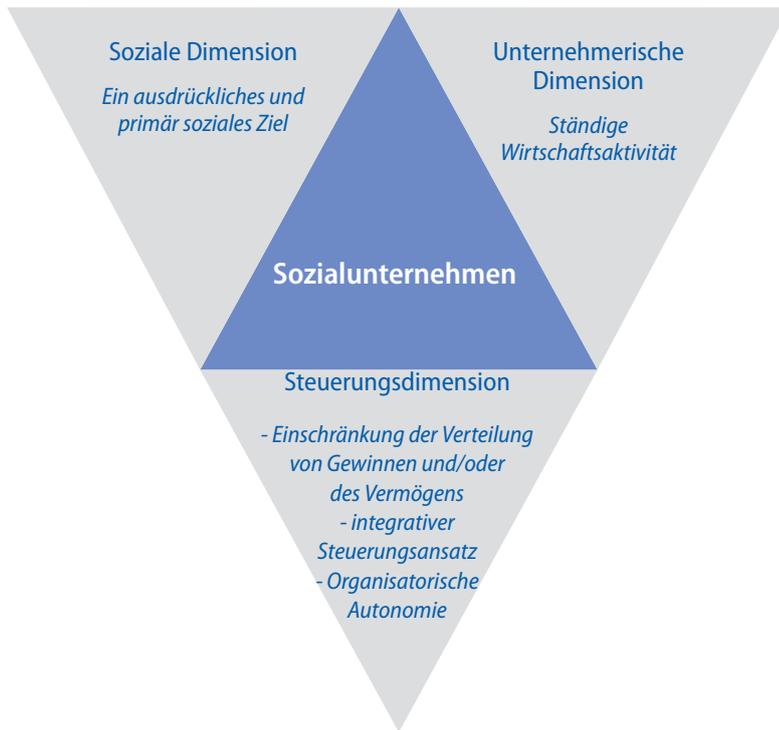
- Eine **unternehmerische Dimension**: Im Unterschied zu klassischen gemeinnützigen / sozialwirtschaftlichen Einheiten (die ein soziales Ziel verfolgen und zur Eigenfinanzierung beitragen, aber nicht notwendigerweise in regelmäßige Handelsgeschäfte involviert sind) üben Sozialunternehmen ständig Wirtschaftsaktivitäten aus;
- Eine **soziale Dimension**: Sozialunternehmen haben ein primäres und ausdrückliches soziales Ziel, das sie von klassischen (gewinnorientierten) Unternehmen unterscheidet;
- Eine **Steuerungsdimension**: Sozialunternehmen sind mit einem Mechanismus zum Festhalten („lock in“) an den sozialen Zielen ihrer Einrichtung ausgestattet, der sie noch deutlicher von klassischen Unternehmen und traditionellen gemeinnützigen Organisationen / sozialwirtschaftlichen Einrichtungen unterscheidet.

4 Europäische Kommission KOM (2011) 682 endgültig, „Initiative für soziales Unternehmertum. Schaffung eines ‚Ökosystems‘ zur Förderung der Sozialunternehmen als Schlüsselakteure der Sozialwirtschaft und der sozialen Innovation“, S.2-3.

5 Europäische Kommission, Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Integration (2014), „A map of social enterprises and their ecosystems in Europe - Synthesis Report“, S.9.



Abbildung 1.1 – Die drei Dimensionen von Sozialunternehmen⁶



Sozialunternehmen sind Unternehmen⁷, die:

- soziale Dienstleistungen und/oder Güter sowie Dienstleistungen für schutzbedürftige Personen anbieten, und/oder
- bei der Herstellung der Güter oder Dienstleistungen ein soziales Ziel verfolgen, wobei die bereitgestellten Güter und Dienstleistungen selbst kein soziales Ziel haben müssen.

Im Rahmen ihres Beteiligungsansatzes beziehen Sozialunternehmen bei der Entwicklung und Bereitstellung von Wohlfahrtsleistungen / -gütern für spezifische Gruppen von Individuen oder innerhalb einer räumlich abgegrenzten Gemeinschaft eine größere Vielfalt an Akteuren ein.⁸ Sie tragen auch zu nichtmonetären Ressourcen bei, identifizieren Lücken in der Bereitstellung von Dienstleistungen und sind Pioniere neuer Dienstleistungen, die zum sozialen Zusammenhalt beitragen. Sozialunternehmen unterstützen die soziale Eingliederung, indem sie ausgegrenzte Personen einstellen, die gesellschaftliche Entwicklung voranbringen, gemeinschaftliche Ressourcen mobilisieren, eine aktive Bürgerschaft fördern und die Entwicklung von Partnerschaften für soziale Innovation unterstützen.

Im Gegensatz zum kommerziellen Unternehmertum, das sich vorwiegend auf die **Aneignung von Werten** konzentriert, konzentrieren sich Sozialunternehmen auf die **Schaffung von Werten**⁹ – also eine Erhöhung der gesellschaftlichen Nettowerte nach Abzug des Ressourceneinsatzes und einen Beitrag zur sozialen Wirkung.

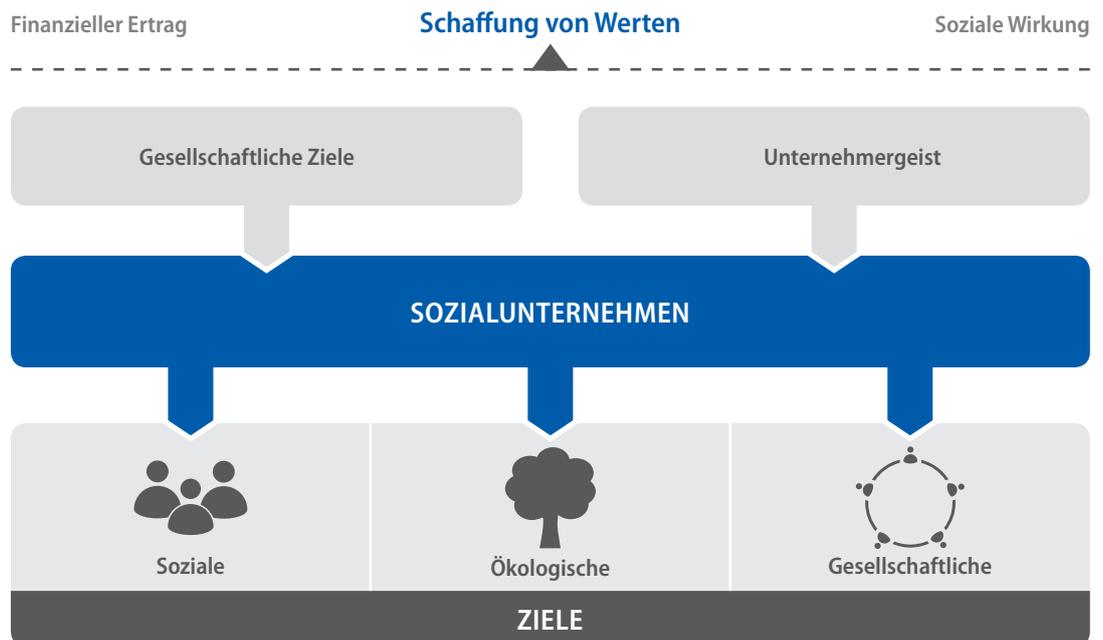
6 Wiedergegeben auf Grundlage von Europäische Kommission, Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Integration (2014), „A map of social enterprises and their ecosystems in Europe - Synthesis Report“, S.10.

7 Europäische Kommission KOM (2011) 682 endgültig, „Initiative für soziales Unternehmertum. Schaffung eines ‚Ökosystems‘ zur Förderung der Sozialunternehmen als Schlüsselakteure der Sozialwirtschaft und der sozialen Innovation“, S.3.

8 OECD (2006), „The social enterprise sector: a conceptual framework“.

9 F. Santos (2012), „A positive theory of social entrepreneurship“, Journal of Business Ethics, Vol. 111(3), S.335-351. Vgl. auch N. Mizik und R. Jacobson (2003), „Trading off between value creation and value appropriation: the financial implications of shifts in strategic emphasis“, Journal of Marketing, Bd. 67, S.63-76.

Abbildung 1.2 – Der Beitrag von Sozialunternehmen zur Schaffung von Werten



Sozialunternehmen können eine unterschiedliche Aktivitäten oder soziale Aufgaben haben. Hierzu gehören u.a.¹⁰:

- Soziale und wirtschaftliche **Eingliederung benachteiligter und ausgegrenzter Personen** wie die Eingliederung in Arbeitsmaßnahmen oder geschützte Beschäftigung. Sozialunternehmen sind auch ein wichtiges Mittel zur Fortbildung und Kompetenzentwicklung von ausgegrenzten und nicht ausgebildeten Personen;
- Soziale **Dienstleistungen** wie Langzeitpflege für ältere Menschen und für Personen mit Behinderungen, Bildung und Kinderbetreuung, Beschäftigung und Fortbildung, sozialer Wohnraum, Gesundheitswesen und medizinische Dienstleistungen;
- **Andere öffentliche Dienstleistungen** wie kommunaler Verkehr oder der Erhalt öffentlicher Plätze;
- **Stärkung der Demokratie**, einschließlich Bürgerrechte und digitaler Teilhabe;
- **Umweltaktivitäten** wie die Reduzierung von Emissionen und Müll oder die Förderung erneuerbarer Energie;
- **Solidarischer Umgang** mit Entwicklungsländern.

In der EU gibt es erhebliche Unterschiede zwischen den Mitgliedstaaten hinsichtlich der Sektoren, in denen Sozialunternehmen aktiv sind. Dies sind hauptsächlich soziale Dienstleistungen, Beschäftigung, Aus- und Weiterbildung, Umwelt sowie wirtschaftliche, soziale und gesellschaftliche Entwicklung.¹¹ Weniger verbreitet sind Gesundheit, Wohnen, Unternehmensverbände, Recht und Interessensvertretung.

In einigen EU-Mitgliedstaaten verlagern Sozialunternehmen das bestehende Unternehmensmodell zugunsten eines Modells mit einem stärkeren Fokus auf unternehmerische Aktivitäten als Mittel zur Erreichung sozialer Leitbilder. Das Ziel besteht darin, ein soziales Leitbild eher durch die Bereitstellung von Dienstleistungen zu Marktpreisen zu erreichen (zum Beispiel neue nachhaltige

¹⁰ Europäische Kommission, Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Integration (2014), „A map of social enterprises and their ecosystems in Europe - Synthesis Report“, S.IX.

¹¹ Europäische Kommission (2013), „Sozialwirtschaft und soziales Unternehmertum – Leitfaden Soziales Europa, Teil 4“.



Konsumgüter und -dienstleistungen wie ‚fair gehandelte‘ Güter, umweltfreundliche Güter, erneuerbare Energie usw.) und weniger durch die Schaffung von Beschäftigungsmöglichkeiten für verschiedene Gruppen benachteiligter Personen.¹²

Dennoch sind die Märkte für soziale Investitionen in den meisten EU-Mitgliedstaaten noch unterentwickelt. Ihnen fehlen eine spezifische Politik und ein regulatorischer Rahmen zur Unterstützung von Sozialunternehmen. Der Begriff ‚Sozialunternehmen‘ kann deshalb nicht in Beziehung zu einer bestimmten Rechtsform gesetzt werden. Vielmehr umfasst er eine breite Vielfalt von Rechtspersonen (je nach dem nationalen Rechtssystem auf verschiedenen Rechtsformen basierend), die jedoch alle die unternehmerische, soziale und Steuerungsdimension aufweisen.

Das rechtliche Umfeld für Sozialunternehmen in der EU

Die Mehrzahl der EU-Mitgliedstaaten hat keinen spezifischen politischen Rahmen zur Unterstützung der Entwicklung von Sozialunternehmen. Sechzehn Mitgliedstaaten haben einen schwachen rechtlichen Ansatz, der sozialunternehmerische Aktivitäten anerkennt und regelt. Es gibt drei generelle Ansätze der Rechtslegung für Sozialunternehmen¹³:

- **Anpassung bestehender Rechtsformen**, mit denen die speziellen Charakteristika von Sozialunternehmen berücksichtigt werden. Dies kann eine eigene, neue Rechtsform für Sozialunternehmen sein, die auf der Rechtsform einer Genossenschaft oder eines Unternehmens basiert.
- **Schaffung eines Rechtsstatus für Sozialunternehmen**, der sich über verschiedene Rechtsformen erstreckt und von Einrichtungen angenommen wird, die den definierten Kriterien entsprechen.
- **Anerkennung einer besonderen Art von gemeinnützigen Einrichtungen**, die wirtschaftliche Aktivitäten ausüben dürfen – auch wenn sie nicht als solche bezeichnet werden, sind diese Einrichtungen faktisch Sozialunternehmen.

In KOM (2011) 682¹⁴ macht die EK den Bedarf für eine spezifische und effektive Maßnahme deutlich: Schaffung günstiger Rahmenbedingungen für Sozialunternehmen und Schlüsselakteure der Sozialwirtschaft; Förderung ihres Zugangs zu Finanzmärkten durch Festigung eines rechtlichen Rahmens für soziale Investitionsfonds; und eine verbesserte Analyse, Förderung und Entwicklung des rechtlichen und institutionellen Umfelds für Mikrokredite.

Finanzinstrumente, die im Rahmen des ESF entwickelt wurden, können deshalb Sozialunternehmen beim Zugang zu Finanzmitteln und der Schaffung von Werten unterstützen, mit denen die Sozialwirtschaft durch Beschäftigung und soziale Eingliederung von benachteiligten Personen gefördert wird und die gleichzeitig die Verpflichtungen erfüllen, die aus einer Finanztransaktion wie der Rückzahlung eines Darlehens im Fall eines Kreditprodukts entstehen.

12 Europäische Kommission, Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Integration (2014), „A map of social enterprises and their ecosystems in Europe - Synthesis Report“, S.39.

13 *Ibidem*. S.XV-XVI.

14 Europäische Kommission KOM (2011) 682 endgültig, „Initiative für soziales Unternehmertum. Schaffung eines ‚Ökosystems‘ zur Förderung der Sozialunternehmen als Schlüsselakteure der Sozialwirtschaft und der sozialen Innovation“.



Sozialunternehmen können eine aktive Rolle bei der Adressierung von ESF-Zielen spielen. Insbesondere das thematische Ziel 9 ‚Förderung der sozialen Inklusion und Bekämpfung von Armut‘ der Programmperiode 2014-2020 beinhaltet eine Investitionspriorität, die sich speziell an Sozialunternehmen richtet:

Förderung des sozialen Unternehmertums und der beruflichen Eingliederung in Sozialunternehmen und der Sozial- und Solidarwirtschaft zwecks Erleichterung des Zugangs zur Beschäftigung¹⁵

Im Rahmen des thematischen Ziels 9 können Sozialunternehmen deshalb Endbegünstigte finanzieller Unterstützungen der spezifischen Investitionspriorität sein. Sozialunternehmen können im Rahmen des thematischen Ziels 9 jedoch auch zur aktiven Eingliederung, zur Integration ausgegrenzter Gemeinschaften sowie zur Förderung des Zugangs zu bezahlbaren, nachhaltigen und qualitativ hochwertigen Dienstleistungen, einschließlich Gesundheitswesen und sozialer Dienstleistungen, beitragen.

Finanzunterstützungen des ESF für Sozialunternehmen können Zielsetzungen auch im Rahmen von zwei anderen thematischen Zielen, 8 und 10, erreichen. Tatsächlich sind Sozialunternehmen keine direkte Zielgruppe einer Investitionspriorität der thematischen Ziele 8 und 10. Sie sind aber ein Mittel zur Berücksichtigung sozialer Bedarfe anderer Zielgruppen, z.B. von Migranten, Arbeitslosen und Personen, die nicht in Ausbildung, Arbeit oder Schulung sind, von benachteiligten Personen, Frauen und Studenten.

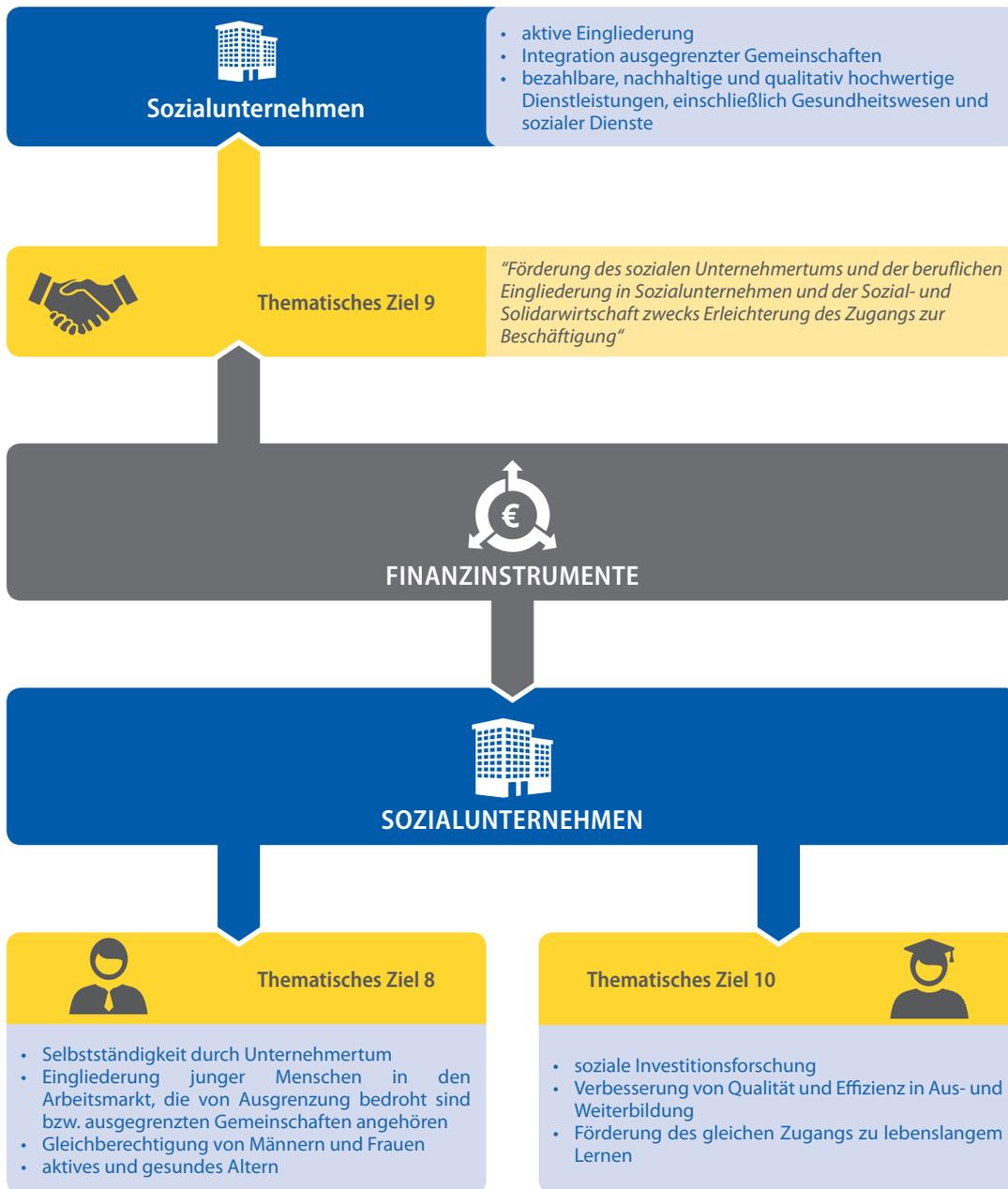
Im Rahmen des thematischen Ziels 8 können Sozialunternehmen beispielsweise Beschäftigungsmöglichkeiten vor allem für Langzeitarbeitslose, vom Arbeitsmarkt ausgeschlossene Personen und solche, die von sozialer Ausgrenzung bedroht sind oder zu einer ausgegrenzten sozialen Gruppe gehören, schaffen. Sozialunternehmen können darüber hinaus die Gleichstellung von Männern und Frauen und ein aktives und gesundes Altern fördern.

Im Rahmen des thematischen Ziels 10 können Sozialunternehmen schließlich auch die Qualität und Effizienz in Aus- und Weiterbildung verbessern, einschließlich eines besseren Zugangs zu lebenslangem Lernen.

¹⁵ ESF-Verordnung (EU) Nr. 1304/2013 Artikel 3(1)(b)(v).



Abbildung 1.3 – Der Beitrag von Sozialunternehmen zu den thematischen Zielen des ESF



2. Das finanzielle Ökosystem von Sozialunternehmen

Sozialunternehmen haben häufig größere Schwierigkeiten Finanzmittel zu erhalten als andere Unternehmen. Jede der drei Schlüsseldimensionen, die zur Schaffung von Werten in Sozialunternehmen beitragen, hat Rückwirkungen auf ihren Zugang zu Finanzmitteln oder den Finanzertrag der Investoren. Insbesondere die Beschränkungen hinsichtlich der Gewinnverteilung, ein höheres Risikoprofil, niedrigere Erwartungen hinsichtlich der Erträge in Zusammenhang mit dem sozialen Leitbild sowie die spezifischen Steuerungsstrukturen müssen bei der Ausarbeitung und Umsetzung von Finanzinstrumenten berücksichtigt werden, die sich an Sozialunternehmen richten.

Tabelle 2.1 – Von den Dimensionen der Sozialunternehmen zu finanziellen Beschränkungen¹⁶

Dimensionen von Sozialunternehmen	Wesentliche Effekte	Finanzielle Beschränkung
<p>Unternehmerisch: Sozialunternehmen üben ständige Wirtschaftsaktivitäten aus, wie die Herstellung und/oder den Austausch von Gütern und/oder Dienstleistungen. Dies unterscheidet sie von traditionellen gemeinnützigen Organisationen / sozialwirtschaftlichen Einrichtungen, die zwar Einkommen generieren, aber nicht notwendigerweise ständige Wirtschaftsaktivitäten ausüben.</p>	<p>Wirtschaftsaktivitäten können Gewinne erzeugen, aber Sozialunternehmen sind eingeschränkt in der Verteilung von Gewinnen und/oder Vermögen.</p>	<p>Daraus können Schwierigkeiten bei der Suche nach finanzieller Unterstützung entstehen, insbesondere bei Finanzinstrumenten, für die klassischen¹⁷ Investoren einen Teil des Vermögens oder des Gewinns erwarten (Beteiligung und beteiligungsähnliche Investition).</p>
<p>Sozial: Sozialunternehmen verfolgen ein ausdrückliches und vorrangiges soziales Ziel, welches einen Beitrag zur Gesellschaft leistet. Zur Erreichung sozialer Ziele müssen Sozialunternehmen eine langfristige Vision haben.</p>	<p>Das soziale langfristige Leitbild ist einer der Faktoren, die möglichen klassischen Investoren den Eindruck vermitteln, dass Sozialunternehmen ein höheres Risiko haben und weniger rentabel sind als andere Unternehmen.</p>	<p>Finanzinstrumente wie Darlehen und Bürgschaften können mit höheren Zinssätzen und Sicherheiten einhergehen. Schwierigkeiten bei der Einholung von langfristigen Krediten.</p>
<p>Steuerung: Sozialunternehmen haben eine teilhabende Steuerung mit partizipativen, demokratischen Entscheidungsprozessen, Mechanismen zum Festhalten an den sozialen Zielsetzungen der Organisation und der Einbeziehung einer Vielzahl von Akteuren, einschließlich derer, die direkt in das Unternehmen involviert sind wie Mitarbeiter, Endnutzer oder Freiwillige.</p>	<p>Sozialunternehmen verfolgen häufig das Prinzip, ein Mitglied – eine Stimme' (die Entscheidungsgewalt ist deshalb nicht am Kapitaleigentum orientiert).</p>	<p>Beschränkte Beteiligung privater Investoren an den Entscheidungsprozessen von Sozialunternehmen können Beteiligungen und beteiligungsähnliche Investitionen beschränken.</p>

¹⁶ Europäische Kommission, Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Integration (2014), „A map of social enterprises and their ecosystems in Europe – Executive summary“, S.2.

¹⁷ Dieser Begriff wird zur Abgrenzung von Investoren genutzt, die auf soziale Wirkungen abzielen. Diese sind im Allgemeinen nicht von den Spezifika von Sozialunternehmen und den damit verbundenen möglichen Finanzierungsbeschränkungen betroffen.



Sozial wirksame Investitionen können einen Rahmen bieten, in dem sowohl die Erarbeitung und Bereitstellung von Finanzinstrumenten für Sozialunternehmen als auch das soziale Umfeld, in dem sie agieren, verständlich wird.

Das Konzept von sozial wirksamen Investitionen ist ein bekanntes Paradigma internationaler Organisationen und politischer Foren wie der OECD oder G8. In vielen EU-Mitgliedstaaten kann das Konzept helfen, die Nutzung von Finanzinstrumenten zu überdenken. Sozial wirksame Investitionen sind für Sozialunternehmen sehr relevant, da es sich dabei um die Bereitstellung von Finanzmitteln für Organisationen handelt, die soziale Bedarfe angehen und dabei ausdrücklich einen messbaren sozialen wie finanziellen Ertrag erwarten.¹⁸

Tabelle 2.2 – Hauptmerkmale von sozial wirksamen Investitionen

	<p>Sozial: Das primäre Ziel und der Ausgangspunkt ist die Bewältigung von sozialen Herausforderungen wie dem Altern, Gesundheitswesen, Kinderbetreuung, bezahlbarem Wohnraum sowie Unterstützung für benachteiligte, arbeitslose und behinderte Personen.</p>
	<p>Wirkung: Das Ziel ist es, sozialen Wandel und eine Verbesserung der Lebensbedingungen der Endbegünstigten zu erreichen. Die Wirkung muss messbar sein und während des gesamten Investitionszyklus beobachtet werden.</p>
	<p>Investitionen: Während soziale Ziele verfolgt werden, wird erwartet, dass das investierte oder geliehene Geld zurückgezahlt wird und, sofern relevant, finanzielle Erträge generiert.</p>

Sozial wirksame Investitionen haben fünf Dimensionen, die im Folgenden beschrieben und in Abbildung 2.1 dargestellt werden. Diese passen zum Rahmen des ESF und können an die finanziellen Bedarfe von Sozialunternehmen angepasst werden.

<p>Soziale Bedarfe</p>	<ul style="list-style-type: none"> Für den ESF müssen die Bedarfe für sozial wirksame Investitionen zu denen der Programme, der Strategie, der Prioritätsachsen und der thematischen und spezifischen Ziele passen.
<p>Nachfrageseite</p>	<ul style="list-style-type: none"> Durch die Unterstützung von Sozialunternehmen kann der ESF auch die Bedarfe anderer Zielgruppen wie von Arbeitslosen und Personen, die nicht in Ausbildung, Arbeit oder Schulung sind, von Frauen, Studenten, benachteiligten Personen und Migranten befriedigen.
<p>Angebotsseite</p>	<ul style="list-style-type: none"> Investoren für sozial wirksame Investitionen können Regierungen und öffentliche Institutionen, Banken, Stiftungen, vermögende Privatpersonen und Philanthropen sein. ESF-Mittel können durch das operationelle Programm bereitgestellt werden und andere Maßnahmen (inkl. technischer Unterstützung und Dienstleistungen zur Unternehmensentwicklung), andere EU-Programme, aber auch nationale und regionale Mittel ergänzen.

18 OECD (2015), „Social impact investment – Building the evidence base“.

Finanzvermittler	<ul style="list-style-type: none"> Finanzvermittler können Geschäftsbanken, Venture-Philanthropy-Fonds, gemeinnützige Stiftungen, Plattformen zur Crowd-Finanzierung („Crowdfunding“) oder Finanzinstitutionen für gemeinschaftliche Entwicklung sein. Finanzvermittler können auch nichtfinanzielle Dienstleistungen anbieten.
Befähigendes Umfeld	<ul style="list-style-type: none"> Dies schließt das Sozialsystem, administrative Fähigkeiten und den Politik- und Regulierungsrahmen ein, der auf eine verstärkte Sichtbarkeit und Wahrnehmung von Sozialunternehmen abzielt. Im Bereich des ESF sind die zentralen befähigenden Bedingungen in der ex-ante-Konditionalität enthalten.

Abbildung 2.1 – Der Rahmen von sozial wirksamen Investitionen





3. Finanzvermittler im Bereich von Sozialunternehmen

Im Rahmen von sozial wirksamen Investitionen gibt es verschiedene Finanzinstitute und Investoren, die entweder als Finanzvermittler oder auf der Angebotsseite agieren. Sie konzentrieren sich auf ein soziales Leitbild oder schließen ein soziales Leitbild in andere Unternehmensaktivitäten ein.

Die am stärksten in der EU verbreiteten Finanzvermittler¹⁹, die mit Sozialunternehmen arbeiten, sind:

<p>Venture-Philanthropy-Fonds</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Anwendung von Beteiligungskapitaltechniken zur Finanzierung von Sozialunternehmen, eine maßgeschneiderte Finanzierungsstrategie wird mit nichtfinanziellen Dienstleistungen, dem Aufbau organisatorischer Fähigkeiten und Leistungsmessung kombiniert; • Ein mehrstufiger Auswahlprozess; • Angebote von Zuschüssen, Beteiligungen oder Krediten benötigen zusätzlich zum erwarteten sozialen Ertrag einen finanziellen Ertrag.
<p>Banken</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sozial-ethische Banken bieten Unternehmen oder Organisationen Darlehen an, die zu ihrem eigenen Leitbild passen; • Geschäftsbanken, die ebenfalls eine philanthropische Ausrichtung oder spezielle Produktlinien für Sozialunternehmen haben.
<p>Plattformen zur Crowd-Finanzierung („Crowdfunding“)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Auf der Plattform nach der Art des Finanzinstruments gruppiert (Beteiligung, Darlehen, Belohnungen oder Spenden); • Vertrauliche Vereinbarungen sind aufgrund der Anzahl der individuellen Investoren selten; • Kontrolle und Stimmrechte müssen gruppiert und strukturiert werden, um die Interaktion mit den Anteilseignern zu vereinfachen.
<p>Gemeinnützige Stiftungen</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Investieren Vermögen in klassische Beteiligungen und Rentenmärkte und nutzen Dividenden und Zinszahlungen für ein soziales Leitbild; • Besitzen erhebliches Vermögen.
<p>Finanzinstitutionen für gemeinschaftliche Entwicklung²⁰</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Unterstützen Sozialunternehmen bei der Entwicklung von bezahlbarem Wohnraum, dem Bau von Gemeinschaftseinrichtungen und initiieren oder erweitern Gemeinschaftsprogramme sowie die gemeinschaftliche Bildung von Wohlstand; • Stellen Kapital und Finanzdienstleistungen für Personen und Gemeinschaften zur Verfügung, die von klassischen Finanzinstituten üblicherweise nicht bedient werden.

Dennoch müssen Finanzvermittler im Umgang mit Sozialunternehmen eine Vielzahl von Faktoren überwinden, die sowohl die Entwicklung von Sozialunternehmen und ihr Wachstum als auch die Entwicklung von sozialen Finanzmärkten in Europa einschränken.²¹

19 Die Finanzvermittler und Schlüsselcharakteristika basieren auf W. Spiess-Knalf und S.A. Jansen „Imperfections in the social investment market and options on how to address them“ im Auftrag der Europäischen Kommission (2013).

20 Nur Institutionen, die keine religiösen Ziele verfolgen, werden in diesem Dokument vorgestellt.

21 Europäische Kommission KOM (2011) 682 endgültig, „Initiative für soziales Unternehmertum. Schaffung eines ‚Ökosystems‘ zur Förderung der Sozialunternehmen als Schlüsselakteure der Sozialwirtschaft und der sozialen Innovation“, S.5.

Tabelle 3.1 – Von den Beschränkungen sozial wirksamer Investitionen zu den Voraussetzungen der Finanzvermittler

Beschränkungen von sozial wirksamen Investitionen		Voraussetzungen von Finanzvermittlern	
<i>Schlechtes Verständnis des Konzepts von Sozialunternehmen</i>	Der Begriff ‚sozial‘ wird häufig mit Wohltätigkeit und Einrichtungen des sozialen Sektors verbunden und weniger mit Unternehmertum. Ein Mangel an Politik und rechtlichem Rahmen hilft nicht, das Konzept von Sozialunternehmen zu verdeutlichen.		Fähigkeit das soziale Leitbild zu verstehen und zu teilen und zu begreifen, dass Finanzerträge einen längeren Zeitraum benötigen können und mit einem höheren Risiko verbunden sind.
<i>Mangel an Investitionsbereitschaft und Führungsfähigkeiten</i>	Fehlende tragfähige Unternehmensmodelle können die Nachhaltigkeit und Wachstumsperspektiven von Sozialunternehmen einschränken. Es kann ihnen an wirtschaftlicher Orientierung und Unternehmergeist, langfristigen strategischen Organisationsstrukturen oder einem professionellen Leitungsteam fehlen.		Qualifiziertes Wissen zur Bereitstellung von Dienstleistungen zur Unternehmensentwicklung für: Gründungen; Unternehmensplanung; Entwicklung der richtigen Rechtsstruktur; Etablierung eines Finanz- und Buchführungssystems; Netzwerke von Investoren, Mentoren und Sponsoren mit sozialen Unternehmern; (Weiter-)Entwicklung von unternehmerischen Fähigkeiten.
<i>Schwierigkeiten der Bewertung der sozialen Wirkung</i>	Ein fehlender gemeinsamer und klarer Mechanismus zur Bewertung sozialer Wirkungen kann das Investoreninteresse beschränken.		Eine Struktur und Schema für eine kontinuierliche Bewertung und Beobachtung der sozialen Wirkung und ihr Vergleich mit den Finanzerträgen.
<i>Sozialunternehmen sind von öffentlicher Unterstützung, privaten Spenden oder gemeinnützigen Beiträgen abhängig</i>	Die Finanzierung von Sozialunternehmen basiert meist auf öffentlichen Subventionen, Zuschüssen und Spenden. Es gibt nur beschränkte Erfahrung mit Finanzinstrumenten.		Maßgeschneiderte und an die Bedarfe und Erwartungen von Sozialunternehmen angepasste Finanzprodukte.
<i>Einschnitte der öffentlichen Ausgaben und schwierige wirtschaftliche Bedingungen</i>	Kürzungen öffentlicher Ausgaben schränken die Mittel für soziale Dienstleistungen ein und beschränken den Ausbau und die Fähigkeit von Sozialunternehmen im Wettbewerb zu bestehen und zu überleben.		Umwandlung der negativen Wirkungen der Krise in neue Marktchancen und Ermunterung neuer Sozialunternehmen in Sektoren, die zuvor vom Staat bedient wurden.



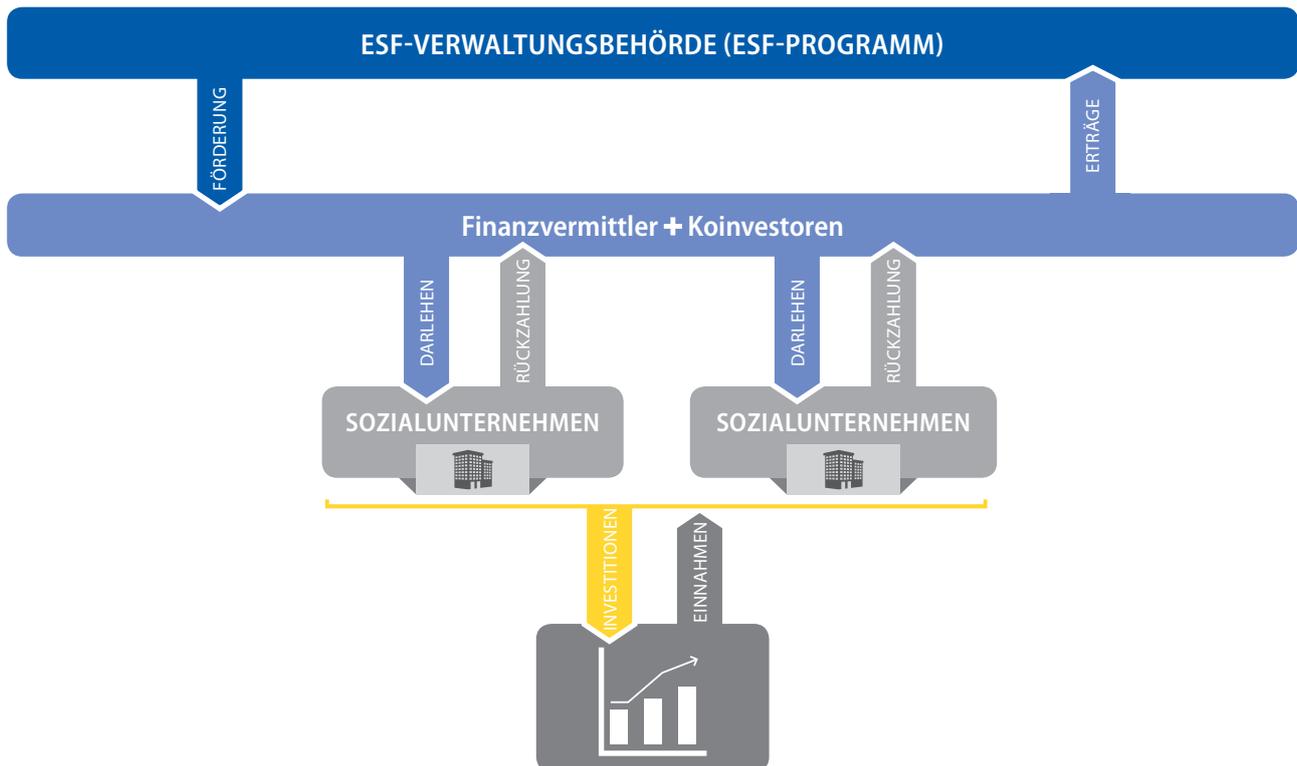
Abbildung 3.1 – Anforderungen an Finanzvermittler im Bereich von Sozialunternehmen



4. Finanzprodukte für Sozialunternehmen

Darlehen

„Vertrag, in dem sich der Kreditgeber verpflichtet, dem Kreditnehmer eine vereinbarte Geldsumme für einen vereinbarten Zeitraum zur Verfügung zu stellen, und dementsprechend der Kreditnehmer verpflichtet ist, diese Summe innerhalb des vereinbarten Zeitraums zurückzuzahlen“²²



HAUPTMERKMALE:

- 1 Keine besonderen Schwierigkeiten bei der Verwaltung (damit begrenzte Verwaltungskosten und -gebühren).
- 2 Ein festgelegter Rückzahlungsplan vereinfacht die Finanzplanung.
- 3 Der Darlehensmechanismus ist leicht verständlich. Dies reduziert den Bedarf zum Kapazitätsaufbau und das Risiko von Missverständnissen.
- 4 Darlehen erhalten das Eigenkapital des Endbegünstigten, da aus ihnen kein Besitzanspruch am Unternehmen folgt.

22 Europäische Kommission (2015), „Guidance for Member States on Financial Instruments – Glossary“.



Beispiel

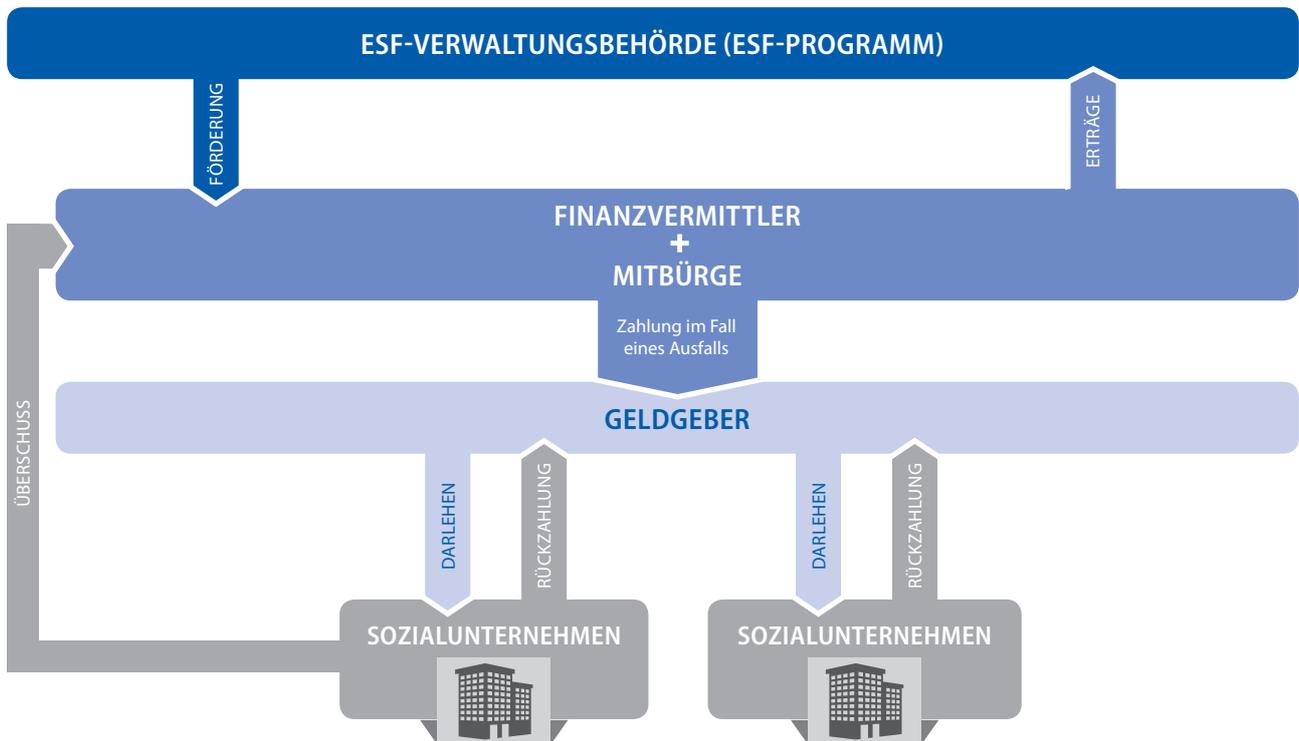


Finanztechnische Unterstützung für die Entwicklung der Sozialwirtschaft, Polen.

Das Pilotprojekt wurde im Rahmen des polnischen operationellen Humankapitalprogramms 2007-2013 eingeführt, um den Zugang von Sozialunternehmen zu Finanzmitteln zu verbessern und Arbeitslosigkeit und soziale Ausgrenzung zu bewältigen. Endbegünstigte sind Nichtregierungsorganisationen, die Handelsaktivitäten ausüben, soziale Genossenschaften, religiöse Organisationen und öffentliche Unternehmen sowie gemeinnützige Unternehmen mit beschränkter Haftung, die alle Einkommen zugunsten ihrer satzungsmäßigen sozialen Zielsetzungen übertragen. Aus dem Budget von 7,5 Mio. Euro (30 Mio. PLN) werden Darlehen von bis zu 25.000 Euro mit einer Laufzeit von 60 Monaten und einem Rückzahlungsaufschub von bis zu 6 Monaten ohne zusätzliche Kosten oder Gebühren vergeben. Die Darlehen werden mit kostenlosen nichtfinanziellen Dienstleistungen zur Verbesserung der unternehmerischen Fähigkeiten der Endbegünstigten kombiniert. Bis Juni 2015 wurden mittels 357 Darlehen 6,88 Mio. Euro an 288 Sozialunternehmen ausgegeben. Damit wurden 250 Arbeitsplätze geschaffen und weitere 1.000 Arbeitsplätze gesichert. Das Finanzinstrument wurde umgesetzt durch einen Dachfonds, die staatliche Entwicklungsbank – Bank Gospodarstwa Krajowego.

Bürgschaft

„Schriftliche Zusage, die Haftung für die Verbindlichkeiten oder Pflichten eines Dritten oder für die erfolgreiche Erfüllung der Pflichten dieses Dritten im Bürgschaftsfall insgesamt oder teilweise zu übernehmen, beispielsweise bei einem Kreditausfall“²³



23 Europäische Kommission (2015), „Guidance for Member States on Financial Instruments – Glossary“.



HAUPTMERKMALE:

- 1 Bürgschaften können das Eigenkapital des Endbegünstigten erhalten, da aus ihnen im Allgemeinen kein Besitzanspruch am Unternehmen folgt.
- 2 Mögliche Nutzen für Endbegünstigte können u.a. niedrigere oder keine Bürgschaftsgebühren, geringere oder keine Sicherheitsanforderungen sowie geringere Risikoaufschläge beinhalten.
- 3 Da die Programmbeiträge sich nur auf bestimmte Teile des Darlehens beschränken (angemessener Multiplikator), ergibt sich eine hohe Hebelwirkung.
- 4 Das Investitionsrisiko für dritte Kapitalgeber wird reduziert (da sie nur einen Teil des Risikos bzw. Ausfalls tragen).
- 5 Nichtfinanzierte Instrumente wie Bürgschaften bedürfen einer geringeren Anfangsunterstützung als Finanzierungsprodukte wie z.B. Darlehen.

Beispiel



Guarantee Financial Instrument des Programms für Beschäftigung und soziale Innovation (EaSI). Es baut auf dem Erfolg des Europäischen Progress-Mikrofinanzierungsinstrument (Mikrofinanzierungsinstrument PROGRESS) auf, welches 2010 als EU-Programm eingeführt wurde und vom Europäischen Investitionsfonds (EIF) verwaltet und umgesetzt wird. Es bietet gedeckelte Bürgschaften und Rückbürgschaften für Darlehensbestände in den Bereichen Mikrofinanzierung und soziales Unternehmertum an. Förderfähige Sozialunternehmen²⁴ dürfen einen maximalen jährlichen Umsatz von 30 Mio. Euro oder eine jährliche Bilanzsumme von maximal 30 Mio. Euro haben und sie nehmen selbst keine gemeinsamen Anlagen vor.

Beteiligung

„Bereitstellung von Kapital für ein Unternehmen, das direkt oder indirekt investiert wird für den Erwerb des Eigentums an diesem Unternehmen insgesamt oder zum Teil, wobei der Kapitalanleger ein bestimmtes Maß an Verwaltungskontrolle über das Unternehmen ausüben und an den Gewinnen des Unternehmens beteiligt werden kann“²⁵



24 Vgl. Artikel 2 in „Verordnung (EU) Nr. 1296/2013 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 11. Dezember 2013 über ein Programm der Europäischen Union für Beschäftigung und soziale Innovation („EaSI“) und zur Änderung des Beschlusses Nr. 283/2010/EU über die Einrichtung eines europäischen Progress Mikrofinanzierungsinstrument für Beschäftigung und soziale Eingliederung“.

25 Europäische Kommission (2015), „Guidance for Member States on Financial Instruments – Glossary“.



HAUPTMERKMALE:

- 1 Im Vergleich zu reinen Darlehensinstrumenten können höhere Erträge erzielt werden.
- 2 Der Investor übernimmt eine aktive Rolle bei der Projektsteuerung und dem Zugang zu Teilhaberinformationen.
- 3 Investitionen durch die lokale private Equity-Branche werden auch in Bereichen mit höherem Risiko, die zuvor nicht bedient wurden, angeregt.
- 4 Der Bedarf für Beteiligungsinvestitionen kann Veränderungen im rechtlichen Rahmen anstoßen, die den privaten Beteiligungsmarkt stärken.
- 5 Das Unternehmen kann von der Führungskompetenz des Investors profitieren.
- 6 Öffentliche Investoren können die Ausgestaltung und das Leitbild eines Unternehmens beeinflussen.

Beispiel



Sozialer Wirkungsbeschleuniger (SIA). Der SIA ist die erste europaweite öffentlich-private Partnerschaft, die sich dem wachsenden Bedarf an Beteiligungen und beteiligungsähnlichen Finanzierungen zur Unterstützung von Sozialunternehmen widmet. Dieser Dachfonds wird vom EIF gesteuert und investiert in soziale Wirkungsfonds, die auf Sozialunternehmen in ganz Europa abzielen. Der SIA wurde Ende Juli 2015 geschlossen, nachdem er durch die Kombination von Mitteln der EIB-Gruppe und externer Investoren einschließlich der Crédit Coopératif, der Deutschen Bank, der finnischen Gruppe SITRA und der Bulgarischen Entwicklungsbank 243 Mio. Euro investiert hatte. Soziale Wirkungsfonds sollen für jedes Unternehmen in ihrem Bestand ein bis fünf soziale Wirkungsindikatoren formulieren und für jeden dieser Indikatoren Ziele setzen. Der EIF und die Koinvestoren überwachen den Fortschritt des Unternehmensbestands hinsichtlich der Zielerreichung.

Quasi-Eigenkapital

„Eine Art der Finanzierung, die zwischen Beteiligung und Verbindlichkeit angesiedelt ist und ein höheres Risiko als vorrangige Verbindlichkeiten und ein geringeres Risiko als eine übliche Beteiligung darstellt. Beteiligungsähnliche Investitionen können als Verbindlichkeit – typischerweise ungesichert und nachrangig und in einigen Fällen in eine Beteiligung umwandelbar – oder als vorrangige Beteiligung ausgestaltet sein“²⁶

Die unterschiedlichen Formen von Quasi-Eigenkapital (auch bekannt als **Mezzaninkapital** oder Mezzaninfinanzierung) werden je nach Eigentumserwerb und Beteiligung an Verlusten im Fall der Zahlungsunfähigkeit eher dem Beteiligungs- oder Darlehenskapital zugeordnet. Das Risikoprofil verändert sich auch mit der Dauer der Kapitalbindung und den Vergütungskonditionen.

HAUPTMERKMALE:

- 1 Für Koinvestoren sind die Erträge im Vergleich zu reinen Darlehensinstrumenten höher.
- 2 Spezifische Beschränkungen der Risikofähigkeit in einem bestimmten Marktsegment werden adressiert.
- 3 Investitionen durch die lokale private Equity-Branche werden auch in Bereichen mit höherem Risiko, die zuvor nicht bedient wurden, angeregt.
- 4 Veränderungen im rechtlichen Rahmen werden angestoßen, die den privaten Beteiligungsmarkt stärken.

26 Europäische Kommission (2015), „Guidance for Member States on Financial Instruments – Glossary“.

5. Kombination von Unterstützung und Synergien

Der Rechtsrahmen der ESIF für die Förderperiode 2014-2020 führt die Bedingungen für eine Kombination von Finanzinstrumenten mit anderen Arten der Unterstützung²⁷ wie Zuschüssen oder anderen Finanzinstrumenten in demselben Programm oder anderen EU-Förderprogrammen aus.

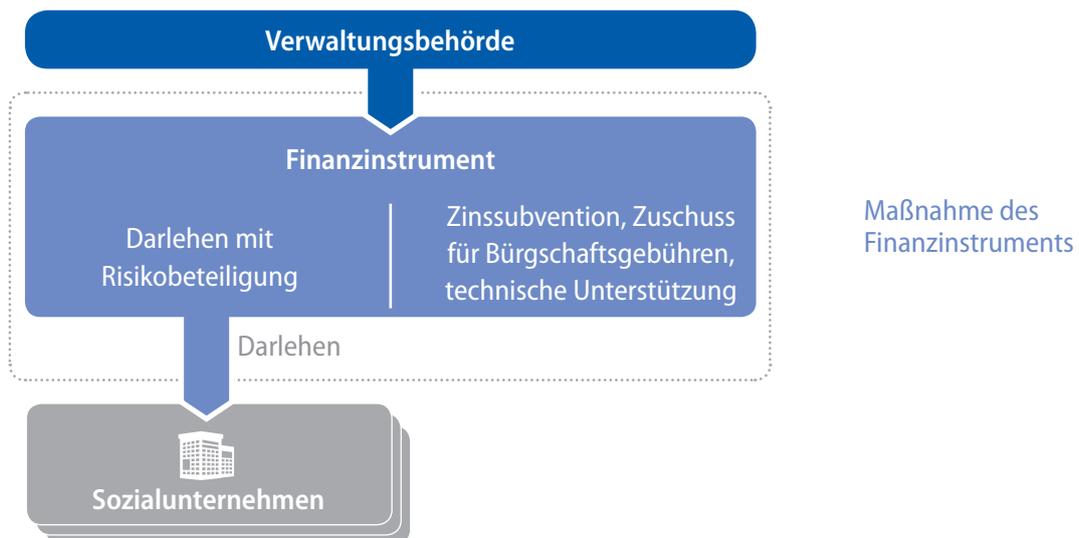
5.1 Kombination von Finanzinstrumenten mit anderen Arten der Unterstützung

Es gibt zwei Arten von Kombinationen²⁸, die auch für Finanzierungen von Sozialunternehmen genutzt werden können:

a) Kombination von Unterstützung innerhalb einer Maßnahme eines Finanzinstruments (eine Einzelmaßnahme)

Andere Formen der Unterstützung (inkl. der technischen Hilfe bei der Umsetzung des Instruments, Zinssubventionen und Zuschüsse für Bürgschaftsgebühren) und das Finanzinstrument gehören zu derselben Maßnahme, die durch einen Europäischen Struktur- und Investitionsfonds (ESIF) unter einer Prioritätsachse eines ESIF-Programms kofinanziert wird. Die anderen Formen der Unterstützung werden entweder durch den Fondsverwalter oder in besonderen Fällen²⁹ durch die Verwaltungsbehörde bereitgestellt. Die Unterstützung erfolgt zugunsten der Endbegünstigten, wird aber nicht direkt an sie ausgezahlt.

Die Ex-ante-Bewertung deckt sowohl das Finanzinstrument als auch den Zuschuss ab



Hinweis: Angepasste Abbildung auf Grundlage von Europäische Kommission (2015), „Guidance for Member States on CPR 37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support“, S.6.

27 Verordnung zu Gemeinsamen Bestimmungen (Nr. 1303/2013): Artikel 37(7), (8), (9), Artikel 42(1), Artikel 65(11).

28 Europäische Kommission (2015), „Guidance for Member States on CPR 37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support“.

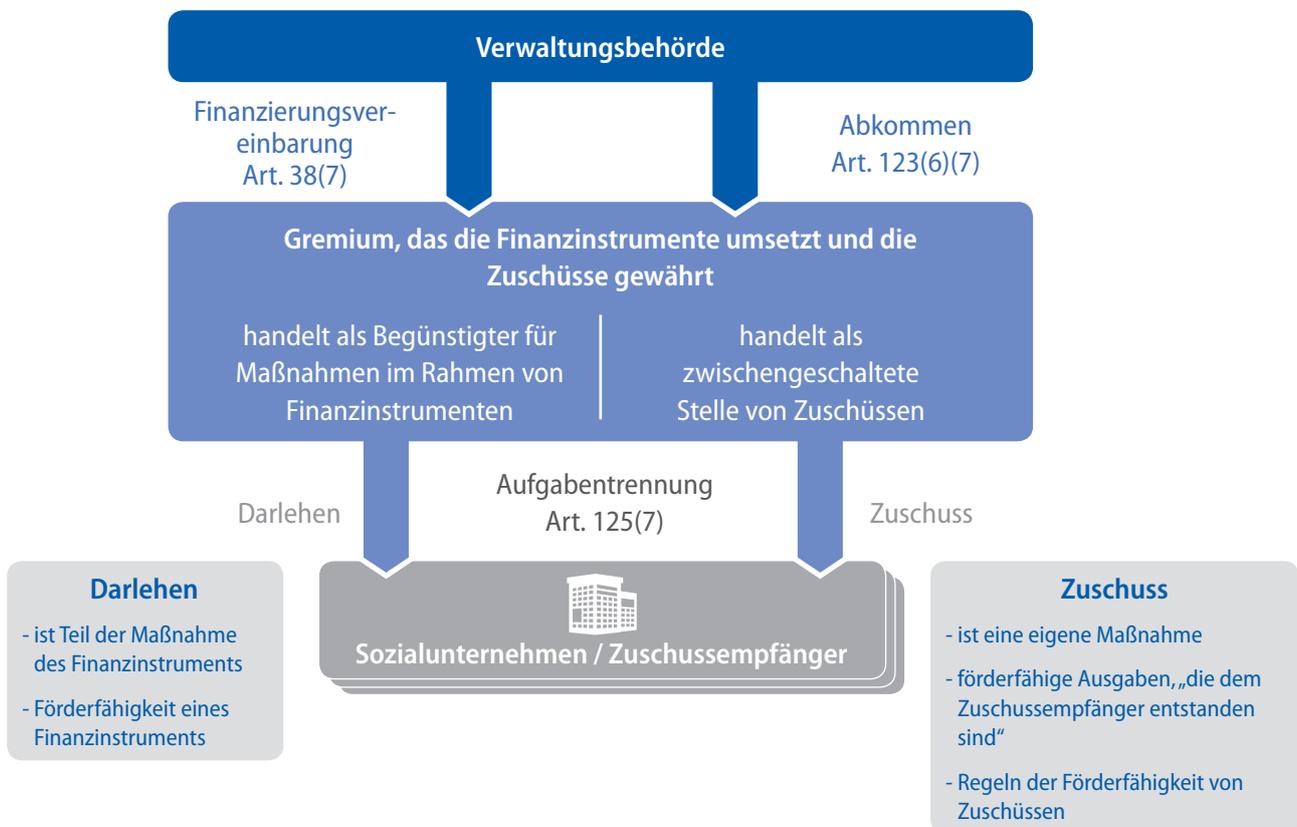
29 Finanzinstrumente, die gemäß Artikel 38(4)(c) umgesetzt werden.



b) Kombination der Unterstützung beim Endbegünstigten (Kombination von zwei unabhängigen Maßnahmen)

Die Unterstützung durch das Finanzinstrument kann beim Endbegünstigten mit der Unterstützung durch eine andere ESIF-Priorität oder ein anderes ESIF-Programm oder ein anderes EU-finanziertes Instrument kombiniert werden. In diesem Fall gehören der Zuschuss oder die andere Form der Unterstützung nicht zur Maßnahme des Finanzinstruments. Die Kombination der Unterstützung durch das Finanzinstrument mit dem Zuschuss (oder einer anderen Form der Unterstützung) einer anderen Priorität, eines anderen Programms oder Instruments fällt unter zwei unabhängige Maßnahmen, die jeweils eigene förderfähige Ausgaben haben.

Ex-ante Bewertung



Hinweis: Abbildung reproduziert nach Europäische Kommission (2015), „Guidance for Member States on CPR 37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support“, S.11.

5.2 Synergien zwischen dem ESF und Finanzinstrumenten auf EU-Ebene

Eine Synergie von Finanzprodukten für Sozialunternehmen mit Unterstützung anderer EU-Programme besteht in der dritten Achse von EaSI, Mikrofinanzierung und soziales Unternehmertum, die Investitionen für sich entwickelnde und wachsende Sozialunternehmen steigert. Mit einer Zuweisung von mindestens 86 Mio. Euro unterstützt das EaSI-Programm den Zugang von Sozialunternehmen zu Finanzierungen bis zu einer Höhe von 500.000 Euro. Ein Bürgschaftssystem, welches auf Kleinstunternehmen und Sozialunternehmen abzielt, wurde 2015 eingeführt. Dieses kann unter Berücksichtigung der Beihilfavorschriften Bürgschaften für Darlehen von bis zu 500.000 Euro je Sozialunternehmen bereitstellen. Die Programmunterstützung ist auf förderfähige Sozialunternehmen beschränkt, die nicht am Aktienmarkt notiert sind, deren Umsatz oder Bilanzsumme 30 Mio. Euro nicht überschreitet und die der Definition von Sozialunternehmen in der EaSI-Verordnung³⁰ entsprechen.

Institutionen, die sich im Rahmen der Achse für Mikrofinanzierung und soziales Unternehmertum bewerben können, sind angesiedelt in:

- EU-Mitgliedstaaten;
- EEA-Ländern, in Übereinstimmung mit dem EEA-Abkommen, und EFTA-Mitgliedstaaten;
- EU-Beitrittskandidaten und mögliche Beitrittskandidaten entsprechend der Rahmenabkommen zu ihrer Beteiligung an EU-Programmen;
- Öffentliche und private Einrichtungen auf nationaler, regionaler oder lokaler Ebene, die Mikrofinanzierungen für Einzelpersonen und Kleinstunternehmen und/oder Finanzierungen für Sozialunternehmen in den oben genannten Ländern bereitstellen.

EaSI – Mikrofinanzierung und soziales Unternehmertum



Die Achse ‚Mikrofinanzierung und soziales Unternehmertum‘ des EaSI-Programms bietet zwei Finanzprodukte für öffentliche und private Institutionen an, die soziale Finanzleistungen für Sozialunternehmen anbieten:

- **Finanzierte Instrumente**, die Darlehen und Beteiligungen umfassen. Die Kosten berücksichtigen die individuellen Transaktionsrisiken sowie den lokalen Markt. Finanzierungen für Sozialunternehmen können Investitionen bis zu einer Höhe von 500.000 Euro umfassen.
- **Bürgschaften (EaSI Guarantee Financial Instrument)**³¹, womit gedeckelte Bürgschaften und Rückbürgschaften bereitgestellt werden, die Darlehensbestände im Bereich von Mikrofinanzierung und sozialem Unternehmertum abdecken. Das Instrument wurde für Finanzvermittler erarbeitet, um die Bandbreite an Begünstigten zu vergrößern und die Verfügbarkeit und Zugänglichkeit von Mikrofinanzierungen für schutzbedürftige Gruppen, Kleinstunternehmen und Sozialunternehmen zu erhöhen.

30 Vgl. Artikel 26(c) in „Verordnung (EU) Nr. 1296/2013 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 11. Dezember 2013 über ein Programm der Europäischen Union für Beschäftigung und soziale Innovation („EaSI“) und zur Änderung des Beschlusses Nr. 283/2010/EU über die Einrichtung eines europäischen Progress Mikrofinanzierungsinstruments für Beschäftigung und soziale Eingliederung“.

31 Europäische Kommission und Europäischen Investitionsfonds (2015), „Annex II to the Open Call for Expression of Interest to select Financial Intermediaries under EaSI – Capped Guarantee under the European Programme for Employment and Social Innovation (EaSI) Indicative Term Sheet for the EaSI Microfinance Guarantee“.

