

WU

WIRTSCHAFTS
UNIVERSITÄT
WIEN VIENNA
UNIVERSITY OF
ECONOMICS
AND BUSINESS

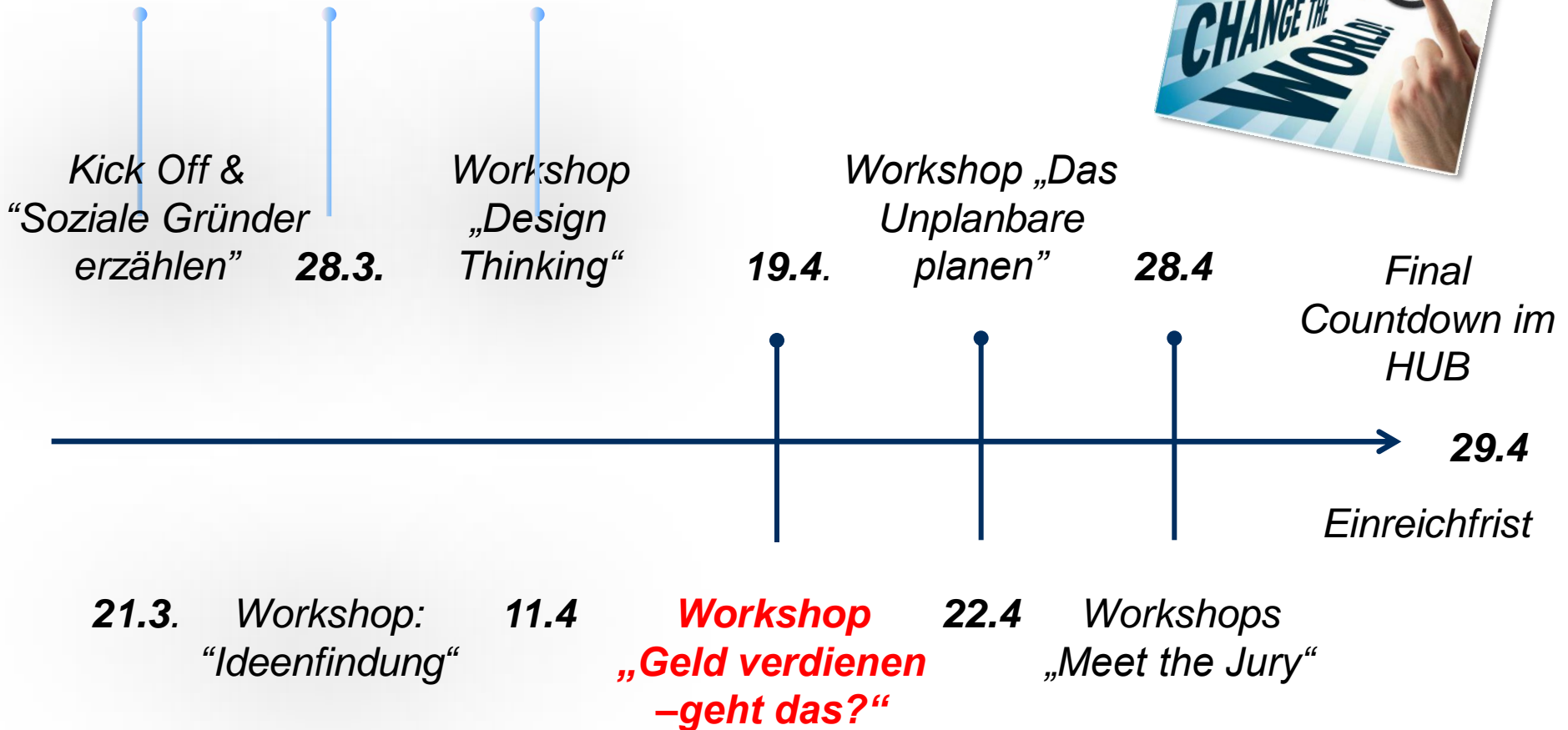


Geld verdienen als soziales Start-Up – geht das?

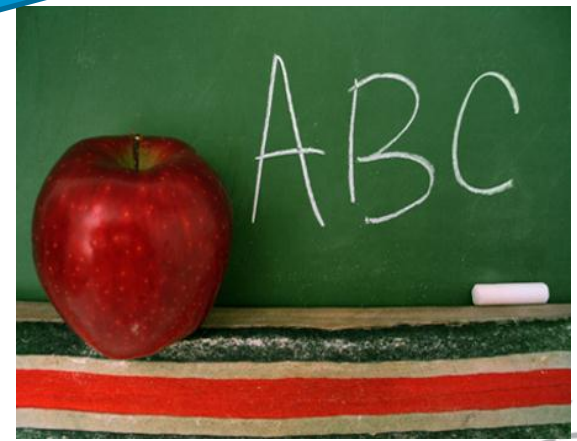
Reinhard Millner, WU Wien

HUB Vienna, Social Impact Award 2011

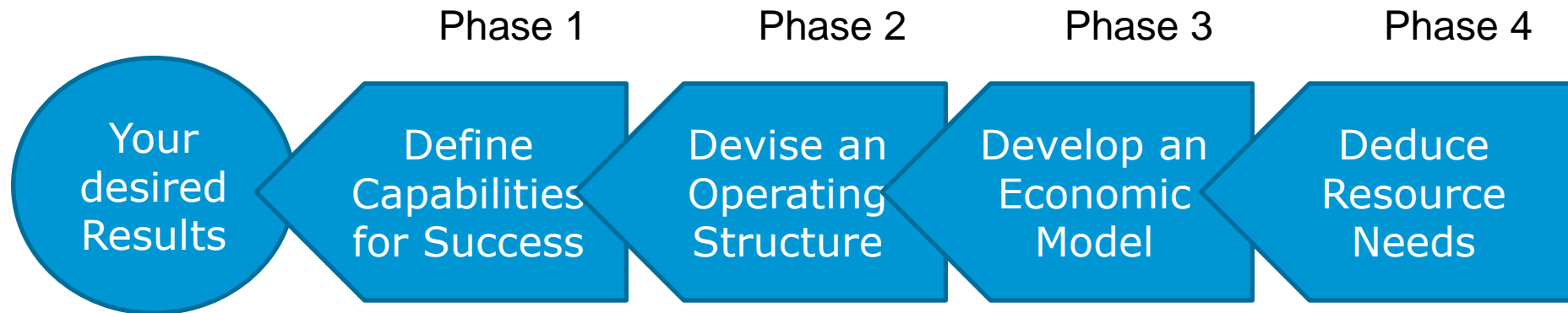
Social Impact Award 2011



Am Anfang ist die Beobachtung, die Idee, der Wunsch, ...



Wie komme ich zum Ressourcenbedarf?



Four Phases of an entrepreneurial resource assessment

Dees, Emerson & Economy 2001

Ressourcen mobilisieren

- Finanzielles Kapital
- Zeitspenden
- Sachspenden
- Soziales Kapital
- Intellektuelles Kapital



- Persönliches Umfeld
- Institutionelle Partner
- Lieferanten
- Leistungsempfänger
- Banken
- Sponsoren
- Interessierte
- Mentoren
- Investoren
- ...



Charakteristika von Finanzierung in NPOs

- Diversifikationsmöglichkeiten von Finanzierungsquellen
- Liquiditätsorientiertes Oberziel
- Oftmals keine klassische Eigenkapitalaufbringung
- Eingeschränkte Kreditfinanzierung
- Keine Ausschüttungsziele

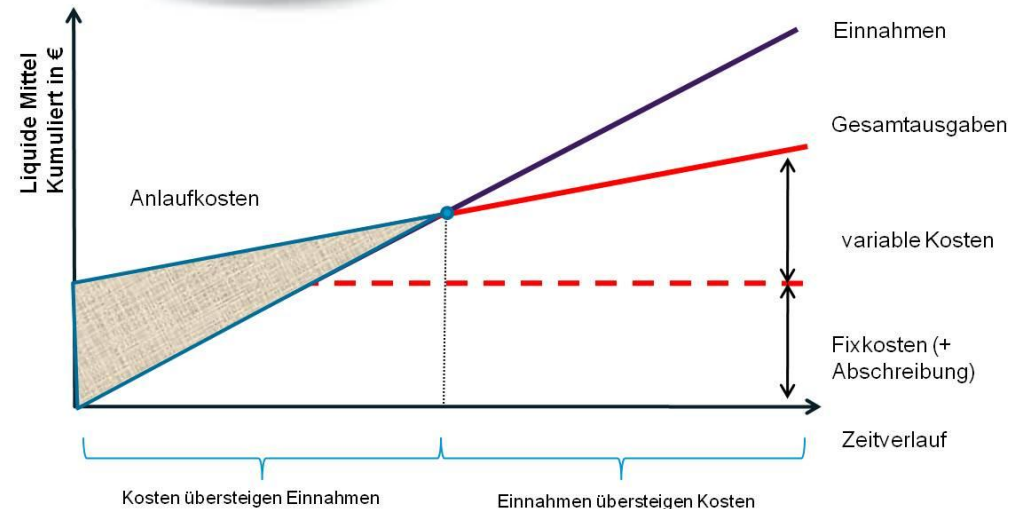
Startup Phase

Hut
drauf
oder
Hut ab?

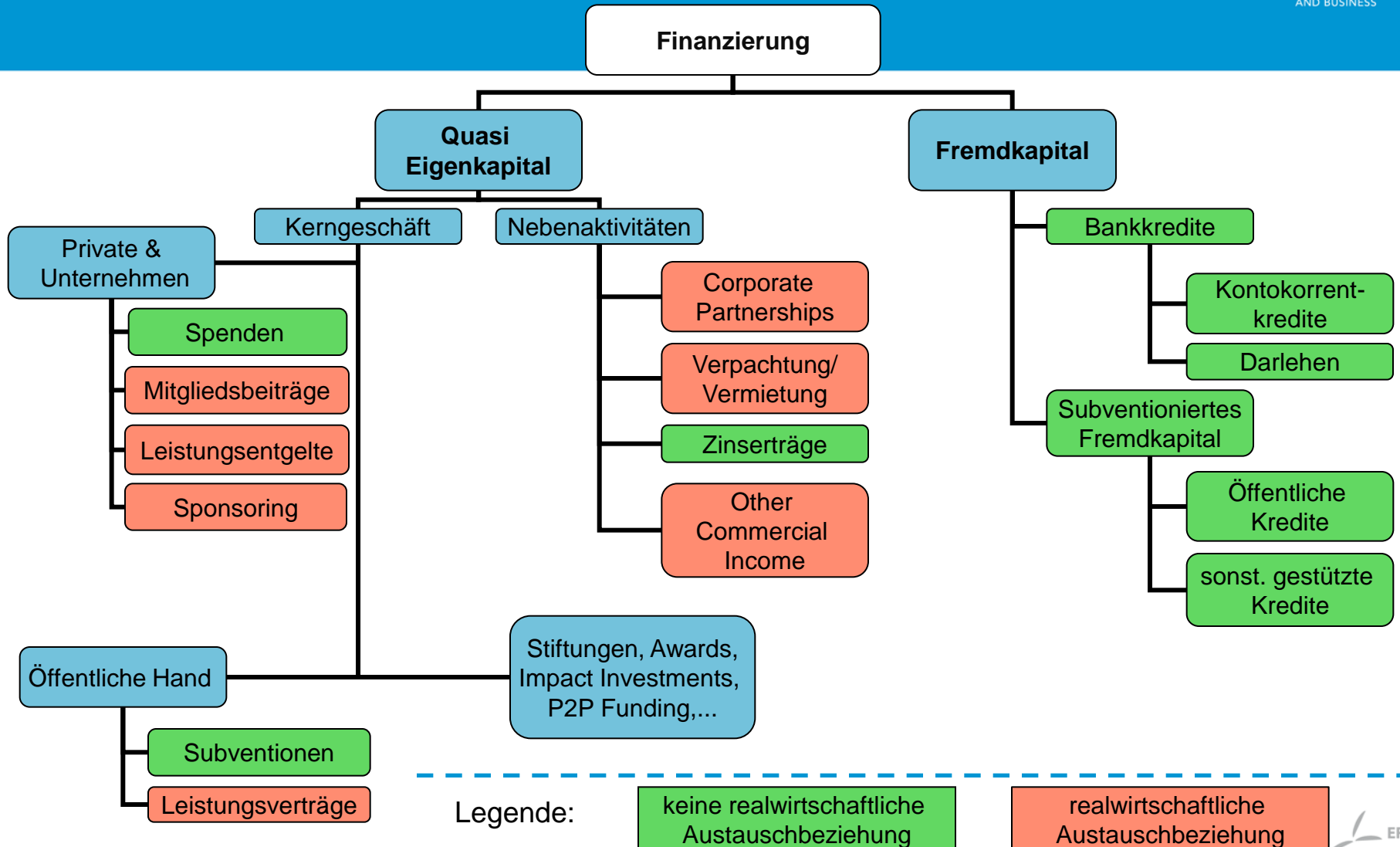
- Start-up Capital
- Risk Capital („darf auch mal was scheitern?“)
- Funding of Fundraising costs
- Supply of „patient capital“
 - Longer Payback Periods
 - Longer interest-free Periods
 - Below market interest rates
- etc...



Respekt.net
WEITEREN IN DIE
GRÜNDERWIRTSCHAFT



Übersicht Finanzierung

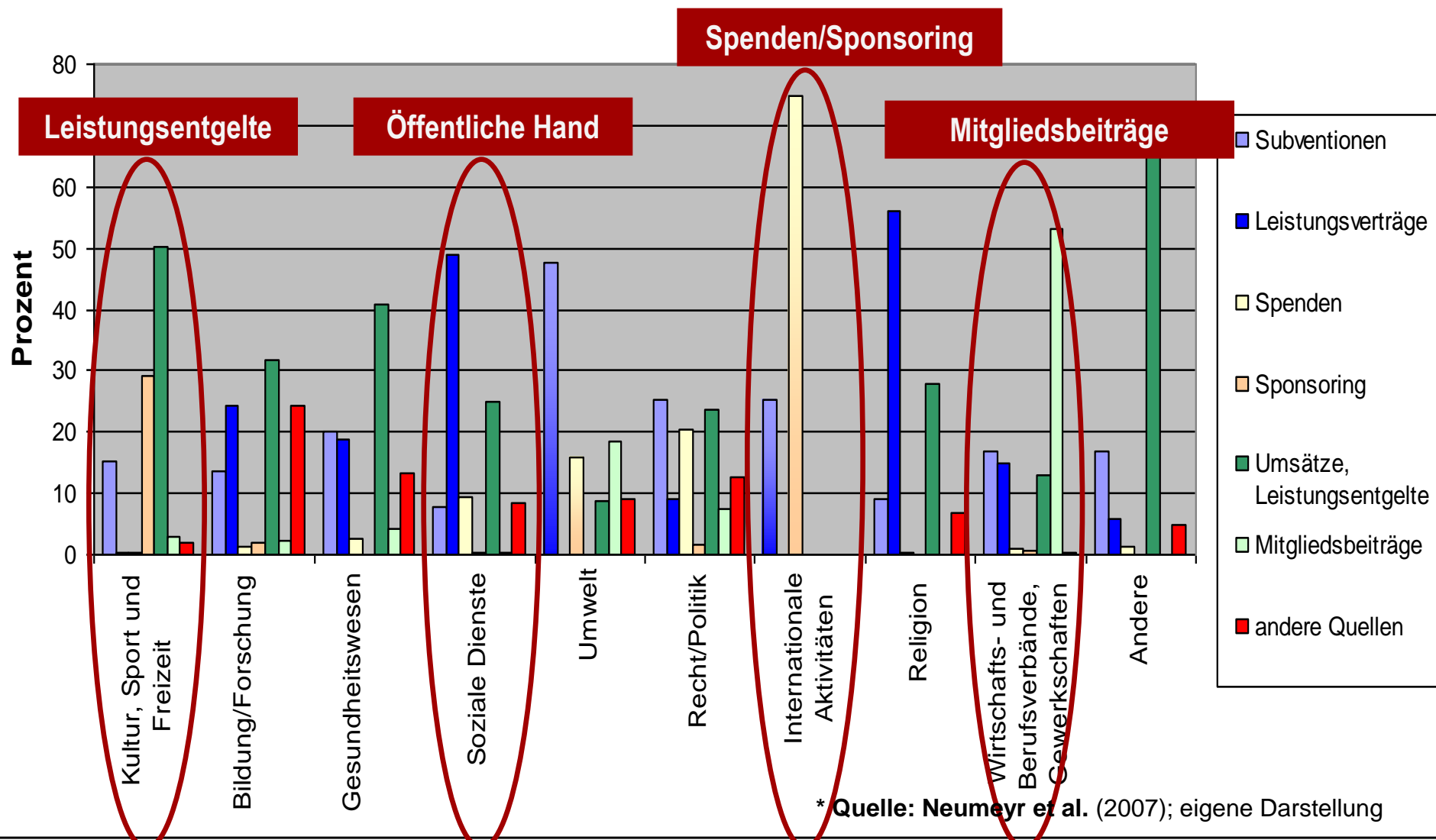


Legende:

keine realwirtschaftliche
Austauschbeziehung

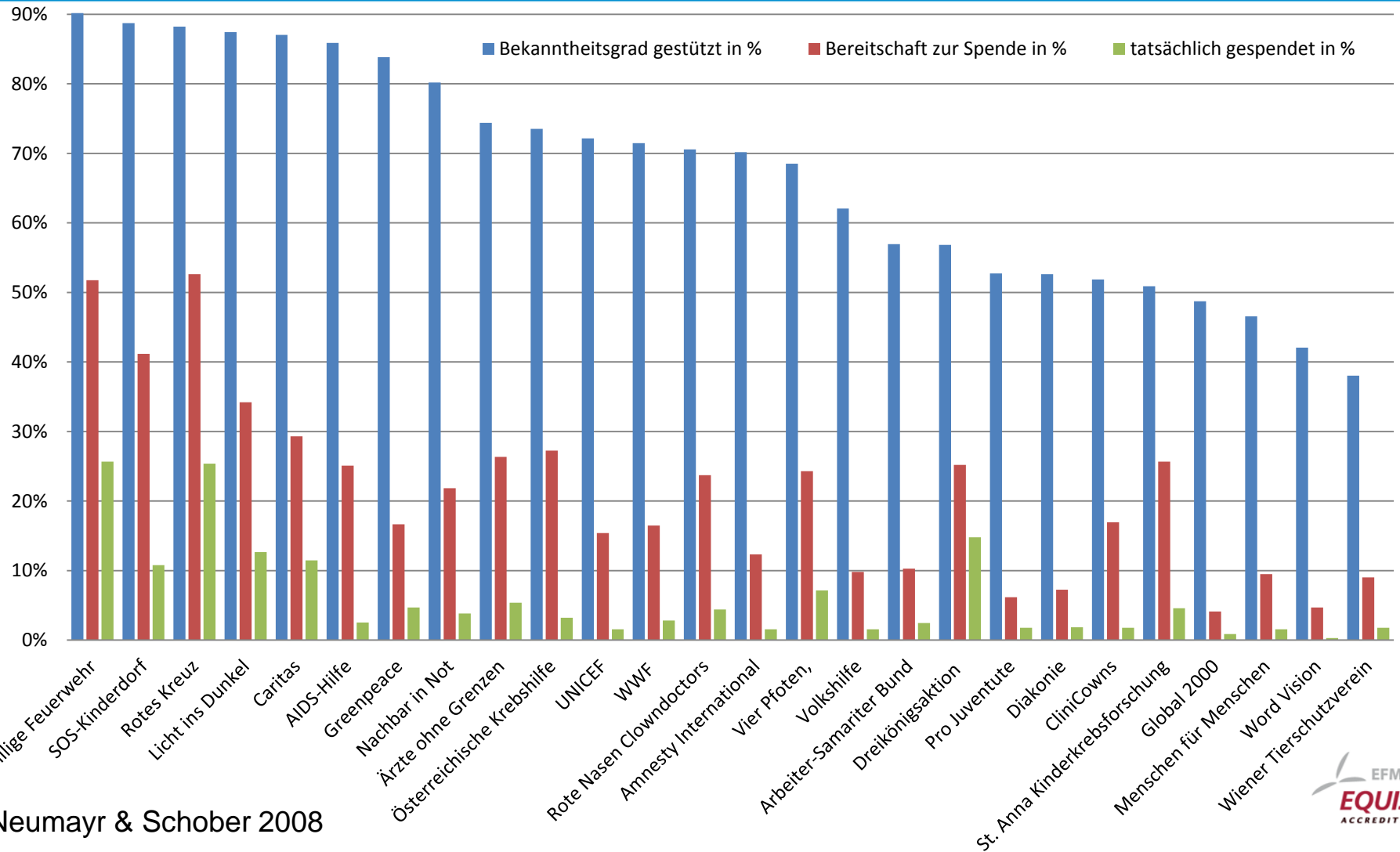
realwirtschaftliche
Austauschbeziehung

Einnahmequellen österreichischer NPO nach ICNPO-Branchen



Bekanntheitsgrad gestützt – Spenden-NPOs

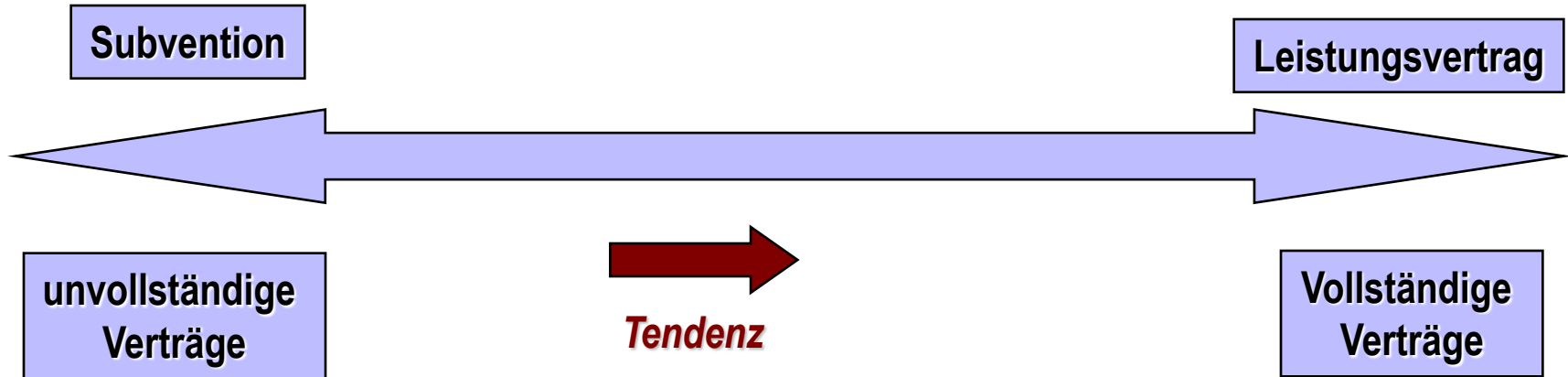
100%



„Klassisches“ Fundraising

- Erlagschein ca. € 76,3 Mio.
- Gottesdienstsammlung ca. € 39 Mio.
- Haussammlungen ca. € 33,5 Mio.
- Dauerauftrag und Abbuchung ca. € 27,4 Mio.
- auf andere Weise ca. € 26,4 Mio.
- Fördermitgliedschaft ca. € 22,3 Mio.
- Benefizveranstaltung ca. € 21,3 Mio.
- Internet ca. € 3 Mio. (rückläufig)

Finanzierung durch öffentliche Hand



1. Förderung eines Projekts oder der NPO
2. Keine Vereinbarung einer konkreten Gegenleistung
3. Verwendungsnachweis im Mittelpunkt

1. Erfüllung von Zwecken des Auftraggebers
2. Leistungsnachweis wird gefordert, genaue Leistungsspezifikation
3. Ausschreibungsverfahren
4. Vertraglich spezifizierter Leistungsumfang deutlich geringer als Gesamtleistungsvolumen der NPO
5. Vertragsdauer und Budgetierungsintervall der NPO unterschiedlich

Awards, Preise...



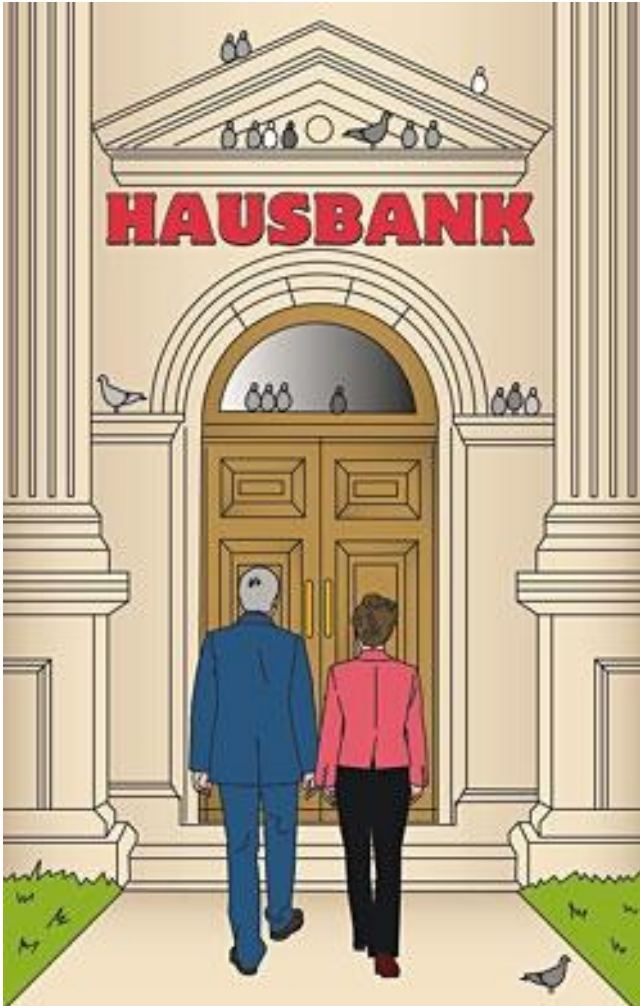
SozialMarie
Preis für soziale Innovation



SEA 2011
Sustainable Entrepreneurship Award

THE SOCIAL BUSINESS IDEA 2010
Seeking submissions:
business ideas for
a more just society
APPLY NOW!





- Kreditwürdigkeit kann über
 - Ausgezeichnete credit history
 - Professionelle Projektplanung, inkl. Kostenabschätzung
 - Glaubwürdige und nachhaltige Cash flow Prognosen
 - Bürgschaften vermittelt werden!

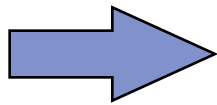
Finanzquellen - Konzentration

VORTEILE

- Ein klarer Finanzstakeholder
- Strukturen und Prozesse können auf die Anforderungen des (einen) Finanzstakeholders ausgerichtet werden
- Geringere Fundraisingkosten
- Geringere Verwaltungskosten

NACHTEILE

- Abhängigkeit von der (den wenigen) Finanzierungsquellen
 - Saisonalität
 - Stabilität
 - Wünsche/Einmischung
 - Tw. keine Kostenübernahme
- relativ weniger Entscheidungsspielraum bei der Mittelverwendung



**Höhere Abhängigkeit bei
geringerem Managementaufwand**

Finanzquellen - Diversifikation

VORTEILE

- Mehr Einnahmequellen verringern die Abhängigkeit
- Höhere Einkommensstabilität
- Neue Einnahmequellen ermöglichen neue Dienstleistungen, neue Projekte, Expansion etc.
- Kosten, die herkömmlicher Financier nicht trägt, können abgedeckt werden



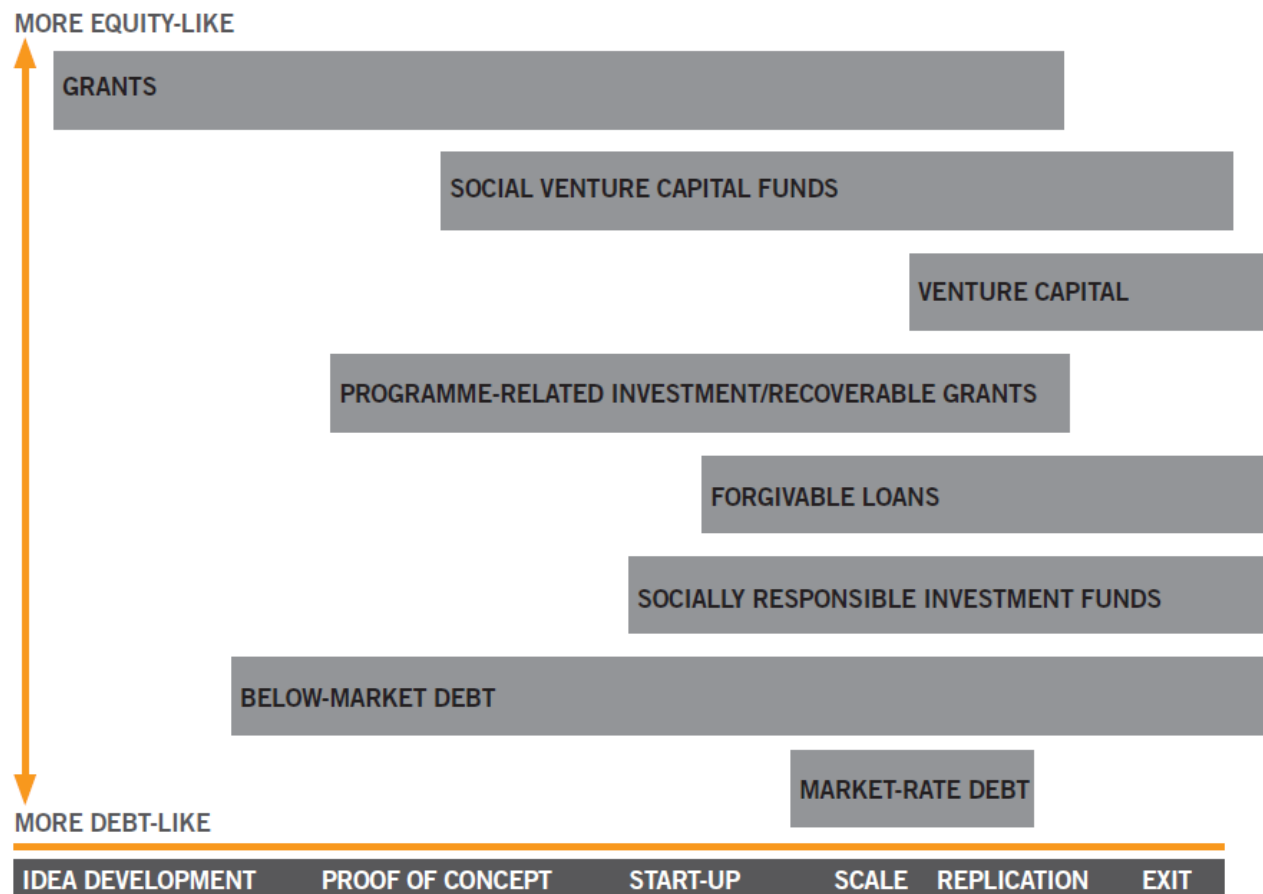
Verringerte Abhängigkeit zum Preis von mehr Management

NACHTEILE

- Potenzielle Konflikte zwischen Mission und einzelnen Finanzierungsquellen bzw. Financierwünschen (mission drift; mission vagueness)
- Abhängigkeit von mehreren Finanzstakeholdern (mit u.U. divergierenden Zielen)
 - Spender => Transparenz
 - Öffentliche Hand => Vertraulichkeit
- Mehr Ressourcen müssen für Etablierung und Aufrechterhaltung der Stakeholderbeziehungen aufgewendet werden
 - Höhere Fundraising Kosten
 - Höhere Governancekosten
- Crowding Effekte setzen ein
- Potenzieller Konflikt zwischen marktorientierter Logik von entgeltförmigen Einnahmen und (sozialer, gemeinnütziger) Mission

Neuere Ansätze

FIGURE 4: FINANCE OPTIONS FOR SOCIAL ENTREPRENEURS ACROSS THE ORGANISATIONAL LIFE CYCLE (ADAPTED FROM ALTER, 2007)



ERSTE Stiftung

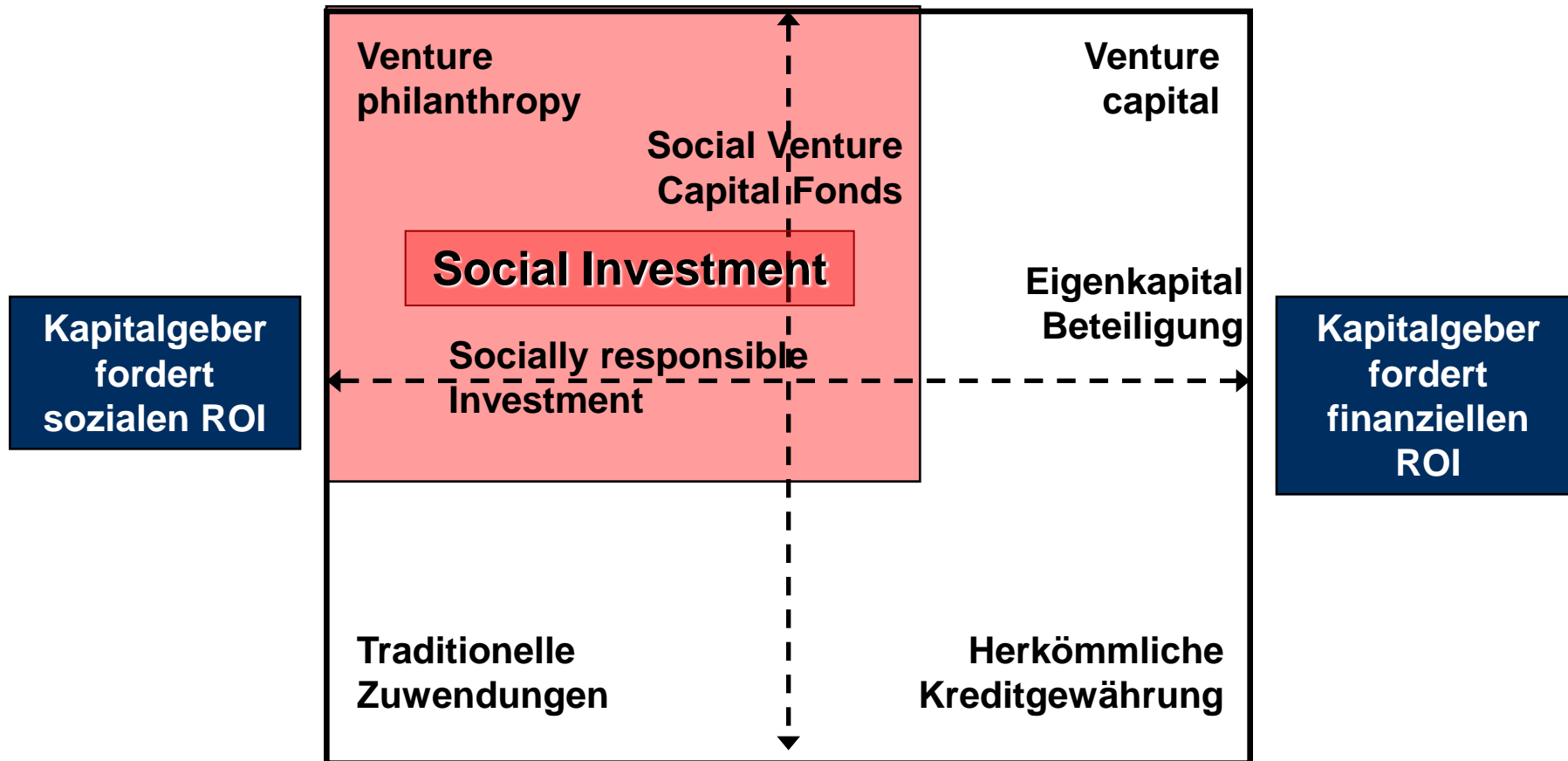


Nicholls, 2008



Social Investment

Kapitalgeber hat hohes
Involvement



Kapitalgeber hat niedriges
Involvement

Conclusio

- Model zur Finanzierung der Anlaufkosten
- Laufende Kosten
- Solider Social Business Plan
- Track Record (Proof of Concept)
- Joy and Passion

- Viel Erfolg und gutes Gelingen!



Contact Details



VIENNA UNIVERSITY OF
ECONOMICS AND BUSINESS

MMag. Reinhard Millner
Nonprofit Management Group
reinhard.millner@wu.ac.at

WU
Wirtschaftsuniversität Wien
Vienna University of Economics and Business
Nordbergstrasse 15, A-1090 Vienna, Austria