**Hohe "soziale Rendite" ist der Erfolg**

Sozialunternehmer nutzen die Besonderheiten von Menschen, sehen diese nicht als Schwäche, sondern als Stärke und erwirtschaften damit wie andere Unternehmen Geld. Ihr Erfolg lässt sich jedoch oft nicht finanziell messen, sondern daran, wie nah sie ihrem sozialen gesetzten Ziel kommen und welchen Mehrwert sie der Gesellschaft bringen.

Ein gutes Beispiel für eine "soziale Rendite" ist die Projektfabrik mit Sitz in Witten: Junge Langzeitarbeitslose werden mit Theaterspielen und Bewerbungstraining wieder fit für den Arbeitsmarkt gemacht. Unter Anleitung von Pädagogen schreiben sie Theaterstücke und treten am Ende vor einem Publikum auf.

Mehr als 3500 junge Arbeitslose haben seit 2005 an dem Theaterprojekt teilgenommen. Die Statistik zeigt: Die Hälfte der Teilnehmer befindet sich ein Jahr später in sozialversicherungspflichtigen Jobs.

**Die Finanzierung ist schwierig**

Gerade zu Beginn sind Sozialunternehmer auf Spenden, staatliche Hilfen oder private Geldgeber angewiesen, bis sie sich selbst finanzieren können. Es gibt jedoch auch Projekte, die von ihren Förderern abhängig bleiben, vor allem im Bereich Bildung oder Kriminalitäts-Prävention. Denn die Resozialisierung straffällig gewordener Jugendlicher oder Nachhilfe lassen sich schwer als lukratives Geschäftsmodell entwickeln.

Ganz anders bei Gepa, dem größten europäischen Importeur fair gehandelter Produkte wie zum Beispiel [Kaffee](https://www.planet-wissen.de/gesellschaft/trinken/kaffee/index.html) oder [Tee](https://www.planet-wissen.de/gesellschaft/trinken/tee/index.html). Der Gewinn, den das Unternehmen erwirtschaftet, wird reinvestiert – ein Kriterium sozialer Unternehmen. Doch die wenigsten Sozialunternehmen machen ein Plus – die Hälfte nimmt im Jahr unter 250.000 Euro ein.

Investoren scheuen deshalb noch das Geschäft mit Sozialunternehmern, weil sie die Risiken und Chancen dieser Unternehmen mangels wissenschaftlicher Forschung und Erfahrung nicht einschätzen können. Zudem gibt es keine Anteile, die ausgeschüttet werden, lediglich kommt irgendwann das investierte Geld zurück. Ein Investor muss also auch gewillt sein, sozial und ohne Profit zu wirtschaften.

Von Spenden und Sponsoren nehmen Sozialunternehmer – wenn möglich – lieber Abstand, weil das auch Verpflichtungen mit sich bringt. Sie finanzieren sich in ihrer Startphase meist mit eigenen Ersparnissen oder Krediten.

Zudem gibt es seit einiger Zeit Sozialfonds, die die nötige Anschubfinanzierung bereitstellen, bis sich das Unternehmen alleine trägt. Auch die Bundesregierung unterstützt Sozialunternehmer inzwischen über die KfW-Bank und schon länger fördert die gemeinnützige Organisation Ashoka Sozialunternehmer und ihre innovativen Ideen.

**Brückenbauer zwischen zwei Welten**

Es gibt vielversprechende und erfolgreiche Konzepte sozialer Unternehmer, aber nicht jede Idee geht auf und löst ein soziales Problem. Sozialunternehmen können gesellschaftliche Probleme lindern, aber nicht alle Aufgaben eines Staates übernehmen. Sie erfüllen auf dem Markt eine wichtige Funktion, tragen den Gedanken der sozialen Verantwortung verstärkt in die Öffentlichkeit und sind damit Brückenbauer zwischen zwei Welten in der Wirtschaft.

**Wortschatz**

1. erwirtschaften
2. Langzeitarbeitslose
3. fit für den Arbeitsmarkt machen
4. sich ein Jahr später in sozialversicherungspflichtigen Jobs befinden
5. auf Spenden, staatliche Hilfen oder private Geldgeber angewiesen sein
6. ein Kriterium sozialer Unternehmen
7. Anteile ausschütten
8. sozial und ohne Profit wirtschaften.
9. Verpflichtungen mit sich bringen
10. Sich in ihrer Startphase meist mit eigenen Ersparnissen oder Krediten finanzieren
11. die gemeinnützige Organisation fördern
12. vielversprechende und erfolgreiche Konzepte sozialer Unternehmer
13. gesellschaftliche Probleme lindern
14. nicht alle Aufgaben eines Staates übernehmen
15. auf dem Markt eine wichtige Funktion erfüllen
16. das Geschäft mit Sozialunternehmern scheuen
17. die nötige Anschubfinanzierung bereitstellen
18. den Gedanken der sozialen Verantwortung verstärkt in die Öffentlichkeit tragen
19. Brückenbauer zwischen zwei Welten in der Wirtschaft
20. als lukratives Geschäftsmodell entwickeln

Sozialunternehmer nutzen die Besonderheiten von Menschen, sehen diese nicht als Schwäche, sondern als Stärke und erwirtschaften damit wie andere Unternehmen Geld. Ihr Erfolg lässt sich jedoch oft nicht finanziell messen, sondern daran, wie nah sie ihrem sozialen gesetzten Ziel kommen und welchen Mehrwert sie der Gesellschaft bringen.

Gerade zu Beginn sind Sozialunternehmer auf Spenden, staatliche Hilfen oder private Geldgeber angewiesen, bis sie sich selbst finanzieren können. Es gibt jedoch auch Projekte, die von ihren Förderern abhängig bleiben, vor allem im Bereich Bildung oder Kriminalitäts-Prävention.

Investoren scheuen deshalb noch das Geschäft mit Sozialunternehmern, weil sie die Risiken und Chancen dieser Unternehmen mangels wissenschaftlicher Forschung und Erfahrung nicht einschätzen können. Zudem gibt es keine Anteile, die ausgeschüttet werden, lediglich kommt irgendwann das investierte Geld zurück. Ein Investor muss also auch gewillt sein, sozial und ohne Profit zu wirtschaften.

Sozialunternehmen können gesellschaftliche Probleme lindern, aber nicht alle Aufgaben eines Staates übernehmen. Sie erfüllen auf dem Markt eine wichtige Funktion, tragen den Gedanken der sozialen Verantwortung verstärkt in die Öffentlichkeit und sind damit Brückenbauer zwischen zwei Welten in der Wirtschaft.