

CEPS Forschung und Praxis – Band 13

Social Impact Bonds

Georg von Schnurbein, Tizian Fritz, Steve Mani

Social Impact Bonds

CEPS Forschung und Praxis

Band 13

Georg von Schnurbein, Tizian Fritz, Steve Mani

Social Impact Bonds

Georg von Schnurbein, Tizian Fritz, Steve Mani

Das **Center for Philanthropy Studies (CEPS)** ist ein Institut der Universität Basel, das auf Initiative von SwissFoundations gegründet worden ist. Folgende Organisationen tragen zur Grundfinanzierung bei:

Age Stiftung, AVINA STIFTUNG, Christoph Merian Stiftung, Ernst Göhner Stiftung, Gebert Rütli Stiftung, Ria und Arthur Dietschweiler Stiftung, Sophie und Karl Binding Stiftung, Stiftung Mercator Schweiz, UBS Stiftung für Ausbildung und Soziales

Impressum: Center for Philanthropy Studies / Centrum für Philanthropie und Stiftungswesen (CEPS)

Universität Basel
Totengässlein 3
4051 Basel

Umschlaggestaltung: a+, Gregorio Caruso
Layout: Georg von Schnurbein
ISBN: 978-3-9524241-2-4

© Center for Philanthropy Studies 2015.
Alle Rechte vorbehalten. Jede Art der Vervielfältigung ohne Genehmigung der Autoren ist unzulässig.

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	V
Management Summary	1
1. Einleitung	3
2. Literaturübersicht	6
3. Was ist ein Social Impact Bond?	8
3.1 Definition und Funktionsweise	8
3.2 Voraussetzungen	10
3.3 Anwendungsbereiche	11
3.4 Ablauf.....	13
3.5 Risiken.....	16
4. Praktische Umsetzung.....	19
4.1 SIB in Grossbritannien, USA und anderen Ländern.....	19
4.2 Deutschsprachiger Raum	22
4.2.1 Schweiz.....	23
4.2.2 Österreich	23
4.2.3 Deutschland.....	23
5. Development Impact Bond.....	26
5.1 Definition	26
5.2 Praktische Umsetzung von DIBs.....	27
6. Kritik.....	29
6.1 Privatisierung von Staatsaufgaben	29
6.2 Evaluationskriterien und –methoden	29
6.3 Private Spekulation	30
6.4 Ethos des Dritten Sektors.....	31
7. Ausblick und Empfehlungen.....	32
7.1 Stärkerer Einbezug des privaten Sektors	32
7.2 Verteilung des Risikos	32
7.3 Grössere Skalen.....	33
7.4 Bewusstsein schärfen	33
Anhang	35
Literaturverzeichnis.....	37
Über die Autoren.....	41

Management Summary

Vor rund fünf Jahren wurde in Grossbritannien der weltweit erste Social Impact Bond (SIB) und damit ein neuartiges, innovatives Finanzierungsinstrument lanciert. Dieser pay for success-Kontrakt hat sogleich für hohe mediale Aufmerksamkeit gesorgt. Bislang wurden SIBs vor allem im angelsächsischen Raum aufgelegt. Ende 2014 hat das Sozialamt des Kantons Bern den ersten SIB in der Schweiz ausgeschrieben. In dieser Publikation werden zentrale Fragen zum SIB beantwortet:

Was ist ein Social Impact Bond?

- Social Impact Bonds binden private Investoren in soziale Präventionsprogramme ein und schütten dabei nur eine Rendite aus, wenn die vordefinierten Ziele erreicht werden. Der Staat als Auftraggeber zahlt den Investoren ihr Kapital nur bei Zielerreichung zurück. Social Impact Bonds monetisieren die Vorteile sozialer Interventionen und binden die Auszahlung an Performance. Gleichzeitig wird die Kontrolle des Staates über die Programme limitiert. Die gewonnene Flexibilität erlaubt mehr Spielraum unter anderem für die Umsetzung neuer und innovativer Massnahmen.

Wo und wie wird ein Social Impact Bond eingesetzt?

- Grundvoraussetzung für einen SIB ist die Annahme, dass ein Dienstleistungsanbieter mittels einer Intervention mehr Staatsausgaben sparen kann als die Intervention Kosten verursacht. Gegeben dieser Grundvoraussetzung ist der Anwendungsbereich sehr offen.

Bisher wurden vor allem Projekte in den Bereichen Jugendarbeitslosigkeit, frühkindliche Schulförderung, Resozialisierungsprogramme und Betreuung und Integration von Obdachlosen und Bedürftigen realisiert.

- Ein SIB wird als vertragliche Partnerschaft zwischen einem Auftraggeber (zumeist Staat), einem koordinierenden Intermediär, einem oder mehreren Investoren (privat und institutionell) sowie einem ausführenden Dienstleister (meist in Form einer Nonprofit Organisation) eingesetzt.

Wie wird der Erfolg eines Social Impact Bonds beurteilt?

- Die Festlegung robuster und transparenter Wirkungsindikatoren ist anspruchsvoll. Beispielsweise kann anhand von Kontrollgruppen festgestellt werden, ob die intendierte Veränderung bei der Zielgruppe tatsächlich mit Hilfe des SIB realisiert werden konnte.
- Um eine unabhängige Einschätzung des Projekterfolgs zu garantieren werden externe Gutachter eingesetzt (z.B. Universitäten oder Anwaltskanzleien).

Was sind die aktuellen Herausforderungen und Entwicklungen rund um Social Impact Bonds?

- Die bisher realisierten SIB-Projekte haben noch nicht das Ende ihrer Laufzeit erreicht. Erste Resultate werden wegweisend für die Zukunft dieser Anlageform sein.
- Grundsätzliche Herausforderungen sind derzeit der stärkere Einbezug des privaten Sektors als Auftraggeber und Investor, der besseren Verteilung der involvierten finanziellen Risiken, die Realisierung von grösseren Skalen sowie die Schärfung des Bewusstseins über die Funktionsweise dieses Instrumentes.
- Kritiker beklagen die Privatisierung von staatlichen Aufgaben und die Renditeerwirtschaftung von privaten und institutionellen Investoren auf Kosten von Freiwilligen

1. Einleitung

Die Trennlinien zwischen Staat, Markt und NPO-Sektor verwischen zusehends (von Schnurbein & Bethmann 2010, S. 7). Gerade bei der Finanzierung gemeinnütziger Aktivitäten sind in den letzten Jahren neue Modelle entwickelt worden, die die Vorteile verschiedener Sektoren verbinden. Ziel dabei ist es, die klassische Spendenfinanzierung zu ergänzen oder gar abzulösen. Schliesslich entspricht die Wirkung von Spenden à fonds perdu einem einmaligen Konsum. Sind die Spenden erst einmal in Steine eines Schulhauses, Saatgut, Löhne für Sozialarbeiter oder Laborgeräte umgewandelt, können sie nicht mehr anders eingesetzt werden. Andererseits haben NPO nur begrenzte Möglichkeiten, Fremdkapital aufzunehmen (Neubert 2007, S. 126f) oder Kapital an Finanzmärkten zu investieren.

Moderne Ansätze wie *Venture Philanthropy*, Mikrofinanzierung oder *Impact Investing* eröffnen einen Mittelweg, indem sie das gemeinnützige Engagement mit unternehmerischen Methoden verbinden und so Ertrag generieren. Während Mikrofinanzierung den Nachweis der Markttauglichkeit bereits erbracht hat, besteht gerade bei Impact Investing noch grosses Potenzial, da die Entwicklung von Geldanlagen mit Gemeinwohl-Bezug erst ganz am Anfang steht. Den Begriff Impact Investing, der auch im deutschen Sprachgebrauch angewendet wird, definieren Wood et al. (2013, S. 75) wie folgt:

„Impact investment is investment with the intent to create measurable social or environmental benefits in addition to financial return.“

Oehri et al. (2013, S. 36) führen diesbezüglich aus, dass die Erzielung eines positiven Impacts im Sinne einer gesellschaftlichen oder sozialen Wirkung im Vordergrund steht, „während die Erzielung eines finanziellen Überschusses oft als zweitrangig erachtet wird. Die angestrebte finanzielle Mindestrendite ist dabei der Kapitalerhalt.“ Damit soll in grossem Umfang neues Kapital aus der Privatwirtschaft zur Lösung gesellschaftlicher Probleme gewonnen werden. Impact Investment unterscheidet sich dabei von *Socially Responsible Investing (SRI)*, welches stärker darauf ausgerichtet ist, negative Auswirkungen von Investitionen zu verhindern. So betonen auch Thornley et al. (2011, S. 7), dass Impact Investoren „want to move beyond ‘socially responsible investments’“.

Neben den neuen Investitionsformen hat sich zudem die Messung der Ergebnisse verändert. Lange wurden Budgets für soziale Dienstleistungen nur nach der Bemessung der benötigten Ressourcen erstellt. Als Folge von Konzepten wie *New Public Management* und leistungsorientierter Verwaltung werden aber vermehrt *Outcomes* anstatt *Inputs* erfasst (Warner 2013, S. 306f) – eine Betrachtungsweise die dem *Logic Framework* entspringt (Cummings 1997). Politische Entscheidungsträger interessieren sich für die erreichten Ergebnisse und deren Performance, um die eingeschränkten Mittel staatlicher Haushalte möglichst effizient und effektiv einzusetzen. Gerade in Ländern mit hohen staatlichen Haushaltsdefiziten hat dies zur Entwicklung sogenannter „*Payment by Result*“-Ansätzen geführt, mit denen die Auszahlungen des Staat mit dem

Erreichen vorab definierter Ziele verknüpft wird (Nicholls & Tomkinson 2013, S.7f). In Folge von Budgetkürzungen bei der öffentlichen Hand stehen der steigenden Nachfrage nach sozialen Dienstleistungen abnehmende finanzielle Ressourcen gegenüber. Wie können aber Innovation und Investitionen in vielversprechende, neue Lösungen gefördert werden, wenn bereits bestehende Ausgaben nicht mehr gedeckt sind? Fragen wie diese wurden vor allem in Grossbritannien intensiv diskutiert (Azemati et al. 2013, S. 24). Unter dem Einfluss der damaligen Labour-Regierung wurden verschiedene Initiativen ergriffen, um alternative Finanzierungsformen für staatliche Dienstleistungen zu prüfen (Nicholls & Tomkinson 2013, S. 9). Ende 2007 lancierte der Britische Staat den *Council of Social Action*. Diese Plattform förderte diverse Ideen und Initiativen zu sozialen Innovationen. Mehrere Organisationen wurden eingeladen Ideenvorschläge beizusteuern, darunter auch Social Finance UK, eine NPO, die 2008 von Trusts, Stiftungen und dank Spenden gegründet wurde. Sie hat sich zum Ziel gesetzt, einen sozialen Investmentmarkt in Grossbritannien aufzubauen. Durch die Inspiration von sozialen Unternehmern initiierte Social Finance UK ein neues Finanzierungsmodell, den *Social Impact Bond (SIB)* (Nicholls & Tomkinson 2013, S. 10). Dieses kombiniert Impact Investing durch private Investoren mit dem Payment by Result-Ansatz. Stiftungen oder Privatpersonen stellen Kapital für soziale Dienste zur Verfügung und erhalten – bei nachgewiesenem Erfolg der Programme – ihre Investition zuzüglich einer Prämie vom Staat zurückbezahlt. Bei Ausbleiben eines Erfolgs erhalten die Investoren

ihr Kapital jedoch nicht zurück (Social Finance USA 2012).

Der SIB hat in den Medien seit seiner ersten Einführung für hohe Aufmerksamkeit und Diskussionen gesorgt. Die Begeisterung für dieses Finanzierungsinstrument wurde bereits als „*goldrush mentality*“ bezeichnet (Preston 2012). Inzwischen sind weltweit von Irland bis Australien mehr als 20 solcher Social Impact Bonds ins Leben gerufen worden (National Advisory Board Deutschland 2014, S. 37). Die innovativen Programme erlauben es, Präventionsmassnahmen zu gestalten, die normalerweise von staatlichen Verwaltungen vernachlässigt werden. Nebst der Resozialisierung von Häftlingen können herausfordernde, gesellschaftliche Anliegen wie frühkindliche Bildungsunterstützung oder Integration von Langzeitarbeitslosen in den Arbeitsmarkt in Angriff genommen werden. Einige Akteure gehen derweil bereits einen Schritt weiter und planen das Konzept der SIBs auf die Entwicklungszusammenarbeit oder den Umweltschutz zu übertragen (Center for Global Development 2014).

In der Schweiz – wo mit Mikrofinanzierung bereits ein sehr erfolgreiches Instrument zur kapitalbasierten Finanzierung gesellschaftlicher Projekte geschaffen wurde – wird derzeit der erste SIB im Kanton Bern aufgelegt. Die als langfristiges Pilotprojekt geplante Intervention soll die berufliche Integration von vorläufig Aufgenommenen und anerkannten Flüchtlingen fördern (Lang 2014, S. 3). Die erstmalige Einführung eines SIBs in der Schweiz wird zum Anlass genommen, einen Überblick über die Entwicklungen zu liefern und den Stand der aktuellen Forschung zu präsentieren.

Die nachfolgenden Kapitel beantworten die folgenden Fragen:

- **Definition:** Was ist ein Social Impact Bond?
- **Anwendung:** Wo und wie wird er eingesetzt?
- **Evaluation:** Wie wird der Erfolg eines Social Impact Bonds beurteilt?
- **Trend:** Was sind die aktuellen Herausforderungen und Entwicklungen?

2. Literaturübersicht

Ähnlich wie andere wirkungs- und sachzielorientierte Anlagekonzepte und -Instrumente (wie bspw. das eingangs erwähnte Impact Investing oder auch *Mission Investing* und *Program-Related Investments*) entstand die Idee des Social Impact Bonds ebenfalls in der Praxis. Es ist daher wenig überraschend, dass die wissenschaftliche Erfassung des Konzeptes zum heutigen Zeitpunkt, knapp fünf Jahre nach dessen ersten Einführung, nach wie vor von begrenztem Umfang ist.

Ein Grossteil der bis dato erhältlichen Informationen zur Anwendung und Entwicklung des Social Impact Bonds stammen von Social Finance UK und ihrer Schwestergesellschaft Social Finance USA. Die beiden Intermediäre sind die erfahrensten Institutionen in diesem Bereich und haben eine Reihe von Berichten und Diskussionsbeiträgen publiziert (vgl. u.a. Social Finance UK (2012), Social Finance UK (2013) und Social Finance USA (2012)). Social Finance UK war Initiatorin des ersten SIB, dem Peterborough-Pilotprojekt. Dieses wurde durch Nicholls & Tomkinson (2013) in Form einer Fallstudie wissenschaftlich untersucht, deren Ergebnisse auch massgeblich zum Inhalt dieses Bandes beigetragen haben. Begleitet wurde dieses Projekt von RAND Europe, einem Nonprofit Forschungsinstitut, welches ebenfalls in einem umfassenden Bericht zuhanden des englischen Justizministeriums das Projekt aufbereitet hat (Disley et al. 2011). Weitere praktische Umsetzungen in Grossbritannien und den USA wurden von Warner (2013) und Azemati et al. (2013) untersucht. Ebenfalls hat sich bereits Cox (2011-2012) kurz nach

der Lancierung des ersten SIB mit der Thematik auseinandergesetzt und dabei auch Fragen zur Besteuerung eines solchen Kontraktes aufgeworfen. Bezüglich der Evaluation von SIB im Speziellen sowie von Impact Investments im Allgemeinen hat sich Jackson (2013) befasst und liefert dabei einen umfassenden Überblick zu Literatur rund um Impact Investments. Eine kritische Würdigung des SIB stammt von McHugh et al. (2013). Dabei zeigen diese auch nicht beabsichtigte Konsequenzen derartiger Kontrakte (entstanden im Umfeld der Finanzkrise) auf den Dritten Sektor auf. Die Finanzmarktkrise als Ursprung innovativer Finanzinstrumente nimmt zuletzt auch Shiller (2013) auf und führt nebst dem Ansatz des Social Impact Bonds ebenfalls das Prinzip des Crowd Fundings und der Benefit Corporation auf. Nebst McHugh et al. (2013) äusserte sich bereits zwei Jahre zuvor Rosenman (2011) kritisch zu der Verbindung von kommerziellen Finanzinstrumenten und dem Tätigkeitsbereich von Nonprofit Organisationen.

Erste Literatur zum Thema und der Umsetzung von SIBs im deutschsprachigen Raum stammt unter anderem vom National Advisory Board Deutschland (2014), welches neue Finanzierungsquellen zur Lösung gesellschaftlicher Herausforderungen präsentiert und der Eleven gGmbH (2014) welche über das Modellprojekt „Eleven Augsburg“ in Deutschland berichtet.

Eine Gesamtübersicht zu den bis 2014 weltweit realisierten SIB-Projekten stellt Social Finance UK (2014a) in kompakter Form vor. Weitere für diesen Beitrag relevante Publikationen von involvierten Part-

nern und Experten umfassen die Beiträge des Center for Global Development (2014) welches zur speziellen Form des Development Impact Bonds Aufschluss geben, von Godeke & Resner (2012) zur Ausgestaltung eines nachhaltigen Marktes von SIBs, Liebman (2011) vom Center for American Progress der einen umfassenden Überblick zum Model und Herausforderungen des SIBs gibt und schliesslich von Callanan et al. (2012) welche eine eingehende datenbasierte Analyse zur Einführung von SIBs in den USA liefern, die ebenfalls Befragungen von über 100 Experten und Stakeholdern miteinbezieht.

Ergänzend zu literaturbasierten Quellen fusst dieser Band auch auf Interviews, welche per E-Mail mit verschiedenen Experten aus dem Bereich von SIBs und nachhaltigen Finanzinstrumenten im Allgemeinen geführt wurden. Ein Überblick der befragten Personen findet sich im Anhang dieses Bandes.

3. Was ist ein Social Impact Bond?

3.1 Definition und Funktionsweise

Ein SIB oder „Pay for Success-Bond“ bildet mittels mehrjähriger Verträgen eine Partnerschaft zwischen dem Staat, privaten Investoren und Nonprofit-Organisationen (Callanan et al. 2012, S. 12f). Trotz der Bezeichnung „Bond“ stellt der SIB keine Obligation im engeren Sinne dar. Ein Social Impact Bond ist im Gegensatz zu einer Obligation nicht teilbar, nicht handelbar und nicht fest verzinst. Der Staat geht bei einem SIB einen Vertrag mit einem Intermediär ein, um soziale Dienstleistungen zu erhalten (z.B. ein Resozialisierungsprogramm für entlassene Häftlinge). Der Intermediär beschafft sich bei Investoren die finanziellen Mittel für diese Programme. Das Geld fließt an soziale Dienstleistungserbringer; hierbei handelt es sich meistens um Nonprofit-Organisationen, die damit ihre sozialen Dienstleistungen finanzieren (Social Finance USA 2012, S.10ff).

Vorausgesetzt, dass sich der SIB als erfolgreich erweist und sich die Situation der Betroffenen verbessert, rechnet der Staat mit reduzierten Ausgaben im Gemeinwesen. Die Bevölkerung würde weniger Sozialleistungen beziehen und weniger soziale Einrichtungen aufsuchen. Der Staat zahlt den Investoren nach Ablauf des SIBs ihr investiertes Kapital zuzüglich einer vordefinierten Rendite zurück, falls die vereinbarten Performanceziele erreicht werden. Wenn sie nicht erreicht werden, fließt kein Geld und der Investor verliert sein eingesetztes Kapital. Um einen ordnungsgemäßen Ablauf zu garantieren, wird das Erfüllen der vereinbarten Ziele durch externe, unab-

hängige Gutachter entschieden (Warner 2013, S. 305).

Definition Social Impact Bond

Ein Social Impact Bond (SIB) stellt einen mehrjährigen Vertrag dar, mittels welchem soziale Massnahmen von privaten Investoren vorfinanziert werden. Nur bei erfolgreicher Umsetzung der Massnahme erhält der Investor vom Auftraggeber (Staat) den Projektbetrag zuzüglich einer vereinbarten Rendite zurückbezahlt.

In Abbildung 1 sind die Positionen und Beziehungen der Akteure im SIB dargestellt. Andere Strukturen sind bei einem SIB durchaus möglich und können dem Umfeld angepasst werden. In diesem Beitrag wird vereinfacht von dieser Grundstruktur ausgegangen. Im Anhang befindet sich ergänzend eine Tabelle mit verschiedenen Abwandlungen dieses Grundmodells. Die Positionen der einzelnen Akteure werden im Folgenden kurz zusammengefasst:

Intermediär: Der Intermediär emittiert den Bond und beschafft sich das Kapital von den Investoren. In der Aufbauphase erarbeitet er mit dem Staat zusammen soziale Problemfelder, für die noch keine wirksamen Lösungen existieren. Er bildet die Schnittstelle des SIBs und steht nach dessen Lancierung als Koordinations- und Kommunikationspartner mit den beteiligten Akteuren in engem Kontakt (Social Finance USA 2012, S. 19).

Investoren: Für die Investoren eines SIB wie Stiftungen, institutionelle Investoren oder Einzelpersonen mit hohem Eigenkapi-

tal besteht die Möglichkeit, finanzielle Rendite mit sinnstiftender Tätigkeit zu verbinden. Ihre Rolle ist die eines Risikokapitalgebers, der bei Erfolg eine Rendite erwirtschaftet, bei einem Misserfolg jedoch

sein Kapital verliert. Es ist zu berücksichtigen, dass der SIB ein geschlossener Fond ist und Auszahlungen erst nach Ablauf der gesamten Laufzeit möglich sind (Social Finance USA 2012, S. 17f).

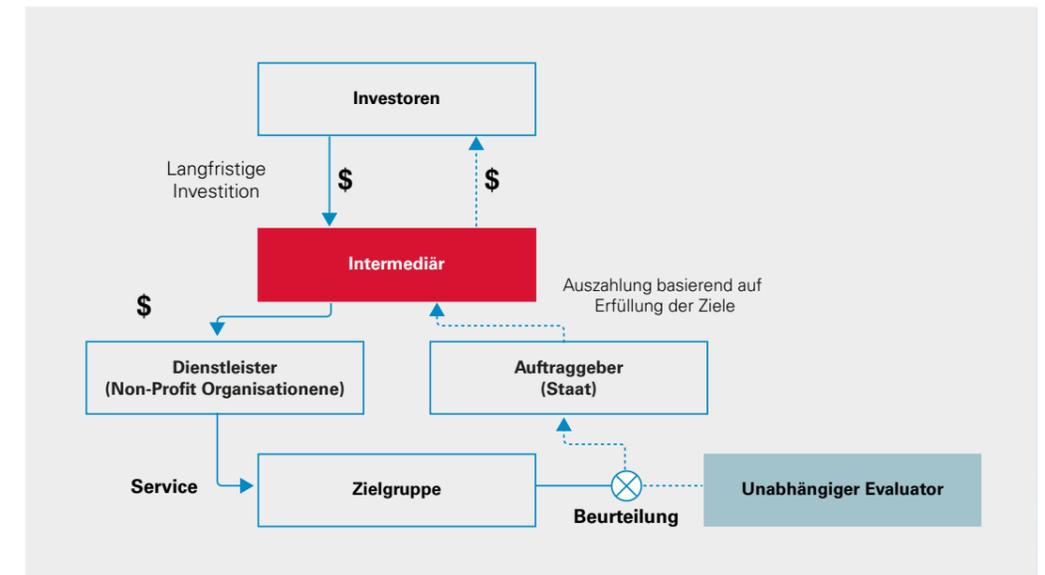


Abb. 1: Die Mechanik von Social Impact Bonds (Eigene Darstellung in Anlehnung an Social Finance USA 2012, S. 12)

Auftraggeber (Staat): Für den Staat, als typischen Auftraggeber, liegen die Vorteile auf der Hand: Zahlungen fließen dann, und nur dann, wenn die Programme die Situation der Betroffenen erwiesenermassen verbessert haben. Der Staat muss weder die Interventionsmassnahme planen, noch durchführen. Er setzt lediglich das zu erreichende Ziel fest. Der Staat kann einerseits Kosten sparen, z.B. wenn die Kriminalitätsrate fällt; andererseits kann das Angebot an sozialen Einrichtungen optimiert werden (Preston 2012). Zudem liegt das Risiko, im Gegensatz zu konventionellen Leistungsverträgen, beim Anleger und nicht beim Staat (Liebman 2011, S. 2).

Dienstleistungsanbieter: Der Dienstleistungsanbieter ist beispielsweise eine NPO, die für die Durchführung der Programme

verantwortlich ist und deren Leistungen durch die externen Gutachter beurteilt werden (Callanan et al. 2012, S. 9). Ihre Kosten werden vollständig von den Investoren vorfinanziert, egal ob der SIB am Ende erfolgreich ist oder nicht. Durch die Mischung von monetären und intrinsischen Anreizen und der relativ grossen Flexibilität in der Gestaltung der Programme können auch neue Methoden getestet werden. Die komplette Deckung der Kosten durch Investoren schon zu Beginn des SIBs, bietet den Anbietern einen ungewohnten, gesicherten Zugang zu finanziellen Mitteln. Diese Sicherheit erlaubt es ihnen, ihre Operationen bei Erfolg innerhalb kürzester Zeit auszuweiten (Callanan et al. 2012, S.9). Dies ist insbesondere hervorzuheben, da NPO üblicherweise einen erheblichen Zeit-

aufwand für Fundraisingaktivitäten betreiben müssen, welcher hier weitgehend wegfällt (Social Finance USA 2012, S. 11).

Zielgruppe: Das Hauptziel von SIBs ist die Verbesserung der Situation der Betroffenen. Staatliche Programme, die an ärmere und von der Politik vernachlässigte Bevölkerungsschichten adressiert sind, erhalten üblicherweise zu wenig Geld und zielen eher auf Nachbesserungs- als auf Präventionsmassnahmen ab.

Der SIB erlaubt es, Bevölkerungsgruppen wie Obdachlose, kriminelle Jugendliche oder Kinder aus bildungsfernen Familien präventiv zu unterstützen (Warner 2013, S. 304).

Gutachter: Normalerweise verlangt der SIB zwei Arten von Evaluationen, die verschiedene Zielsetzungen verfolgen. Ein **dauerhafter Gutachter** (*Evaluation Advisor*) steht dem Intermediär und den Dienstleistungsanbietern während der Projektzeit stets beratend zur Seite, während ein unabhängiger Gutachter am Ende der Laufzeit untersucht, ob die Ziele des Vertrages erreicht wurden. Der **unabhängige Gutachter** (*Independent Assessor*) beurteilt die erzielten Resultate und vergleicht sie mit den gesetzten Vorgaben. Er trägt somit die folgenreiche Entscheidung, ob Investoren nach Ende der Laufzeit Rückzahlungen vom Auftraggeber erwarten dürfen oder nicht (Callanan et al. 2012, S. 9). In den Beispielen von SIBs, die in diesem Band vorgestellt werden, gab es keinen Evaluation Advisor. Dies liegt unter anderem daran, dass beide SIBs die ersten in ihren Ländern waren und keine Beratungsgesellschaft in

diesem Bereich über ausreichend Praxiserfahrung verfügte.

3.2 Voraussetzungen

Für die erfolgreiche Lancierung eines SIBs müssen, gemäss Liebman (2011, S.3ff), fünf Schlüsselvoraussetzungen erfüllt sein:

- Erstens muss ein genügend hohes Sparpotenzial vorhanden sein. Dieses ist ausschlaggebend für die Einrichtung eines SIBs, um den Zeit-, Leistungs- und Kostenaufwand zu rechtfertigen.
- Zweitens müssen die Performanceziele messbar und eindeutig sein. Performancebasierte Auszahlungssysteme können nur funktionieren, wenn Programme anhand von verlässlichen Messinstrumenten evaluiert werden können. Hierbei fällt der richtigen Wahl von repräsentativen Indikatoren eine bedeutende Rolle zu.
- Ein dritter Faktor ist die exakt definierte Wahl der Zielgruppe. Es ist wichtig, dass die involvierten Teilnehmer eine von Unbeteiligten abgrenzbare und aussagekräftige Gruppe bilden. Ein Beispiel für eine Eingrenzung wäre, sämtliche männliche Kurzeithäftlinge einer bestimmten Gefängnisanstalt in eine Kohorte zusammenzufassen. Dies ist insbesondere von Bedeutung, da es bei Payment by Result-Ansätzen oft zum sog. cream-skimming oder Rosinenpicken (Disley et al. 2011) kommt. In dieser Situation sehen die Dienstleistungsanbieter einen

Anreiz darin, nur die Personen anzusprechen, die eine hohe Chance auf Erfolg vorweisen.

- Viertens braucht es ein verlässliches Assessment. Für die Durchführung eines SIBs ist die Erstellung einer Kontrollgruppe oder einer Vorher-Nachher Messung unabdingbar. Ohne diese Evaluierung kann die Performance eines SIBs nicht ausgewertet werden.
- Zu guter Letzt müssen die Teilnehmer nach Ablauf des SIBs geschützt werden. Bei einem Misserfolg des Programms muss bereits im Vorfeld die Übergangsphase in das ursprüngliche Modell konkret vorbereitet werden.

Die Beschreibung der Funktionsweise und der Akteure verdeutlichen, dass ein SIB im Vergleich zu klassischen Leistungsverträgen eine komplexere Struktur hat und daher einer höheren Koordination bedarf. Dieser Umstand wird aber durch den Gewinn an Gestaltungsfreiheit und Innovationsbereitschaft ausgeglichen oder gar überkompensiert.

3.3 Anwendungsbereiche

Social Finance UK (2014a) unterscheidet vier grundlegende Anwendungsfelder von SIBs. In Abbildung 2 sind die Bereiche klar dargestellt, können aber in der Praxis kaum voneinander abgegrenzt werden.

NEETS/Youth Engagement: Die meisten Themenfelder von SIBs konzentrieren sich auf die Lösung von Arbeitslosigkeit unter Jugendlichen. NEETS bedeutet dabei *Not*

in Education, Employment or Training (Mirza-Davies 2014, S. 1). Damit sind junge Menschen gemeint, die den Schritt in die Selbstständigkeit nicht geschafft haben. Sie sind einem erhöhten Risiko ausgesetzt, ein Einkommen unter der Armutsgrenze zu erhalten. Gleichzeitig verfügen sie nicht über die Ressourcen und Fähigkeiten, ihre ökonomische Lage selber zu verbessern (OECD 2013). SIBs können mit umfassenden und auf diese Zielgruppe zugeschnittenen Programmen die Jugendlichen wieder in die Gesellschaft eingliedern. Das Sparpotenzial, aus der Sicht der öffentlichen Hand, liegt dabei in der vermindernten Abgabe von Sozial- und Arbeitslosenhilfe.

Kinder und Jugendliche: Nennenswert sind in dieser Kategorie besonders die Anstrengungen im Bereich frühkindlicher Schulförderung. Als Resultat davon versprechen sich die Initianten, dass die Kinder beim Eintritt in den Kindergarten besser vorbereitet und bis zur zwölften Klasse weniger Förderunterricht in Anspruch nehmen müssen. Diese Programme sind mehrheitlich auf Kinder aus finanziell schwächeren Haushalten ausgelegt, die ihre Chancen auf die Erreichung einer höheren Bildungsstufe damit stark steigern können (Mission Investors Exchange 2013). SIBs in diesem Bereich haben grosses Potenzial, Aufwand im Sinne von Spezialförderung, und somit auch Kosten für die nachfolgenden Bildungsstufen zu reduzieren. Die Wirksamkeit ist jedoch kurzfristig schwierig zu belegen, da die erzielbaren Vorteile erst langfristig zu erkennen sind (Liebman 2011, S. 21).

Kriminalität: Besonders im Zusammenhang mit Kriminalität verspricht sich Social Finance UK (2014a) viele Verbesserungsmöglichkeiten. Das direkte Sparpotenzial liegt in den reduzierten Ausgaben für Gefängnis- und andere Unterbringungsanstalten, für Gerichtsverfahren und im Polizeiwesen (Callanan et al. 2012, S. 66f). Offensichtlich bietet eine gesunkene Kriminalitätsrate darüber hinaus etliche nicht-monetäre Vorteile für die Gesellschaft in Bezug auf Sicherheit und Lebensqualität. Es überrascht daher nicht, dass jeweils der erste SIB sowohl in Grossbritannien als auch in den USA sich mit Resozialisierungsprogrammen für ehemalige Häftlinge beschäftigen.

Obdachlosigkeit/Bedürftigkeit: Zu diesem Bereich zählen sämtliche Programme, die die Betreuung und Integration von Obdachlosen, Menschen mit Suchtproblemen und älteren Menschen mit besonderen Bedürfnissen zusammenfasst. In einem SIB Programm in London steht die Unterstützung der Rückintegration von Obdachlosen in die Gesellschaft im Fokus. Es liegen diverse Sparvorteile für die öffentliche Hand vor, beispielsweise die Kosteneinsparungen von Notunterkünften und medizinischer Versorgung (Social Finance UK 2012).

Palandjian (zit. in McKinsey & Company 2012) unterstreicht, dass SIBs primär in

Bereichen eingesetzt werden sollen, in denen es keine effektiven oder umfassenden Lösungen für soziale Probleme gibt. Er soll kein Konkurrenzmodell zu existierenden und erfolgreichen Programmen darstellen. Dazu sollten SIBs in Bereichen eingesetzt werden, wo Resultate in weniger als zehn Jahren ersichtlich sind. Weiter ist es wichtig, dass die gewählten Indikatoren die Haupttreiber eines möglichen Wandels sind, so z.B. die Rückfallrate von ehemaligen Häftlingen.

Social Impact Bonds sind gute Instrumente um Interventionen umzusetzen, die Verhaltensänderungen hervorrufen sollen. Mithilfe von Aufklärung und Anreizen können auch existierende Haltungen zu breiten Gesundheitsthemen wie dem Rauchen, Alkohol am Steuer und Übergewicht überdacht werden (Callanan zit. in: McKinsey & Company 2012). Niklas Ruf (Projektleiter von Eleven Augsburg, dem ersten SIB in Deutschland) bestätigt im Interview, dass solange die Interventionsstrategie in die Logik des SIBs passt, der Einsatz in unterschiedlichsten sozialen Bereichen möglich ist. Limitierend sei hingegen eher ob durch die Intervention genügend finanzielle Mittel eingespart werden können um einen SIB rentabel zu machen und ob die Auszahlungsbedingungen an präzise, abgrenzbare und einfach messbare Resultate gebunden werden können.

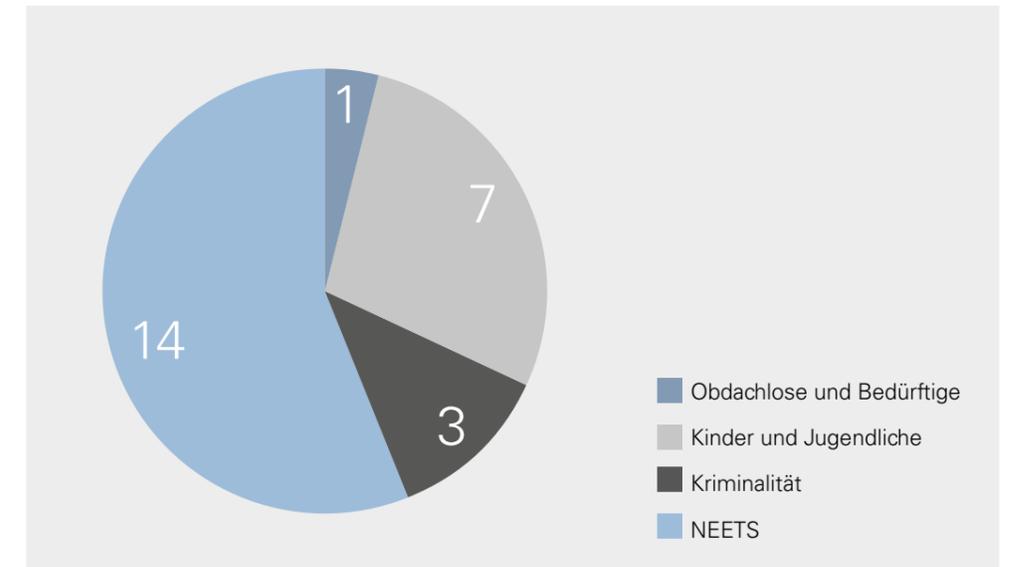


Abb. 2: Anwendungsbereiche von SIBs (Eigene Darstellung in Anlehnung an Social Finance UK 2014a, S. 2)

3.4 Ablauf

Jeder SIB ist einzigartig und setzt individuelle Ansprüche voraus. Der Ablauf kann dabei von SIB zu SIB sehr unterschiedlich aussehen. Bereits die Initiierung zur Entwicklung eines SIBs variiert von Fall zu Fall. Im Sinne von Top-Down Prozessen kann der Anstoss aus Kreisen der Behörde kommen. Andererseits kann der Impuls auch von Seiten der Intermediäre oder Nonprofit-Organisationen hervorgehen. Es kann mithin ein offener, transparenter Austausch von Ideen stattfinden, der experimentelle Projekte animiert (Azemati et al. 2013, S. 27).

In Tabelle 1 ist ein beispielhafter Zeitablauf dargestellt, der die internen Prozesse und einzelnen Schritte verdeutlicht. Diese Struktur ist grundlegend für sämtliche SIBs, die zurzeit realisiert werden. Der amerikanische Nonprofit-Intermediär Social Finance USA (2012, S. 23) teilt den Entwicklungspfad jeweils in fünf Phasen ein.

Diese dienen im Folgenden als Leitlinien für die Erklärung des Ablaufs.

- 1. Festlegung der Intervention:** Bei der Beurteilung des sozialen Problems herrscht unter den Autoren in der Fachliteratur ein breiter Konsens darüber, dass SIBs im Vergleich zu herkömmlichen Instrumenten, in vielen Fällen Verbesserung erzielen können, aber längst nicht in allen. Besonders in staatlich streng geregelten Bereichen kann ein SIB das Innovationspotenzial nicht ausschöpfen. In anderen Fällen sind positive Ergebnisse ohnehin schon so wahrscheinlich, dass konventionelle Subventionsmodelle vom Staat sich ebenso lohnen. In vielen Fällen ist das SIB-Modell zu aufwendig und es wird auf altbekannte Instrumente zurückgegriffen (Social Finance UK 2013 S. 7).

1. Festlegung der Intervention	2. Gestaltung des Vertrages	3. Instrument strukturieren	4. Kapitalbeschaffung	5. Management des Projekts
Staatsaufgaben mit Einsparungspotenzial identifizieren	Öffentlichen Auftrag entwickeln und abschliessen	Geschäftsmodell entwickeln und SIB strukturieren	Investoren gewinnen	Aktives Projektmanagement betreiben und Finanzintermediation gewährleisten
Interventionsmodelle prüfen	Mehrfährige Verträge sicherstellen	Cashflows finanzieller und sozialer Zielgrößen festlegen um Meilensteine zu definieren	SIB ausgeben und Kapital beschaffen	Strategische Korrekturen vornehmen (falls notwendig)
Sorgfältige Prüfung von Nonprofit Partnern	Partnerschaftsvereinbarung mit Zahlungsbedingungen und Zielsetzungen (Indikatoren) abschliessen	Messmethode und -Strategie zur Auswertung der zu erzielenden Leistung finalisieren		Unabhängige Evaluation koordinieren
Finanzmodellierung durchführen				

Tab. 1: Die Grundstruktur des Ablaufs eines SIBs (Eigene Darstellung in Anlehnung an Social Finance USA 2012, S. 23)

Intermediäre müssen also in diesem ersten Schritt einerseits, in Zusammenarbeit mit Behörden, die wichtigsten sozialen Probleme identifizieren. Andererseits müssen diese Projekte Nettosparpotenziale innerhalb eines sinnvollen Zeitraumes realisieren können. In Abbildung 3 sind die erzielbaren Einsparungen beispielhaft dargestellt. Auf der Y-Achse sind die Kosten in Pfund und auf der X-Achse jeweils die Situation ohne und mit einem SIB dargestellt. Die Grafik zeigt deutlich, dass bei der Berechnung der reduzierten Staatskosten die Ausgaben für die Intervention zuzüglich der Renditezahlung an die Investoren miteinkalkuliert werden müssen. Bei genügend hohem Sparpotenzial fällt somit ein Teil des staatlichen Budgetaufwandes weg. Hier gilt noch zu beachten, dass der Investors Return oft bei einer Obergrenze plafoniert ist (Social Finance USA 2014, S. 9).

Sind diese entscheidenden finanziellen Voraussetzungen geklärt, begeben die Intermediäre sich auf die Suche nach passenden Dienstleistungsanbietern und erarbeiten das Finanzierungskonzept, um die Rentabilität für Investoren zu prüfen und Interventionsrisiken vorzubeugen (Social Finance USA 2012, S. 23).

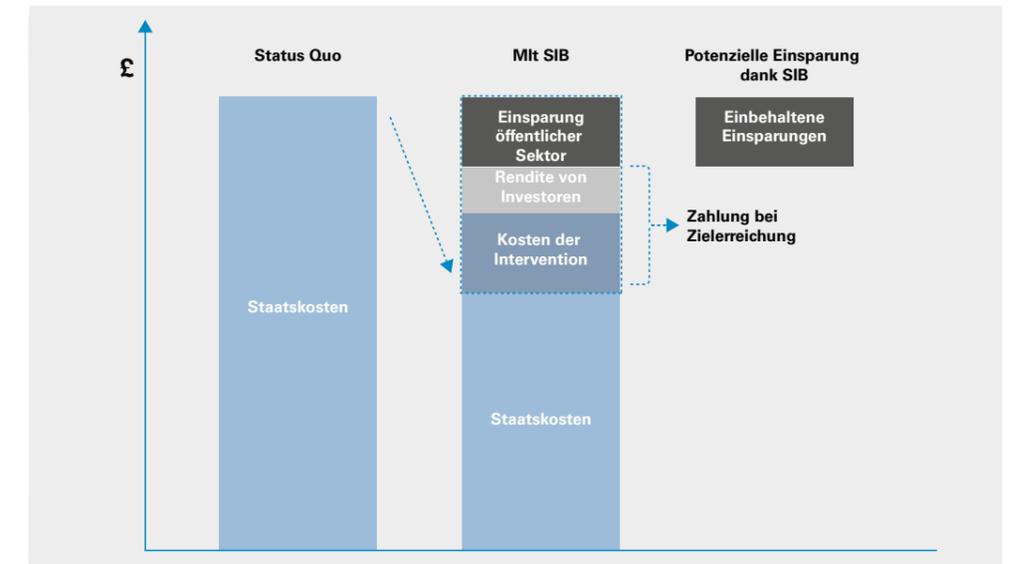


Abb. 3: Erzielbare Einsparungen durch die Massnahmen (Eigene Darstellung in Anlehnung an Social Finance UK 2013, S. 18)

2. **Gestaltung des Vertrages:** In einem zweiten Schritt wird der Vertrag mit der Behörde ausgehandelt. Die Praxis zeigt heute, dass dies noch stark bilateral zwischen dem Intermediär und dem Staat geschieht. Sobald aber genügend qualifizierte Intermediäre in den Markt eingestiegen sind, wird, vor allem in den USA, die Ausschreibung eines SIB-Auftrages im Rahmen eines Wettbewerbs vorgezogen. Dieses kompetitive Verfahren schafft Anreize für die einzelnen Intermediären, ihre Projekte im Vorfeld der Bewerbung möglichst sorgfältig auszuarbeiten. Gleichzeitig wird das Risiko des Investors durch diese extensive Vorarbeit weiter gemildert (Social Finance USA 2012, S. 25).

Indikatoren zur Messung der gewünschten Zustandsänderung bilden das Fundament eines SIB-Vertrages. Das wichtigste Kriterium für die Wahl eines Indikators ist, wie einfach messbar, wie objektiv und wie repräsentativ er ist. Nebst der Festlegung

aussagekräftiger, glaubhafter und methodisch robuster Indikatoren ist die Definition von dazugehörigen Benchmarks wichtig. Veränderungen die über die Zeit auch ohne die Intervention durch einen SIB eingetreten sind oder wären, sind zu berücksichtigen. Dazu kann beispielsweise mit Kontrollgruppen gearbeitet werden (Liebman 2011, S. 4). Daran gekoppelt ist die Verhandlung der Auszahlungsbedingungen zwischen Intermediär und Staat. Bezüglich der konkreten Zielvorgabe haben die einzelnen Stakeholder voneinander divergierende Vorstellungen. Zu den Verhandlungen äussert sich Callanan wie folgt: „The Government wants to set a super high hurdle (for payment to payoff), investors want a low hurdle“ (McKinsey & Company 2012). Die Entwicklung von Indikatoren zur Messung der erzielten Wirkung stellt meist einen zeitintensiven und analytisch komplexen Prozess dar. Wie Disley et al. (2011) betonen ist es deshalb wichtig, eine Balance zwischen den methodischen

Ansprüchen an die Wirkungsindikatoren und der zur Verfügung stehenden Ressourcen und Daten zu finden.

3. Strukturierung des Instruments:

Nach erfolgreichem Vertragsabschluss werden die operativen Komponenten des Projekts ausgestaltet. In dieser verfeinerten Planung werden Cash-Flow-Modelle und zu erreichende Meilensteine gesetzt (Social Finance USA 2012, S. 23).

4. **Kapitalbeschaffung:** Die Intermediäre versuchen danach aktiv interessierte Investoren zu finden. Zurzeit sind das vornehmlich Stiftungen und Personen mit hohem Eigenkapital. Jedoch rechnet Social Finance UK (2014a, S. 2) damit, dass im Verlauf der Entwicklung mehr Interesse von institutionellen Anlegern kommen wird.

5. **Management des Projekts:** Wenn das Investitionskapital vom Intermediär eingeholt ist, fließt dieses direkt zu Nonprofit-Organisationen, sodass die Kosten des Programms für die gesamte Projektdauer bereits beim Start gedeckt sind. Die wesentliche Struktur des SIBs wird zu Beginn bestimmt, jedoch können einzelne Programmkomponenten im Verlauf der Projektzeit verändert und angepasst werden. So können Dienstleistungen flexibel ausgeweitet werden, wenn sie als effektiv angesehen werden. Das Projektmanagement wird vom Intermediär übernommen. Nebst der Koordination der Kommunikation zwischen Staat, Investoren und Dienstleistern, binden Intermediäre auch die Öffentlichkeit ein. Um Transparenz und das Vertrauen der Investoren in das Projekt zu gewährleisten, werden

die Investoren regelmässig über den Projektverlauf und die Zwischenergebnisse informiert (Social Finance USA 2012, S. 24).

Im Falle eines Erfolgs hat der Staat nach Ende der Laufzeit des SIBs theoretisch zwei Möglichkeiten. Er kann das Programm entweder direkt finanzieren, ohne Intermediär, oder er kann einen weiteren SIB lancieren, um das Programm fortzuführen (Social Finance USA 2012, S. 13).

3.5 Risiken

Harry Hoare von Social Finance UK (2014a) erklärt, dass grundsätzlich zwei Modelle staatlicher Präventionsinvestitionen vorherrschen:

- Beim *fee for service-Modell* teilt der Staat Geld an Dienstleistungspartnern für Programme aus. Eine Erfolgskontrolle findet nicht statt, womit der Staat das Risiko trägt.
- Beim *payment by objective-Modell* findet im Gegensatz dazu eine Erfolgskontrolle statt. Dabei verlagert sich das Risiko zum Dienstleistungspartner, der nur Finanzierung vom Staat erhält, solange das Programm erfolgreich abläuft.

Beim Social Impact Bond wird das Risiko hingegen auf den Investor und nicht den Dienstleister ausgelagert. Der Staat wird hierbei analog zum payment by objective-Modell vom Risiko befreit, d.h. er investiert nur bei Erfolg und kann somit mehr Programme finanzieren und Betroffene erreichen. Der soziale Dienstleister hat für eine längere Frist eine Vorlauffinanzierung erhalten und muss sich nicht mit Risiken

befassen. Nennenswert in diesem Zusammenhang ist aber der Kontrollverlust, der mit der Übertragung der Verantwortung und des Risikos auf die Investoren einhergeht.

Nebst dem Risiko, dass die abgemachte Zielvorgabe am Ende der Laufzeit nicht erreicht wird, ergeben sich durch die komplexe Zusammenarbeit zwischen den Stakeholdern zahlreiche andere Risikofaktoren. Im Folgenden werden sechs verschiedene Risikokategorien vorgestellt:

Konzeptionsrisiko: Wenn die ausgewählte Interventionsstrategie im Vorfeld nicht sorgfältig konzipiert wird, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass die gewünschten sozialen Ergebnisse nicht erreicht werden. Die sorgfältige Prüfung des Modells, des Cash Flows und der Fähigkeiten der Dienstleistungserbringer sind entscheidend für den Erfolg des SIBs (Social Finance USA 2012, S. 20).

Implementierungsrisiken: Die einzigartige Ausgestaltung des SIBs für jedes einzelne Programm kann inhärent viele Risiken beinhalten. Probleme können auftauchen, wenn klare Kommunikationsströme und definierte Autoritätsbereiche fehlen oder verlässliche und zeitnahe Daten für die Messung nicht erhoben werden können. Hier liegt das Risiko insbesondere bei den Dienstleistungserbringern. Sie müssen sich untereinander abstimmen und auf die Reaktion der Nutzer flexibel reagieren können (Social Finance USA 2012, S. 20ff).

Auswahlrisiko: Dem Intermediär obliegen viele Pflichten und eine grosse Verantwor-

tung. Die Wahl eines unerfahrenen Intermediären erhöht die Gefahr von Fehlern und führt im schlimmsten Fall zum Scheitern des SIBs. Deshalb müssen sie Expertise in relevanten Bereichen mitbringen, sowie extensive Finanzkenntnisse und Projektmanagementenerfahrung (Callanan et al. 2012, S. 9).

Gegenparteirisiko (Politisches Risiko): Selbst wenn die abgemachten Ziele erreicht wurden, ist es möglich, dass der Staat als Auftraggeber die Rückzahlung der Investition nicht vermag. In Ländern mit instabilen Finanzhaushalten muss die Kreditfähigkeit des Staates von den Investoren überprüft werden (Social Finance USA 2012, S. 21). Ein ganz anderes Risiko in diesem Bereich stellen die Wahl- bzw. Legislaturperioden von Politikern dar. Im Vertrag muss den Investoren versichert werden, dass auch noch in vier Jahren die Rahmenbedingungen nicht geändert werden und dass der SIB bis zur vereinbarten Laufzeit gilt (Nicholls & Tomkinson 2013, S. 30).

Finanzielles Risiko: Der SIB verlagert das Risiko vollumfänglich auf den Investor: Dieser riskiert bei Nichterreichen der vereinbarten Ziele seine gesamte Investition zu verlieren. Der Investor kann sich jedoch unter anderem mit einer Kreditgarantie von einem anderen Kapitalgeber absichern lassen. Goldman Sachs beispielsweise finanziert mit 9.6 Millionen USD den ersten SIB in den USA, welcher ein Resozialisierungsprogramm für Ex-Häftlinge eines Gefängnisses in der Stadt New York anbietet. Um das Risiko zu mindern, wurde mit Bloomberg Philanthropies, der dem SIB auch sonst zur Beratung und Finanzierung

beisteht, eine partielle Kreditgarantie verhandelt. Im Falle eines Misserfolgs des SIBs und dem Ausbleiben einer Auszahlung vom Staat, deckt Bloomberg Philanthropies den Kredit mit 7.2 Millionen USD ab (Rudd et al. 2013, S. 9).

Reputationsrisiko: Ein Misserfolg eines SIBs würde nicht nur dem Ruf der verantwortlichen Intermediäre, sondern auch dem der Dienstleistungserbringer schaden. Ihr Misslingen die abgemachten Ziele zu erreichen, wird sich herumsprechen. Folglich wird es sich für sie in Zukunft als schwierig erweisen, Verträge mit der öffentlichen Hand zu bekommen (Social Finance USA 2012, S. 22).

4. Praktische Umsetzung

4.1 SIB in Grossbritannien, USA und anderen Ländern

Nach der Lancierung des weltweit ersten SIBs in Grossbritannien im Jahr 2010 folgten in den letzten drei Jahren Länder wie Australien, Kanada, Kolumbien, Irland und Israel mit der Erforschung des Konzeptes (Azemati et al. 2013, S. 23). Bis Ende August 2014 wurden weltweit 25 SIBs ins Leben gerufen (Social Finance UK 2014a, S.1), 22 davon in angelsächsischen Ländern. Aktuell treiben Grossbritannien und die USA die Forschung und Umsetzung massgeblich voran. In Grossbritannien sind zurzeit 15 SIBs aktiv. Ihre Schwerpunkte reichen von Therapien für verhaltensauffällige Jugendliche in Essex, über nationale Unterstützungsprogramme für Langzeitarbeitslose, bis hin zu Betreuung von Obdachlosen in London (Social Finance UK 2014a, S. 1f). Im Zuge des anhaltenden Interesses unter der Regierung von Premierminister David Cameron werden Projekte für soziale Gerechtigkeit in den letzten Jahren besonders politisch stark gefördert. Es wurden zahlreiche Initiativen ergriffen und Institutionen wie die staatlich und privatwirtschaftlich finanzierte Bank namens *Big Society Capital* ins Leben gerufen, die soziale Innovationen wie z.B. SIB Projekte mit finanziellen Mitteln unterstützt (Cabinet Office & The Rt Hon D. Cameron MP 2010). Es werden in Grossbritannien auch vor allem von Seiten der Non-profit-Organisationen Plattformen aufgebaut, die Entscheidungsträger über SIBs informieren und den Austausch innerhalb der Impact Investment-Gemeinschaft fördern sollen.

In den USA haben nebst der Regierung von Präsident Barack Obama auch die Bundesstaaten Connecticut, Massachusetts und New York Ressourcen aufgewendet um das Finanzierungsinstrument zu erforschen (Preston 2012). Daraus resultierten bereits erste Pilotprojekte. Das erste Projekt wurde gänzlich nach dem Vorbild des SIBs aus Peterborough aufgebaut. Es wurde 2012 initiiert und ist ein Resozialisierungsprogramm für Jugendstraftäter im Riker's Island Gefängnis im Bundesstaat New York. In Salt Lake City, im Bundesstaat Utah setzt sich derweil der weltweit erste SIB für frühkindliche Schulbildung ein (Social Finance UK 2014a, S. 3).

Seit 2010 sind viele Projekte realisiert worden. Viele Stiftungen und NGOs sind auf den Zug aufgesprungen und untersuchen das Anlagevehikel. Zahlreiche Stiftungen wie die Rockefeller Foundation oder Bloomberg Philanthropies interessieren sich für die Nutzbarkeit des SIBs und engagieren sich für die Forschung. Die Begeisterung und Neugier im angelsächsischen Raum beschleunigen die Umsetzung von Ideen. Diese Länder repräsentieren die Zugpferde der SIB-Entwicklung.

Beispiel: Gefängnis Peterborough

Problemlage: Social Finance UK hielt nach der Gründung Ausschau nach einem Problembereich, gegen den von Seiten des Staates wenig gemacht wird, aber Verbesserungsmöglichkeiten bestanden. Das Augenmerk der politischen Entscheidungsträger in Grossbritannien lag auf der Strafjustiz (Nicholls & Tomkinson 2013, S. 10). Experten in ganz Grossbritannien wiesen auf das gravierende Problem von Kurzzeit-

Häftlingen hin, die weniger als 12 Monate in Haft sitzen. Diese Häftlinge erhielten nach der Haft ausser 46 GBP bar keine gesetzlich geregelte Unterstützung vom Staat. Innerhalb eines Jahres nach der Entlassung wurden circa 60% von ihnen mit mindestens einer Straftat verurteilt. Im Allgemeinen wirken sich Wiederholungsstraftaten nicht nur verheerend auf die Sicherheit und Lebensqualität der Bevölkerung aus, sondern auch auf die Kosten des Staates zur Kriminalitätsbewältigung (Helbitz & Bolton 2013).

Lösungsansatz: Als Antwort darauf gründete Social Finance UK zusammen mit dem britischen Justizministerium eine Initiative, um ein Resozialisierungsprogramm im Rahmen eines SIBs zu kreieren. Im Sommer 2010 wurde dann der erste Social Impact Bond weltweit mit dem Gefängnis Her Majesty's Prison Peterborough (HMP Peterborough) lanciert (Nicholls & Tomkinson 2013, S. 11). Das Programm unterstützt ungefähr 3'000 Häftlinge bzw. Ex-Häftlinge vom Moment des Eintritts in das Gefängnis bis mehrere Monate nach der Entlassung aus der Haft. Social Finance UK gründete nur für diesen SIB eine Zweckgesellschaft namens *One Service*, welche als Intermediär die Koordination und Kommunikation des Projekts übernommen hat. *One Service* bietet eine Kombination aus altbewährten Programmen und neuen Massnahmen für die Resozialisierung von Häftlingen an (Disley et al. 2014, S. 10).

Die Abbildung 4 stellt die weiteren Akteure des Peterborough Programms in Beziehung zueinander. Als Dienstleistungsanbieter führen die Nonprofit-Organisationen St. Giles Trust, Ormiston Trust, SOVA sowie

zu einem kleineren Teil andere Institutionen das Programm durch. Sie bestehen aus einer Mischung von ehrenamtlichen und bezahlten Fürsorgern (Nicholls & Tomkinson 2013, S. 3). Als Investoren treten insgesamt 17 Anleger auf. In diesem ersten SIB sind die Anleger allesamt wohltätige Stiftungen und Trusts. Das Justizministerium und der Britische Lotteriefonds nehmen die Rolle des Auftraggebers ein. Die unabhängige Evaluation wird vom Think Tank RAND Europe und der Universität Leicester durchgeführt (Disley et al. 2011).

Beim Resozialisierungsprogramm von Insassen können sowohl vorbestrafte Individuen, wie auch Laienfreiwilligen mit unterschiedlichen beruflichen Hintergründen eine sinnvolle Rolle spielen (Disley et al. 2014, S. 3).

Ein wichtiger Bestandteil von *One Service* ist, dass die Teilnahme komplett freiwillig ist. Mehr als 70% der Häftlinge, die die Kriterien für eine Teilnahme erfüllen, nehmen jedoch teil (Nicholls & Tomkinson 2013, S. 19). Der Direktor des HMP Peterborough schätzt besonders die hohe Flexibilität, die der SIB aufgrund seiner sieben Jahre Laufzeit und dem auf Resultate basierenden Vertrag anbietet (Nicholls & Tomkinson 2013, S. 19). Die gängigen Förderprogramme liegen deutlich unter dieser Zeitspanne und sind gewöhnlich an strikere Behördenvorgaben gebunden. Die Fürsorger wertschätzen besonders, dass beim SIB ein klares Resultat angestrebt wird und zwar die Reduzierung der Wiederholungsstraftaten. Da nur das Ziel in einer Zahl gegeben und die sonstigen Rahmenbedingungen offen sind, lässt der SIB viel Spielraum für eine, der Situation angepassten, Massnahme. Durch die Flexibilität

und die pragmatische, nutzerorientierte Herangehensweise kann für jeden Häftling bzw. Ex-Häftling eine massgeschneiderte Mischung aus Dienstleistungen angeboten

werden. Dies impliziert auch die ständige Modifizierung der Interventionen während des Projekts (Nicholls & Tomkinson 2013, S. 23f).

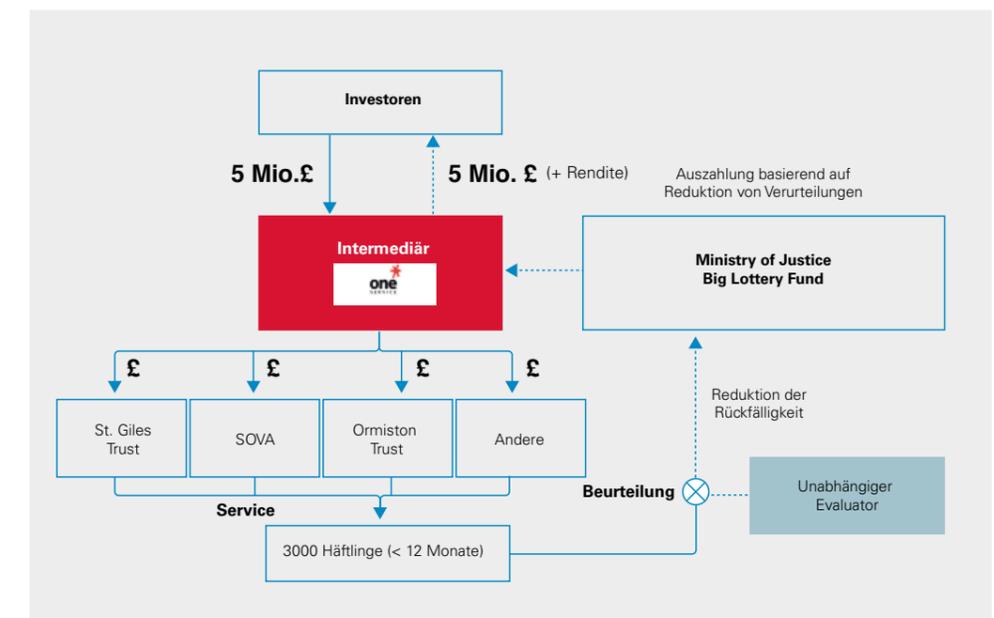


Abb. 4: Die Mechanik des Peterborough Social Impact Bonds (Eigene Darstellung in Anlehnung an Nicholls & Tomkinson 2013, S. 14)

Auszahlung: Der performancebasierte Vertrag koppelt die Auszahlung an ein Resultat: Die Anzahl Ereignisse von Wiederholungsstraftaten innerhalb von 12 Monaten nach der Entlassung. Eine Wiederholungsstraftat wird als Ereignis bezeichnet, bei dem ein Täter vor Gericht für mindestens eine neue Straftat verurteilt wird (Disley et al. 2014, S. 11). Drei zeitlich aufeinanderfolgenden Kohorten von je 1'000 Männern werden über die Laufzeit des Pilotprojekts berücksichtigt. Die Kriterien für die Aufnahme in eine Kohorte sind, dass die Männer bei der Verurteilung mindestens 18 Jahre alt sind, für eine Haftstrafe unter 12 Monaten verurteilt und während der Laufzeit des Pilotprojekts aus HMP Peterborough entlassen werden. Ein Häftling, der diese Kriterien erfüllt, wird

automatisch in die Kohorten aufgenommen, egal ob er bei *One Service* teilnimmt oder nicht (Disley et al. 2014, S. 10).

Durch Berücksichtigung aller Häftlinge, nicht nur derer die teilnehmen, und der Fokussierung auf eine Zahl, wird dem Problem von „*cream skimming*“ seitens der Dienstleister gegengesteuert (Disley et al. 2014, S. 35). Einerseits werden sämtliche Insassen in die Erfolgsrechnung miteinbezogen. Somit besteht kein Anreiz für die Nonprofit-Organisationen nur mit den Insassen zu arbeiten, die eine niedrige Wahrscheinlichkeit für Wiederholungstaten auslegen. Andererseits wird hier nicht binär, sondern frequenzabhängig gemessen. Bei einer binären Messung fallen die Teilneh-

mer in nur zwei Kategorien: Wiederholungstäter oder keine Wiederholungstäter. Bei einer Frequenzmessung wird die Anzahl Wiederholungstaten evaluiert. Auf diese Weise besteht der Anreiz einen Häftling über 12 Monate zu begleiten, obwohl er kürzlich bereits eine Wiederholungstat verübt hat (Disley et al. 2014, S. 4).

Die Investition des SIBs umfasst fünf Mio. GBP. Es gibt zwei Bedingungen, die, bei Erfüllung, Zahlungen auslösen (Disley et al. 2014, S. 11f):

1. Eine Reduktion von 10% in der Frequenz der Wiederholungstaten in jeder Kohorte. Das bedeutet, es gibt insgesamt drei Möglichkeiten für eine Auszahlung.
2. Wenn die Reduktion von 10% in keiner Kohorte erreicht wird, werden die drei Kohorten am Ende der Laufzeit zusammen beurteilt. Wenn die Rückfallquote der 3'000 Männer um mindestens 7,5% reduziert wird, erhalten die Investoren pro reduzierter Wiederholungstat (im Vergleich zur Kontrollgruppe) einen vereinbarten Geldbetrag.

Die maximale Zahlung ist bei sieben Mio. GBP plafoniert, was einem jährlichen IRR von 13% entspricht. Die minimale Rendite von 2,5% wird ausbezahlt, wenn entweder das erste oder das zweite Ziel erreicht wird. Falls weder das erste noch das zweite Ziel erreicht wird und somit die Rückfallreduktionsrate unter 7,5% fällt, erhalten die Investoren nichts zurück (Nicholls & Tomkinson 2013, S. 14f).

Die Messung der Performance erfolgt zeitgleich mit einer Kontrollgruppe aus einem

anderen Gefängnis in Grossbritannien, deren Insassen nicht am One Service-Programm teilnehmen. RAND Europe wurde mit der Evaluation beauftragt. Im August 2014 wurden die Ergebnisse der ersten Kohorte vom Team der Universität Leicester veröffentlicht. Es wurden 1'420 Wiederholungsstraftaten bei den 1'000 Häftlingen in Peterborough kalkuliert, im Vergleich dazu 1'550 Wiederholungsstraftaten bei 1'000 Häftlingen in der Kontrollgruppe. Folglich ergibt dies eine Reduktion von 8,4%, also deutlich mehr als das Minimum von 7,5%, die nötig sind, um 2016 eine Amortisation auszulösen. Die Zahl ist jedoch tiefer als die 10%, die für eine unmittelbare Zahlung erforderlich wäre (Social Finance UK 2014b). Die abschließenden Resultate dieses Projekts werden mit Spannung erwartet, in der Impact Investment-Gemeinschaft, als auch in den Medien. Diese werden als ausschlaggebend gesehen, ob sich der Social Impact Bond etabliert oder nicht (Nicholls & Tomkinson 2013, S. 31).

4.2 Deutschsprachiger Raum

Im Gegensatz zu den angelsächsischen Ländern, sind Social Impact Bonds in Deutschland, Österreich und der Schweiz noch relativ unbekannt. Ein möglicher Grund dafür ist, dass die Forschung bisher sehr anglo-amerikanisch geprägt ist und die dazugehörige Literatur hauptsächlich auf Englisch verfasst ist, was z.B. von Bloomgarden et al. (2014, S. 20) auch als Erklärung für das bisherige Ausbleiben der SIBs in spanischsprachigen Ländern genannt wird.

4.2.1 Schweiz

Am 30. September 2014 lancierte das Sozialamt der Gesundheits- und Fürsorgedirektion des Kantons Bern eine Ausschreibung für einen Social Impact Bond. Das Projekt wurde auf Initiative von Fokus Bern, einer Unternehmerinitiative, ausgearbeitet. Ziel ist ein langfristiges Pilotprojekt zur Förderung der beruflichen Integration von vorläufig Aufgenommenen und anerkannten Flüchtlingen (Lang 2014, S. 3). Da die bereits existierenden Programme zur Integrationsförderung relativ kostspielig sind, kann der Kanton Bern aufgrund seiner finanziellen Situation nicht noch mehr Mittel investieren. So sollen die mittels des SIBs potenziell möglichen Kosteneinsparungen die Situation in doppelter Hinsicht verbessern. Geplante Laufzeit des ersten Schweizer SIB ist fünf Jahre, der geschätzte Projektstart wird in der Einladung zur Gesuchseingabe mit dem 01.07.2015 angegeben. Das Finanzvolumen des Bonds beträgt rund 2-3 Mio. CHF, welche in jährlichen Tranchen zur Verfügung gestellt werden.

4.2.2 Österreich

In Österreich wurde im aktuellen Regierungsübereinkommen der SIB erwähnt:

„Zur Erprobung innovativer Ansätze in der Sozialpolitik sollen neue Finanzierungsquellen für NGO Projekte zu gesellschaftlichen Problemfeldern durch Kooperationen mit der öffentlichen Hand und gemeinnützigen Stiftungen erschlossen werden. Mittels Social Impact Bonds finanzieren gemeinnützige Stiftungen Projekte. Wird durch deren (nachweislich messbare) Wirkung eine Ersparnis für die öffentliche Hand nachgewiesen, refundiert diese der gemeinnützigen Stiftung die Investition und führt

das Projekt weiter“ (Bundeskanzleramt, Bundespressedienst 2013, S. 56).

Social City Wien, eine Nonprofit-Organisation für soziale Innovation hat gemeinsam mit dem NPO Institut der Universität Wien 2013 die Anwendbarkeit von SIBs im Land überprüft. Der abschließende Bericht kam zum Schluss, dass „SIBs in Österreich durchaus realisierbar und rentabel für den Staat sein können“ (Emprechtinger et al. 2013, S. 2). Richard Vrzal, Geschäftsführer von Social City Wien sieht in seinem Land trotz dieser positiven Erkenntnisse wenig Bewegung in diesem Bereich. Pölzinger (2014) unterstreicht diese Meinung: „In Österreich gestaltet sich die Erprobung von Social Impact Bonds nach wie vor zäh. Rechtliche und steuerliche Hürden schränken das soziale Engagement von Stiftungen in Österreich erheblich ein. Damit ist die potenzielle Investorenlandschaft für Social Impact Bonds überschaubar.“

4.2.3 Deutschland

In Deutschland ist die Bertelmanns Stiftung Vorreiter in diesem Bereich und hat auch den ersten SIB in Deutschland mitaufgebaut. Sie setzt sich im politischen Berlin für die gesetzliche Verankerung von Social Impact Investment-Instrumenten ein und vertrat Deutschland in der G8-Taskforce für Social Impact Investment. Die Bertelmanns Stiftung formuliert im Abschlussbericht der Taskforce Empfehlungen für den Aufbau und die Weiterentwicklung von SIBs (National Advisory Board Deutschland 2014).

Der erste und bisher einzige SIB in der deutschsprachigen Region wurde im September 2013 in Bayern lanciert. Er trägt den Projektnamen „Eleven Augsburg“ und

wird nicht als Social Impact Bond, sondern „Juvat“ bezeichnet, was auf Lateinisch so viel bedeutet wie „es nützt“ (Pons 2014). Im Vergleich zum Social Impact Bond in Peterborough ist er deutlich einfacher gestaltet, hat eine kürzere Laufzeit und beinhaltet nur rund hundert Teilnehmer (Eleven gGmbH 2014).

Beispiel: Eleven Augsburg

Problemlage: Eleven Augsburg zielt auf die Betreuung von Jugendlichen und jungen Erwachsenen ab, die weder eine Schule besuchen, noch eine Ausbildung oder Arbeit haben. Es handelt sich um eine Gruppe von jungen Menschen, die tendenziell nicht oder nicht mehr durch die Angebote der Bundesagentur für Arbeit bzw. der Jobcenter erreicht wird. „Sie waren in der Vergangenheit meist bei einem Programm bereits angemeldet, aber haben dieses entweder abgebrochen oder gar nicht erst besucht“, sagt Niklas Ruf, Projektverantwortlicher von Eleven Augsburg. Innerhalb dieser Zielgruppe nimmt im Verlauf der Jahre die Wahrscheinlichkeit drastisch ab, eine Berufsausbildung oder ein Beschäftigungsverhältnis zu finden. Für die öffentliche Hand entstehen so signifikante Folgekosten (National Advisory Board 2014, S. 33).

Lösungsansatz: Mit einem SIB-Modell können Jugendliche erreicht werden, die sonst in keinem Programm Hilfe erhalten. Eleven Augsburg ermöglicht es auf die individuellen Bedürfnisse der Zielgruppe einzugehen und bietet ihr eine breite Unterstützungsvielfalt. In Abbildung 5 ist die Stellung der Juvat gGmbH als zentrales Organ des Projekts klar ersichtlich. Die vier Investoren sind Stiftungen und gemeinnützige Organisationen, namentlich die BMW

Stiftung Herbert Quandt, BonVenutre gGmbH, BHF-BANK-Stiftung und Eberhard von Kuenheim Stiftung (Eleven gGmbH 2014). Die gemeinnützige Juvat gGmbH tritt als Intermediär auf und das Bayerische Staatsministerium für Arbeit & Soziales, Familie und Integration als Auftraggeber und Repräsentant der Öffentlichen Hand. Die Programme werden von zwei lokalen (Ausbildungsmanagement Augsburg und Kinder-, Jugend- und Familienhilfe Hochzoll) sowie zwei auf diese Zielgruppe spezialisierte Organisationen (apeiros e.V. und Joblinge gAG München) getragen. Die Anwaltskanzlei Dr. Mohren und Partner aus München überprüft die Erfüllung der Zielvorgaben. Die Universität Hamburg begleitet das Projekt wissenschaftlich.

Ziel ist es ungefähr 100 solcher Jugendlicher und jungen Erwachsenen durch einen innovativen Mix aus Programmen, eine Ausbildung oder eine Arbeit zu vermitteln. Obwohl die Laufzeit auf circa zwei Jahre befristet ist, versucht dieser Juvat eine nachhaltige Wirkung durch die Wahl des Indikators zu erzielen. Der für den Erfolg des Juvats verantwortliche Indikator misst, wie viele Teilnehmer es schaffen, konsequent mindestens neun Monate einer schulischen oder beruflichen Beschäftigung nachzugehen. Abgebrochene Versuche werden nicht gezählt. Dadurch können Anreize für schnelle, aber kurz andauernde Vermittlungen von Seiten der Dienstleister gemildert werden.

Auszahlung: Die genaue Vereinbarung zwischen der Juvat gGmbH und der öffentlichen Hand, bezüglich Auszahlungsbedingung und -höhe, ist bei diesem Pilotprojekt öffentlich nicht einsehbar. Im Gegensatz

zum Peterborough SIB, wo ein differenziertes Auszahlungsschema besteht, ist der Vorgang hier jedoch deutlich einfacher gestaltet. Am Ende der Laufzeit löst nur die Erreichung der Anzahl vermittelter Personen eine Zahlung aus. Die Höhe pro Person wurde am Anfang festgelegt. Während der Pilotphase mit Eleven Augsburg finanziert sich der Intermediär noch durch eine Stif-

tung. Mittelfristig ist aber eine selbständige Finanzierung geplant. Zum Zeitpunkt des Abschluss dieses Bandes wurden noch keine Zwischenberichte oder -ergebnisse veröffentlicht.

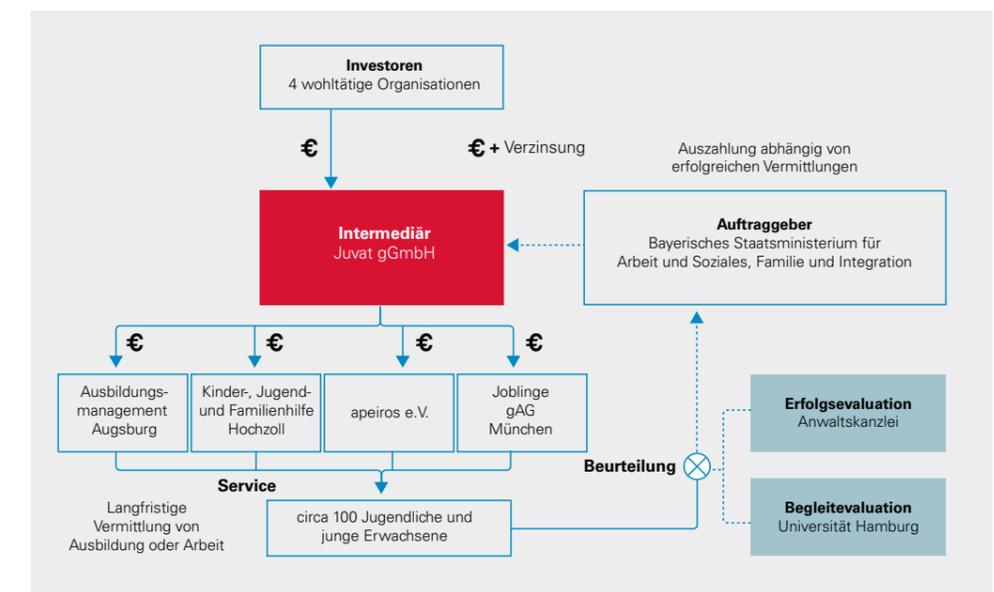


Abb. 5: Die Mechanik von Eleven Augsburg (Eigene Darstellung in Anlehnung an National Advisory Board Deutschland 2014, S. 39)

5. Development Impact Bond

5.1 Definition

SIBs ermöglichen in westlichen Industriestaaten unzählige Möglichkeiten soziale Brennpunkte anzugehen und das Leben der Betroffenen nachhaltig zu verbessern. Das Ausmass der Probleme ist im Vergleich zu denen in Entwicklungs- und Schwellenländern weniger gravierend. Das Potenzial von SIBs in diesen Ländern wird daher erheblich grösser eingeschätzt. Toby Eccles, Mitbegründer von Social Finance UK, formuliert es so:

„The transactions involved with development impact bonds are likely to be bigger than social impact bonds. And the investor base for an international development impact bond is likely to be wider than for domestic social impact bonds.“ (Eccles zit. in: Mair 2014).

Im Prinzip funktioniert ein sogenannter *Development Impact Bond (DIB)* (siehe Abbildung 6) wie ein Social Impact Bond. Alle Akteure einigen sich auf ein gemeinsames, messbares Ziel. Private Investoren finanzieren das Programm im Voraus, Profit- oder Nonprofit-Organisationen bieten die Dienstleistung lokal an und ein unabhängiger Gutachter evaluiert das Projekt. Der einzige Unterschied ist, dass die öffentliche Hand des Landes nicht die finanziellen Mittel aufbringen kann, um ein solches Programm zu finanzieren. Diese Rolle übernimmt ein internationaler Entwicklungsfinanzierer, eine ausländische Stiftung

oder Geberorganisation (Center for Global Development 2013, S. 17).

Der DIB ist ein geeignetes Instrument, um Lücken in der Entwicklungshilfe zu schliessen. Er ermöglicht einen gezielten Einsatz von Ressourcen und bringt im Kontrast zu anderen Finanzierungsmodellen den Beweis, dass das Geld sinnvoll investiert wird. Er bietet darüber hinaus Spielraum für die Implementierung von innovativen, aber auch risikoreicheren Präventionsmassnahmen. Gewöhnliche Kooperationen zwischen Geber- und Nehmerländern fokussieren stark auf den Input und setzen selber strikte Vorgaben bezüglich der Programmausgestaltung, lassen aber den Output oder den Outcome oft vage (Center for Global Development 2013, S. 20). Aufgrund des limitierten Planungshorizonts in vielen politisch geprägten Bereichen, sind traditionellere Programme auf kürzere Laufzeiten angesetzt. Der DIB leidet nicht unter dieser Einschränkung und ermöglicht somit eine langfristige Massnahmenerarbeitung (Center for Global Development 2013, S. 18f). Eine grosse Schwierigkeit für die Etablierung von DIBs in Entwicklungsländern stellt jedoch das oft wenig entwickelte Marktsystem im Förderland dar. Unbeständige ökonomische Entwicklungen, politische Instabilität und mangelnde Messverfahren erschweren die Investitionsbedingungen (Center for Global Development 2013, S. 9ff).

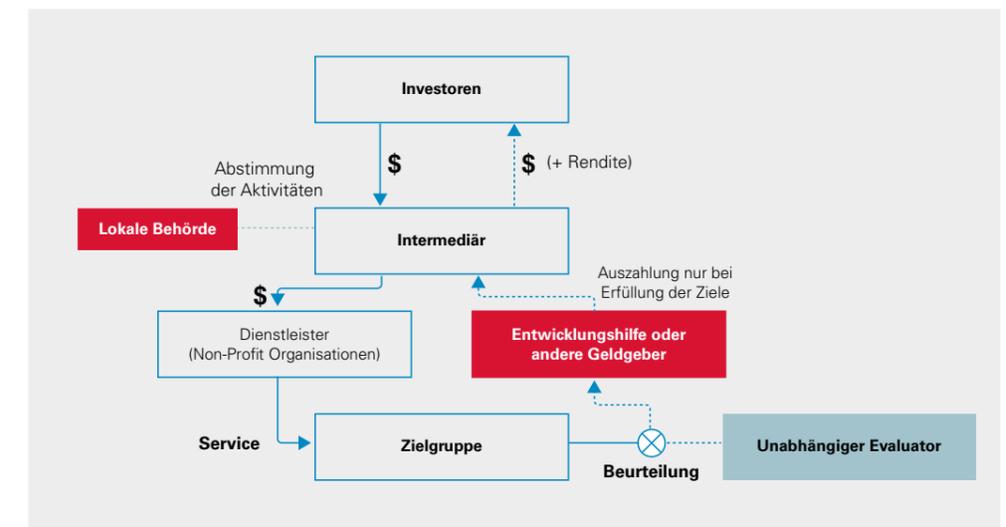


Abb. 6: Die Mechanik des Development Impact Bonds (Eigene Darstellung in Anlehnung an Center for Global Development 2013, S. 21)

5.2 Praktische Umsetzung von DIBs

Seit 2014 sind einige DIB-Projekte initiiert worden. Die Entwicklungshilfe Grossbritanniens und Social Finance UK arbeiten zurzeit daran, einen DIB für die Bekämpfung der Schlafkrankheit in Uganda aufzulegen. Gemäss einer Nachfrage Mitte September 2014 bei Peter Nicholas, International Development Director bei Social Finance UK, befindet sich das Projekt in der Aufbauphase. Die teilnehmenden Akteure wie Investoren, Dienstleister und Gutachter wurden noch nicht bestätigt. Er baue aber hauptsächlich auf einer Fallstudie aus dem Bericht vom Center for Global Development mit dem Titel „Investing in Social Outcomes“ auf.

Das zweite derzeit in Planung befindliche Projekt soll von einem Akteur aus der Schweiz finanziert werden, der UBS Optimus Foundation. Gemeinsam mit der Children's Investment Fund Foundation (CIFF) lanciert sie einen DIB in Indien, um für 10'000 Mädchen im Bundesstaat

Rajasthan den Zugang zu einer langfristigen Schulbildung zu ermöglichen (UBS Optimus Foundation 2014). Die näheren Details zu Ablauf, Auszahlungsstruktur und Zielen werden gemäss Pierre-Guillaume Kopp, Sprecher der Optimus Foundation, zufolge erst ab Mitte 2015 veröffentlicht.

In Bezug auf die Aktivitäten der Schweizer Entwicklungshilfe gibt Florence Derron, Impact Manager von SIFEM AG, einer Tochtergesellschaft für Entwicklungshilfe der DEZA, die Auskunft, dass „keine konkreten Pläne einen Development Bond zu lancieren“ bestehen. „Allerdings ist es ein Instrument, welches auch wir im Auge behalten.“ Eine Nachfrage beim Staatssekretariat für Wirtschaft SECO hat ergeben, dass auch dieses lediglich die weiteren Entwicklungen des DIBs beobachten.

Beispiel: Bekämpfung der Schlafkrankheit in Uganda

Problemlage: Es existieren zwei Formen der Schlafkrankheit, die gambische und die rhodesische. Uganda ist das einzige Land der Welt, in welchem beide Formen auftreten. Die gambische Schlafkrankheit ist eine chronische Krankheit und wird von Mensch zu Mensch via Tsetsefliege übertragen. Die rhodesische Schlafkrankheit ist eine akute Form, die von Rindern via Tsetsefliege auf den Menschen übertragen wird. Die Schlafkrankheit gefährdet allein in Uganda ungefähr neun Millionen Menschen und stellt eine Gefahr für die lokale Viehwirtschaft dar. Die Diagnose bei Menschen ist kompliziert und teuer. Bei zu später Diagnose der Krankheit kann diese zum Tod führen. Erschwerend kommt hinzu, dass Symptome manchmal mit denen von anderen Krankheiten, wie HIV oder Malaria verwechselt werden. Ohne Intervention besteht das Risiko, dass die zwei Erregerstämme aufeinandertreffen und immensen gesundheitlichen Schaden anrichten. Infrastruktur und Programme zur Besprühung von Rindern bestehen bereits vor Ort und die Verbreitung der Krankheit wird beobachtet. Die Behandlung der Rinder reduziert die Wahrscheinlichkeit der Ansteckung anderer Tiere oder Menschen. Jedoch sind zurzeit die Ressourcen der lokalen Regierung zu knapp, um die Rinder regelmässig und flächendeckend zu besprühen und die Übertragung der Schlafkrankheit nachhaltig zu kontrollieren (Center for Global Development 2013, S. 38f).

Lösungsansatz: Auf den Bericht vom Center for Global Development hat die britische Regierung im Mai 2014 den weltweit

ersten Development Impact Bond initiiert, mit dem Ziel, der Ausbreitung der Schlafkrankheit in Uganda entgegenzuwirken. Die Investition von 1.5 Mio. GBP wird die Kosten für Lieferung und Verabreichung von Impfstoffen für Rinder in designierten Hochgefahrzonen decken, sowie für die Durchführung von umfangreichen Informationskampagnen im Land verwendet. Die bewährten Programme mit lokalen Dienstleistern werden ausgeweitet. Die Laufzeit beträgt acht Jahre (Center for Global Development 2013).

Auszahlung: Das Ziel des Programms ist die Reduktion der menschlich infektiösen Parasiten in Rindern (einem guten Proxy für die Reduktion von Schlafkrankheitsfällen bei Menschen). Die Auszahlungsbedingungen werden in zwei Phasen geteilt. Der Messindikator in den Jahren eins bis drei ist die Anzahl geimpfter Rinder. Die erste Auszahlung findet statt, wenn mehr als 65% der Rinder in Zonen mit hohem Risiko geimpft sind. In den Jahren vier bis acht wird die Reduktion der infizierten Personen gemessen. Da die erste Auszahlung schon nach einem Jahr ausgelöst werden kann, minimiert das Modell hier die Kapitalkosten und das Risiko für die Investoren. Ein unabhängiges Audit soll die Evaluation vornehmen und über die Auszahlung entscheiden (Center for Global Development 2013, S. 39ff).

Potentielle Investoren sind gesundheits- und landwirtschaftlich fokussierte Trusts und Stiftungen. In einem weiteren Schritt könnten Personen mit hohem Eigenkapital und auf Afrika fokussierte Impact Investment-Fonds dazu stossen (Center for Global Development 2013, S. 42).

6. Kritik

Das Instrument des SIBs ermöglicht dem Staat als Auftraggeber dank privaten Investoren und NPO als Dienstleister Kosten sozialer Interventionen zu reduzieren. Gemeinnützige Stiftungen als Investoren erhalten andererseits die Möglichkeit zweckverwandte Investitionen zu tätigen und dabei erst noch finanzielle Rendite zu erwirtschaften. Diese grundsätzlich positiven Eigenschaften sollen aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass dieser Kontrakt auch kritische Fragestellungen aufwirft. Im Folgenden werden vier Bereiche kritisch beleuchtet, welche auch in der bestehenden Literatur diskutiert werden.

6.1 Privatisierung von Staatsaufgaben

Die meisten kritischen Stimmen weisen auf die Gefahr der steigenden Privatisierung in Bereichen der Öffentlichen Hand hin. Einerseits verliere der Staat immer mehr die Kontrolle über seine eigenen Dienstleistungen (Warner 2013, S. 315). Diese oft auftretende Kritik, wird von Callanan (zit. in McKinsey & Company 2012) relativiert. Der Staat liefere bereits heute wenige Dienstleistungen direkt an die Betroffenen und stelle Nonprofit-Unternehmen für die Erbringung dieser Leistungen unter Vertrag. Nur das Finanzierungsmodell und die Risikoverteilung haben sich verändert. Andererseits führt die private Durchführung und Finanzierung von sozialen Interventionen im Auftrag des Staates dazu, dass dieser die Verantwortung für die Erfüllung demokratisch erteilter Aufgaben delegiert und abgibt (McHugh et al. 2013, S. 251). Der

Verlust einer direkten Beziehung zwischen Dienstleister und Staat wird die Förderung asymmetrischer Information begünstigen und die Übersicht und Kontrolle des Staates mindern (McHugh et al. 2013, S. 251).

6.2 Evaluationskriterien und –methoden

Fiennes (2014), Direktorin einer Beratungsstelle für Spenden, kritisiert beim SIB in Peterborough, nebst vielen anderen Punkten, den Messindikator. Er sei stark abhängig vom Mix der Interventionen, der Investitionshöhe und dem Finanzmechanismus. Auch wenn die vereinbarten Ziele erreicht oder sogar übertroffen würden, könnte nicht mit Sicherheit gesagt werden, welchem Faktor dieser Erfolg zugeschrieben werden kann. Gemäss McHugh et al. (2013, S. 249f) ist es durchaus fraglich, wie eine Verhaltensänderung überhaupt auf eine einzelne Intervention des SIBs zurückgeführt werden kann, wenn weitere Einflussfaktoren oder Interventionen präsent sind. Die Sozialpolitik wird dabei als mechanischer Hebel betrachtet und weniger als organischer Prozess. Dies ist jedoch eine Kritik, die auf alle Payment by Result-Instrumente zutrifft. Culley (zit. in Disley et al. 2012, S. 8) kritisiert generell bei solchen Instrumenten, dass ein zu enger Fokus auf ein einziges Ziel gelegt wird, welches entscheidend für die Auszahlung sein soll. Es finde keine gerechte und umfassende Berücksichtigung der Konsequenzen für die Teilnehmer statt. Dies spricht aber eher die unausgewogene Planung und Interventionsstruktur als das Konzept des SIB als Ganzes

an, was beispielsweise auch Niklas Ruf im Interview bestätigt. Jedoch besteht die Gefahr, dass Payment by Result-Modelle Anreize schaffen könnten, nur noch einfach zu messende, soziale Probleme anzupacken (McHugh et al. 2013, S. 250).

Dreh- und Angelpunkt des SIBs und Gegenstand laufender Diskussionen sind die Auszahlungsbedingungen. Wie viel ist der Staat bereit für eine Person zu zahlen, die keine Straftat mehr ausübt? Und wie viel für einen arbeitslosen Jugendlichen, der langfristig eine Stelle finden kann? Die Verknüpfung von sozialen und monetären Werten beim Payment by Result-Ansatz wirft Fragen zu Ethikvorstellungen auf. Der Verbesserung der Situation eines Menschen einen monetären Wert zuzuweisen ist delikat. Es überrascht daher nicht, dass sowohl die Verantwortlichen vom SIB Peterborough als auch diejenigen von Eleven Augsburg es vermeiden, den genauen, mit dem Staat vereinbarten Betrag, öffentlich zu publizieren.

Weiter kritisiert Rosenman (2011) - emeritierter Professor an der Union Institute & University in Ohio und einer der prominentesten Gegner des SIBs - den zeitlichen limitierten Rahmen für die Erfolgsmessung von SIBs. Bis wann kann man Erfolg messen? Bis ein entlassener Häftling zehn Jahre keine Straftat mehr begeht? In der Tat wäre es nachhaltig, die Performance über einen möglichst langen Zeitraum zu messen. Dies ist jedoch technisch und finanziell zu aufwendig. Schliesslich laufen SIB Projekte, im Vergleich zu konventionell finanzierten, sozialen Programmen, im Durchschnitt ohnehin deutlich länger (Nicholls & Tomkinson 2013, S. 4f).

6.3 Private Spekulation

Gemäss Rosenman (2011) nützen SIBs im Endeffekt den Investoren und Intermediären mehr als den Nonprofit Dienstleistern und den Nutzern des Programms.

„If you are perpetuating a model, that is dysfunctional at its core, I don't believe it is better than nothing, although it's a great way for a new industry to make money. These SIBs will create an industry of intermediaries and deal makers and brokers and accountants and lawyer and they will be making a lot of money, I am sure taking this money off the top before it ever makes it to underpaid nonprofit workers or the beneficiaries of the program” (Rosenman zit. in: Warner 2013, S. 315).

Rosenman wehrt sich fundamental gegen den Einsatz von SIBs. Er sieht dabei besonders die ehrenamtliche Arbeit der Nonprofit-Organisationen als Opfer an. Die Freiwilligen würden zu Gunsten des Profits von Investoren ausgenutzt werden. Die Literatur widerlegt aber diese Kritik in zweierlei Hinsicht: Erstens ist die Rendite von Investoren meistens plafoniert. So ist die IRR von den Investoren des Peterborough SIBs bei 13% begrenzt (Nicholls & Tomkinson 2013, S. 20). Zweitens haben sich die Freiwilligen bisher nicht ausgenutzt gefühlt. Es wird vielmehr als wohltätiger Akt angesehen als profitable Renditeabschöpfung (Nicholls & Tomkinson 2013, S.20). Wie der Direktor von One Service sagt: *“Some people give time as volunteers, some give money”* (zit. in Nicholls & Tomkinson 2013, S. 20).

Rosenmann (zit. in Warner 2013, S. 314) zieht weiter oft Parallelen zu früheren Instrumenten wie Debt Default Swaps und

Verbriefungen, die in der nahen Vergangenheit zu hoher Komplexität und schwierig einschätzbaren Risiken geführt haben. Dass SIBs jedoch nicht ohne weiteres auf gleiche Stufe mit den erwähnten Instrumenten gesetzt werden können befindet schliesslich auch Warner (2013). Er schliesst, dass der Schlüssel des Erfolges eines SIBs die Tatsache ist, dass der Staat und die Investoren durch den Intermediär eng miteinander verbunden sind. Dieses lokale Wissen, dass durch die Erhebung der Gutachter entsteht, hilft die Ziele einander anzugleichen (Warner 2013, S. 314).

6.4 Ethos des Dritten Sektors

Neben dem Einwand von Rosenman (2011), dass Impact Investment-Modelle die Wahrscheinlichkeit und Anzahl von Individuen reduzieren würde, welche aus rein altruistischem Handeln sozialen Bereichen Geld und Aufmerksamkeit zuwenden werfen McHugh et al. (2013, S. 253) schliesslich Fragen zum traditionellen Ethos des freiwilligen Sektors auf. Sie führen das Argument von SENSOCOT (Social Entrepreneurs Network for Scotland) auf, welches im Zusammenhang mit SIBs eine *“radical incompatibility”* between the values of the private and the third sector” ausmacht (McHugh et al. 2013, S. 253). Grundsätzlich ist zu beobachten, dass die Grenzen zwischen Staat, Markt und Drittem Sektor verwischen und verschwinden. Dies zeigt sich nicht nur in der Entstehung von hybriden Organisationsformen wie *Social Enterprises* und gemeinnützigen Aktiengesellschaften (gAG) sondern auch durch den Einschluss von non-monetären Zielsetzungen bei Anlagestrategien. Dies bricht die

Trennung zwischen exklusiv profitorientierten Anlegern und Spendentätigkeit:

“(…) investment strategies that generate financial returns while intentionally improving social and environmental conditions are disrupting a world organized around the competing beliefs that for-profit investments should only produce financial returns, while people who care about social problems should donate money in an attempt to solve these problems or wait for government to step in. But one person's disruption is another's opportunity. Impact investing pioneers are jumping into these fast-flowing waters, creating new enterprises, ideas, and approaches to match the aspirations of investors and entrepreneurs eager to harness the full power of their capital” (Bugg-Levine & Emerson 2011, S. 32)

Der Social Impact Bond bewegt sich somit genau an dieser Schnittstelle und schafft die Möglichkeit auf dem eingesetzten Kapital eine mehrdimensionale Rendite zu erwirtschaften. SIBs stellen so einen weiteren Abschnitt in der Loslösung von der klassischen Vorstellung des Drei-Sektoren-Modells dar (von Schnurbein & Bethmann 2010, S. 7). Dies wird von Vertretern des Dritten Sektors begrüsst wie abgelehnt.

7. Ausblick und Empfehlungen

Trotz der vielversprechenden Aussichten sieht sich das Finanzierungsmodell des Social Impact Bonds und des Development Impact Bonds noch Herausforderung gegenüber gestellt. Um deren volles Potenzial ausschöpfen zu können bedingt es zukünftigen Anpassungen, welche im Folgenden detaillierter ausgeführt werden.

7.1 Stärkerer Einbezug des privaten Sektors

Um dem SIB nach einer ersten Pilotphase mehr Schub zu verleihen ist ein stärkerer Einbezug des privaten Sektors - sowohl als Auftraggeber als auch als Investor - unerlässlich. Bis anhin waren die Investoren meist Stiftungen und Personen mit hohem Eigenkapital. Palandjian & Hughes (2014) ordnen ihnen eine traditionelle Rolle im Anfangsstadium der Entwicklung zu. Sie können das zu Beginn hohe Risiko tragen und den Prozess begleiten bis der SIB marktkonform geworden ist. Sie bringen jedoch nicht nur Kapital mit, sondern auch Wissen, Integrität und Glaubhaftigkeit. Sie sollten daher auch langfristig als Stakeholder erhalten bleiben. Für die Zukunft ist für sie ein Hybridmodell vorstellbar, in dem nachhaltige Privatinvestoren leicht quantifizierbare Risiken und Stiftungen die unschätzbaren Risiken übernehmen.

Es wäre durchaus denkbar, dass auch profitorientierte Unternehmen in die Rolle des Auftraggebers schlüpfen können. Präventionsmassnahmen bieten z.B. Arbeitgebern Vorteile, die ihre Angestellten gesund halten möchten, aber auch Krankenversiche-

ren, die profitieren, wenn ihre Versicherten gesünder leben und somit weniger Gesundheitskosten verursachen. Es bieten sich diverse Möglichkeiten für private Unternehmen an, für bestimmte Resultate in einer bestimmten Gruppe von Menschen zu bezahlen. Dies gilt sowohl für SIBs als auch für DIBs (Social Finance USA 2012, S. 14ff).

Ferner könnten auch Investoren aus dem Retailgeschäft, welche Interesse daran hätten, Rendite mit sozialem Impact zu verknüpfen, dazu stossen. Diese Entwicklung wird sicherlich nicht in naher Zukunft eintreten. So weist auch Palandjian (zit. in McKinsey & Company 2012) darauf hin, dass „*mainstream adoption*“ nicht das oberste Ziel der SIBs sei.

7.2 Verteilung des Risikos

Eine 2012 veröffentlichte Studie von Godeke und Resner (2012) zeigt, dass ein Grossteil der Investoren ein langfristiges Vertragsverhältnis in einem SIB als unangenehm empfindet. Sie schliessen daraus, dass das Risiko nicht nur bei den privaten Investoren liegen soll. Es ist somit notwendig, dass der Staat einen Teil der Investition bzw. des Risikos eines Misserfolgs tragen muss, um eine breitere Masse potenzieller Anleger anzuziehen (Azemati et al. 2013, S. 30). Der amerikanischen Literatur ist bereits ein Trend in Richtung Garantiebildung zu entnehmen, bei der Banken oder Versicherungen einen Teil des Kapitals der Investoren versichern.

Beim DIB schlägt das Center for Global Development vor, einen Fond für die Investoren und einen Fond für die Auftraggeber zu kreieren. Auf diese Weise kann das Risiko der Investoren diversifiziert und gleichzeitig die Auszahlungen auf verschiedene Behördenämter oder -ebenen verteilt werden. Dieser Mechanismus erlaubt es auch einer grösseren Menge von Investoren teilhaben zu lassen, auch diejenigen mit kleinerem Kapital (Center for Global Development 2013, S. 36).

7.3 Grössere Skalen

Vertreter wie Azemati et al. (2013) erhoffen sich eine vertikale und horizontale Expansion und Skalierung des SIBs. So sollen einerseits breitere Bevölkerungsgruppen erreicht werden. Die, je nach Land, unterschiedliche Verteilung der Kompetenzen und Rechte der öffentlichen Hand auf lokaler, kommunaler und nationaler Ebene stellt allerdings noch ein Hindernis dar und erschwert die Auszahlungspolitik (Callanan et al. 2012, S. 36f). Andererseits sollen in Zukunft, im Kontrast zu aktuellen Projekten, auch die Bewältigung von multidimensionalen Problemstellungen angestrebt werden. Diese horizontale Erweiterung soll auf sinnvolle Weise Synergien nutzen (im Vergleich zu den individuellen, klar abgrenzbaren, sozialen Problemlösungen laufender SIBs).

Die bestehende Literatur belegt, dass es schwieriger ist als anfangs antizipiert, einen Weg zu finden, einen sich als erfolgreich erwiesenen SIB national umzusetzen oder ihn an einem anderen Ort zu replizieren. Zahlreiche Autoren weisen darauf hin, dass man nicht einfach einen bewährten SIB im

grossen Massstab eins zu eins nachbilden kann (Callanan zit. in: McKinsey & Company 2012). Jeder SIB weist einmalige Charakteristiken auf, die nicht einfach auf andere übertragbar sind (Azemati et al. 2013, S.22). Dabei spielen Faktoren wie Umgebung des Projekts und Altersgruppe der Nutzer eine entscheidende Rolle.

7.4 Bewusstsein schärfen

Sowohl bei SIBs als auch bei DIBs, ist die Aufklärung der Öffentlichkeit über die Funktionsweise der Instrumente für deren zukünftige Entwicklung von grosser Bedeutung. Eine offene, transparente und auf Fakten basierte Debatte soll Missverständnisse bereits im Voraus verhindern. Dabei soll nicht verschwiegen werden, dass ein SIB ein Risikoinstrument darstellt, welches seine sozialen Ziele durchaus auch verfehlen kann (Pölzinger 2014). Hier ist eine unvoreingenommene, sorgfältige Prüfung der Vor- und Nachteile wichtig. Die Informationsanstrengungen können Intermediäre und Investoren überzeugen, die einmaligen Fixkosten, sowie den bürokratischen Aufwand zu akzeptieren, die es braucht, um einen neuen Markt und ein neues Instrument einzuführen.

Diesbezüglich führt auch Belinsky (2014) aus, dass hohe Managementkosten bei Pilotprojekten abschreckend wirken können und es deshalb wichtig ist bei Folgeprojekten diese möglichst niedrig zu halten. Auch muss klar kommuniziert werden wofür solche Instrumente eingesetzt werden können und wo sie nicht sinnvoll sind.

Zukunftsweisend wird ebenfalls sein, wie die ersten Pilotprojekte nach Ende der Laufzeit ihre Ziele erreichen konnten. Die

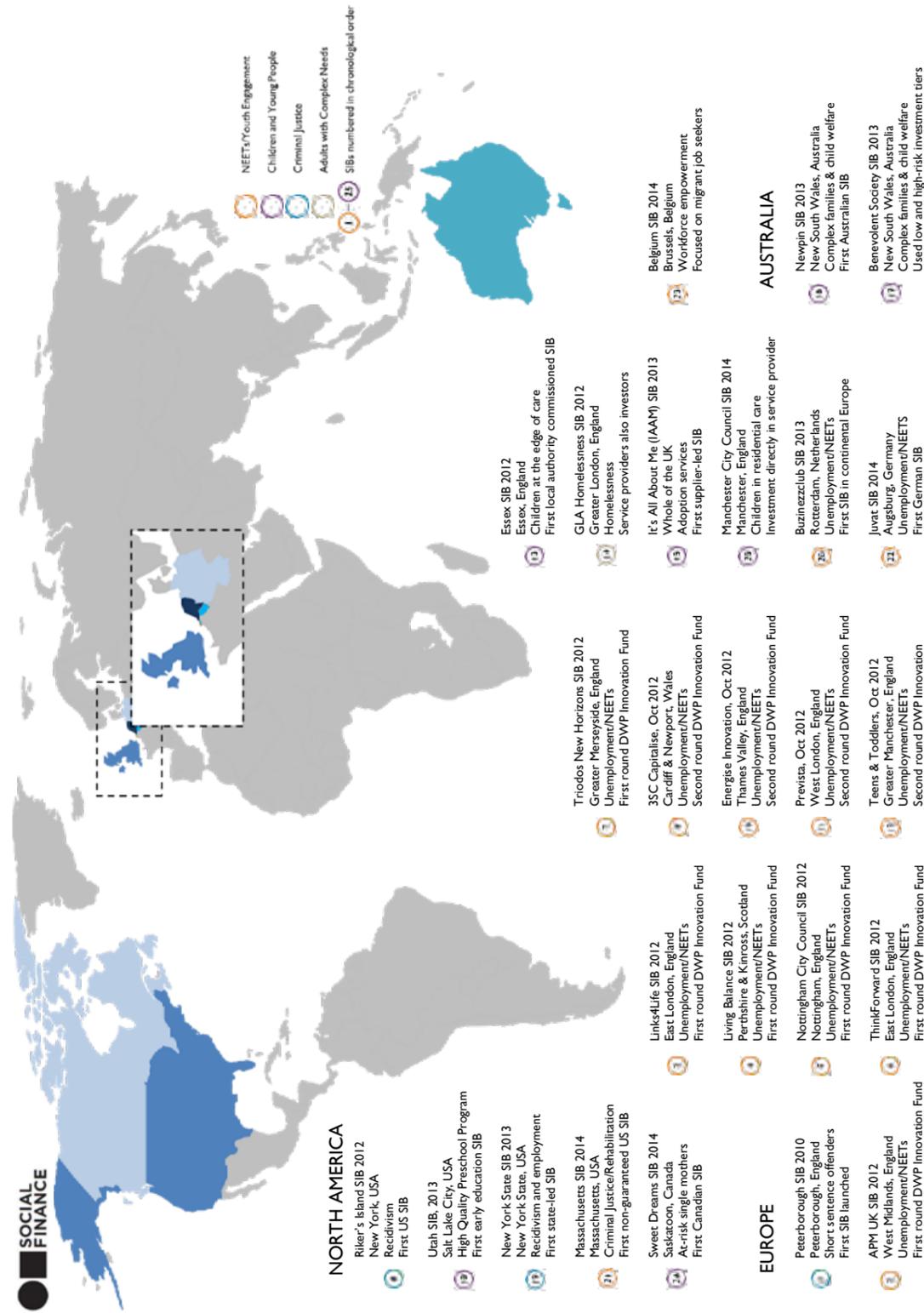
datenbasierte Untersuchung dieser Projekte wird als Grundlage für die Entwicklung zukünftiger SIBs dienen und bei Erfolg die Akzeptanz dieser Instrumente erhöhen.

Wegweisend für die Weiterentwicklung des SIBs im deutschsprachigen Raum ist vor allem der politische Wille, diese Instrumente zu testen und einzusetzen. „In England ist der Social Impact Bond als Instrument politisch gewollt (...) Daraus ergibt sich eine vollkommen andere Ausgangssituation, als wenn Politik und Verwaltung die Logik des Social Impact Bond überhaupt einmal nähergebracht werden muss“, so der Geschäftsführer der Juvat gGmbH, Stefan Shaw (zit. in Pölzinger 2014). Unabhängig vom politischen Willen als Treiber hinter dem SIB, stellt das Instrument im Hinblick auf die Weiterentwicklung und Etablierung von sinnstiftenden Anlagemodellen wie Impact Investing einen Meilenstein dar. Die Einführung des SIBs führt nicht nur zu einer weiteren (teilweise auch kritisierten) Aufhebung der Grenzen zwischen Staat, Markt und Drittem Sektor, sondern bindet auch neue (potenzielle) Investoren und Stakeholder in die Logik der wirkungsorientierten Investments ein. So bietet der SIB beispielsweise Stiftungen und NPO zweckverwandte Anlagemöglichkeiten an, die bisher am Markt nicht verfügbar waren und ermöglichen ebendiesem einen effektiveren Einsatz ihrer Mittel.

Anhang

Commissioner	How Does it Differ from Peterborough?
New York City, USA	Investment Guarantee The \$9.6m investment by Goldman Sachs in New York City juvenile reoffending bond is underwritten by a \$7.2m guarantee from Bloomberg philanthropies. This effectively reduces the risk of capital loss to \$2.4m or 25% of total investment.
Essex County Council, UK	Early Payments Provide Working Capital Payments from Essex County Council, in their SIB for children on the edge of care begin only nine months after services commence. Early cash flow is recycled into service delivery, with investor returns occurring at the end of the SIB.
Department of Work and Pensions, UK	A Suite of New Interventions The Department of Work and Pensions commissioned 10 SIBs over two rounds, via their innovation fund, to improve the education and employment prospects of disadvantaged young people. Payments were made monthly as outcomes were evidenced. After the three year pilot, a comprehensive assessment of the programme allowed for calculation of effect size and comparison between the interventions.
Greater London Authority, UK	Not About Savings Improved outcomes for homeless people as a result of this SIB might reduce demand in some service areas, but it is expected that they will access additional health services with additional cost to government. This SIB is therefore not justified on the basis of savings, but on the basis of the value of improved outcomes.
New South Wales, Australia	No Intermediary Australian not-for-profit organisations are directly contracting with the New South Wales Government, rather than through an intermediary, such as Social Finance in Peterborough. In Australia, very large not-for-profits have a long history of contracting with government for a range of services and have, thus, developed the capacity for negotiating complex contracts directly.
Massachusetts, USA	Service Provider is Investor In Massachusetts, the service provider, ROCA, contributed 15% of the investment into the SIB. This reduced the risk of the other investors, by demonstrating their confidence in their ability to deliver outcomes, as well as shared any financial upside.
Fresno, California, USA	Non-government commissioner An organization called the California Endowment, a private health foundation is funding the proof of concept for a pilot health care SIB in California to improve the health of people with asthma.
Council for Voluntary Adoption Agencies, UK	Multiple Commissioners and Service Providers The Council of Voluntary Adoption Agencies is bringing together 18 Voluntary Adoption agencies to find successful adoption families for hard-to-adopt children, referred by Local Authorities across the UK. Payments will be made by Local Authorities in relation to the outcomes for the child(ren) they refer, and payments will be received by Voluntary Adoption Agencies as they effect outcomes for these individuals.

Anhang 1: Tabelle mit den Unterschieden zwischen dem SIB in Peterborough und anderen SIB-Projekten (Nicholls & Tomkinson 2013, S. 27)



Anhang 2: Übersicht aller weltweit umgesetzten SIB (Social Finance UK 2014a, S. 3)

Literaturverzeichnis

Azemati H., Belinsky M., Gillette R., Liebman J., Sellman A. & Wyse, A. (2013): Social Impact Bonds – Lessons learned so far, Band 9, San Francisco: The Federal Reserve Bank of San Francisco.

Belinsky, M. (2014): Development impact bonds: success depends on a supportive network, <http://www.theguardian.com/global-development-professionals-network/2014/jan/02/development-impact-bonds-success-network>, Letzter Zugriff: 10.02.2015.

Bloomgarden, D., Eddy, M. & Levey, Z. (2014): Social Impact Bonds & Education Latin America, London: GEMS Education Solutions.

Bugg-Levine, A. & Emerson, J. (2011): Impact Investing: Transforming How We Make Money while Making a Difference, in: innovations MIT Press, S. 31-40.

Bundeskanzleramt, Bundespressdienst (Hrsg.) (2013): Arbeitsprogramm der österreichischen Bundesregierung 2013 – 2018, Wien: Bundeskanzleramt, Bundespressdienst.

Cabinet Office & The Rt Hon D. Cameron MP (2010): Prime Minister launches the Big Society Bank (Pressemitteilung), <https://www.gov.uk/government/news/prime-minister-launches-the-big-society-bank>, Letzter Zugriff: 10.02.2015.

Callanan, L., Law, J. & Mendonca, L. (2012): From Potential to Action: Bringing Social Impact Bonds to the US, New York: McKinsey & Company.

Center for Global Development (Hrsg.) (2013): Investing in Social Outcomes: Development Impact Bonds, Washington D.C.

Cox, B.R. (2011-2012): Financing Homelessness Prevention Programs with Social Impact Bonds, in: Review of Banking & Financial Law, Vol. 31(2). S. 959-985.

Cummings, F. H. (1997): Logic Model, Logical Frameworks and Results-Based Management: Contrast and Comparison, in: Canadian Journal of Development Studies, Vol. 18(Special Issue), S. 587-596.

Disley, E., Rubin, J., Scraggs, E., Burrowes, N. & Culley, D. M. (2011): Lessons Learned from the Planning and Early Implementation of the Social Impact Bond at HMP Peterborough, Cambridge: RAND Europe.

Eleven gGmbH (Hrsg.): Modellprojekt, <http://www.eleven-augsburg.org/modellprojekt.php>, Letzter Zugriff: 10.02.2015.

Emprechtinger F., Haider R., Tieber D. & Weber M. (2013): Social Impact Bonds in Wien, nicht veröffentl. Bericht, Wien.

Fiennes, C. (2013): What the first Social Impact Bond won't tell us, Web Blog Post, Stanford Social Innovation Review, 03.04.2013, Letzter Zugriff: 10.02.2015.

Godeke, S. & Resner, L. (2012): The Investor Landscape, Building a Healthy and Sustainable Social Impact Bond Market, New York: Godeke Consulting.

- Helbitz, A. & Bolton, E. (2013): Making the Case for Intervention, Web Blog Post, Stanford Social Innovation Review, 25.04.2013, Letzter Zugriff: 10.02.2015.
- Hoare, H. (2014): Webinar - Building the Social Impact Bond (SIB) Value-for-Money Case, 10.06.2014, <http://www.socialfinance.org.uk/wp-content/uploads/2014/07/Building-the-SIB-Value-for-Money-Case.pdf>, Letzter Zugriff: 10.02.2015.
- Jackson, E.T. (2013): Evaluating social impact bonds: questions, challenges, innovations, and possibilities in measuring outcomes in impact investing, in: Community Development, Vol. 44(5), S. 608-616.
- Lang, T. (2014): Social Impact Bond (SIB) – Einladung zur Gesuchseingabe, Bern: Gesundheits- und Fürsorgedirektion des Kantons Bern.
- Liebman, J. (2011): Social Impact Bonds, A promising new financing model to accelerate social innovation and improve government performance, Washington D.C.: Center for American Progress.
- Mair, V. (2014): DFID announces UK's first development impact bond, http://www.civilsociety.co.uk/finance/news/content/17329/international_development_secsecret_announces_uks_first_development_impact_bond, Letzter Zugriff: 10.02.2015.
- McKinsey & Company (2012): Social Impact Bond Webinar Panel Discussion, <http://mckinseyonsociety.com/social-impact-bonds/>, Letzter Zugriff: 10.02.2015.
- McHugh N., Sinclair, S., Roy, M., Huckfield, L. & Donaldson, C. (2013): Social impact bonds: a wolf in sheep's clothing?, in: Journal of Poverty and Social Justice, Vol. 21(3), 247-257.
- Mirza-Davies, J. (2014): NEET - Young People Not in Education, Employment or Training, Commons Library Standard Note SN/EP/06705, London: House of Commons Library.
- Mission Investors Exchange (Hrsg.) (2013): Goldman and Pritzker Foundation make social impact bond to increase access to preschool in Utah, <https://www.missioninvestors.org/news/goldman-and-pritzker-foundation-make-social-impact-bond-to-increase-access-to-preschool-in-utah>, Letzter Zugriff: 10.02.2015.
- National Advisory Board Deutschland (Hrsg.) (2014): Wirkungsorientiertes Investieren: Neue Finanzierungsquellen zur Lösung gesellschaftlicher Herausforderungen, Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.
- Neubert, L. (2007): Finanzmanagement von Nonprofit-Organisationen, Zürich: Versus Verlag.
- Nicholls, A. & Tomkinson, E. (2013): The Peterborough Pilot Social Impact Bond, Oxford: Said Business School, Oxford University.
- Bundeskanzleramt, Bundespressedienst (Hrsg.) (2013): Arbeitsprogramm der österreichischen Bundesregierung 2013 – 2018, Wien: Bundeskanzleramt, Bundespressedienst.
- OECD (2013): OECD Factbook 2013: Economic, Environmental and Social Statistics, Paris: OECD Publishing.
- Oehri, O., Dreher, Chr., Jochum, Chr. & von Schnurbein, G. (2013): Formen der modernen Philanthropie, Vaduz: CSSP – Center for Social and Sustainable Products.
- Palandjian, T. & Hughes, J. (2013): The Social Impact Bond Market, Three Scenarios for the Future, Web Blog Post, Stanford Social Innovation Review, 19.12.2013, Letzter Zugriff: 10.02.2015.
- Palandjian, T. & Hughes, J. (2014): Foundations for Social Impact Bonds, Web Blog Post, Stanford Social Innovation Review, 19.03.2014, Letzter Zugriff: 10.02.2015.
- Pölzinger, M. (2014): Social Impact Bonds - Finanzierung neu gedacht, in: Corporaid Magazin, Nr. 53., S. 36-38.
- PONS (Hrsg.): iuvat, <http://de.pons.com/übersetzung/lateindeutsch/iuvat>, Letzter Zugriff: 10.02.2015.
- Preston, C. (2012): Getting Back More Than a Warm Feeling, in: The New York Times, Ausgabe vom 09.11.2012 (New York Edition), S. F1.
- Rosenman, M. (2011): Let's Stop Commercializing Services for the Needy, Web Blog Post, The Chronicle of Philanthropy, 08.06.2011, Letzter Zugriff: 10.02.2015.
- Rudd, T., Nicoletti, E., Misner, K. & Bonsu, J. (2013): Financing Promising Evidence-Based Programs: Early Lessons from the New York City Social Impact Bond, New York: MDRC.
- Shiller, R.J. (2013): Capitalism and Financial Innovation, in: Financial Analysts Journal, Vol. 69(19), S. 21-25.
- Social Finance UK (2008): Social Finance launched to accelerate the creation of a social investment market in the UK (Pressemitteilung), http://www.socialfinanceus.org/sites/socialfinanceus.org/files/SFPR_21-04-2008.pdf, Letzter Zugriff: 10.02.2015.
- Social Finance UK (Hrsg.) (2012): A Social Impact Bond for Entrenched Rough Sleepers: Outline Business Case, London: Social Finance Ltd.
- Social Finance UK (Hrsg.) (2013): A Technical Guide to Social Impact Bond Development, London: Social Finance Ltd.
- Social Finance UK (Hrsg.) (2014a): The Global Social Impact Bond Market, London: Social Finance Ltd.
- Social Finance UK (Hrsg.) (2014b): Peterborough Social Impact Bond reduces re-offending by 8.4%; investors on course for payment in 2016 (Pressemitteilung), <http://www.socialfinance.org.uk/peterborough-social-impact-bond-reduces-reoffending-by-8-4-investors-on-course-for-payment-in-2016/>, Letzter Zugriff: 10.02.2015.
- Social Finance USA (Hrsg.) (2012): A New Tool for Scaling Impact: How Social Impact Bonds Can Mobilize Private Capital to Advance Social Good, Boston: Social Finance Inc.
- Social Finance USA (Hrsg.) (2014): Foundations for Social Impact Bonds: How and Why Philanthropy Is Catalyzing the Development of a New Market, Boston: Social Finance Inc.
- Thornley, B., Wood, D., Grace, K. & Sulivant, S. (2011): Impact Investing: A Framework for Policy Design and Analysis, San Francisco: Insight at Pacific Community Ventures, Inc.

UBS Optimus Foundation (2014): Investing for social outcomes: Children's Investment Fund Foundation and UBS Optimus Foundation launch the first development impact bond in education (Pressemitteilung), https://www.ubs.com/global/en/wealth_management/optimusfoundation/_jcr_content/richtigh/teaser_2/linklist/link.1563792466.file/bGluay9wYXRoPS9jb250ZW50L2RhbsS91YnMvZ2xvYmFsL3dlYWx0aF9tYW5hZ2VtZW50L29wdGltbXNmb3VuZGF0aW9uLzE4MDYyMDE0LWRpYi1wcmVzc3JlbGVhc2UucGRm/18062014-dib-pressrelease.pdf, Letzter Zugriff: 10.02.2015.

von Schnurbein, G. & Bethmann, S. (2010): Philanthropie in der Schweiz, CEPS Forschung und Praxis, Band 1, Basel: CEPS.

Warner, M. E. (2013): Private finance for public goods: social impact bonds, in: *Journal of Economic Policy Reform*, Vol. 16(4), S. 303-319.

Wood, D., Thornley, B. & Grace, K. (2013): Institutional impact investing: practice and policy, in: *Journal of Sustainable Finance & Investing*, Vol. 3(2), S. 75-94.

Verzeichnis zu den Stellungnahmen im Text:

E-Mail von Derron, F., Impact Manager der Obviam AG (01.09.2014)

E-Mail von Diaz, M., Leiter Anlegen der Alternativen Bank Schweiz AG (12.09.2014)

E-Mail von Döbeli, S., Geschäftsführerin von Swiss Sustainable Finance (29.08.2014)

E-Mail von Kopp, P., G., Communications Officer der UBS Optimus Foundation (15.10.2014)

E-Mail von Nicholas, P., International Development Director bei Social Finance UK (12.09.2014)

E-Mail von Schneller, L., Stv. Ressortleiter der Privatsektorförderung von SECO (23.09.2014)

E-Mail von Vrzal, R., Geschäftsführer Social City Wien (22.09.2014)

Über die Autoren

Georg von Schnurbein

Prof. Dr. rer. pol. Georg von Schnurbein ist Direktor des Center for Philanthropy Studies (CEPS) und Associate Professor für Stiftungsmanagement an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Basel, das von SwissFoundations, dem Verband der Schweizer Förderstiftungen, initiiert wurde. Er studierte Betriebswirtschaftslehre mit Nebenfach Politikwissenschaften an den Universitäten Bamberg, Fribourg und Bern. Georg von Schnurbein ist Mitglied im Vorstand des European Research Network on Philanthropy (ERNOP) und Mit-Herausgeber der Reihe „Foundation Governance“. Seine Forschungsschwerpunkte sind Nonprofit Governance, Wirkungsmessung und Stiftungsmanagement.

Tizian Fritz

Tizian Fritz, MSc, ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Center for Philanthropy Studies (CEPS). Er absolvierte sein Bachelor- und Masterstudium an der Universität Basel und erwarb seinen Abschluss in Business and Economics mit der Vertiefung monetäre Ökonomie und Finanzmarkttheorie. Zurzeit arbeitet er an seiner Dissertation zum Thema Mission Investing.

Steve Mani

Steve Mani, BA, erwarb seinen Abschluss in Business & Economics an der Universität Basel. Seine Bachelorarbeit verfasste er über die Funktionsweise und aktuellen Entwicklungen des Social Impact Bonds im internationalen Kontext.

In der Reihe **CEPS Forschung und Praxis** sind bisher folgende Studien erschienen:

1	<i>Georg von Schnurbein, Steffen Bethmann:</i> Philanthropie in der Schweiz	ISBN: 978-3-9523659-0-8 2010, 52 Seiten
2	<i>Georg von Schnurbein, Sara Stühlinger:</i> Ausgezeichnet! Preise, Awards und Auszeichnungen von Schweizer Stiftungen	ISBN: 978-3-9523659-1-5 2010, 30 Seiten
3	<i>Georg von Schnurbein</i> Der Schweizer Stiftungsreport 2010	ISBN: 978-3-9523659-2-2 2010, 16 Seiten
4	<i>Beate Eckhardt, Dominique Jakob, Georg von Schnurbein</i> Der Schweizer Stiftungsreport 2011	ISBN: 978-3-9523659-3-9 2011, 30 Seiten
5	<i>Kaspar Müller, Daniel Zöbeli</i> Die Honorierung der obersten Leitungsorgane von Nonprofit-Organisationen	ISBN: 978-3-9523659-4-6 2012, 60 Seiten
6	<i>Beate Eckhardt, Dominique Jakob, Georg von Schnurbein</i> Der Schweizer Stiftungsreport 2012	ISBN: 978-3-9523659-5-3 2012, 42 Seiten
7	<i>Markus Fivian</i> Internes Kontrollsystem (IKS) bei gemeinnützigen Stiftungen in Liechtenstein als stiftungsrechtliche Rahmenbedingung und Führungsinstrument	ISBN: 978-3-9523659-6-0 2012, 60 Seiten
8	<i>Beate Eckhardt, Dominique Jakob, Georg von Schnurbein</i> Der Schweizer Stiftungsreport 2013	ISBN: 978-3-9523659-7-7 2013, 42 Seiten
9	<i>Sibylle Studer, Georg von Schnurbein</i> Integrierte Freiwilligenkoordination – Ein Leitfaden für Schweizer NPO	ISBN: 978-3-9523659-9-1 2013, 55 Seiten
10	<i>Daniel Zöbeli, Luzius Neubert (Hrsg.)</i> Externe Mandate von Nonprofit-Organisationen – Welche Aspekte sind besonders zu beachten?	ISBN: 978-3-9523659-8-4 2013, 97 Seiten
11	<i>Georg von Schnurbein, Tizian Fritz</i> Philanthropie für die Wissenschaft	ISBN: 978-3-9524241-0-0 2014, 34 Seiten
12	<i>Beate Eckhardt, Dominique Jakob, Georg von Schnurbein</i> Der Schweizer Stiftungsreport 2014	ISBN: 978-3-9524241-1-7 2014, 52 Seiten
13	<i>Georg von Schnurbein, Tizian Fritz, Steve Mani</i> Social Impact Bonds	ISBN: 978-3-9524241-2-4 2015, 42 Seiten
14	<i>Beate Eckhardt, Dominique Jakob, Georg von Schnurbein</i> Der Schweizer Stiftungsreport 2015	ISBN: 978-3-9524241-3-1 2015, 48 Seiten

Alle Studien können auf www.ceps.unibas.ch/publikationen heruntergeladen werden!



Center for Philanthropy Studies (CEPS)
Universität Basel
Totengässlein 3, CH-4001 Basel
Tel.: +41 (0)61 267 23 92
E-Mail: ceps@unibas.ch
www.ceps.unibas.ch

Initiiert von Swiss**Foundations**



9 783952 424124