

Peter Heister

Finanzierung von Social Entrepreneurship durch Venture Philanthropy und Social Venture Capital

GABLER RESEARCH

Entrepreneurial and Financial Studies

Herausgeber:

Professor Dr. Dr. Ann-Kristin Achleitner
und Professor Dr. Christoph Kaserer



Die Schriftenreihe präsentiert aktuelle Forschungsergebnisse aus dem Gebiet der Entrepreneurial und Corporate Finance. Sie greift an der Schnittstelle von Wissenschaft und Praxis innovative Fragestellungen der Unternehmensfinanzierung auf.

This series presents research results from the fields of entrepreneurial and corporate finance. Its focus lies on innovative research topics at the interface of science and practice.

Peter Heister

Finanzierung von Social Entrepreneurship durch Venture Philanthropy und Social Venture Capital

Auswahlprozess und -kriterien
der Finanzintermediäre

Mit einem Geleitwort von Prof. Dr. Dr. Ann-Kristin Achleitner



RESEARCH

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

Dissertation Technische Universität München, 2010

Die Reihe erschien von 2003 bis 2007 im Verlag Wissenschaft & Praxis Dr. Brauner.

1. Auflage 2010

Alle Rechte vorbehalten

© Gabler Verlag | Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2010

Lektorat: Stefanie Brich | Britta Göhrisch-Radmacher

Gabler Verlag ist eine Marke von Springer Fachmedien.

Springer Fachmedien ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media.

www.gabler.de



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: KünkelLopka Medienentwicklung, Heidelberg

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in Germany

ISBN 978-3-8349-2641-8

Geleitwort

Social Entrepreneurship – Unternehmertum zur Lösung gesellschaftlicher Probleme – sowie Venture Philanthropy und Social Venture Capital, die Pendanten zu Social Entrepreneurship auf der Finanzierungsseite, werden mittlerweile als eigenständige Phänomene wahrgenommen. Die Annahme, dass generell Investoren, Finanzintermediäre und Unternehmer primär ihren finanziellen Gewinn im Blick haben, muss dafür aufgegeben werden. Vielmehr existieren Akteure, die ihr Kapital und ihre unternehmerischen Fähigkeiten nutzen, um der Gesellschaft zu dienen.

Die vorliegende Arbeit ist die erste umfangreiche deutschsprachige Untersuchung des Verhältnisses zwischen Social Entrepreneurship und Venture Philanthropy bzw. Social Venture Capital aus der Perspektive der finanzierenden Gesellschaften. Im Fokus steht die Frage, wie Venture-Philanthropy- und Social-Venture-Capital-Gesellschaften ihre Portfoliounternehmen auswählen.

Mit der Definition von Social Entrepreneurship, die direkt auf die Definition von Venture Philanthropy und Social Venture Capital abstrahlt, setzen sich viele Wissenschaftler auseinander, ohne dass es ihnen bisher gelungen ist, eine allseits akzeptierte, befriedigende Definition zu liefern. Der in dieser Arbeit verfolgte Ansatz, die Definition in der Wohlfahrtstheorie zu verankern und somit theoretisch herzuleiten, ist vielversprechend und führt zu einer notwendigen Strukturierung der Definitionsdebatte und zu einer klareren Abgrenzung verschiedener unternehmerischer Aktivitäten.

Umfangreich werden in der Arbeit der Auswahlprozess und die Auswahlkriterien vor allem empirisch, aber auch theoretisch untersucht. Die Analyse bringt teils erstaunliche Ergebnisse hervor, beispielsweise, dass es fast aussichtslos war, sich direkt bei einer der Fallstudien zu bewerben. Die Arbeit bietet vielfältige Einblicke in den Auswahlprozess mit Praxisrelevanz für alle Stakeholder.

Besonders bedeutend für Social Entrepreneurs und ihre Organisationen sind die Auswahlkriterien, die erhoben, inhaltlich dargelegt und analysiert werden. Um sie zu identifizieren, bedient sich die Arbeit einer innovativen Methode, die die meisten typischen Probleme der geläufigen Untersuchungsmethoden – vor allem Interviews, Fragebögen und Experimente – behebt. Die Modelle der Kriterienzusammenhänge

bieten nicht nur Social Entrepreneurs, sondern auch Venture-Philanthropy- und Social-Venture-Capital-Gesellschaften neue Einblicke.

Der Social-Entrepreneurship-Sektor und die dazu zählenden Finanzintermediäre werden nach meiner Überzeugung in den nächsten Jahren weiter an Bedeutung gewinnen. Die vorliegende Arbeit bietet ein breites Fundament an Erkenntnissen und neuen Fragestellungen, auf dem Wissenschaftler aufbauen können, um durch weitere Forschung diese Entwicklung zu unterstützen. Daher bin ich davon überzeugt, dass diese Arbeit einen wertvollen Beitrag für die Weiterentwicklung des Sektors leistet und wünsche ihr sowohl in der Wissenschaft als auch Praxis Erfolg und Anerkennung.

München, im August 2010

Prof. Dr. Dr. Ann-Kristin Achleitner

Vorwort

Die vorliegende Arbeit entstand zu einem wesentlichen Teil während meiner Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter am KfW-Stiftungslehrstuhl für Entrepreneurial Finance und am Center for Entrepreneurial and Financial Studies (CEFS) an der Technischen Universität München. Zahlreiche Personen haben mich während der Zeit unterstützt. Bei ihnen möchte ich mich ganz herzlich bedanken:

Ein großer Dank gilt meiner Doktormutter Frau Prof. Dr. Dr. Ann-Kristin Achleitner. Sie hat zu einem Zeitpunkt die Bedeutung des Themas Social Entrepreneurship und damit zusammenhängend Venture Philanthropy und Social Venture Capital erkannt, als man noch jedes Gespräch mit einer grundlegenden Erläuterung beginnen musste, weil die Thematik unbekannt war. Nicht zuletzt dank ihres Engagements stößt Social Entrepreneurship heute in Deutschland auf großes Interesse, sowohl in der Praxis als auch in der Wissenschaft. Es ist der Überzeugung und dem Zuspruch meiner Doktormutter zu verdanken, dass diese Arbeit entstanden ist.

Ich möchte mich auch für das Vertrauen bedanken, das sie mir zu jeder Zeit entgegenbrachte. Ihre positive, fröhliche, von Vertrauen getragene Art der Zusammenarbeit ist mir ein großes Vorbild. Ihr ist es gelungen ein unvergleichliches Arbeitsumfeld zu schaffen, in dem trotz des fachlichen Anspruchs immer die einzelne Person im Vordergrund steht.

Bedanken möchte ich mich auch bei Prof. Dr. h.c. mult. Horst Wildemann für seine Bereitschaft, das Zweitgutachten dieser Arbeit zu übernehmen, und bei Herrn Prof. Dr. Martin Moog für die Übernahme des Vorsizes der Prüfungskommission.

Die empirischen Untersuchungen der Arbeit wären nicht möglich gewesen ohne die Unterstützung von Ashoka und BonVenture. Die Untersuchung dieser beiden Gesellschaften war alternativlos, weil sie anfangs die beiden einzigen Gesellschaften waren, die die Voraussetzungen für die Aufnahme in die empirische Untersuchung erfüllten. Stellvertretend für alle Mitarbeiter der beiden Gesellschaften möchte ich mich ganz besonders bei Frau Konstanze Frischen und Herrn Dr. Erwin Stahl für die freundliche und äußerst hilfsbereite Unterstützung bedanken. Durch die Begeisterung für ihre Tätigkeit und die Überzeugung, die sie ausstrahlen, haben sie stets auch zu meiner Motivation beigetragen.

Die Zeit am Lehrstuhl wird eine unvergessene bleiben, auch und ganz besonders wegen der Personen, die ich als Kollegen kennen gelernt und viele heute als Freunde bezeichnen kann. Sie haben entscheidend dazu beigetragen, dass man sich jeden Morgen auf den kommenden Tag freuen konnte. Es war ein Privileg, mit ihnen zusammenarbeiten zu dürfen, denn anregende, fröhliche, spaßige und in jeder weiteren Hinsicht positive Gespräche ergaben sich jeden Tag.

Ein besonderer Dank gilt Wolfgang Spiess-Knafl, der in der Endphase durch kritisches Feedback viele hilfreiche Gedankenanstöße gab und durch sein Korrekturlesen zum Feinschliff beigetragen hat. Barbara Roder war lange Zeit die einzige, die sich mit einem verwandten Thema beschäftigt hat, daher war der Austausch mit ihr nicht nur freundschaftlich, sondern auch fachlich immer inspirierend. Zur guten Stimmung am Lehrstuhl hat auch Monika Paul ganz wesentlich beigetragen. Sie ist die gute Seele des Lehrstuhls, die mir mit ihrer Herzensbildung ein großes Vorbild ist.

Von einem Dissertationsprojekt ist immer auch das persönliche Umfeld und neben Freunden vor allem die Familie betroffen. Unorthodoxe Arbeitszeiten, Höhen, Tiefen und Gedankenabwesenheit sind nur einige der Schlagwörter, die beschreiben, inwiefern ein Dissertationsprojekt auch Auswirkungen auf die Familie hat. Kaum denkbar wäre das Gelingen der Arbeit ohne ihr Zuhören, Hinweisgeben, Korrekturlesen und ihre gesamte Unterstützung. Mein abschließender, ganz besonderer Dank gilt daher meiner Familie.

München, im August 2010

Peter Heister

Inhaltsübersicht

1 Einleitung	1
2 Definitionen, Abgrenzungen und Typologisierungen	17
3 Auswahlprozess und -kriterien in der Literatur	101
4 Fallstudien	187
5 Vergleichende Analyse und Entwicklung von Thesen	281
6 Schlussbetrachtung	353
Anhang	369
Literaturverzeichnis	375

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	XIX
Tabellenverzeichnis	XXI
Abkürzungsverzeichnis	XXIII
1 Einleitung	1
1.1 Relevanz der Untersuchung	1
1.2 Problemstellung und Zielsetzung der Arbeit	9
1.3 Aufbau der Arbeit	13
2 Definitionen, Abgrenzungen und Typologisierungen	17
2.1 Einführende Bemerkungen	17
2.2 Non-Profit-Sektor als Rahmen der untersuchten Institutionen	18
2.3 Social Entrepreneurship und Business Entrepreneurship	20
2.3.1 Forschungsstand	20
2.3.2 Herleitung der wesentlichen Abgrenzungselemente	26
2.3.2.1 Nutzentheorie und Wohlfahrtsökonomie	26
2.3.2.2 Abgrenzung der verschiedenen Renditen	30
2.3.2.3 Verhältnis privater zu sozialer Rendite	33
2.3.2.4 Ex-ante- versus Ex-post-Betrachtung	34
2.3.3 Modell zur Abgrenzung von Social und Business Entrepreneurship	35
2.3.3.1 Herleitung des Modells	35
2.3.3.2 Anwendung, Diskussion und Implikationen des Modells	41
2.3.3.3 Messung der sozialen Rendite	45
2.3.3.4 Risiko	47
2.4 Venture Capital	48
2.4.1 Definition	48
2.4.2 Typologie	53
2.4.2.1 Finanzierungsphasen	53
2.4.2.2 Formell versus informell	54
2.4.2.3 Gründer und Investor	55
2.4.2.4 Finanziell versus förderorientiert	57
2.4.2.5 Privat versus öffentlich	58

2.4.3	Strukturelle Eigenschaften	59
2.4.4	Business Ventures als Investitionsobjekt	64
2.5	Stiftungen	65
2.5.1	Definition	65
2.5.2	Typologie	67
2.5.2.1	Überblick und Problematik einer Stiftungstypologie	67
2.5.2.2	Stiftungsfunktion	68
2.5.2.3	Gründer und Investor	70
2.5.2.4	Leistungserbringung	72
2.5.2.5	Leistungswirkung	73
2.5.3	Strukturelle Eigenschaften	76
2.5.4	Operative Non-Profit-Organisationen als Investitionsobjekt	79
2.6	Venture Philanthropy	81
2.6.1	Definition	81
2.6.2	Typologie	86
2.6.2.1	Überblick	86
2.6.2.2	Rendite und Risiko	87
2.6.2.3	Finanzierungsphasen	88
2.6.2.4	Formell versus informell	90
2.6.2.5	Gründer und Investor	90
2.6.2.6	Leistungserbringung und Leistungswirkung	92
2.6.2.7	Privat versus öffentlich	92
2.6.3	Strukturelle Eigenschaften	93
2.6.4	Social und Business Ventures als Investitionsobjekt	95
2.7	Zwischenfazit	97
3	Auswahlprozess und -kriterien in der Literatur	101
3.1	Einführende Bemerkungen	101
3.2	Theoretische Sicht	102
3.2.1	Transaktionskostentheorie	102
3.2.2	Principal-Agent-Theorie	107
3.2.2.1	Probleme	107
3.2.2.2	Lösungsansätze	113

3.2.3	Stewardship-Theorie.....	116
3.2.4	Psychologische Theorien.....	117
3.3	Empirische Venture-Capital-Studien.....	121
3.3.1	Auswahlprozess.....	121
3.3.1.1	Überblick über den Auswahlprozess.....	121
3.3.1.2	Deal Origination.....	122
3.3.1.3	Screening.....	126
3.3.1.4	Due Diligence.....	130
3.3.1.5	Strukturierung.....	136
3.3.2	Auswahlkriterien.....	138
3.3.2.1	Gesellschaftsspezifische Kriterien.....	139
3.3.2.2	Generische Kriterien.....	143
3.3.2.2.1	Überblick über die Studien.....	143
3.3.2.2.2	Deskriptive Studien.....	149
3.3.2.2.3	Deskriptive Studien mit Vergleichsgruppen.....	154
3.3.2.2.4	Multivariate Studien auf Basis traditioneller Datensätze.....	160
3.3.2.2.5	Multivariate Studien auf Basis der Conjoint-Methode.....	163
3.3.2.2.6	Psychologische Studien.....	166
3.3.2.2.7	Managementstudien.....	170
3.4	Empirische Stiftungs- und Venture-Philanthropy-Studien.....	176
3.4.1	Auswahlprozess.....	176
3.4.2	Auswahlkriterien.....	179
3.5	Zwischenfazit.....	183
4	Fallstudien.....	187
4.1	Einführende Anmerkungen.....	187
4.2	Empirisches Untersuchungsdesign.....	189
4.2.1	Fallstudienmethodik.....	189
4.2.1.1	Wissenschaftstheoretische Einordnung.....	189
4.2.1.2	Begründung der Fallstudienmethodik.....	192
4.2.1.3	Auswahl der Fallstudien.....	194
4.2.2	Fallstudienelemente und Vorgehen.....	199
4.2.2.1	Erhebung des Auswahlprozesses.....	199

4.2.2.2	Erhebung der Auswahlkriterien durch Beobachtungen.....	200
4.2.2.3	Quantitative Zusammenhänge	205
4.2.2.3.1	Auswahlstufe und Absagegründe	205
4.2.2.3.2	Dealflow-Quellen und Absagegründe.....	208
4.2.2.3.3	Dealflow-Quellen und Finanzierungswahrscheinlichkeit.....	209
4.3	Ashoka	210
4.3.1	Darstellung der Gesellschaft	210
4.3.1.1	Historie und Ziele	210
4.3.1.2	Organisation	211
4.3.1.3	Refinanzierung und Portfolio	212
4.3.2	Auswahlprozess	214
4.3.2.1	Überblick über den Auswahlprozess	214
4.3.2.2	Deal Origination	215
4.3.2.3	Screening	216
4.3.2.4	Due Diligence	217
4.3.2.4.1	Erste Due-Diligence-Phase	217
4.3.2.4.2	Zweite und dritte Due-Diligence-Phase.....	219
4.3.2.5	Strukturierung.....	221
4.3.3	Bedeutung der Auswahlkriterien	223
4.3.3.1	Überblick	223
4.3.3.2	Neue Idee.....	228
4.3.3.3	Unternehmerische Qualität	233
4.3.3.4	Social Impact	237
4.3.3.5	Kreativität	238
4.3.3.6	Integrität	239
4.3.3.7	Sonstige Kriterien.....	239
4.3.4	Quantitative Zusammenhänge.....	240
4.3.4.1	Datengrundlage.....	240
4.3.4.2	Auswahlstufe und Absagegründe	241
4.3.4.3	Dealflow-Quellen und Absagegründe	243
4.3.4.4	Dealflow-Quellen und Finanzierungswahrscheinlichkeit	244
4.4	BonVenture	247

4.4.1	Darstellung der Gesellschaft	247
4.4.1.1	Historie und Ziele	247
4.4.1.2	Organisation	248
4.4.1.3	Refinanzierung und Portfolio	251
4.4.2	Auswahlprozess	252
4.4.2.1	Überblick über den Auswahlprozess	252
4.4.2.2	Deal Origination	253
4.4.2.3	Screening	254
4.4.2.4	Due Diligence	255
4.4.2.5	Strukturierung	257
4.4.3	Bedeutung der Auswahlkriterien	258
4.4.3.1	Überblick	258
4.4.3.2	Produkt	262
4.4.3.3	Markt	265
4.4.3.4	Finanzen	266
4.4.3.5	Social Impact	267
4.4.3.6	Social Entrepreneur	268
4.4.3.7	Sonstige Kriterien	269
4.4.4	Quantitative Zusammenhänge	269
4.4.4.1	Datengrundlage	269
4.4.4.2	Auswahlstufe und Absagegründe	270
4.4.4.3	Dealflow-Quellen und Absagegründe	275
4.4.4.4	Dealflow-Quellen und Finanzierungswahrscheinlichkeit	277
5	Vergleichende Analyse und Entwicklung von Thesen	281
5.1	Einführende Anmerkungen	281
5.2	Auswahlprozess	281
5.2.1	Prozessübergreifende Analyse	281
5.2.1.1	Einfluss der Gründer und Investoren	281
5.2.1.1.1	Investoreninteressen und ihre Ressourcenbindung	281
5.2.1.1.2	Mitspracherechte und Effizienz des Auswahlprozesses	285
5.2.1.2	Einfluss der Rendite- und Risikoorientierung	288
5.2.2	Deal Origination	293

5.2.2.1 Dealflow allgemein	293
5.2.2.2 Vermittler	295
5.2.2.3 Dealflow-Quelle und Absagegründe	299
5.2.3 Screening.....	299
5.2.4 Due Diligence	300
5.2.4.1 Ablauf und Aktivitäten	300
5.2.4.2 Institutionenökonomische Sicht	304
5.2.4.3 Psychologische Sicht	306
5.2.5 Strukturierung	311
5.2.5.1 Überblick	311
5.2.5.2 Spenden	312
5.2.5.2.1 Stipendien	312
5.2.5.2.2 Spenden an Organisationen.....	316
5.2.5.3 Darlehen	319
5.2.5.4 Eigenkapital	321
5.3 Auswahlkriterien.....	323
5.3.1 Vergleich der Erhebungsmethoden und Überblick über Kriterien	323
5.3.2 Einzelkriterien	328
5.3.2.1 Konzept.....	328
5.3.2.2 Social Entrepreneur	333
5.3.2.3 Markt	336
5.3.2.4 Soziale Rendite	338
5.3.2.5 Finanzielles.....	340
5.3.3 Kriterienhierarchie	341
5.3.3.1 Überblick	341
5.3.3.2 Konzept.....	341
5.3.3.3 Social Entrepreneur	345
5.3.3.4 Soziale Rendite	349
5.3.3.5 Finanzielles.....	351
6 Schlussbetrachtung.....	353
6.1 Zusammenfassung.....	353
6.2 Implikationen für die Praxis.....	360

6.2.1 Investoren.....	360
6.2.2 Venture-Philanthropy-Gesellschaften.....	361
6.2.3 Social Entrepreneurs und Social Ventures.....	364
6.3 Zukünftige Forschung.....	365
Anhang	369
Literaturverzeichnis.....	375

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Schematischer Aufbau der Arbeit	14
Abbildung 2: Darstellung der Nutzenfunktion	29
Abbildung 3: Abgrenzung von privat und sozial.....	32
Abbildung 4: Modell zur Klassifizierung wirtschaftlicher Tätigkeiten.....	37
Abbildung 5: Renditemöglichkeitenkurven.....	43
Abbildung 6: Abgrenzung der Begriffe Private Equity, Venture Capital und Buy-out.....	49
Abbildung 7: Formen der Deal Origination.....	123
Abbildung 8: Anteile am Dealfow und Erfolgsquoten einzelner Dealfow- Quellen	126
Abbildung 9: Private und soziale Renditeziele der Fallstudien.....	198
Abbildung 10: Ashokas Auswahlprozess	215
Abbildung 11: Untergliederung der Auswahlkriterien in markt-, konzept- und personenbezogene Kriterien	225
Abbildung 12: Organisationsstruktur der BonVenture-Gruppe	249
Abbildung 13: BonVentures Auswahlprozess.....	252
Abbildung 14: Dealfow-Quellen von Venture-Philanthropy-Gesellschaften	296
Abbildung 15: Anteil der Kriterien an der Gesamtdiskussion.....	325
Abbildung 16: Wirkung der Unterkriterien zweiter Ebene auf das Unterkriterium erster Ebene "Systemveränderung"	343
Abbildung 17: Wirkung der Unterkriterien erster Ebene auf das Kriterium „Konzept“	344
Abbildung 18: Wirkung der Unterkriterien auf das Kriterium „Social Entrepreneur“	348
Abbildung 19: Wirkung der Unterkriterien auf das Kriterium „Soziale Rendite“	349
Abbildung 20: Überprüfung des Finanzkriteriums.....	352

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Klassifizierung von Handlungsergebnissen anhand der Dimensionen finanziell – nichtfinanziell, sozial – privat.....	33
Tabelle 2:	Einordnung verschiedener Finanzierungsansätze in die Privat-Soziale-Rendite-Risiko-Matrix.....	88
Tabelle 3:	Gründer-Investor-Matrix	91
Tabelle 4:	Vergleich der Finanzierungsformen – strukturelle Merkmale des deutschen Marktes	98
Tabelle 5:	Vergleich der Finanzierungsformen – strategische Merkmale.....	99
Tabelle 6:	Vergleich der Finanzierungsformen – Typologie.....	100
Tabelle 7:	Due-Diligence-Aktivitäten	132
Tabelle 8:	Literaturüberblick Bedeutung von Auswahlkriterien.....	144
Tabelle 9:	Gründe für die Ablehnung von Finanzierungsanfragen	156
Tabelle 10:	Einfluss von Teameigenschaften auf die Wahrscheinlichkeit einer Venture-Capital-Finanzierung und eines IPOs.....	174
Tabelle 11:	Dealflow-Quellen von Venture-Philanthropy-Gesellschaften und deren Bedeutung.....	178
Tabelle 12:	Bedeutung von Auswahlkriterien für Venture-Philanthropy-Gesellschaften.....	181
Tabelle 13:	Forschungsgegenstände und Untersuchungsmethoden	188
Tabelle 14:	Bedeutung verschiedener wissenschaftlicher Zeitschriften für die Venture-Capital-Forschung	190
Tabelle 15:	Strukturmerkmale der Fallstudien	196
Tabelle 16:	Strategische Merkmale der Fallstudien	197
Tabelle 17:	Überblick über die Kriteriendiskussion nach Kandidaten.....	226
Tabelle 18:	Anteil der Kriterien an der Diskussion	227
Tabelle 19:	Lagemaße und Streuung der pro Kandidat und Kriterium codierten Wörter.....	228

Tabelle 20:	Diskussion der gesellschaftlichen Probleme	232
Tabelle 21:	Häufigkeit der Absagegründe	242
Tabelle 22:	Zusammenhang zwischen Absagegründen und Auswahlprozess	243
Tabelle 23:	Zusammenhang zwischen Absagegründen und Herkunft der Finanzierungsanfrage.....	244
Tabelle 24:	Zusammenhang zwischen Herkunft und erreichter Auswahlstufe	245
Tabelle 25:	Qualitätsunterschiede zwischen Vermittlertypen	246
Tabelle 26:	Überblick über die Kriteriendiskussion nach Kandidaten	260
Tabelle 27:	Anteil der Kriterien an der Diskussion	261
Tabelle 28:	Lagemaße und Streuung der pro Kandidat und Kriterium codierten Wörter	262
Tabelle 29:	Diskussion der gesellschaftlichen Probleme	265
Tabelle 30:	Häufigkeit der Absagegründe	271
Tabelle 31:	Häufigkeit der Absagegründe mit zusammengefassten Ausschlusskriterien.....	272
Tabelle 32:	Zusammenhang zwischen Absagegründen und Auswahlprozess	273
Tabelle 33:	Zusammenhang zwischen Absagegründen und Herkunft der Finanzierungsanfrage.....	276
Tabelle 34:	Zusammenhang zwischen Herkunft und erreichter Auswahlstufe	278
Tabelle 35:	Qualitätsunterschiede zwischen Vermittlertypen	279
Tabelle 36:	Qualitätsunterschiede zwischen Vermittlern	298
Tabelle 37:	Anteil der Kriterien an Diskussionen und Anfragen	324
Tabelle 38:	Vergleich Anteil der Kriterien an Diskussion und Anfragen	326
Tabelle 39:	Vergleich der Kriterienbedeutung nach Erhebungsmethode	327
Tabelle 40:	Mehrfachcodierungen und Überschneidungen bei Konzeptkriterien	342
Tabelle 41:	Mehrfachcodierungen und Überschneidungen bei Social- Entrepreneur-Kriterien.....	345

Abkürzungsverzeichnis

BA	Business Angel
BE	Business Entrepreneur/Business Entrepreneurship
BP	Businessplan
BV	BonVenture
BVK	Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften
CSR	Corporate Social Responsibility
DD	Due Diligence
DZI	Deutsches Zentralinstitut für soziale Fragen
EK	Eigenkapital
ESTG	Einkommensteuergesetz
EVPA	European Venture Philanthropy Association
FK	Fremdkapital
Fn.	Fußnote
ggf.	gegebenenfalls
IPO	Initial Public Offering (Börsengang)
IRR	Internal Rate of Return (interner Zinsfuß)
i.S.v.	im Sinne von
KPI	Key Performance Indicator
LOI	Letter of Intent
MBI	Management-Buy-in
MBO	Management-Buy-out
NGO	Non-Governmental Organization
o.J.	ohne Jahr
PA	Principal Agent
PEG	Private-Equity-Gesellschaft
PR	Public Relations
PU	Portfoliounternehmen
S.	Seite
SE	Social Entrepreneur/Social Entrepreneurship
SROI	Social Return on Investment

SRS	Social Reporting Standard
SWOT	Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats
T.	Theorie
u.a.	unter anderem
USP	Unique Selling Point
VC	Venture Capital/Venture Capitalist
VCG	Venture-Capital-Gesellschaft
vgl.	vergleiche
vglw.	vergleichsweise
vs.	versus
z.B.	zum Beispiel
zw.	zwischen

1 Einleitung

1.1 Relevanz der Untersuchung

Die Begriffe Social Entrepreneurship und Social Entrepreneur wurden Anfang der 80er Jahre von Bill Drayton, dem Gründer der Organisation Ashoka, geprägt.¹ Social Entrepreneurs sind hinsichtlich vieler Eigenschaften mit klassischen Business Entrepreneurs vergleichbar. Indem sie als schöpferische Zerstörer neue, bessere Produkte und Dienstleistungen anbieten, tragen sie zu nachhaltigen Veränderungen bei.² Der wesentliche Unterschied zwischen klassischen Business Entrepreneurs und Social Entrepreneurs ist jedoch das Ziel ihrer Tätigkeit. Social Entrepreneurs arbeiten an der Lösung gesellschaftlicher Probleme; ihr Ziel ist gesellschaftlicher Wandel und gesellschaftlicher Wert. Gemessen wird der gesellschaftliche Wandel anhand der gesellschaftlichen Rendite, die sich aus der sozialen und der privaten Rendite zusammensetzt. Die private wird meist als finanzielle Rendite bezeichnet. Das Erwirtschaften einer finanziellen Rendite kann dabei, muss aber nicht Bestandteil der Arbeit von Social Entrepreneurs sein. In jedem Fall ist es weder das alleinige noch das primäre Ziel. Ein weltbekanntes Beispiel eines Social Entrepreneurs ist Muhammad Yunus, der Friedensnobelpreisträger des Jahres 2006. Mithilfe der von ihm gegründeten Grameen Bank verbreitet sich das Konzept der Mikrokredite über den Globus und ermöglicht Menschen, sich aus der Armut zu befreien.³

Als Konsequenz der Ausrichtung auf gesellschaftlichen Wandel werden mit Social-Entrepreneurship-Aktivitäten keine marktüblichen finanziellen Renditen erzielt. Wäre dies möglich, dann wäre vermutlich schon ein klassischer Business Entrepreneur in diesem Bereich tätig geworden.⁴ Da die Nutznießer der Aktivitäten von Social Entrepreneurs die erbrachten Leistungen häufig nicht bezahlen können, generieren einige

¹ Vgl. Frischen (2007), S. 153; Light (2009), S. 21.

² Vgl. Schumpeter (1950), S. 138, der vom „Prozess der ‚schöpferischen Zerstörung‘“ spricht.

³ Vgl. für eine ausführliche Darstellung der Tätigkeiten von Yunus und der Grameen Bank Bornstein (1997).

⁴ Die Arbeit folgt einigen Beiträgen in der Literatur, die den Ausdruck Business Entrepreneurship als das Pendant zu Social Entrepreneurship verwendet; vgl. Ashoka (2007), S. 3; Sen (2007), S. 536; Zahra et al. (2009), S. 529; Roder (in Druck).

Social Entrepreneurs nicht einmal Einnahmen zur Deckung ihrer Kosten.⁵ Die Bandbreite der Aktivitäten reicht von solchen mit keinerlei Einkommensgenerierung bis hin zu einem knapp unter dem Marktniveau liegenden Einkommen. Dementsprechend unterscheiden sich auch die Finanzierungsformen von Spenden bis hin zu Eigenkapital und Fremdkapital mit einem Verzinsungsanspruch knapp unterhalb des Marktniveaus. Klassische externe Kapitalgeber wie Banken oder Beteiligungsgesellschaften kommen dafür nicht in Frage, da die Rendite regelmäßig zu niedrig ist und keine Sicherheiten gestellt werden können. Social Entrepreneurs und ihre Organisationen, die Social Ventures, sind daher auf Kapital angewiesen, das nicht zu marktüblichen Konditionen verzinst werden muss.⁶

Prominente Beispiele von Social Entrepreneurs gibt es nicht erst seit den 80er Jahren. Friedrich Wilhelm Raiffeisen und Maria Montessori sind frühe Beispiele für Social Entrepreneurs.⁷ Doch erst seit in den 80er Jahren der Begriff Social Entrepreneur für diese Unternehmer verwendet wird, werden sie als eigenständiges Phänomen wahrgenommen. Hinzu kommt, dass die Bedeutung von Social Entrepreneurship stark zunimmt.⁸ Wissenschaftliches Interesse für dieses Gebiet kam in den 90er Jahren auf und führte Ende der 90er Jahre zu den ersten (semi-)wissenschaftlichen Publikationen.⁹

Wie Social Entrepreneurship die Übertragung klassischer Business Entrepreneurship in den Non-Profit-Sektor ist, so setzte in der zweiten Hälfte der 90er Jahre auf der Finanzierungsseite eine analoge Entwicklung ein. Der Venture-Capital-Ansatz wurde auf den Non-Profit-Sektor übertragen. Viele Protagonisten dieser Entwicklung waren erfolgreiche Venture-Capital- und Private-Equity-Geber sowie Unternehmer, die ein

⁵ Eine Mindermeinung in der Literatur vertritt die Auffassung, dass unternehmerisches Handeln immer Einkommensgenerierung beabsichtigen müsse; vgl. Boschee/McClurg (2003), S. 4ff.

⁶ Vgl. Morduch (1999), der für das oben bereits genannte Beispiel der Grameen Bank, gegründet von Muhammad Yunus, zeigt, dass solche Kapitalgeber benötigt wurden.

⁷ Vgl. Achleitner (2007), S. 57.

⁸ Vgl. Zietlow (2001), S. 19, 21ff.; Drayton (2002), S. 121ff.; Bornstein (2004), S. 3ff.; Drayton (2006), S. 83f.

⁹ Einige frühe Publikationen über Social Entrepreneurship sind: Leadbeater (1997), Emerson (1999), Fowler (2000), Dees (2001); Mort/Weerawardena/Carnegie (2003). Für eine Auflistung vor allem semi-wissenschaftlicher Publikationen bis 2000 vgl. Johnson (2000), S. 16. Einige einflussreiche, frühe deutsche Beiträge sind Fueglistaller/Müller/Volery (2004); Achleitner (2007), Achleitner/Pöllath/Stahl (2007); Achleitner/Heister (2007); Achleitner et al. (2008).

Venture-Capital-finanziertes Unternehmen führten.¹⁰ Ihr Ziel war es, ihre Erfahrungen aus dem For-Profit-Sektor für den Non-Profit-Sektor zu nutzen. Bis zu diesem Zeitpunkt hatten im privaten Bereich hauptsächlich Förderstiftungen die Aufgabe übernommen, innovative Projekte zu finanzieren, die auf gesellschaftlichen Wandel ausgerichtet waren.¹¹

Die Übertragung des Venture-Capital-Ansatzes stellt einige Praktiken klassischer Förderstiftungen in Frage. Im Jahr 1997 wurde ein einflussreicher Artikel veröffentlicht, der die Übertragung des Venture-Capital-Ansatzes auf Förderstiftungen theoretisch begründet.¹² Das Kernelement der in diesem Artikel vorgeschlagenen Strategie ist die Konzentration auf wenige Organisationen, die dafür aber über einen längeren Zeitraum und mit größeren Summen unterstützt werden sollten. Zusätzlich wird empfohlen, die gesamte Organisation und nicht nur Einzelprojekte der Organisation zu finanzieren. Weitere Anregungen gab der Artikel zu Erfolgsmessung, Ausstiegsplanung und Risikomanagement. Die auf diesen Ansätzen aufbauenden Finanzintermediäre bezeichnen sich meist als Social-Venture-Capital- oder als Venture-Philanthropy-Gesellschaften.¹³ Beide Gesellschaftsarten unterscheiden sich bezüglich der verwendeten Finanzierungsinstrumente. Social-Venture-Capital-Gesellschaften finanzieren mit Eigenkapital und Krediten, Venture-Philanthropy-Gesellschaften mit Spenden. Da beide Gesellschaftsarten viele Ähnlichkeiten haben, wird im Folgenden der Begriff Venture Philanthropy vereinfachend als Oberbegriff genutzt.¹⁴ In den speziellen Fällen, in denen sich eine Aussage nicht auf beide Ausprägungen bezieht, werden die Gesellschaften als Social-Venture-Capital-Gesellschaft

¹⁰ Vgl. Graduate School of Business Stanford University (1998), S. 6ff.; Tuan (1999), S. 2ff.; Community Wealth Ventures (2000), S. 7, 22f.; European Venture Philanthropy Association (EVPA) (2008), S. 23ff.

¹¹ Stiftungen werden häufig unterteilt in Förderstiftungen und operative Stiftungen. Förderstiftungen werden selbst nicht operativ tätig. Sie finanzieren andere, operative Non-Profit-Organisationen und können ihre Ziele folglich nur mittelbar erreichen. Operative Stiftungen dagegen sind dem Namen entsprechend selbst operativ tätig und verfolgen unmittelbar gesellschaftliche Ziele. Auf die Unterteilung wird im Laufe der Arbeit noch genauer eingegangen.

¹² Vgl. Letts/Ryan/Grossman (1997), S. 37ff. Die Autoren beschreiben zwar den Ansatz, nutzen selbst den Ausdruck „Venture Philanthropy“ aber nicht.

¹³ Vgl. Tuan (1999), S. 2; European Venture Philanthropy Association (EVPA) (2008), S. 13.

¹⁴ Die Begriffe Venture Philanthropy und Social Venture Capital wurden bis heute noch nicht eindeutig voneinander abgegrenzt. Zum Teil wird in der Literatur zusätzlich auch der Begriff Social-Venture-Fund genutzt; vgl. Community Wealth Ventures (2000).

und Spenden-Venture-Philanthropy-Gesellschaft bezeichnet, um sie voneinander abzugrenzen. Wenn in dieser Arbeit der Begriff Gesellschaft für eine Institution verwendet wird, dann immer als Kurzform für Venture-Philanthropy-Gesellschaft – in Anlehnung an Venture-Capital-Gesellschaften. Der Begriff Organisation wird ausschließlich für operative Organisationen verwendet, die sich z.B. als Portfolioorganisation einer Venture-Philanthropy-Gesellschaft eignen würden.

Venture Philanthropy war Ende der 90er Jahre keineswegs neu.¹⁵ Ähnlich wie es bereits Social Entrepreneurs gab, bevor der Begriff verwendet wurde, gab es auch schon Venture Philanthropy, bevor der Begriff eingeführt wurde. Doch erst in den 90er Jahren wurde Venture Philanthropy als eine eigenständige Strategie wahrgenommen, die sich von anderen Arten der Finanzierung von Non-Profit-Organisationen abhebt. Das Ziel einer Venture-Philanthropy-Gesellschaft ist vergleichbar mit dem einer Venture-Capital-Gesellschaft: innovative Organisationen mit hohen Wachstumsaussichten zu identifizieren und zu finanzieren. Die wesentliche Besonderheit ist: Diese geförderten Organisationen müssen gesellschaftlichen Wandel hervorbringen. Aus Social Entrepreneurship und Venture Philanthropy ergibt sich somit eine natürliche Verbindung – die einen suchen, was die anderen bieten.

Venture-Philanthropy-Gesellschaften stehen im Mittelpunkt dieser Arbeit. In Deutschland gab es zu Beginn der Untersuchung erst zwei Venture-Philanthropy-Gesellschaften, die öffentlich in Erscheinung traten, explizit angaben, in Social Entrepreneurship zu investieren und bereits einige Jahre Erfahrung vorweisen konnten: zum einen die bereits angesprochene Organisation Ashoka, zum anderen die Social-Venture-Capital-Gesellschaft BonVenture, beide seit 2003 in Deutschland tätig.¹⁶ Daneben existierten möglicherweise weitere, die nicht öffentlich sichtbar waren. Wahrscheinlich verwendet eine Reihe von Förderstiftungen in Teilen Venture-Philanthropy-Ansätze, ohne sich selbst als Venture-Philanthropy-Gesellschaft zu bezeichnen. Angesichts der heterogenen Stiftungslandschaft in Deutschland ist die An-

¹⁵ Vgl. Venture Philanthropy Partners (2002), S. 13f.; John (2006), S. 4.

¹⁶ BonVenture war zu dem Zeitpunkt auch die einzige deutsche Gesellschaft, die Mitglieder der Branchenvereinigung European Venture Philanthropy Association (EVPA) war; vgl. European Venture Philanthropy Association (EVPA) (2006). Häufig wird im Zusammenhang mit Ashoka und BonVenture auch die Schwab Foundation for Social Entrepreneurship, die seit 2005 in Deutschland aktiv ist, erwähnt. Sie zählt aber nicht zu den Venture-Philanthropy-Gesellschaften, da sie keine finanziellen Mittel vergibt, sondern einen Preis verleiht.

zahl solcher Gesellschaften nicht zu beziffern. Die zunehmende Bedeutung dieses Ansatzes zeigt sich jedoch darin, dass noch während der Erstellung der Arbeit in Deutschland weitere Venture-Philanthropy-Gesellschaften gegründet wurden.¹⁷ Auch prominente Förderstiftungen wie die Vodafone Stiftung bekennen sich nun öffentlich zu einem Venture-Philanthropy-Ansatz.¹⁸

Wenngleich der Venture-Philanthropy-Markt anscheinend wächst, ist er, auch zum Zeitpunkt der Fertigstellung der Arbeit, noch relativ klein.¹⁹ Nicht die Größe des Venture-Philanthropy-Sektors macht die vorliegende Untersuchung relevant, sondern das Potenzial dieser neuen Strategie zur Förderung gesellschaftlicher Aktivitäten in Deutschland. Denn der Venture-Philanthropy-Ansatz ist auch für viele der etwa 6.000 vom Maecenata Institut erfassten Förderstiftungen in Deutschland relevant, die pro Jahr etwa 2,5 Mrd. Euro investieren.²⁰ Tatsächlich wird Venture Philanthropy in der Förderstiftungsszene in Publikationen, auf Konferenzen und in Gesprächskreisen zunehmend diskutiert. Selbst für operative Stiftungen stellt Venture Philanthropy eine Alternative dar. Vermutlich sind operative Stiftungen hauptsächlich operativ und nicht fördernd tätig, weil sie davon ausgehen, auf diese Weise den gesellschaftlichen Wandel effizienter und effektiver voranzutreiben. Möglicherweise können die operativen Stiftungen ihre Ziele aber besser erreichen, wenn sie die Finanzierung von der

¹⁷ Die Branchenvereinigung European Venture Philanthropy Association (EVPA) hat neben BonVenture zum Zeitpunkt der Fertigstellung der Arbeit Anfang 2010 als weitere Mitglieder die Gesellschaften Auridis, Canopus und Stiftung Charité; vgl. European Venture Philanthropy Association (EVPA) (2009). Eine weitere junge deutsche Venture-Philanthropy-Gesellschaft ist Social Venture Fund.

¹⁸ Vgl. Vodafone Stiftung Deutschland (2010).

¹⁹ Vgl. Fn. 17.

²⁰ Da in der Datenbank nicht alle Stiftungen erfasst sind, liegt die tatsächliche Zahl vermutlich deutlich höher. Das Maecenata-Institut gibt an, dass im Jahr 2007 von insgesamt 12.370 erfassten Stiftungen 5.708 fördernd und 1.063 fördernd und operativ tätig sind; vgl. Sprengel/Ebermann (2007), S. 7. Der Bundesverband Deutscher Stiftungen gibt an, dass im Dezember 2009 in Deutschland 17.372 rechtsfähige Stiftungen bürgerlichen Rechts existieren; vgl. Bundesverband Deutscher Stiftungen (2010). Von den in der Datenbank des Bundesverbandes Deutscher Stiftungen erfassten Stiftungen geben 4.591 Stiftungen an, fördernd tätig zu sein. Diese Zahl bezieht sich aber nur auf die Stiftungen, zu denen entsprechende Informationen vorlagen. Die tatsächliche Anzahl liegt aufgrund der etwa 50%, die nicht an der Befragung teilgenommen haben, und weiteren Stiftungen, die keine Angaben gemacht haben, deutlich höher. Vgl. Bundesverband Deutscher Stiftungen (2008b), S. 45, 108. Für Angaben zum Marktvolumen vgl. Bundesverband Deutscher Stiftungen (2008b), S. 32.

operativen Durchführung trennen, so wie es regelmäßig im For-Profit-Sektor der Fall ist.

Zu vergleichen ist die vorliegende Arbeit mit den Venture-Capital-Untersuchungen, die in Deutschland in den 80er Jahren durchgeführt wurden.²¹ Der Venture-Capital-Markt war zwar in Deutschland noch in der Entstehungsphase, hat sich seitdem aber dynamisch entwickelt. Venture Capital wird mittlerweile eine wichtige Rolle im Bezug auf Innovationen, Arbeitsplätze und Wirtschaftswachstum zugeschrieben.²² Venture-Capital-Gesellschaften werden daher politisch gefördert und unterstützt.²³ Die hohe Bedeutung, die Venture Capital mit der Zeit gewonnen hat, rechtfertigt rückblickend frühe Arbeiten über ein zum Zeitpunkt der Untersuchung noch wenig beachtetes Phänomen.

Eine Reihe von Indizien spricht auf der Angebotsseite dafür, dass Venture Philanthropy in Deutschland an Bedeutung zunehmen wird: Das Nettofinanzvermögen der Deutschen hat zwischen 1991 und 2007 um etwa 81%, also 3,7% p.a., zugenommen.²⁴ Die Anzahl besonders wohlhabender Menschen steigt überproportional dazu²⁵ und auch die Anzahl kinderloser Paare wächst.²⁶ Darüber hinaus kommen Menschen heute früher in ihrem Leben zu Vermögen, zum einen weil Unternehmer bereits in jungen Jahren großen Wohlstand erreichen,²⁷ zum anderen weil die Gründergeneration, die es teils zu erheblichem Reichtum gebracht hat, ihr Vermögen

²¹ Vgl. für zwei frühe Arbeiten zum Venture-Capital-Markt in Deutschland Wrede (1987); Hardenberg (1989).

²² Vgl. Mason/Harrison (1999), S. 1.

²³ Vgl. European Venture Capital Association (EVCA) (2007); Börsenzeitung (2008); Achleitner et al. (2009), S. 443ff.

²⁴ Vgl. Deutsche Bundesbank (2008), S. 21. Geschätzt wird, dass das Nettofinanzvermögen der privaten Haushalte, inklusive Non-Profit-Dienstleistern, zwischen 1991 und 2007 von 1.667 Mrd. Euro auf 3.017 Mrd. Euro gestiegen ist. Nicht enthalten ist in diesen Schätzungen das Sachvermögen, z.B. Wohnimmobilien, Autos, Kunst und andere langlebige Konsumgüter. Das Sachvermögen belief sich im Jahr 2007 auf geschätzte weitere 4.857 Mrd. Euro; vgl. Frankfurter Allgemeine Zeitung (2009a).

²⁵ Fulton/Blau (2005), S. 14 zeigen dies für die USA.

²⁶ Vgl. Kocka (2004), S. 7.

²⁷ Vgl. Anheier/Leat (2006), S. 21.

vererbt.²⁸ Viele junge wohlhabende Menschen zeigen ein deutliches Interesse daran, aktiv Soziales zu gestalten.²⁹ All diese angebotsseitigen Veränderungen drücken sich z.B. in der steigenden Anzahl von Stiftungsgründungen aus.³⁰ Zuletzt kann auch eine positive Einstellung der Politik gegenüber bürgerschaftlichem Engagement und Spenden festgestellt werden, die sich in entsprechenden Gesetzesänderungen zeigt.

Neben diesen, die Angebotsseite betreffenden Argumenten kann auch die Nachfrage-seite Anhaltspunkte für eine steigende Relevanz von Venture Philanthropy liefern. Die Bedeutung des Non-Profit-Sektors hat in Deutschland in den letzten Jahren und Jahrzehnten stark zugenommen.³¹ Die Beschäftigung in diesem Sektor stieg in Deutschland zwischen 1997 und 2005 um 16%, während die gesamte Beschäftigung in diesem Zeitraum nur um 4% zunahm.³² Insgesamt waren 2005 neun Mio. Erwerbstätige im Non-Profit-Sektor beschäftigt, 23% der Gesamtbeschäftigten. Sie erwirtschafteten 11,5% der gesamten Wirtschaftsleistung in Deutschland.³³ Nach der OECD-Statistik stiegen die staatlichen Sozialausgaben zwischen 1995 und 2005 nominal etwa um 2% pro Jahr und lagen konstant bei etwa 26,5% des Bruttosozialproduktes.³⁴ Der Anteil der Sozialausgaben am Staatshaushalt stieg zwischen 1995 und 2005 sogar von 48,4%

²⁸ Die Vererbung von Vermögen ist ein häufiger Anlass für eine Stiftungsgründung; vgl. Timmer (2005), S. 35ff.

²⁹ Vgl. Economist (2006), S. 3.

³⁰ Vgl. Sprengel/Ebermann (2007), S. 95ff.; Bundesverband Deutscher Stiftungen (2008a), S. 11. Vgl. Fulton/Blau (2005), S. 14 für Zahlen zu den USA.

³¹ Vgl. Anheier (1998), S. 45f. Die Daten wurden im Rahmen des renomierten und weltweit einzigartigen Johns Hopkins Comparative Non-Profit Sector Projects im Jahr 1995 erhoben, wobei die Daten teils auf fortgeschriebenen Zahlen aus dem Jahr 1986 beruhen; vgl. Spengler (2009), S. 6. Jüngere, vergleichbar umfassende Daten zum deutschen Non-Profit-Sektor existieren nicht.

³² Vgl. Kowalski (2006).

³³ Vgl. Kowalski (2006). Für das Jahr 1990 findet Anheier (1998), S. 33f. im Rahmen des Johns Hopkins Comparative Non-Profit Sector Projects deutlich niedrigere Zahlen: eine Millionen Vollzeitstellen, dies entsprach 3,7% der volkswirtschaftlichen Gesamtbeschäftigung. Die Zahlen suggerieren ein extremes Wachstum zwischen 1990 und 1997. Aufgrund fehlender einheitlicher Definitionen können beide Zahlen jedoch nicht verglichen werden. Auch Vereine, die nicht zu den klassischen Bereichen des deutschen Non-Profit-Sektors zählen und kaum Angestellte haben, haben in den letzten Jahren ein enormes Wachstum erfahren. Ihre Anzahl ist von 160 Vereinen im Jahr 1960 auf 677 Vereine pro 100.000 Einwohner im Jahr 2008 stark gestiegen; vgl. Anheier (1998), S. 33; Franzen/Botzen (2009), S. 55. Vgl. zur internationalen, explosionsartigen Entwicklung von Non-Profit-Organisationen Bornstein (2004), S. 3f.

³⁴ Vgl. OECD (o.J.-b).

auf 57,2%.³⁵ 1990 lag dieser Anteil noch bei 22%.³⁶ Auch wenn der Sprung von 1990 bis 1995 sicher durch die Wiedervereinigung beeinflusst wurde und mitunter auch statistische Effekte dazu beigetragen haben, zeigen die Zahlen dennoch grundsätzlich, dass die Ausgaben für Soziales einen deutlich wachsenden Anteil an den Staatsausgaben ausmachen.³⁷

Das Wachstum des Non-Profit-Sektors kann aus zwei Gründen für die vermutete Bedeutungszunahme von Venture Philanthropy angeführt werden. Einerseits kann argumentiert werden, dass das schiere Wachstum des Sektors auch zu einer Steigerung der Kapitalnachfrage führen wird. Andererseits kann die Argumentation verfolgt werden, dass Venture Philanthropy im Gegenteil dazu benötigt wird, das Wachstum von Teilen des Non-Profit-Sektors und der staatlichen Sozialausgaben zu reduzieren. Venture Philanthropy kann dazu beitragen, die Effizienz und Effektivität der Bekämpfung gesellschaftlicher Probleme zu erhöhen. Wichtig ist festzuhalten, dass diese Argumentation nicht das Ziel verfolgt, den Staat aus seiner sozialen Verantwortung zu entlassen. Vielmehr ist Venture Philanthropy eine komplementäre Form, gesellschaftsrelevante Vorhaben zu finanzieren. Im Gegensatz zum Staat haben Venture-Philanthropy-Gesellschaften die Möglichkeit, in einer riskanten Phase in soziale Innovationen zu investieren, ähnlich wie Venture-Capital-Gesellschaften das bei jungen, innovativen Unternehmen tun. Aus diesen Investitionen überlebt nur ein Teil, der sich großflächig durchsetzt. Die langfristige Finanzierung dieser am Markt entstandenen und in ihrer Wirksamkeit bewährten Innovationen könnte dann wiederum eine Aufgabe des Staates sein.

Die bisherige Forschung über Non-Profit-Finanzintermediäre, darunter fast ausschließlich Förderstiftungen, ist stark soziologisch, rechtlich und historisch geprägt.³⁸ Explizit betriebswirtschaftliche Untersuchungen sind international und speziell in Deutschland

³⁵ Vgl. OECD (o.J.-b). Für einen Überblick über die verschiedenen staatlichen Sozialleistungen und eine europaweite Übersicht vgl. European Commission (2007).

³⁶ Vgl. OECD (o.J.-b); OECD (o.J.-a).

³⁷ Dies ist in der Grundtendenz auch in anderen OECD-Ländern zu beobachten; vgl. OECD (o.J.-b)

³⁸ Zum Beispiel ist Helmut Anheier, einer der bekannteste Stiftungsforscher, Soziologe; vgl. Anheier/Toepler (1999b); Anheier (2001); Anheier/Leat (2006); Anheier/Daly (2007).

rar.³⁹ Insofern verwundert es nicht, dass auch die Venture-Philanthropy-Forschung sich noch ganz am Anfang befindet und bisher nur einige wenige wissenschaftliche Arbeiten publiziert wurden.⁴⁰ Finanzintermediäre im Non-Profit-Sektor und damit auch Venture-Philanthropy-Gesellschaften stehen vor ähnlichen Herausforderungen wie Finanzintermediäre im For-Profit-Sektor, speziell Venture-Capital-Gesellschaften. Sie müssen erstens förderungswürdige Organisationen finden, zweitens die richtigen Organisationen auswählen, drittens einen geeigneten Finanzierungsvertrag vereinbaren und viertens die Organisationen auch nichtfinanziell sinnvoll unterstützen.⁴¹ Genau durch diese vier Aufgaben können Venture-Philanthropy-Gesellschaften Wert schaffen. Den ersten drei Ansätzen zur Wertschaffung widmet sich diese Arbeit.

1.2 Problemstellung und Zielsetzung der Arbeit

In einem frühen Entwicklungsstadium des Venture-Philanthropy-Marktes will diese Arbeit dazu beitragen, eine Grundlage für die Forschung im Bereich Venture Philanthropy aus betriebswirtschaftlicher Sicht zu schaffen. Das Hauptziel der Arbeit ist es, das Verständnis von Venture Philanthropy zu erhöhen, indem das Konzept beschrieben wird und relevante Zusammenhänge aufgedeckt werden. Dazu werden Forschungsfragen aus dem Venture-Capital-Sektor übertragen. Es kommen ausschließlich Fragen, die bereits einmal im Venture-Capital-Bereich untersucht wurden, für diese Arbeit in Betracht. Die Arbeit erlangt dadurch einen klaren Fokus, der erforderlich ist, um die notwendige Tiefe in der Analyse zu erreichen. Explizit einbezogen werden Forschungsfragen aus anderen Disziplinen, z.B. der Psychologie, die bereits im Venture-Capital-Markt untersucht wurden. Da eine weitere Einschränkung nötig ist, konzentriert sich die vorliegende Arbeit auf Forschungsfragen, die sich auf den Auswahlprozess von Venture-Philanthropy-Gesellschaften beziehen. Zum Auswahlprozess werden hier die oben genannten ersten drei Ansätze zur Wertschaffung gezählt: Organisationen finden, auswählen und einen Finanzierungsvertrag vereinbaren.

³⁹ Zu den wenigen deutschen, betriebswirtschaftlichen Forschungsarbeiten zählen Bennis (1999); Bork (2000); Fritsch (2007); Sandberg (2007b); Fleschutz (2008). Eine umfangreiche deutschsprachige Untersuchung Schweizer Förderstiftungen haben Lang/Schnieper (2006) vorgenommen.

⁴⁰ Vgl. Frumkin (2003); Moody (2008); Scarlata/Aleman (2008); Scarlata/Aleman (2009); Miller/Wesley (in Druck).

⁴¹ Ggf. könnte man noch fünftens einen geeigneten Ausstieg mit betrachten.