

„Finanzierungsmodelle“

von Michael Hagelmüller, Ashoka Austria

www.ashoka-cee.org/austria/

Webinar und weitere Infos unter: www.unhcr.at/integration/community-dialog-und-forum

Transkript des Webinars erstellt durch uugot.it, Juli 2020

00:00:01

Michael Hagelmüller: Willkommen zum Webinar "Finanzierungsmodelle". Mein Name ist Michael Hagelmüller, ich arbeite für die NGO ASHOKA. Wir sind ein globales Netzwerk von Sozialunternehmern und Sozialunternehmerinnen. Wir sind in mehr als 80 Ländern weltweit aktiv.

Unser Verständnis von Sozialunternehmertum ist, ein soziales oder ökologisches Problem unternehmerisch zu lösen. Das bedeutet, man verfolgt eine langfristige Vision, versucht unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten - auch abseits von Förderungen - für seine Arbeit zu finden, und ist relativ flexibel in der Finanzierung. Damit man das Problem auch langfristig lösen kann. Sozialunternehmertum - das sind zum Beispiel in unserem globalen Netzwerk Jimmy Wales, der Gründer von WIKIPEDIA. Ein Beispiel in Österreich ist Martin Hollinetz, der die OTELOs gegründet hat.

Was alle Sozialunternehmer gemeinsam haben, ist, dass sie eine langfristige Vision einer besseren Gesellschaft verfolgen. Dafür auch alle Hebel in Bewegung setzen und versuchen, sich sehr divers zu finanzieren. Nicht nur von einer Förderung oder einem Fördergeber, einer Fördergeberin abhängig zu sein.

Wir arbeiten schon sehr lange mit unterschiedlichsten Initiativen zusammen und haben daher auch einen Einblick, wie sich die finanzieren. Diesen Einblick möchte ich gerne heute in den nächsten Minuten teilen. Wir werden zirka 20 Minuten Zeit haben für dieses Thema. Es ist natürlich ein sehr großes Thema, wo es viel zu wissen gibt und viel auch zu entdecken gibt. Aber die Zielsetzung ist heute in einem ersten Schritt, dass man besser versteht: Wie kann ich mich als soziale Initiative, als Verein langfristig finanzieren? Und welche Methoden kann ich verwenden, um das zu tun? Jetzt werde ich meinen Bildschirm herzeigen. Was haben wir uns heute vorgenommen? Natürlich ist das heute Teil des UNHCR Community Dialogs. Ich freue mich sehr, dass ich eingeladen wurde, hier etwas zu Finanzierungsmodellen zu sagen. Hier nochmal kurz zu mir: Michael Hagelmüller von ASHOKA Österreich. Wir arbeiten im Bereich Sozialunternehmertum.

00:02:38

Michael Hagelmüller: Ich muss gleich anfangs sagen, dass es heute nicht nur um Finanzierungsmodelle geht, sondern um Geschäftsmodelle und Finanzierungsmodelle. Warum sage ich das dazu? Im NGO-Bereich spricht man ungern von Geschäftsmodellen. Denn es geht ja um die Sache und nicht darum, Geschäft zu

machen. Das täuscht aber. Geschäftsmodell heißt eigentlich nur: Wie finanziere ich mich? Wie produziere ich Nutzen für die Communitys? Das ist natürlich im Non-Profit-Bereich ein anderer Zugang als im For-Profit-Bereich. Trotzdem brauche ich hier ein Geschäftsmodell, über das ich meine Arbeit finanziere.

00:03:28

Michael Hagelmüller: Ziele des Webinars sind konkrete Beispiele von Geschäftsmodellen und Finanzierungsmodellen. Wie kann ich mich als Verein, als andere Initiative finanzieren? Was gibt es für Möglichkeiten? Und wie kann ich das aufbauen? Zum anderen möchte ich einen kurzen Einblick in bestehende öffentliche Förderprogramme zeigen. Dazu wird es noch ein separates Webinar geben, das noch mehr in die Tiefe geht. Ich möchte heute nur ganz kurz die wichtigsten Fördertöpfe anreißen. Gut, dann starten wir los!

Erst einmal meine Organisation: ASHOKA arbeitet mit einem Prozess, wo es unterschiedliche Schritte gibt. Der erste Schritt ist, zuerst zu verstehen: „Welches Problem möchte ich lösen?“ Wir arbeiten mit einem Ansatz, der "Systems Change" heißt. Was für ein Problem ist in der Gesellschaft vorhanden, das ich lösen möchte? Wir arbeiten immer mit sozialen und ökologischen Problemstellungen. Darauf aufbauend schauen wir uns an: Wie möchte ich denn wirken? Wie soll denn die Gesellschaft aussehen, wenn sie dieses Problem überwindet? Und dann stelle ich mir die Frage: Wie finanziere ich das alles? Und wenn ich herausgefunden habe, dass es funktioniert, und ich habe es finanziert, dann stelle ich mir die Frage: Wie kann ich es in andere Regionen, andere Bundesländer und sogar andere Länder tragen?

00:05:04

Michael Hagelmüller: Der Fokus des heutigen Webinars ist Geschäftsmodelle und Finanzierungsmodelle. Nichtsdestoweniger ist natürlich wichtig, die anderen Bereiche mitzudenken. Aber heute geht es darum: Wie finanzieren sich soziale Initiativen am besten?

Am Anfang möchte ich definieren: Was ist ein Geschäftsmodell? Ein soziales Geschäftsmodell ist ein Rahmen, dem eine Organisation folgt, um Wert für ihre Begünstigten und Dialoggruppen zu schaffen, zu verteilen und zu erfassen. Es ist sozusagen eine Stütze, die eine Organisation verwendet, um das, was sie tut, für ihre Begünstigten in Wert zu übersetzen. Was auch immer der Verein tut, ob er sich um Rechtsberatung kümmert oder Projekte umsetzt, wo gemeinsam gekocht wird... Man versucht ja immer, einen Wert zu schaffen für die Leute, mit denen man arbeitet. Und diese Leute, mit denen man arbeitet, werden dann dafür auch bezahlt. Entweder sind es diejenigen, mit denen ich arbeite, oder es ist zum Beispiel ein Arbeitsmarktservice. Das sagt: "Der Wert, den wir über unser Geschäftsmodell schaffen, empfinde ich für unsere Gesellschaft dienlich, und deswegen bezahle ich das." Ein Ministerium, ein Bezirk muss den Wert erkennen, den Ihre Organisation schafft, damit diese auch Geld zur Verfügung stellt. Und es ist egal, ob es KundInnen sind oder ob das ein Ministerium ist. Die Personen, mit denen ich arbeite, also Begünstigte, wenn ich zum Beispiel, Rechtsberatung mache, aber auch andere Dialoggruppen wie Ministerien,

2

Arbeitsmarktservice müssen verstehen, wie ich den Wert schaffe. Und deswegen ist es wichtig, ein Geschäftsmodell zu haben.

00:07:00

Michael Hagelmüller: Nun möchte ich ganz kurz einen Überblick geben: Wie können diese Geschäftsmodelle aussehen? Ich habe hier versucht, drei Kategorien herauszugreifen, die vielleicht dem einen oder anderen, der einen oder anderen bekannt sind. Zum Ersten gibt es natürlich das Non-Profit-Geschäftsmodell. Das bedeutet, dass alle meine Dienste, wie zum Beispiel Beratungen von Geflüchteten oder die Zurverfügungstellung von Bildungsangeboten, komplett von jemand anderem gezahlt werden. Das kann ein Ministerium sein, das kann aber auch ein Unternehmen sein, die den Wert meiner Arbeit erkennen. Das Prinzip ist nur, dass ich sozusagen mit meiner Arbeit selbst nicht direkt Geld erwirtschafte. Das Geld, das meine Arbeit bezahlt, kommt eben aus einer anderen, in der Regel kommerziell tätigen Organisation. Oder es können auch staatliche Gelder sein. Das ist natürlich eine Möglichkeit, mich als Verein darauf zu konzentrieren und zu sagen: „Ich biete Dienstleistungen an. Die haben einen Wert.“ Dann muss ich die Leute finden, die diesen Wert erkennen und ihn bezahlen. Wie zum Beispiel ein Unternehmen, das es besonders wichtig findet, dass es Bildungsangebote für benachteiligte Jugendliche gibt, die in der Schule vielleicht Schwierigkeiten haben.

00:08:30

Michael Hagelmüller: Für die zweite Gruppe haben wir ein hybrides Modell. Das heißt, ich habe im Kern einen Verein, der Bildungsangebote anbietet, will den aber nicht nur über Spenden, Sponsoring und solche Finanzierungsquellen finanzieren, sondern ich möchte selbst auch etwas erwirtschaften. Ich werde ein konkretes Beispiel geben. Hier geht es darum, dass ich zum Beispiel als Verein einen Hilfsbetrieb aufbaue, der sozusagen meine soziale Arbeit quer finanziert. Ich habe einen Bereich, der kommerziell organisiert ist, der aber meine soziale Arbeit finanziert.

00:09:17

Michael Hagelmüller: Zu guter Letzt haben wir ein sogenanntes Social Business, wo ich nachher auch noch ein spannendes Beispiel geben werde. Social Business bedeutet, dass ich mit der Arbeit, die ich mache, tatsächlich auch Geld von den Leuten bekomme, die diese Arbeit in Anspruch nehmen. Das heißt, dass ich meine soziale Arbeit so in eine wirtschaftliche Tätigkeit übersetzt habe, dass ich sie komplett darüber finanzieren kann. Ich möchte jetzt ein paar Beispiele geben. Man kann sich unter Non-Profit viel vorstellen. Viele Vereine und größere NGOs sind ja so organisiert, dass sie Spenden lukrieren oder Förderungen lukrieren. Wir alle kennen CARITAS, ROTES KREUZ. Deswegen würde ich diese Beispiele jetzt kurz überspringen. Spannend sind natürlich die Hybriden und die Social Businesses, was vielleicht für euch eine neue Art ist, sich zu finanzieren.

00:10:16

Michael Hagelmüller: Für einen Hybriden möchte ich ein sehr spannendes Beispiel geben, und zwar die Organisation STREETWIZE beziehungsweise MOBILE SCHOOLS. Dahinter steht Arnoud Raskin, ein Belgier, der nach Kolumbien gegangen ist, um das Land kennenzulernen, neue Erfahrungen zu sammeln. Dort ist ihm aufgefallen, dass

sehr viele Kinder auf den Straßen sind. Er wollte verstehen, warum diese Straßenkinder nicht in der Schule sind, nicht lernen, und warum sie in der Situation sind, in der sie sind. Und er hat über Monate hinweg erkannt, dass Straßenkinder einerseits nicht in der Schule sind, weil die Straße ihre Heimat ist und weil sie sich dort zu Hause fühlen. Und zum anderen, weil in der Schule ihre Potenziale nicht wirklich erkannt werden. Die haben sie aber eindeutig, das hat er herausgefunden.

Er hat gesehen, dass Straßenkinder dort unterrichtet werden müssen, wo sie zu Hause sind, also auf der Straße. Deswegen hat er die Organisation MOBILE SCHOOLS gegründet, die Straßenkinder auf der Straße unterrichtet. Der Ansatz von MOBILE SCHOOLS war, darauf zu setzen, dass Straßenkinder viele Fähigkeiten haben. Dass sie wissen, wie man in sehr schwierigen Situationen Lösungen findet. Dass man weiß, wo am nächsten Tag das Essen herkommen muss. Sie sind sehr kreativ, sehr lösungsorientiert. Wenn man auf der Straße überlebt, überlebt man in der Regel überall. Das heißt, er hat gesehen, dass die Straßenkinder tatsächlich sehr viele Kompetenzen, Wissen und Potenziale haben.

Er wollte sich nicht nur über Förderungen finanzieren. Er hat Leute gefunden, die seine Arbeit finanziert haben. Das war der Staat, das waren größere Stiftungen, die gesagt haben: „Die Arbeit mit Straßenkindern ist wichtig.“ Aber er wollte unabhängiger werden und hat gesagt: „Wie könnte ich denn meine Arbeit mit Straßenkindern noch finanzieren?“ Er hat dann herausgefunden, dass Unternehmen wie NIKE großes Interesse daran haben, zu lernen, wie sie denn kreativ sein können, wie sie lösungsorientiert sein können. Also genau das, was Straßenkinder mitbringen.

Deshalb hat er gemeinsam mit Straßenkindern ein Beratungsunternehmen gegründet, das eben STREETWIZE heißt und das sozusagen die Weisheit der Straße an Unternehmen vermittelt. STREETWIZE ist ein äußerst erfolgreiches Beratungsunternehmen, also komplett wirtschaftlich organisiert, das wiederum das Geld zurück investiert in die Arbeit mit Straßenkindern. Hier haben wir ein sehr gutes Beispiel, wie ich meine Arbeit, meine soziale Arbeit, in diesem Fall die Arbeit mit Straßenkindern, über Beratungsdienstleistungen querfinanziere. Das ist natürlich spannend. Denn wenn ich ein hybrides Modell habe, wo ich beide Welten habe, kann ich mich natürlich sehr viel flexibler finanzieren und bin nicht so abhängig davon, dass ich irgendwo eine Förderung bekomme. Deshalb immer mitdenken: Wie könnte ich meine Arbeit vielleicht sonst noch jemandem anbieten, der ein Interesse an meiner Expertise hat? An den Dingen, die ich weiß, die ich mitbringe, um meine Kernarbeit zu finanzieren?

00:13:45

Michael Hagelmüller: Ich möchte noch ein Beispiel geben für ein Social Business, und zwar MYABILITY. MYABILITY ist ein ganz spannender Fall. Sie haben gestartet als Karriere-Plattform für Menschen mit Behinderung. Diese Plattform hieß CAREER MOVES. Auf dieser Plattform konnte man insbesondere als Mensch mit Behinderung Zugang zu Stellenausschreibungen bekommen, zu Jobs für Menschen mit Behinderung. Und das war super, weil es das erste Mal eine solche Plattform gegeben hat. Man

konnte sozusagen sehen, welche ArbeitgeberInnen kommen infrage. Das war gemeinnützig finanziert. Das heißt, es wurde vom Staat gezahlt.

Und die Organisation dahinter hat einfach gemerkt, dass sie sich gerne flexibler finanzieren wollen und haben geschaut: Wer könnte denn ein Interesse daran haben, dass Menschen mit Behinderung die Jobs finden, die zu ihnen passen? Und dann haben sie MYABILITY gegründet, weil sie gesehen haben, es ist ein Riesen-Bedarf da: Unternehmen zu begleiten, Menschen mit Behinderung als KundInnen, aber auch als ArbeitnehmerInnen zu gewinnen. Deswegen hat MYABILITY begonnen, Unternehmen für Geld zu beraten, damit diese besser die Potenziale von Menschen mit Behinderung abrufen, damit sie auch wirklich die Leute für ihre Jobs finden, die ideal für die Besetzung sind. Da muss ich natürlich alle Gruppen, die in Österreich Jobs suchen, ansprechen - eben auch Menschen mit Behinderung. Und genau dasselbe auch als KundInnen. Ich will natürlich auch Menschen mit Behinderung als KundInnen ansprechen. Hier haben wir ein interessantes Beispiel, wie die Zielsetzung, dass Menschen mit Behinderung im Arbeitsmarkt Fuß fassen, integraler Bestandteil ist dessen, was Unternehmen eigentlich wollen und brauchen. MYABILITY wird komplett finanziert über diese Beratungsdienstleistungen, die sie für Unternehmen erbringen, und schafft somit Arbeitsplätze und Verständnis für die Potenziale von Menschen mit Behinderungen am Arbeitsmarkt, aber auch als KundInnen.

00:16:11

Michael Hagelmüller: Wenn ich mich entschlossen habe, wie mein Geschäftsmodell aussieht, ob ich Non-Profit, ob ich Hybrid oder ob ich ein Social Business bin, muss ich natürlich auch überlegen: Wo kommt denn das Geld her? Da gibt es unterschiedliche Quellen, woher ich mein Geld bekommen kann. Ich kann Einnahmen selbst generieren, wie im vorigen Beispiel von MYABILITY, indem ich Beratungen an Unternehmen verkaufe. Dann bekomme ich das Geld von den Unternehmen, die ich berate. Natürlich gibt es auch andere Finanzierungsquellen. Klassisch für viele NGOs und Vereine sind natürlich Spenden. Das können unterschiedliche Akteure sein. Das können auch Steuergelder sein, von staatlicher Seite. Dann gibt es die Möglichkeit, von Stiftungen Geld zu bekommen. Stiftungen sind in der Regel von Unternehmen ausgestattete Organisationen, die soziale Projekte fördern. Und natürlich öffentliche Förderungen, wo ich später noch ein, zwei Worte sagen werden.

Wenn ich mehr auf der Social Business Seite bin, gibt es natürlich die Möglichkeit, dass ich auch InvestorInnen anspreche oder dass ich Kredite aufnehme. Das ist aber in der Regel nur möglich, wenn ich tatsächlich Geld über Einnahmen hereinbekomme, um dieses dann auch zurückzubezahlen. Man muss sich überlegen; Wie will ich mich finanzieren, und wo könnte das Geld herkommen? Und vielleicht kann ich sogar andere Finanzierungsquellen anzapfen.

00:18:04

Michael Hagelmüller: Hier ein paar Beispiele, um in Erinnerung zu rufen, wer konkrete FördergeberInnen sind: Aber es wird ein weiteres Webinar geben, wo das im Detail besprochen wird. Bestehende GeldgeberInnen sind ein sehr wichtiger Punkt. Wer hat mir

schon mal Geld gegeben? Wer ist interessiert an der Umsetzung meiner Arbeit? Einfach nochmal nachschauen und auch die Beziehung gut pflegen zu diesen Leuten. Du kannst dir auch anschauen, wie sich andere Vereine, andere Projekte, die Ähnliches machen wie du, finanzieren. Welche Ministerien, welche Bezirke stehen Welche Ministerien, welche Bezirke stehen hier dahinter? Natürlich habe ich auch noch ein paar Slides vorbereitet zu Förderprogrammen von staatlicher Seite, wo man sich bewerben kann.

Auch immer wichtig: Unternehmen mit Interesse an deinem Arbeitsbereich. Nicht zuletzt mit FRIDAYS FOR FUTURE und den Protesten auf unseren Straßen - Unternehmen sind sehr sensibilisiert darauf, auch einen Beitrag zu leisten zur Gesellschaft. Deswegen gibt es oft Corporate Social Responsibility Budgets. Unternehmen investieren Geld in Sozialprojekte, um zu zeigen, sie sind interessiert daran, dass wir in einem lebenswerten Land leben. Deswegen immer schauen: Gibt es Unternehmen, die sich für meine Arbeit interessieren und die sie vielleicht sogar finanzieren?

00:19:37

Michael Hagelmüller: Stiftungen gibt es auch einige in Österreich, die sich darauf spezialisiert haben, gemeinnützige Arbeit zu finanzieren. Schauen auf Verband für gemeinnütziges Stiften - zu finden im Internet. Es gibt auch Impact InvestorInnen und Business Angels. Das sind Leute, die aus der Wirtschaft kommen und die Projekte unterstützen, die einen stärkeren wirtschaftlichen Fokus haben.

00:20:07

Michael Hagelmüller: Und Banken gibt es natürlich auch. Hier ist auf jeden Fall zu erwähnen das Social Banking der ERSTE BANK, das sich insbesondere darauf spezialisiert, soziale Initiativen zu fördern. www.fundsforngos.org hat eine Auflistung vieler internationaler und teilweise nationaler Förderungen.

00:20:30

Michael Hagelmüller: Jetzt werde ich noch von einer Pro-bono-Unterstützerin von uns, von Malgorzata, eine Präsentation herzeigen. Und zwar diese hier. Es gibt ein Webinar speziell zu Förderungen. Deswegen werde ich hier schneller durchgehen. Ich werde die Unterlagen an Ida weiterleiten, die diese dann mit euch teilt. Es gibt einige Förderagenturen gibt, die immer wieder Förderungen ausschreiben. Von der Stadt Wien die MA17. Die Wirtschaftsagentur Wien fördert immer wieder Projekte. Die FFG, das ist die Forschungsförderungsgesellschaft. AWS - Austria Wirtschaftsservice. Die Europäische Kommission fördert immer wieder ganz viele Projekte. Der Europäische Sozialfonds vergibt Milliarden jedes Jahr. Die Austrian Development Agency. Das sind alles Förderstellen von öffentlicher Seite.

00:21:43

Michael Hagelmüller: Zu guter Letzt habe ich hier noch eine Auflistung von unterschiedlichen frei zugänglichen Unterlagen, wo ihr das eben Gehörte vertiefen könnt. Wo ihr nachsehen könnt: Wie kann ich mich langfristig finanzieren? Welche Möglichkeiten gibt es? Schaut euch das in Ruhe an.

UNHCR Community Dialog



Eine Webinar-Reihe für Vereine von geflüchteten Menschen in Österreich.

Wenn es Rückfragen von eurer Seite gibt, freue ich mich über eine Kontaktaufnahme eurerseits. Vielen Dank fürs Zuhören und bis bald!

Dieses Webinar ist in Kooperation mit Ashoka Austria im Rahmen des Projekts "UNHCR Community Dialog und Forum" entstanden. Für die Inhalte ist Ashoka Austria verantwortlich.