

Finanzierung von Sozialunternehmen



Berlin, 17. Juli 2025

Christoph Rohde

Leiter Transaktionen bei FASE & Berater bei Social Economy Berlin



Über FASE

Führende europäische Finanzierungsagentur für Sozialunternehmen, um Wachstumskapital zu beschaffen

Hintergrund

- 2013 von Ashoka Deutschland mitgegründet
- Führende europäische Finanzierungsagentur für Sozialunternehmen
- Wir helfen, die Lücke zwischen Startup- und Wachstumsphase zu schließen
- Typischerweise arbeiten wir an Finanzierungsrunden zwischen 0.5 und 15 Millionen EURO
- Unternehmen benötigen erste Umsätze

Erfolge

- Mehr als 100 abgeschlossene Transaktionen, mehr als 80 Millionen Euro mobilisiertes Kapital
- Aktives Netzwerk von mehr als 2.200 europäischen Impact-Investor:innen
- Mitinitiator des European Social Innovation and Impact Fund (ESIIF)

The logo for FASE features the letters 'F', 'A', and 'E' in a bold, black, sans-serif font. The letter 'S' is rendered in a black, cursive script font, positioned between the 'A' and 'E'.

FINANZIERUNGSAGENTUR FÜR
Social **ENTREPRENEURSHIP**

Über den ESIF

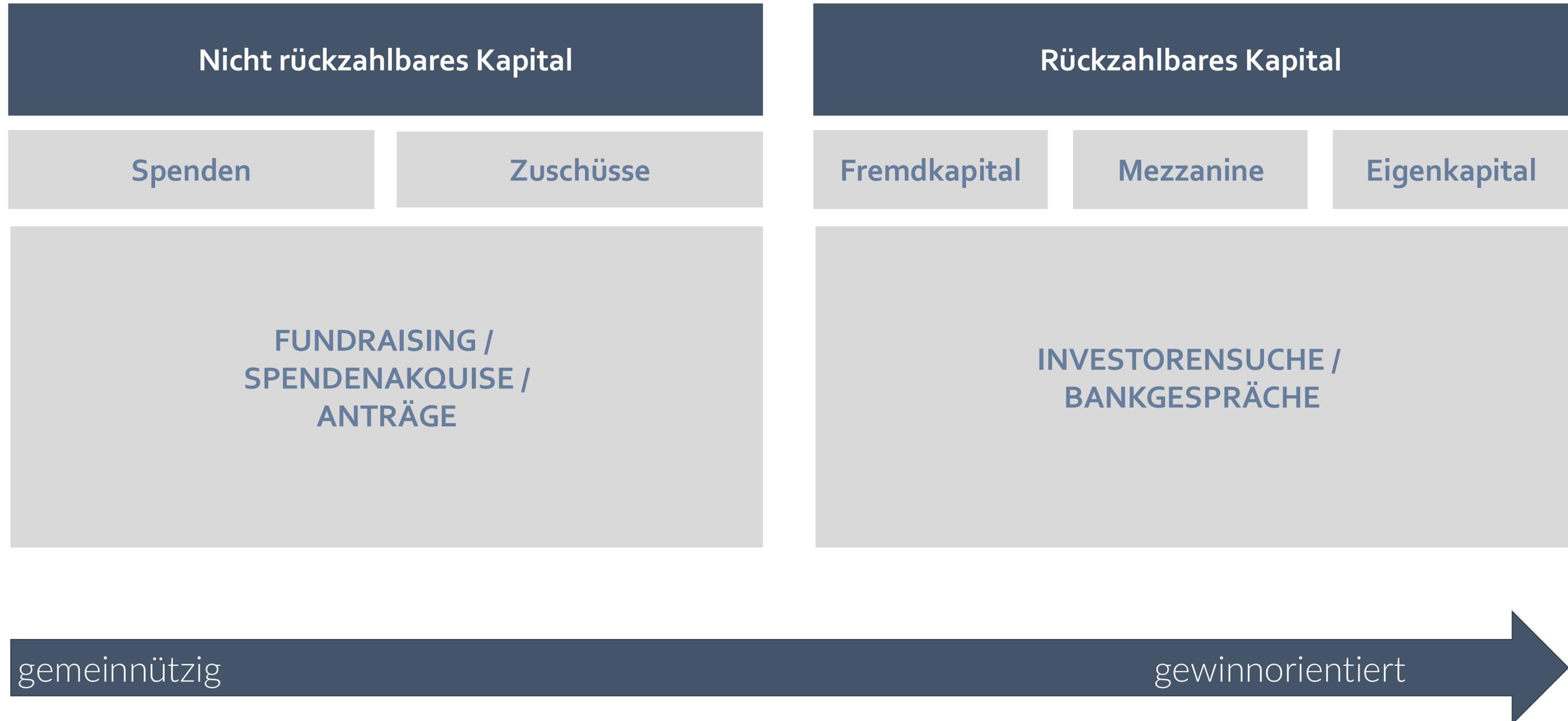
European Social Innovation and Impact Fund

- Co-Investmentfonds für Mezzanine-Kapital (Nachrangdarlehen), aufgelegt im Jahr 2020
- Ticketgröße: 100-400.000 EUR
- Für ein Investment sind klarer Wirkungsfokus und Umsätze erforderlich
- Ziel: Diversifiziertes Portfolio von rund 35 jungen Sozialunternehmen mit Sitz in Europa
- Initiiert von FASE, verwaltet von avesco, Garantie durch den Europäischen Investitionsfonds
- 25 Investitionen seit dem Start



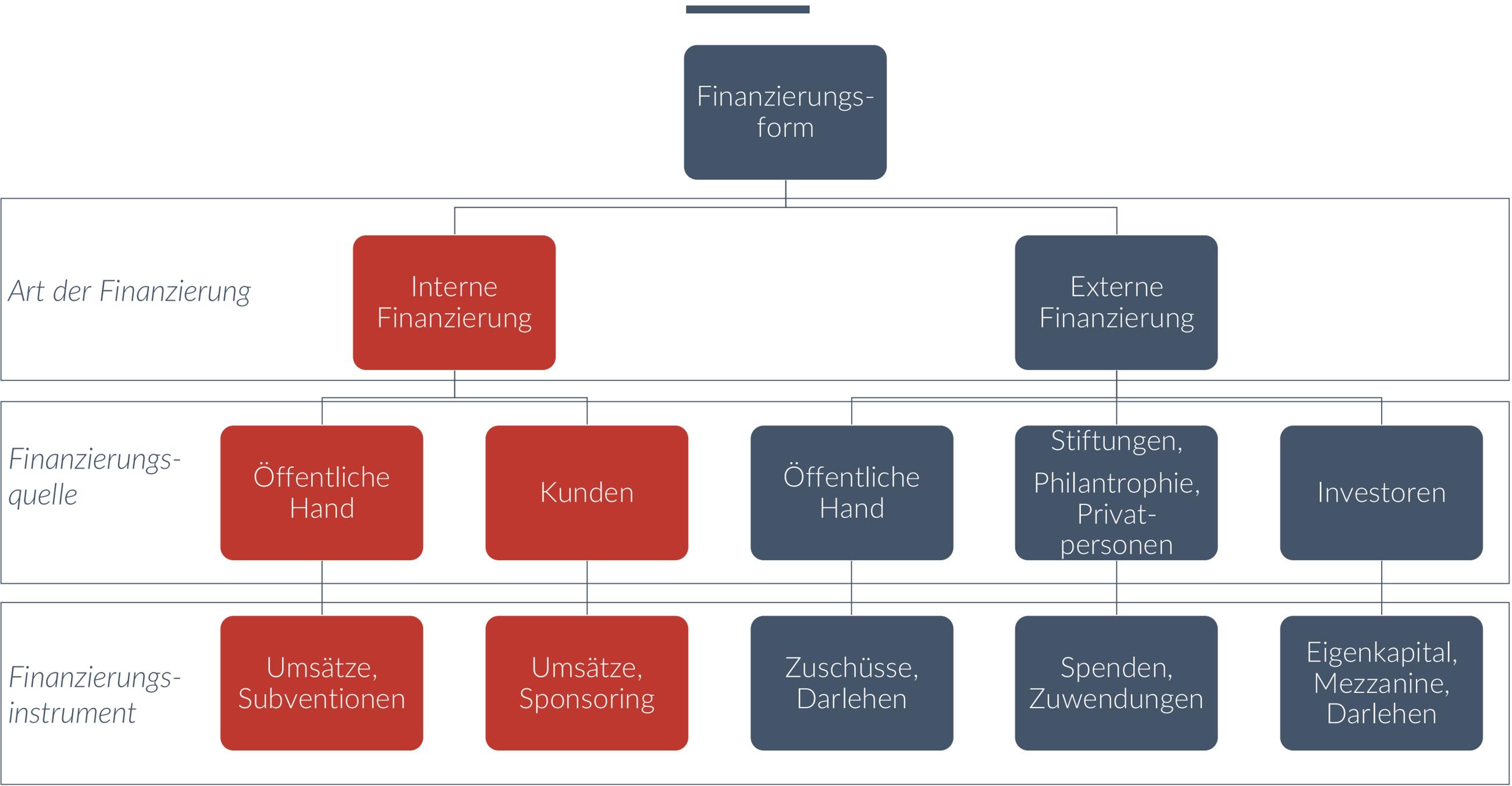
Gewinnorientiert oder gemeinnützig?

Welche Auswirkungen hat es auf die Finanzierung eines Sozialunternehmens?



Finanzierungsmöglichkeiten

Für Sozialunternehmen



Öffentliche Förderprogramme

Programmname	Art der Förderung
Regionale Programme (z.B. IBB)	Business Plan Wettbewerb Berlin-Brandenburg Gründungsbonus Gründungszuschuss Berliner Startup Stipendium ProFIT*
Nationale Programme	Exist Gründungstipendium F&E Zulage IGP
EU-weite Programme	EIC Accelerator*

Förderdatenbank
Bund, Länder und EU

Wichtig: frühzeitige Antragsstellung, da oft lange Wartezeiten.

* Nicht für gemeinnützige Organisationen

Stiftungen und Spenden

Für gemeinnützige Organisationen

Übersicht

Spenden und Fördermittel von Stiftungen gehören zu den klassischsten Finanzierungsquellen im sozialen Bereich.

Ziel ist **Wirkung, nicht finanzielle Rendite** – das passt gut zur Logik sozialer Unternehmen.

Zwei Hauptformen:

- **Projektförderung** (zeitlich, zweckgebunden)
- **Institutionelle Förderung** (allgemeine Unterstützung)

Vorteile

- Kein Rückzahlungsdruck
- Verträglichkeit mit anderen Finanzierungsformen (z. B. Co-Finanzierungen)
- Ermöglicht Wirkungsarbeit auch ohne klaren Business Case

Nachteile

- Hoher Antragsaufwand, oft komplexe Berichtspflichten
- Starke Zweckbindung (wenig Flexibilität)
- Oft befristet & nicht nachhaltig (jährliche Unsicherheit)

Wo finde ich passende Förderer?

- Datenbanken: Stiftungssuche.de
- Netzwerke: SEND, Phineo, Gut.org, Stiftungsnetzwerke in Berlin

Was zählt in der Antragstellung?

- Gutes Wirkungsmodell mit Theory of Change
- Passung zur Stiftungsausrichtung
- Vertrauen & Transparenz (offene Kommunikation über Herausforderungen)

Banken / Darlehen

Programmname	Art der Förderung
<p>Gründungsfinanzierung</p>	<p>Mikrokredit-Programme (z.B. IBB Mikrokredit aus KMU-Funds)* ERP Gründerkredit (KfW über Hausbank)*</p>
<p>Wachstumsfinanzierung</p>	<p>Bis zu 50TEUR, möglich in Kombination mit Gründungsbonus Bis zu 125TEUR, KfW übernimmt 80% des Kreditrisikos</p>
<p>BBB Social (über Hausbank)</p> <p>Mikrokredit-Programme für die Wachstumsfinanzierung (z.B. IBB Mikrokredit) Hausbanken</p>	<p>Bürgschaftsbank übernimmt 80% des Kreditrisikos Bis zu 50 TEUR</p> <p>Keine Förderung</p>



Wichtig: oftmals persönliche Haftung oder Bürgschaft notwendig.

* Nicht für gemeinnützige Organisationen

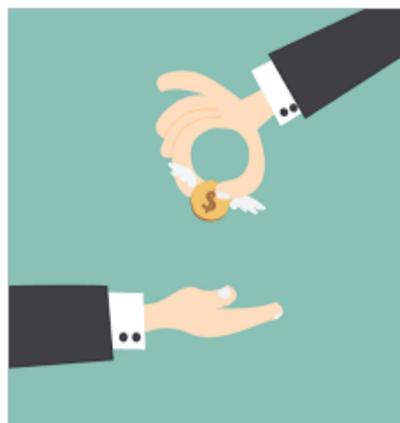
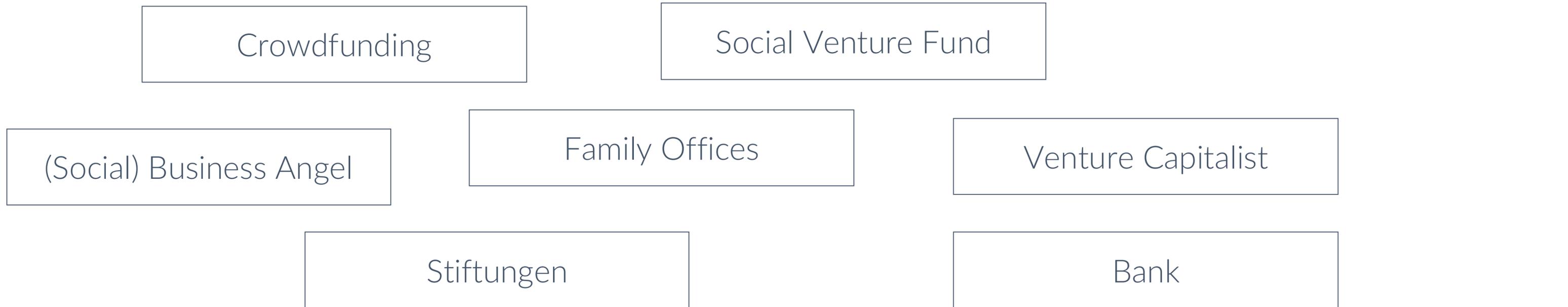
Impact-Investor:innen (1/2)

Unterscheiden sich hinsichtlich der Rendite- und Wirkungserwartung

Impact-Investor:innen				
Philanthrop	Impact only	Impact first	Finance first	Finance only
<ul style="list-style-type: none">- Erwarten kein Geld zurück- Ziel = Wirkung	<ul style="list-style-type: none">- Erwarten Geld zurück- Erwarten viel positive Wirkung- Keine finanzielle Renditeerwartung zusätzlich zum investierten Geld	<ul style="list-style-type: none">- Erwarten Geld zurück- Erwarten moderate Renditen- Der Schwerpunkt der Investitionen liegt weiterhin auf der Wirkung	<ul style="list-style-type: none">- Erwarten Geld zurück- Erwarten nahezu marktübliche Renditen- Erwarten Wirkung	<ul style="list-style-type: none">- Erwarten Geld zurück- Erwarten marktübliche Renditen- Keine Wirkungsziele

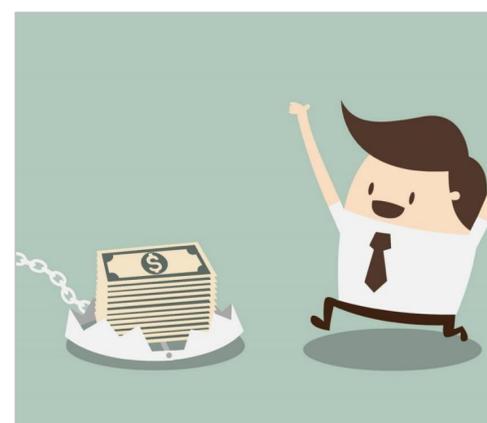
Impact-Investor:innen (2/2)

Es gibt unterschiedliche Arten von Impact-Investor:innen



- Eigenes Geld
- Eher langfristig orientiert
- Hohe Wirkungserwartung
- Erfahrung mit Sozialunternehmen

- Geld anderer
- Eher kurzfristig orientiert
- Hohe Finanzerwartung
- Geringe Erfahrung mit Sozialunternehmen



Erfolgsfaktoren für die Finanzierung



TEAM /

FACHLICHE QUALIFIKATION



INNOVATIONSGEHALT



MARKT &

WETTBEWERB



PROOF OF CONCEPT /

UMSÄTZE



FINANZMODELL



RECHTLICHES &
ADMINISTRATIVES



WIRKUNG

Kontaktdaten

—
WWW.CHRISTOPHROHDE.COM
WWW.FA-SE.DE



Christoph Rohde

beratung@christophrohde.com

crohde@fa-se.de