Neue Strategien in der Regionalentwicklung

Aktives privates Kapital für die Region erschließen:

Instrumente und Beispiele

Herausgeber:
LAG Wirtschaftsraum Schraden e.V. in Kooperation mit
LAG Märkische Seen e.V. (Märkische Schweiz)

Autor:
Josef Bühler
neuland+ - Tourismus-, Standort-, Regionalentwicklung
GmbH & Co KG, Aulendorf

Januar 2009

Impressum

neuland+
Tourismus-, Standort-, Regionalentwicklung GmbH & Co. KG
Esbach 6
D-88326 Aulendorf

Autor: Josef Bühler
Redaktion: Susanne Neumann
Layout: Iris Herrmann

Herausgeber und Bezug der Veröffentlichung:

Lokale-Aktionsgruppe Wirtschaftsraum Schraden e.V.
Geschäftsstelle, Schillerstr. 1
04910 Elsterwerda
Telefax: 03533–488636, E-Mail: regional@schraden.de

Lokale-Aktionsgruppe Märkische Seen e.V. (Märkische Schweiz)
Geschäftsstelle c/o Ingenieurbüro Karl Friedrich Schindler
Willibald-Alexis Str. 15, 10965 Berlin
Ernst-Thälmann-Str. 71, 15344 Strausberg
Telefax: 030–6947163, E-Mail: f.schindler@snafu.de

Euregia-Verlag, Esbach 6, 88326 Aulendorf, Telefax: 07525–91045,
E-Mail: info@euregia.de
2. Auflage
ISBN 978-3-939361-03-9

Der Inhalt der Veröffentlichung wurde erarbeitet im Projekt »Aktives Kapital für die Region«, das durch die EU-Gemeinschaftsinitiative LEADER gefördert wurde. Finanziert durch die EU, dem Bund und dem Land Brandenburg.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort 04

1. Einleitung: Aktives Kapital für die Region 05

2. Projektbezogene Finanzierungsinstrumente:
Schenken, Leihen, Beteiligen **06**
2.1 Beteiligung als Mitunternehmer/in 07
2.1.1 Aktiengesellschaften 07
2.1.2.Genossenschaftsanteile 12
2.1.3 Fondsbeteiligungen 16
2.2 Beteiligung über Schenkung 19
2.2.1 Leih- und Schenkgemeinschaft 19
2.2.2 Sammleraktien 22
2.3 Privat Öffentliche Partnerschaften 26

3. Regionale Finanzierungssysteme **31**
3.1 Regionalfonds 32
3.1.1 Revolvierende Fonds 32
3.1.2 Privatfinanzierte Fonds 35
3.1.3 Mikrokredit-Fonds 39
3.2 Stiftungen 42
3.3 Barter Systeme 45

Wir danken den LEADER+ Manager/innen Kathrin Dehmel, Friedrich Schindler und Thomas Wude, die dieses Projekt initiiert und koordiniert haben.

Unser Dank gilt auch den Referenten der gleichnamigen Qualifizierungsreihe: Rainer Dietrich (RegioMit/Stadt Wetzlar), Dr. Andreas Eisen (Genossenschaftsverband Nord); Andreas Emmerich / Oliver Krahl (Mikrofinanz Thüringen), Jan Lewerenz (Investitionsbank des Landes Brandenburg), Winfried Ripp (Bürgerstiftung Dresden), Markus Schnabel (Landesentwicklungsgesellschaft Baden-Württemberg), Inge Voll (Fundraising).

Einleitung: Aktives Kapital für die Region

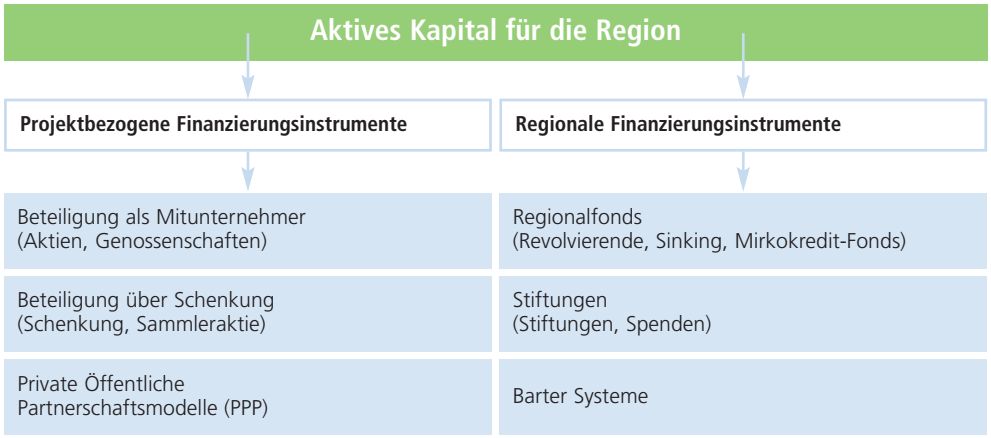
Regionalentwicklung gestaltet sich effektiv, wenn über die regionalen Entwicklungskonzepte hinaus Entwicklungsprozesse zielgerichtet gesteuert und Projektumsetzungen begleitend unterstützt werden sowie ausreichende Kapitalerschließungen für die Projektträger gelingen. Letztere beinhalten auch eine ausreichende Liquiditätslösung nach dem Start von Projekten.

In Zukunft muss im Rahmen »alternativer« Finanzierungskonzepte stärker als bislang Kapital aus Wirtschaft, privaten Haushalten sowie Stiftungen erschlossen werden. Das kann über zwei Strategien erfolgen: Projektbezogene Finanzierungsinstrumente, wie z.B. Beteiligungs- oder Public Private Partnership-Modelle und regionale Finanzierungssysteme wie z.B. Regionalfonds oder Stiftungen.

Beteiligungsmodelle: Bürger und/oder Unternehmen kaufen Einlagen, Anteile oder bringen in anderer Form Kapital in Projekte ein, welche einen materiellen oder ideellen Mehrwert versprechen. Damit können etwa Photovoltaikanlagen, Windkraftanlagen, Brauereien, Erzeugergemeinschaften oder Dorfgemeinschaftsläden finanziert bzw. saniert werden.

Modelle des Public Private Partnership: Die anhaltende Finanzknappheit der Kommunen erschwert die Weiterentwicklung regionaler Infrastrukturmaßnahmen oder Nahversorgungslösungen. Über die stärkere Einbeziehung privaten bzw. unternehmerischen Engagements besteht die Möglichkeit, weitere finanzielle Ressourcen für wichtige regionale Vorhaben zu erschließen. Hier müssen für kleinere und mittlere Projekte Modelle entwickelt und insbesondere rechtlich abgesichert werden, in denen sich private Kapitalgeber einbinden lassen.

Regionalfonds können Gelder zusammenführen, die in Form von Bürgschaften für ein kreditfinanziertes Eigenmittelsystem oder als direkte Eigenmittelbeschaffung für wichtige regionale Projekte nutzbar sind.



Bislang existiert keine Zusammenstellung der verschiedenen Instrumente bzw. gar ein Handlungsleitfaden. Die vorliegende Broschüre stellt eine Sammlung der wichtigsten Instrumente mit beispielhaften Modellen sowie vorhandenen Erfahrungen dar.

1. Projektbezogene Finanzierungsinstrumente: Schenken, Leihen, Beteiligen

Neue Finanzierungsquellen für Projekte beinhalten durchweg eine Beteiligungsidee und eine damit verbundene »Mehrwert«- Erwartung. Dieser Mehrwert ist zum Teil materieller Art (Zinsen, Bierausschüttung als Dividende, Sammlerwert). Zu einem weiteren Teil gehören ideelle Nutzenserwartungen, wie ökologische und soziale Aspekte, zu den ansprechbaren Motiven.

Um neue Partner zu gewinnen, ist durchweg eine gezielte Kommunikationsleistung zu erbringen, die den Nutzen für den Geldgeber und die Form der künftigen Zusammenarbeit klar zu vermitteln hat.

Die nachfolgenden projektbezogenen Finanzierungsinstrumente werden mit ihren Funktionsweisen und Rahmenbedingen dargestellt sowie mit Beispielen unterlegt:

Projektbezogene Finanzierungsinstrumente	
Finanzierungsinstrument	**Beispiel**
2.1 Beteiligung als Mitunternehmer/in	
Aktien	Apfeltraum AG
Genossenschaftsanteile	Dorfladen Gottwollshausen-Gailenkirchen eG
Fondsbeteiligungen	Elektrizitätswerk Schönau GmbH Bürgersolaranlage Elsterwerda
2.2 Beteiligung über Schenkung	
Schenkung oder Leihen	Leih- und Schenkgemeinschaft ÖkoLeA Klosterdorf e.V.
Sammleraktie	Öchsle Bahn AG Sozial-Aktien-Gesellschaft Bielefeld
2.3 Privat Öffentliche Partnerschaften	
PPP-Modelle	Pflegeheim Hitzingen

2.1 Beteiligung als Mitunternehmer/in

2.1.1 Aktiengesellschaften (AG)

Grundidee und Funktionsweise

Die AG besitzt ein in Aktien zerlegtes Grundkapital, wobei die Aktien die anteiligen Beträge der Gesellschafter (Aktionäre) das Grundkapital darstellen. Das in Aktien zerlegte Grundkapital der AG beträgt mindestens EUR 50.000, unabhängig davon, ob der Kapitalmarkt in Anspruch genommen wird. Das Kapital kann in Form von Bar- oder Sacheinlagen erbracht werden. Bei Sacheinlagen ist der Nennbetrag der für die Einlage zu gewährenden Aktien in der Satzung festzulegen. Der Nennbetrag einer Aktie beträgt mindestens einen Euro.

Eine Aktie ist nach dem deutschen Aktiengesetz (AktG):

- ein Wertpapier, welches den Anteil an einer Gesellschaft (auch Anteilsschein) verbrieft.
- der Inbegriff der Rechte und Pflichten derjenigen, welche ihre Einlagen auf die Aktie im Sinne von Nr. 1 geleistet haben (Aktionär) gegenüber der Gesellschaft (etwa §§ 11, 12, 64 AktG, vergleichbar mit dem Geschäftsanteil an einer GmbH).

Aktien können an einer Wertpapierbörse oder außerhalb gehandelt werden.

Unterschieden wird zwischen Stammaktien und Vorzugsaktien: Die Stammaktie ist eine Aktie, die dem Inhaber die für den Normalfall vorgesehenen Rechte gewährt. Die Vorzugsaktien (Dividendenvorzugsaktien), haben im Gegensatz zu den Stammaktien kein Stimmrecht. Allerdings besitzen sie einen »Vorzug«: in der Regel eine höhere Dividende und einen Nachzahlungsanspruch bei Dividendenausfall.

Des Weiteren werden Aktien nach Übertragbarkeit unterschieden: Inhaberaktien sind Inhaberpapiere, d. h. derjenige, der die Aktien in den Händen hält, kann die Rechte daraus geltend machen.

Bei Namensaktien ist der Inhaber namentlich im Aktienregister einzutragen. Nur dieser gilt gegenüber der Gesellschaft als Aktionär. Namensaktien bieten die Möglichkeit, bei Gründung der Gesellschaft nur einen Teil des Aktienkapitals einzuzahlen oder Sacheinlagen über einen längeren Zeitraum in die Gesellschaft einzubringen.

Eine Sonderform der Namensaktie stellt die vinkulierte Namensaktie dar. Hier bedarf es zur Übertragung zusätzlich der Zustimmung der Gesellschaft. Die Vinkulierung von Namensaktien wird üblicherweise eingesetzt, um unerwünschte Aktionäre (beispielsweise Konkurrenten) vom Kauf der Aktien auszuschließen.

Bei der Gründung einer AG wird festgelegt, in wie viele Aktien das Grundkapital aufgeteilt wird. Diese Aktien können dann in einem Buch verbrieft sein oder als effektive Stücke gedruckt und herausgegeben werden.

Das Unternehmen kann die Aktionäre über Dividenden am Gewinn des Unternehmens beteiligen. Die Dividende ist eine pro Aktie geleistete Zahlung an die Besitzer der Aktien. Die Höhe der Dividende wird vom Vorstand vorgeschlagen und von der Hauptversammlung des Unternehmens beschlossen. Ein Investment in Aktien ist grundsätzlich mit dem Risiko des Totalverlustes des eingesetzten Kapitals behaftet.

Ein Bauernhof verkauft Aktien – Das Beispiel »Apfeltraum AG« Müncheberg

Der Betrieb ist auf Wachstumskurs. Aus der Hofgemeinschaft haben sich inzwischen sechs selbständige Unternehmen gegründet: Gärtnerei Apfeltraum, Apfeltraum Feldbau, Apfeltraum Tierhaltung, Imkerei Apfeltraum, Lieferdienst »Abokiste Apfeltraum«. Je nach Saison leben und arbeiten 15-20 Menschen auf dem Hof. Um einen erneuten Ausbau finanzieren zu können, haben 8 Personen und eine GbR (Eigentümer wie Kunden des Demeter-Betriebes »Apfeltraum«) im Dezember 2005 eine (kleine) Aktiengesellschaft gegründet. Sie bieten Aktien im Wert von EUR 150.000 an, die als Namensaktien zu einem Nennwert von EUR 100 gekauft werden können. Die Aktien werden mit folgender Botschaft verkauft: »Wir wollen Ihnen einen modernen Weg anbieten, sich für eine fortschrittliche Landwirtschaft zu engagieren. Anders als bei einer Spende, geben Sie das Aktienkapital nicht weg. Im Gegenteil, die Aktionäre werden zu Mitbesitzern des Unternehmens«.

Das Finanzierungsmodell

Gründung einer (kleinen) Aktiengesellschaft:

- Grundkapital EUR 150.000 in Namensaktie à EUR 100
- 25% des Kapitals = EUR 37.500 zur Gründung
- Namensaktie = nur mit Zustimmung übertragbar
- 8 Gründungsaktionäre & eine GbR

Es werden keine Dividenden ausbezahlt, sondern in anderer Form ein Nutzen organisiert:

- Mitunternehmer sind beteiligt an unternehmerischen Entscheidungen.
- Mitbesitzer haben vorrangigen Zugang zu Ferienwohnungen oder Veranstaltungsräumen.
- Ideelle Werte: Schaffung von neuen Arbeits- und Ausbildungsplätzen.

Kommunikationstrategien des Aktienverkaufs:

- Informationsflyer in die Abokisten und im Hofladen.
- Infostand auf den Berliner Märkten.
- Infonachmittage auf dem Hof.
- Anzeigen und Artikel in Zeitschriften.

Vorliegende Erfahrungen:

Die Rechtsform AG ist aufwändiger als Spenden über einen Verein oder Anlagen über eine Genossenschaft zu organisieren. Notwendige Beurteilungen haben mehrere tausend Euro Gründungskosten entstehen lassen.

Bei jeder Werbeaktion konnten neue Aktionäre gewonnen werden. In den Zeiten ohne gezielte Kommunikation finden sich jedoch kaum weitere Aktionäre. Ein Kommunikationskonzept ist daher notwendig und muss auch umgesetzt werden. Das zusätzliche Eigenkapital wurde genutzt, um die Eigenmittel für einen LEADER+-Antrag darstellen zu können.

Projektträger und Adresse:
Apfeltraum AG, Hauptstr. 43, 15374 Müncheberg
Tel. 033432-89841 • Mail: info@apfeltraum-ag.de • Internet: www.apfeltraum-ag.de

Aktiengesellschaften - Rechtliche Rahmenbedingungen

Der Aktionär besitzt grundsätzlich folgende Rechte (Deutsches Aktiengesetz = AktG):

- Recht auf Anteil am Bilanzgewinn (§ 58 Abs. 4 AktG).
- Teilnahme an der Hauptversammlung (§ 118 AktG).
- Rederecht auf der Hauptversammlung.
- Stimmrecht in der Hauptversammlung, beispielsweise in Fragen der Gewinnverwendung sowie Entlastung des Vorstandes und des Aufsichtsrates (§§ 133 ff. AktG).
- Auskunft durch den Vorstand (§ 131 AktG).
- Recht auf Anfechtung von Hauptversammlungsbeschlüssen.
- Recht auf Antragstellung (§ 126 AktG).
- Bezug junger Aktien (Bezugsrecht, § 186 AktG).
- Anteil am Liquidationserlös.

Organisatorische Rahmenbedingungen

Für die Gründung einer AG muss ein Businessplan vorliegen und die Wirtschaftlichkeit vorweg von einem Finanzberatungsbüro geprüft werden. Verträge sind vom Notar zu erarbeiten und zu beurkunden. Zudem müssen Risikohinweise vorliegen (z.B. förderrechtliche Bindungen eines Gebäudes, Insolvenz eines der Eigentümer).

Im Gegensatz zu den GmbH-Regelungen lassen die Vorschriften für AGs wesentlich weniger Spielraum für eine individuelle Gestaltung und Anpassung an spezielle Bedürfnisse der Unternehmen. Aber die aufwändige Struktur der AG - dreigliedrige Organisation, nämlich in den Vorstand, den Aufsichtsrat und die Hauptversammlung - bietet auch eine Vielzahl von Gestaltungsmöglichkeiten, die andere Rechtsformen nicht besitzen.

Steuerrecht

Der Kapitalgeber hat Dividenden in seiner Steuererklärung als Einkünfte darzustellen. Mit der ab 01.01.2009 geltenden Abgeltungssteuer werden unabhängig von der Haltedauer 25%, zzgl. Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer auf die Dividende berechnet.

Ergänzende Literatur:

Wahlers, Henning W.: »Die Satzung der kleinen Aktiengesellschaft«, 3. Auflage 2008
Infomationsmappe Apfeltraum AG erhältlich unter:
www.apfeltraum-ag.de/pages/ Informationsmappe.pdf
Satzung der Apfeltraum AG unter: http://www.apfeltraum-ag.de/pages/Satzung.pdf

Aus der Satzung der Aktiengesellschaft

Grundlagen der Aktiengesellschaft bildet ihre Satzung. Im folgenden möchten wir Ihnen einzelne Auszüge aus diesem Dokument darstellen. Die vollständige Satzung (11 Seiten) können wir Ihnen auf Wunsch gerne zukommen lassen oder Sie lesen sie auf unserer Internetseite nach:

Aus dem §2

Die »Satzung der Apfeltraum Aktiengesellschaft« beschreibt zunächst den Gegenstand des Unternehmens, nämlich »Erhalt und Weiterentwicklung der in Müncheberg gelegenen Hofstelle Apfeltraum zum Zweck der Förderung des ökologischen Landbaus, insbesondere der Ausbau von Gebäuden der Hofstelle und deren Erwerb zu Eigentum, ihre Nutzung oder Vermietung zum Zwecke des Wohnens und Arbeitens auf dem Hof sowie zur Durchführung von Bildungs- und Kulturveranstaltungen«.

Aus den §4 und 5

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt EUR 150.000, eingeteilt in 1.500 Namensaktien zum Nennbetrag von je EUR 100. Auf jede Aktie sind 25% des Nennbetrages bar einzuzahlen. Über den Zeitpunkt und die Höhe weiterer Einzahlungen beschließt der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrates. Die Aktien laufen auf den Namen des Aktionärs. Sie können nur mit Zustimmung der Gesellschaft übertragen werden.

Aus dem §7

Der Aufsichtsrat bestimmt über die Zahl der Mitglieder des Vorstands. (...) Die Mitglieder des Vorstands werden vom Aufsichtsrat auf höchstens 5 Jahre bestellt, eine wiederholte Bestellung ist zulässig.

Aus dem §9

Der Aufsichtsrat besteht aus sechs Personen, von denen mindestens vier durch die Hauptversammlung gewählt werden. Solange die Gründer (...) über mehr als 5% des jeweiligen Grundkapitals der Gesellschaft verfügen, haben sie das persönliche, nicht vererbliche oder übertragbare Recht, zwei Mitglieder ihrer – mit Mehrheit zu treffender – Wahl in den Aufsichtsrat zu entsenden.

Aus dem §14

Die Hauptversammlung findet innerhalb der ersten acht Monate nach Ablauf des Geschäftsjahres und in der Regel am Sitz der Gesellschaft statt. (...) zu den Gegenständen der Tagesordnung der HV gehören insbesondere:

- *Vorlage des Jahresabschlusses und Erläuterung des Geschäftsberichtes*
- *Beschlussfassung über die Gewinnverwendung*
- *Beschlussfassung über die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat*

Kauf- und Übertragungsvertrag

Zwischen:

Name, Nachname: .....

Straße, Nr.: .....

PLZ, Ort: .....

- Nachfolgend Käufer -

Und der

Apfeltraum Aktiengesellschaft GbR, Hauptstr. 43, 15374 Müncheberg

- Nachfolgend Verkäufer -

Vorbemerkung

Der Käufer möchte sich an der Apfeltraum AG mit Sitz in 15374 Müncheberg, eingetragen im Handelsregister Frankfurt/Oder unter HRB 11085 FF (nachfolgend Gesellschaft), beteiligen. Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt 150.000 Euro und ist verbrieft in den Aktienurkunden mit den Nummern 000001 bis 0001500. Es ist zu 37.500,00 Euro eingezahlt. Der Verkäufer ist alleiniger Inhaber von 1353 auf den Namen lautenden Aktien mit den Nummern 000001 bis 001353 im Nennbetrag von je 100,00 Euro. Die Aktien sind jeweils zu 25,00 Euro eingezahlt. Die Übertragung der Aktien ist nur mit Zustimmung der Gesellschaft möglich.

Kauf und Übertragung

Der Käufer bietet hiermit dem Verkäufer an, ... (bitte Anzahl eintragen) voll eingezahlte Namensaktien zum Preis von je 100,00 Euro, d.h. insgesamt zum Preis von ..... Euro zu erwerben. Der Verkäufer nimmt dieses Angebot an und verpflichtet sich, nach Eingang des Kaufpreises auf sein Konto (Konto Nr: 40229600, BLZ: 430 609 67, GLS Gemeinschaftsbank) je Aktie 75,00 Euro an die Gesellschaft zu zahlen, dem Käufer die dann voll eingezahlte Aktien zu übertra-gen und ihm die Urkunden zu übersenden.

Risikohinweis

Dem Käufer ist bewusst, dass die Aktien nur schwer wieder veräußerbar sind, dass die Kapitalanlage in eine Unternehmensbeteiligung ein Wagnis darstellt und dass der Verlust des eingesetzten Kapitals nicht ausgeschlossen werden kann. Der Verkäufer übernimmt keine Gewähr für Ertragskraft und Werthaltigkeit der Apfeltraum AG oder einzelner Gegenstände des Unternehmensvermögens.

....

Ort, Datum Ort, Datum

....

(Käufer) (Verkäufer)

Zustimmung

Wir stimmen hiermit gemäß § 5 Abs. 2 der Satzung dem Übergang der Akten zu: .....

Ort, Datum

.....

(Apfeltraum AG - Vorstand)

2.1.2 Genossenschaftsanteile

Grundidee und Funktionsweise

Genossenschaften stehen für Gemeinschaft, demokratische Kultur, Sicherheit und Stabilität – und als eine Form der materiellen und ideellen Beteiligung von Bürgern. Damit sind Genossenschaften Alternativen zu Investorenmodelle:

- Privatisierung bei Erhaltung des öffentlichen Charakters.
- Nutzernah und nutzerbestimmt.
- Förderung der Mitglieder = Berücksichtigung örtlicher Belange.
- Schutz vor Spekulationen.
- Wertschöpfung bleibt in der Region.

Der Einsatz dieser Rechtsform ist vielfältig:

- Kooperationen im Mittelstand.
- Neue Genossenschaften in der Landwirtschaft.
- Unternehmensnachfolge und Existenzgründung.
- Genossenschaft als Public-Private-Partnership.
- Bürgergenossenschaften.
- Konsum- und Verbrauchergenossenschaften.
- Soziale und kulturelle Genossenschaften.

Wenn Bürger zusammenlegen und unternehmerisch agieren -
Das Beispiel: Unser Dorfladen Gottwollshausen-Gailenkirchen eG

Der Lebensmitteleinzelhandel unterliegt einem immer stärkeren Rationalisierungs- und Konzentrationsprozess. Als Folge dieses Prozesses wird die Nahversorgung von Menschen im ländlichen Raum, insbesondere in kleinen Gemeinden immer schwieriger, da die Rentabilität auf der Kleinfläche deutlich schlechter ist.

Nach der Schließung des letzten Ladens in der Gemeinde Gottwollshausen (knapp 1.100 Einwohner) in der Nähe von Schwäbisch Hall (Landkreis Schwäbisch Hall, Nordost-Baden-Württemberg) entwickelte sich die Grundidee für den »Dorfladen«.

Es wurde eine Genossenschaft, die »Unser Dorfladen Gottwollshausen« gegründet, um die Versorgung der regionalen Bevölkerung mit Lebensmitteln sicher zu stellen. Mit einem einmaligen Beitrag von 100,00 Euro ist es jedem Bürger der Gemeinde möglich, Mitglied der Genossenschaft zu werden, damit die Gemeinschaft zu unterstützen und den Erhalt des Dorfladens zu sichern. Es können maximal 50 Anteile erworben werden.

Vorliegende Erfahrungen

Der 2005 gegründete Dorfladen kann inzwischen schon auf drei erfolgreiche Geschäftsjahre zurückblicken. Im August 2007 ist ein zweites Ladengeschäft nach dem gleichen Konzept in Gailenkirchen eröffnet worden. Die Genossenschaft zählt heute 351 Mitglieder.

Projektträger und Adresse:
Unser Dorfladen Gottwollshausen-Gailenkirchen eG
Hofäcker 12, 74523 Schwäbisch Hall
Telefon: 0791-9413480 • Telefax: 0791-9413481
Günter Hartmann, Vorstandssprecher
www.dorfladen-gottwollshausen.de

Rechtliche Rahmenbedingungen

Besonders interessant ist die eG aufgrund der Tatsache, dass eine Begrenzung der Haftung für getätigte Geschäfte der Genossenschaft auf das Vermögen der eG möglich ist. Die Mitglieder der eG haften also dann nicht mit ihrem vollen Privatvermögen. Die Satzung der eG kann auch bestimmen, dass im Falle einer Insolvenz gewisse Nachschusspflichten der Mitglieder bestehen. Entscheidend für die Wahl der Rechtsform des Unternehmens ist prinzipiell der Unternehmenszweck. Im beschriebenen Beispiel des Dorfladens Gottwollshausen-Gailenkirchen eG (siehe Kasten) wurde zunächst die Gründung einer GmbH zum Betrieb des Dorfladens favorisiert. Ausschlaggebend für die Wahl der eG war die Einfachheit der Gründung (geringer Kapitalbedarf, Einfachheit der Verträge, standardisiertes Verfahren). Zudem wurde eine Rechtsform benötigt, die die Haftung der Firmenbetreiber auf das Firmenkapital begrenzt. Auch wurde im Rahmen der durchgeführten Befragung der Bevölkerung nach Sortiments- und Organisationswünschen schnell klar, dass sich überraschend viele Einwohner an dem Dorfladen sowohl finanziell (durch eine Einlage in das Gründungskapital oder die Zeichnung von Anteilen), als auch ideell durch die ehrenamtliche Mithilfe bei Renovierung und Betrieb (Regalpflege, Reinigung, etc.) beteiligen wollen.

Aus diesem Grund wurde letztendlich die Gründung einer eingetragenen Genossenschaft (eG) vorgenommen. Das Verfahren zur Gründung ist im Vergleich zu dem der GmbH wesentlich aufwändiger (Satzung, Versammlungen, Gründungsprüfung – siehe Anlage 3). Allerdings bietet die Genossenschaft die beste Möglichkeit, die finanzielle Beteiligung vieler Mitglieder und einen wirtschaftlichen Betrieb zu vereinigen. Durch die entsprechende Gestaltung des Genossenschaftsvertrages kann annähernd eine haftungsrechtliche Gleichstellung im Vergleich zur GmbH erzielt werden. Die Satzung des Dorfladens findet sich unter http://dorfladen-gottwollshausen.de/download/Satzung.pdf

Das Genossenschaftsgesetz schreibt für eGs unter EUR 2 Mio. Umsatz und EUR 1 Mio. Bilanzsumme eine Prüfung durch den zuständigen Genossenschaftsverband im Turnus von 2 Jahren vor. Dabei werden die wirtschaftlichen Verhältnisse und die Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung geprüft. Dies erhöht nach innen die Sicherheit für die Mitglieder hinsichtlich ihres eingebrachten Kapitals. Nach außen ist diese Prüfung für den Gläubigerschutz wichtig.

Organisatorische Rahmenbedingungen

Eine eG muss aus mindestens drei Mitgliedern bestehen. Die Genossenschaft ist in das Genossenschaftsregister des zuständigen Amtsgerichts als Registergericht einzutragen. Sie muss über eine Satzung mit gesetzlich vorgeschriebenem Mindestinhalt verfügen.
Die organisatorischen Rahmenbedingungen sind schwierig einzustufen. Dies beruht auf der Tatsache, dass im Modell eG wie z.B. im vorliegenden Fall des Dorfladens Gottwollshausen-Gailenkirchen eG über 50 Mitglieder, mit jeweils nur einer Stimme, bei den Gesellschafterversammlungen Beschlüsse fassen müssen. Dies kann dazu führen, dass Entscheidungsprozesse langwierig sind. Umso wichtiger ist es, eine klare Trennung zwischen der Führung des Tagesgeschäfts und den strategischen Entscheidungen des Vorstandes, Aufsichtsrats und der Gesellschafterversammlung, in der Satzung zu verankern.

Steuerrecht

Aus steuerlicher Sicht ergibt sich annähernd eine Gleichstellung zwischen der GbR, GmbH und eG. Der Vorteil der eG liegt in einer geringeren Körperschaftssteuerpflicht, soweit sie sich überwiegend auf Mitgliedergeschäfte konzentriert, die in der Satzung definiert werden. Weiterhin besteht die Möglichkeit, Rückvergütungen an die Genossenschaftsmitglieder als Betriebsausgabe oder über ein umsatzabhängiges Bonusverfahren zurückzugeben.

Ergänzende Literatur

Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisenverband (2006): »Genossenschaften gründen – von der Idee zur EG« CD-ROM, Bezug: www.dgrv.de; info@dgrv.de (kostenlos)

Abb.: Unser Dorfladen Gottwollshausen-Gailenkirchen eG

Muster: Antrag auf Beitritt zu einem Prüfungsverband
Auftrag Gründungsprüfungsgutachten eG

(genaue Adresse der Genossenschaft)

(genaue Adresse der Genossenschaft)

Wir, ... mit Sitz in .....
(Firma der Genossenschaft) (Ort)

beantragen hiermit unseren Beitritt zum .....
(Name des Prüfungsverbandes)

Unsere Genossenschaft wurde in der Gründungsversammlung am .....

in ..... gegründet.

Ein Exemplar unserer Satzung liegt dieser Erklärung bei.

Die derzeitige Mitgliederzahl beträgt .....

Unsere Genossenschaft wurde in der Gründungsversammlung am .....

Dem **Vorstand** gehören an:

1. ..... (Name, Vorname, Ort, Straße)
2. ..... (Name, Vorname, Ort, Straße)
3. ..... (Name, Vorname, Ort, Straße)

Als **Aufsichtsratsmitglieder** sind gewählt:

1. ..... (Name, Vorname, Ort, Straße)
2. ..... (Name, Vorname, Ort, Straße)
3. ..... (Name, Vorname, Ort, Straße)

Die Bankverbindung der Genossenschaft lautet:

....
Institut BLZ Kto. Nr.

Wir bitten Sie, als zuständiger Prüfungsverband ein entsprechendes **Gründungsprüfungsgutachten gem. § 11 Abs. 2 Nr. 3 GenG** zu erstellen, und erteilen Ihnen hiermit den entsprechenden **Auftrag**.

....
(Ort, Datum)

....
(Vorstandsmitglied) (Vorstandsmitglied)

(Stempel der Genossenschaft und Unterschriften von zwei Vorstandsmitgliedern)

2.1.3 Objektbezogene Beteiligungen mit Geschlossenen Fonds

Grundidee und Funktionsweise

Bei größeren regionalen Projekten ist die Kapitalbeschaffung über ein Beteiligungsmodell durch einen »Geschlossenen Fonds« überlegenswert. Bei dieser Form können Interessierte nur während einer festgelegten Zeit in der Startphase – auch Platzierungszeitraum genannt – investieren. Danach wird der Fonds geschlossen. Der Erwerber eines Anteils an einem geschlossenen Fonds wird Unternehmer (in der Regel Kommanditist) mit allen Chancen und Risiken.

Gängige Investitionsgüter für geschlossene Fonds sind neben Immobilien beispielsweise Anlagen zur Produktion regenerativer Energien (Windkraft- und Biogasanlagen) und Filme (Medienfonds). Die GLS-Bank hat aber beispielsweise auch Geschlossene Fonds für landwirtschaftliche Betriebe, für die WELEDA-Kosmetik-Werke oder für Wohnungen für Obdachlose aufgelegt.

Wie eine Stadt sich ausschließlich mit Ökostrom versorgt-
Das Beispiel: Elektrizitätswerke Schönau GmbH (EWS)

Die Elektrizitätswerke Schönau (EWS) haben 1997 das Stromnetz vom früheren Versorger übernommen und versorgen die Stadt Schönau vollständig mit dezentralem, ökologischem Strom. Darüber hinaus hat die EWS schon zu bundesweit 1.100 neuen »Ökostrom-Anlagen« verholfen. Aktuell werden über 68.000 Kunden mit atom- und kohlestromfreiem Strom versorgt.
Die Finanzierung des Netzkaufs und der Aufbau der EWS erfolgte mit Hilfe von zwei Institutionen, der Netzkauf GbR und dem GKG-Energiefonds Schönau.
Die Netzkauf GbR verfolgt den Gesellschaftszweck der Aufbringung des Eigenkapitals für die EWS, verwaltet die Geschäftsanteile an der EWS und übt dort das Stimmrecht aus. Sie verfügt über ca. 650 Gesellschafter, die über EUR 1 Mio. eingelegt haben. Die Gesellschafter von Netzkauf sind stimmberechtigt und an den Gewinnen der Gesellschaft beteiligt. Die Haftung beschränkt sich auf die Einlage (mindestens EUR 500).
Der GKG-Energiefonds Schönau ist ein Beteiligungsangebot der GLS-Bank, Bochum. Es ist ein geschlossener Fonds in der Form einer GbR. Aus diesem Fonds kann jede natürliche und juristische Person Anteile von mindestens 2.500 Euro erwerben. Die Haftung ist auf die Einlage begrenzt. Der Fonds stellt der EWS Kapital in Form eines Partiarischen Darlehens (Mindestverzinsung plus ggf. Gewinnbeteiligung, jedoch kein Stimmrecht) zur Verfügung.
Die EWS zählen heute zu den erfolgreichsten Ökostromhändlern in Deutschland.

Projektträger und Adresse:
EWS - Elektrizitätswerke Schönau Vertriebs GmbH
Friedrichstraße 53 – 55, 79677 Schönau
Telefon: 07673-88850 • Telefax: 07673-888519
E-Mail: info@ews-schoenau.de • www.ews-schoenau.de
GLS-Bank, Christstraße 9, 44789 Bochum, Ansprechpartner: Uwe Greff
Telefon: 0234-5797-0 • Telefax: 0234-5797-133
E-Mail: bochum@gls.de

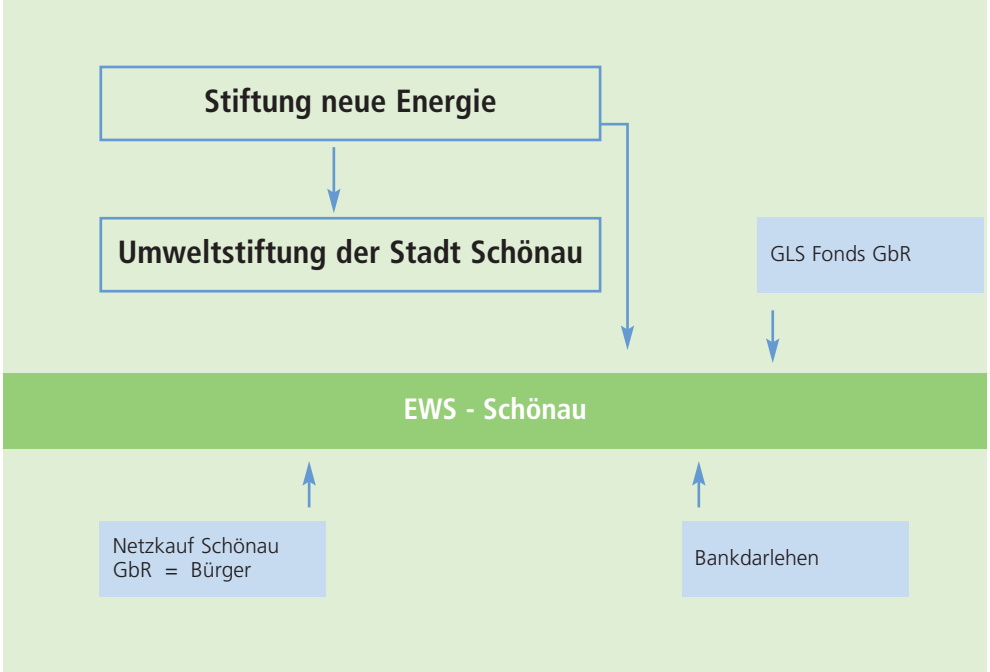


Abb.: Finanzierungsstruktur EWS-Schönau (GLS Gemeinschaftsbank eG mit Ökobank)

Rechtliche Rahmenbedingungen

Geschlossene Fonds sind aus steuerlichen Gründen als Personengesellschaften konstituiert (GbR, bei gewerblichen Beteiligungen auch als Kommanditgesellschaft, KG). Nachteil der GbR ist allerdings die gesamtschuldnerische Haftung der Anleger. Eine gesellschaftsvertragliche Beschränkung der Gesellschaftshaftung bedarf zu ihrer Wirksamkeit der ausdrücklichen Vereinbarkeit mit den Gesellschaftsgläubigern, dies kann formularmäßig durch die allgemeinen Geschäftsbedingungen erfolgen.

Bei der KG ist die Haftung des Anlegers grundsätzlich auf seine geleistete Einlage beschränkt. Eine Nachschusspflicht besteht nicht, sofern nichts anderes im Gesellschaftsvertrag vereinbart ist.

Um auch die Haftung des Komplementärs zu begrenzen, wird häufig bei geschlossenen Fonds die Form der GmbH & Co KG benutzt.

Organisatorische Rahmenbedingungen

Ein Verkauf von Anteilen vor der Auflösung des Fonds ist nur möglich, wenn man selbst einen Käufer dafür findet. Bisher hat sich kein funktionierender Zweitmarkt für diese Anteile gebildet, auch wenn es Versuche dazu gibt, z. B. die Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG.

Ergänzende Literatur

Stefan Winheller »Geschlossene Fonds - Sinn oder Unsinn?« BBV 2/2004, S. 15 ff. – http://www.winheller.com/dateien/pdf/fonds%202004.pdf

Fondsbildung für eine Gemeinschaftssolaranlage
Das Beispiel: Bürgersolaranlage im Wirtschaftsraum Schraden

Sonnenschein ist fein! Dies könnte ein mögliches Motto der ersten Bürgersolaranlage im Wirtschaftsraum Schraden sein. Bürgersolaranlagen bieten gute Voraussetzungen für interessierte Bürger, sich entsprechend ihren Möglichkeiten an einer Gemeinschaftssolaranlage zu beteiligen, was sie allein – sei es vom Umfang der Planungen, den baulichen Voraussetzungen oder vom finanziellen Umfang – nicht könnten.
In Zusammenarbeit mit dem Wirtschaftsraum Schraden e. V., der Stadt Elsterwerda, der Sparkasse Elbe-Elster und den beteiligten Bürgern, wurde dieses Pilotprojekt für die Region Schraden im Jahr 2007 entwickelt und umgesetzt. Dabei lag ein wichtiges Augenmerk auf der Mobilisierung und der Information der Bevölkerung zu dem Thema erneuerbare Energien – hier speziell zur Photovoltaik. Mit der Stadt Elsterwerda konnte ein Partner gewonnen werden, der die benötigte optimale Dachfläche für eine etwa 50,59 KWp Photovoltaikanlage bereitstellen konnte – ein Feuerwehrgebäude. Aufgrund des Erneuerbaren-Energien-Gesetzes und der damit verbundenen Einspeisevergütung besteht für die nächsten 20 Jahre Planungs- und Kalkulationssicherheit.
Die beteiligten Bürger, die sich als Gesellschafter in der Elsterwerda Erneuerbaren Energien GbR zusammengeschlossen haben, profitieren von der Bürgersolaranlage somit mehrfach.
Zum einen können sie sich entsprechend ihren finanziellen Möglichkeiten an dem Projekt beteiligen; sie erhalten aufgrund der größeren Investitionssumme (gegenüber einer kleineren Privatanlage) einen besseren Einkaufspreis für die Module, deren Montage und Anschluss. Es müssen keine eigenen Dach- oder Freiflächen zur Verfügung stehen, da diese durch Partner bereitgestellt werden. Für die kommenden 20 Jahre ist die Rendite, die durch die Einspeisung des gewonnenen Stroms erwirtschaftet wird, recht genau kalkulierbar und wird kontinuierlich ausgezahlt. Zudem wird in der eigenen Region ein zukunftsträchtiger »Leuchtturm« errichtet, der Innovation, ökologischen und ökonomischen Weitblick ausstrahlt. Genaue Zahlen zur Photovoltaikanlage sind zu finden unter:
www.solarlog-home.de/feuerwehr-elsterwerda/

Projektträger und Adresse:
Elsterwerda Erneuerbare Energien GbR
per E-Mail: eda-ee@web.de oder über den Wirtschaftsraum Schraden e.V.
Schillerstraße 1, 04910 Elsterwerda
Telefon: 03533-488635 • Telefax: 03533-488636
mail: regional@schraden.de

Abb.: Feuerwehrhaus Elsterwerda

2.2. Beteiligung über Schenkung

2.2.1 Leih- und Schenkgemeinschaft

Grundidee und Funktionsweise

Gemeinnützige Einrichtungen wie Vereine und Initiativen werden vorwiegend durch Zuwendungen, Schenkungen und Beiträge ihrer Mitglieder und Förderer finanziert. Diese Beträge und Spenden fließen üblicherweise in Form von regelmäßigen, kleineren Beiträgen. Durch eine Leihgemeinschaft ist es möglich, solche zweckgebundene Spenden vorzufinanzieren, wenn sofort ein größerer Betrag (z.B. für ein Bauvorhaben) bereitgestellt werden muss. Trotz einer Beschränkung des einzelnen Leihgemeinschaftskredits auf höchstens EUR 3.000, können bei größeren Initiativen auf diese Weise auch hohe Beträge erbracht werden. Einer Leihgemeinschaft sollten höchstens 30 Leihgemeinschaftsmitglieder angehören und der Gesamtdarlehensbetrag EUR 50.000 möglichst nicht übersteigen.

Das Modell im Detail: Interessierte Bürger erklären sich bereit, für die Sanierung eines kleineren Bildungshauses monatlich EUR 50 über einen Zeitraum von max. 5 Jahren – also über insgesamt EUR 3.000 – abzugeben. Alle diese Förderer schließen sich zu einer Leihgemeinschaft im Sinne einer Solidargemeinschaft zusammen und beantragen (jeder für sich) z.B. bei der GLS Gemeinschaftsbank einen Kleinkredit über ihre jeweilige Summe. Diese Kreditbeträge werden gebündelt und dem begünstigten Projekt die zugesagten Summen in einem Betrag zum Projektbeginn ausbezahlt.

Dieses »Eigenkapital« des Projektes kann dann auch als Nachweis für die Einwerbung von weiteren Zuschüssen genutzt werden.

Kostendeckungsumlage: Kreditnehmern – also die Vereine und Initiativen – die nach Auffassung der GLS gemeinnützige Aufgaben wahrnehmen (unabhängig von einer steuerlichen Anerkennung der Gemeinnützigkeit), werden – soweit der Bank entsprechende zinslose /zinsvergünstigte Einlagen zur Verfügung stehen – keine Zinsen berechnet, sondern mit einer Kostendeckungsumlage belastet. Die Kostendeckungsumlage setzt sich zusammen aus den geringen Refinanzierungskosten, den anteiligen Personal- und Sachaufwendungen, den Wertberichtigungen (auch für latente Risiken) und den Rücklagen, die für die Bank benötigt werden. Die Kostendeckungsumlage betrug in den letzten Jahren zwischen 2,5% und 4,5% und wird auf den jeweils aktuellen Kreditsaldo berechnet.

Rechtliche Rahmenbedingungen

Die Kredittilgung wird von allen Mitgliedern der Leihgemeinschaft übernommen, wobei jedes Mitglied seinen eigenen Kredit zurückzahlt und zusätzlich gesamtschuldnerisch für alle anderen Kredite der Leihgemeinschaft haftet, bis diese vollständig getilgt sind. Die Höhe dieser zusätzlichen Haftung bleibt auf den eigenen Kreditbetrag beschränkt.

Gemeinschaftliche Finanzierung eines Wohn- und Bildungshauses
Das Beispiel ÖkoLeA

Die Ökologische Lebens- und Arbeitsgemeinschaft (ÖkoLeA) Klosterdorf e.V. ist eine Kommune in Märkisch-Oderland bei Strausberg (Brandenburg). Im Jahr 1993 wurde ein großer Bauernhof mit Gartenland gekauft, wo heute 25 – 30 Erwachsene und Kinder wohnen. Im ehemaligen Kuhstall entstand 2000/2001 ein Seminarbereich mit Küche und Sanitäreinrichtungen sowie eine Bio-Holzofenbäckerei. 2005 kamen eine Gästeetage, ein Atelier und ein Ladencafé dazu. Das Ladencafé ist zur Zeit Klosterdorfs einzige Einkaufsstätte und entwickelt sich zum beliebten Treffpunkt.

Das Instrument der Schenk- und Leihgesellschaft fand in dieser Entwicklung bereits drei Mal Anwendung. Die Erste wurde beim Kauf des Grundstücks gegründet. Die Zweite entstand für den Ausbau des Kuhstalls zu Seminarräumen. 15 Mitglieder, Freunde und Verwandte brachten jeweils 500 – 5000 Euro ein. Die Dritte schloss sich direkt an für die Erweiterung der Seminarräume und den Bau der Gästeetage des Bildungshauses und läuft nach 5jähriger Dauer Ende 2009 aus.
Sie brachte die Eigenmittel für den über LEADER+ geförderten Ausbau der Gästeetage.

Ausfälle und gravierende Unregelmäßigkeiten bei der Finanzabwicklung der Schenk- und Leihgesellschaft gab es in beiden Fällen nicht. Die Vorsitzende des Vereins, Brigitte Rücker, führt dies auf zwei wesentliche Faktoren zurück. Durch die enge Verbindung der Geldgeber mit dem Trägeranliegen besteht ein sehr stabiles Motiv und durch die Vorgabe eines Dauerauftrages über die regelmäßig abzuführende Summe auch eine organisatorische Erleichterung für beide Seiten.

Projektträger und Adresse:
ÖkoLeA-Bildungswerk
Hohensteiner Weg 3, 15345 Klosterdorf
Telefon: 03341-3593930 • Telefax: 03341-309998
email: info@oekolea.de
www.bildungswerk.oekolea.de

Abb.: Klosterdorfer Kuhstall

Organisatorische Rahmenbedingungen

Aus Gründen einer praktikablen Kreditabwicklung wählt die Leihgemeinschaft in Selbstverwaltung einen Bevollmächtigten, der die Solidargemeinschaft in allen Belangen gegenüber der GLS vertritt und zur reibungslosen Zahlungsabwicklung ein Sonderkonto für die Leihgemeinschaft einrichtet und führt.

Tipp: Um einen partnerschaftlichen Umgang zu sichern, sollten Leihgemeinschaften eine überschaubare Größe haben, da durch den persönlichen Kontakt gewährleistet werden kann, dass bei plötzlich auftretenden Krisen einzelner die Gruppe dies auffangen kann.

Ergänzende Literatur

GLS-Gemeinschaftsbank eG.: Die »Leih- und Schenkgemeinschaft«:
Eine besondere Form solidarischen Handelns
www.gls.de/unsere-angebote/schenken-und-stiften/individuell-schenken.html

Bereitschaftserklärung zur Beteiligung an einer "Leih- und Schenkgemeinschaft"

Ich erkläre meine Bereitschaft, den.....
.....
.....

durch Beteiligung an einer Leih- und Schenkgemeinschaft bei der GLS Gemeinschaftsbank eG zu unterstützen.

Ich werde mich an einer Leih- und Schenkgemeinschaft mit einer Kreditsumme von **.....Euro** beteiligen.

Name.....
Anschrift .....
Telefon/Telefax.....
Email-Adresse.....

☐ Ja, ich möchte den Newsletter der Freien Schule Charlottenburg per email erhalten.

Ich werde nach Einrichtung einer Solidargemeinschaft zugunsten der Vorfinanzierung einer Schenkung an das oben genannte Projekt/Verein/Gesellschaft durch die GLS Gemeinschaftsbank eG einen entsprechenden Kreditantrag abgeben.

....
Ort, Datum Unterschrift

Bitte senden Sie dieses Formular an oben stehende Vereinsanschrift zurück. Vielen Dank für Ihre Unterstützung!

2.2.2 Sammleraktien

Grundidee und Funktionsweise

Sammleraktien oder Sammlerwertpapiere nennt man alte Wertpapiere, die nicht mehr der klassischen Geld- oder Kapitalanlage dienen bzw. neu herausgegebene Aktien mit Liebhaberwert, die aber entwertet sind.

Die Sammleraktien kommen über Ausgabestellen in den Verkauf. Sie werden nicht mehr zurückgenommen, können aber sehr wohl auf dem Sammlermarkt weiterveräußert werden. Mit Sammleraktien werden sowohl infrastrukturelle Maßnahmen (z.B. Erhalt von Bahnstrecken) als auch soziale Projekte wie z.B. Kinderzentren oder Suchtpräventionsmaßnahmen finanziell abgesichert.

Erhalt einer Bahnstrecke über Aktien
Das Beispiel: Die Sammler-Aktien der Öchlse Bahn AG

Damit einer der schönsten Bahnstrecken Süddeutschlands nicht die Spitzhacke droht, gründeten 1995 engagierte Eisenbahnfreude zusammen mit dem Landkreis, einer Anliegergemeinde sowie der Kreissparkasse eine Aktiengesellschaft: Die »Öchsle-Bahn AG«. Sie gibt zum wiederholten Male Aktien heraus und sorgt damit für den Erhalt der Strecke.

Um ein optimiertes Betreibermodell »fahren« zu können, wurden drei Rechtsträger mit folgender Funktionsteilung geschaffen:

- Die Öchsle-Bahn AG hat das Erbbaurecht der Strecke. Sie ist Eigentümer der Dampflok »Berta«« und des Schotterwagens. Außerdem ist sie zuständig für die Unterhaltung und Sanierung der Strecke.
- Die Betriebsgesellschaft ist für den Fahrbetrieb zuständig. Sie zahlt an die Aktiengesellschaft Streckennutzungsgebühren und trägt das Betriebsdefizit.
- Der Verein ist für die Unterhaltung der Fahrzeuge und der Strecke zuständig. Er stellt das (ehrenamtlich arbeitende) Fahrpersonal und ist Eigentümer des Museumszuges.

Der Verein erwarb 2007 eine Original Öchsle Dampflokomotive und plant die Aufarbeitung. Über 9000 Stunden wurden 2007 ehrenamtlich von Vereinsmitgliedern erbracht.

Projektträger und Adresse:
Städtisches Verkehrsamt Ochsenhausen
Marktplatz 1, 88416 Ochsenhausen
Telefon: 07352-92026,
info@oechsle-bahn.de • www.oechsle-bahn.de
Den Verkaufsprospekt gibt es bei der Kreissparkasse Biberach
Zeppelinring 27-29, 88400 Biberach Telefon: 07351-5702331

Abb.: Sammleraktie Öchslebahn

Rechtliche Rahmenbedingungen

Für eine Aktiengesellschaft wie im beschriebenen Beispiel (siehe Kasten) der Öchsle Bahn AG sind als Trägermodelle sowohl eine gemeinnützige GmbH wie auch eine nichtgemeinnützige GmbH (Öchslebahn) oder ein Verein denkbar.

Jeder Aktionär erwirbt mit seiner Aktie die Berechtigung, sein Stimmrecht in der jährlichen Hauptversammlung auszuüben. Alle Namensaktien werden unter Angabe des Namens, Geburtsdatums und der Adresse des Inhabers sowie der Stückzahl oder der Aktiennummer in das Aktienregister der Gesellschaft eingetragen. Es ist eine Regelung zu treffen, inwieweit ein Besitzwechsel der Aktien genehmigt werden muss.

Organisatorische Rahmenbedingungen

Der Aktionär erhält bei gemeinnützigen Gesellschaften keine Dividende. Er fördert allerdings mit dem Aktienerwerb soziale Zwecke, die er, sofern er möchte, selbst beeinflussen kann. Bei der Sozialaktie z.B. hat der jeweilige Ersterwerber einer neuen Aktie die Möglichkeit, eine konkrete als gemeinnützig oder mildtätig anerkannte Einrichtung dauerhaft zu benennen, der der jährliche Jahresüberschuss dieser neuen Aktien zugeführt wird. Erwirbt ein Aktionär eine alte Aktie, für die der Vorbesitzer bereits eine hierdurch zu begünstigende Organisation festgelegt hat, besteht diese Möglichkeit nicht. Die jährliche Hauptversammlung der Aktionäre entscheidet über die konkrete Jahresüberschussverwendung im Sinne der oben genannten gemeinnützigen Zwecke, bezüglich derjenigen Aktien, bei denen der jeweilige Ersterwerber keinen konkreten gemeinnützigen Zuwendungsempfänger festgelegt hat.

Ergänzende Informationen

www.sozialaktie.de

Sammlerbörse:

www.schoene-aktien.de/oechsle_alte_aktien.html

Mit Aktien gezielt ausgewählte Projekte unterstützen –
Das Beispiel: Die Sozial-Aktien-Gesellschaft Bielefeld

Die Sozial-Aktien-Gesellschaft (AG) wurde 1999 von sozial und kulturell engagierten Bürgern gegründet. Wer bislang eine gemeinnützige Gesellschaft unterstützen wollte, sah seine möglichen Aktivitäten lediglich in den Bereichen Stiftungen und Spenden. Die Sozial-AG bietet ein neues Forum zur Unterstützung unterschiedlicher gemeinnütziger oder mildtätiger Zwecke. Jeder kann nach seinen Wünschen die Einrichtung auswählen, die er fördern möchte. Zugleich erhält der Aktionär eine neue und einzigartige Form von Aktien: ein Bild als Aktie. Diese Sozialaktie gibt es in zwei Varianten:

- Die *Kunstaktien* werden nummeriert und signiert zum Preis von EUR 5 bis 2.000 (zuzüglich Einzelverbriefungs-, Verpackungs- und Versandkosten) als Auflagenwerke in unterschiedlicher Größe zwischen DIN A-5 und DIN A-2 sowie als Originalarbeiten in Sonderformaten ausgegeben.
- Die *Wunschaktien* sind ein Angebot an gemeinnützige Initiativen und Vereine: Die Organisationen können das Bildmotiv einer Aktie selbst aussuchen und den Druck bei der Sozial AG beauftragen (ab 100 Exemplare). Diese Wunschaktie kann zum Preis von EUR 15 an ihre Mitglieder, Freunde und Förderer ausgeben werden und EUR 10 - 12 bleiben gleich in der eigenen Kasse.

Museen, Vereine und gemeinnützige Einrichtungen können damit ihre Sponsoren zu Aktionären machen. Über die Sozial AG geben sie Wertpapiere mit einem ansprechenden Motiv ihrer eigenen Wahl aus z.B.:

- einem Gebäude, das sie gern erhalten möchten
- einer Fußballmannschaft, die unterstützt werden soll
- einer Jugendgruppe, die Betreuung braucht.

Auf der Rückseite jeder Wunschaktie werden der gemeinnützige Aktienausgeber und seine Ziele vorgestellt; vielleicht auch der besondere Zweck, für den gerade diese Aktien-Spende verwandt werden soll. Jede Wunschaktie hat einen Nominalwert von EUR 1, mit dem sie auch verbrieft wird. Sie wird aber später zum Beispiel für EUR 15 verkauft. Der EUR 1, der als Nominalwert an die Sozial-AG geht, wird auf Dauer innerhalb des großen Sozialaktien-Topfes fest angelegt. Auf Wunsch können dem Aktienausgeber davon jährlich 5 Prozent Zinsen ausgezahlt werden. Oder er kann diese Cent-Beträge der Sozial-AG zufließen lassen, die damit ihr Internet-Spendenportal (www.spendenportal.de) finanzieren möchte.

Die Sozial-Aktien-Gesellschaft Bielefeld befindet sich zur Zeit zum großen Teil im Besitz der Stiftung »Solidariät bei Arbeitslosigkeit und Armut«. Die Sozial-Aktien-Gesellschaft Bielefeld ist Eigentümerin von insgesamt zehn Liegenschaften in Brandenburg, Nordrhein-Westfalen, Sachsen und Thüringen, die hauptsächlich von gemeinnützigen Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaften angemietet werden.

Projektträger und Adresse:
Sozial-Aktien-Gesellschaft Bielefeld
Walther-Rathenau-Straße 62, D-33602 Bielefeld
Telefon: 0521-5216720 • Telefax: 0521-175506
e-mail: sozial-ag@solidaritaet.net • www.sozialaktie.de

2.3. Privat Öffentliche Partnerschaften

Grundidee und Funktionsweise

Public Privat Partnership (PPP) – Modelle werden im Feld der Stadt- und Regionalentwicklung, im Gegensatz zum Sprachgebrauch am Kapitalmarkt, breiter gesehen. Mindestens drei Differenzierungen müssen zum besseren Gesamtverständnis festgehalten werden:

- PPP-Großprojekte zwischen Kommunen und privaten Kapitalgebern. Hier geht es um Kapitalerschließung, Renditen sowie effiziente Umsetzung der Bau- und Betriebsphase.
- PPP-Projekte, die im Rahmen eines veränderten bürgerschaftlichen Verständnisses entstehen. Beispiele dafür sind: Bürger und Kommune betreiben gemeinsam einen Dorfladen, bauen eine Bürgerstiftung auf oder sichern die Sanierung eines denkmalgeschützten Gebäudes. PPP-Kooperationen in der ländlichen Entwicklung entstehen auch aufgrund der EU-Vorgabe, dass eine öffentliche Kofinanzierung bei den jeweiligen Projekten nachzuweisen ist. In manchen Bundesländern bedeutet dies, dass kommunale Mittel zu erschließen sind.
- PPP-Organisationen als Steuerungs- und Umsetzungsträger in der Regionalentwicklung, in den Kommunen, Wirtschaft und Bürgerschaft zusammenarbeiten. Diese so genannten intermediären Organisationen sind Teil eines kooperativen strategischen Ansatzes.

Die nachfolgende Beschreibung von PPP-Modellen bezieht sich auf den ersten hier aufgezählten Punkt, dies eine neue Dimension von Investitionsprojekte aufzeigt. Public Private Partnership in diesem Sinne beschreibt eine langfristige, vertraglich geregelte Zusammenarbeit zwischen öffentlicher Hand und Privatwirtschaft zur Erfüllung öffentlicher Aufgaben, bei der die effizientere Bereitstellung von öffentlichen Gütern und Dienstleistungen durch eine entsprechende Risikoverteilung und unter Beachtung des »Value for Money« gewährleistet wird.

Mit diesen PPP Modellen werden folgende Ziele verfolgt:

- Realisierung von Kosten- und Effizienzvorteilen durch gemeinsame Aufgabenerfüllung über die gesamte Projekt-Nutzungsdauer (Lebenszyklus).
- Verteilung der Risiken eines Projekts auf die einzelnen Partner.
- Private Investitionen.
- Langfristige Projektabsicherung durch vertragliche Bindung über lange Zeit.
- Förderung von Innovationskraft durch ergebnisorientierte Leistungsbereitschaft.

Mit PPPs gehen positive regionalwirtschaftliche Effekte einher: Es können neue Arbeitsplätze geschaffen werden, die Infrastruktur oder das touristischen Angebot wird verbessert. Es stehen Finanzmittel, betriebswirtschaftliche und technologische Kompetenz von Privatunternehmen zu Verfügung, über die die Verwaltung selbst nicht verfügt, wobei politische Einfluss- und Mitsprachemöglichkeiten bestehen bleiben.

PPP- Erfahrungen schaffen neue Kernkompetenzen durch »Voneinander Lernen«, private

Akteure übernehmen Verantwortung vor allem in Bezug auf die Zukunft der Region, und Unternehmen werden verstärkt an die Region gebunden.

PPP-Finanzierungmodelle: Forfaitierung oder Projektfinanzierung

Der Forfaitierung steht das Modell der Projektfinanzierung gegenüber: Unter Projektfinanzierung wird die Finanzierung einer wirtschaftlich abgrenzbaren, sich selbst finanzierenden Einheit (Projektgesellschaft) verstanden. Die Risikoverteilung bei einer Projektfinanzierung erfolgt entsprechend der individuellen Risikokontrollfähigkeit der Projektbeteiligten. Dabei übernehmen die Kreditgeber vor allem das Kontrahenten- und Kreditrisiko der Projektgesellschaft. Aufgrund dieser Risikoübernahme führen die Kreditgeber umfassende Projektprüfungen vor Kreditvergabe durch. Die Projektfinanzierung kommt dem PPP-Gedanken am nächsten und ist durch folgende Punkte gekennzeichnet:

- Die einzusetzenden Finanzierungsmittel werden in Form von Eigen- und Fremdkapital tatsächlich privat generiert.
- Die Absicherung erfolgt ausschließlich aus den Aktiva der Projektgesellschaft und aus der Bonität der beteiligten Privaten.
- Die Finanzierung rechnet sich ausschließlich aus dem cash-flow des Projekts.
- Eindeutigere Risikoverteilung auf Projektgesellschaft, Bank und öffentliche Hand möglich.
- Hohe Vorlauf- und Finanzierungskosten.
- Lange Vorlaufzeiten durch aufwändige Prüfungen durch Kreditgeber (Due Dilligence).
- Restriktivere Kreditprüfungen.
- In der Regel nur bei Projekten ab EUR 20 – 25 Mio. sinnvoll.

Für Kommunen am interessantesten kann das so genannte Forfaitierungsmodell mit Einredeverzicht angesehen werden. Unter Forfaitierung wird der regresslose Verkauf von heutigen und zukünftigen Forderungen der Projektgesellschaft (PG) gegen die öffentliche Hand oder einen Dritten an die Bank verstanden. Die PG erhält den Barwert aller Forderungen gegen die öffentliche Hand über die Laufzeit zu Beginn ausbezahlt. Die öffentliche Hand wirkt in Form einer Einredeverzichtserklärung und/oder vergleichbaren Garantien mit. Aus Sicht der Bank hat der Kredit den Status eines Kommunalkredites. Da die öffentliche Hand über »AAA-Rating« verfügt, sind kommunalkreditähnliche und damit günstigere Zinskonditionen möglich. Zusätzlich liegt in der Regel eine Risikoabsicherung durch Garantien durch die PG und/oder den Betreiber vor.

Bei dem Beispiel PPP-Projekt Hilzingen (siehe S. 28), die im Rahmen einer Forfaitierung mit Einredeverzicht finanziert wird, verkauft der private Auftragnehmer die Forderungen aus der Bauleistung gegenüber dem öffentlichen Auftraggeber ganz oder teilweise an die finanzierende Bank. Die Forderungen entsprechen den Investitionskosten bzw. dem Kapitaldienst für das zur Finanzierung der Investition aufgenommene Fremdkapital. Der Forderungsverkauf erfolgt i.d.R. nach Abschluss der Bauphase und Abnahme der Bauleistung. Gleichzeitig stellt der öffentliche Auftraggeber diese Forderungen einredefrei, was ihn dazu

verpflichtet, den Bestandteil des Leistungsentgeltes für die Investition nach vereinbarten Zahlungsmodalitäten an die Bank zu zahlen. Der Bestandteil des monatlichen Leistungsentgeltes für Betriebsleistungen wird direkt vom öffentlichen Auftraggeber an den privaten Auftragnehmer ausgezahlt. Diese Form der Finanzierung ermöglicht es den Banken – wie bereits genannt – Kredite zu günstigeren Konditionen zu vergeben, was die Finanzierungskosten für die Gemeinde deutlich senkt. Voraussetzung ist allerdings, dass die Gemeinde noch Kredite aufnehmen darf.

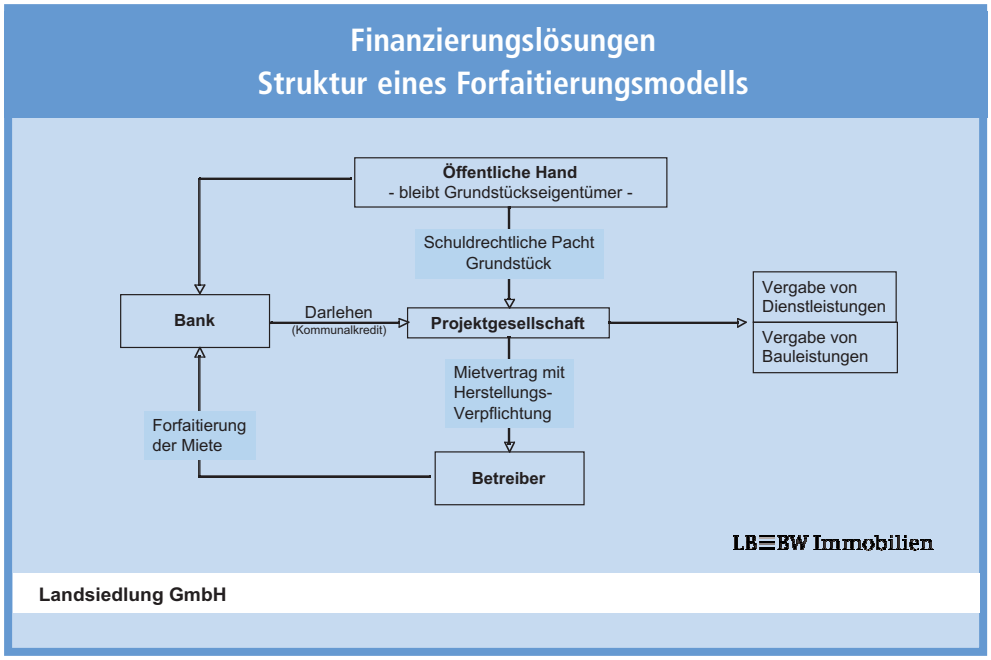


Abb.: Modell von Markus Schnabel (Landesentwicklungsgesellschaft Baden-Württemberg)

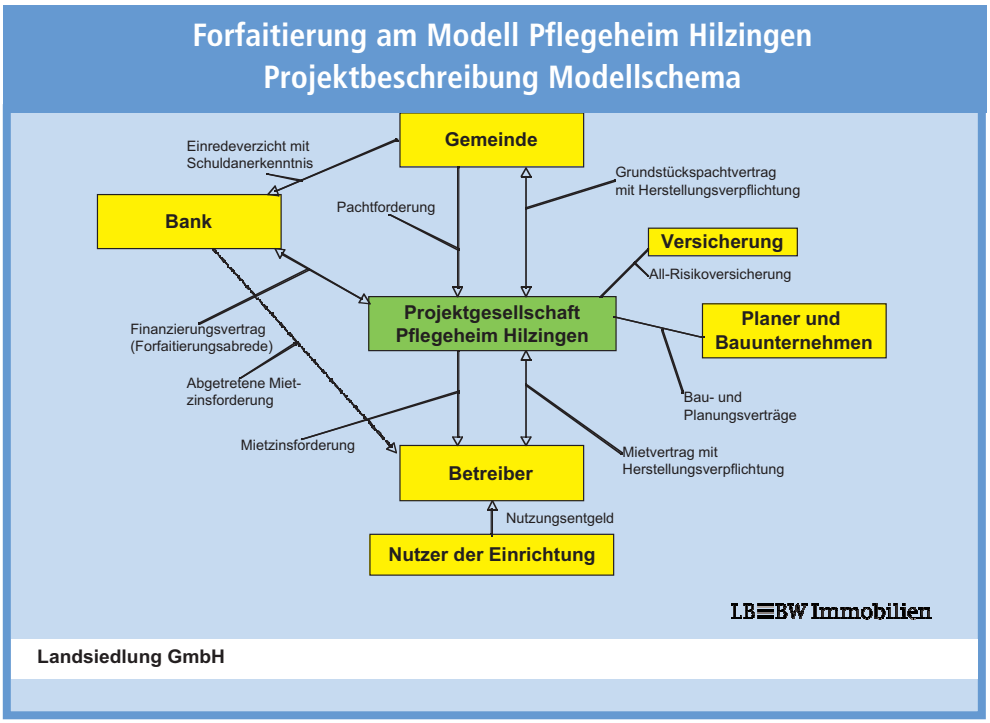


Abb.: Modell von Markus Schnabel (Landesentwicklungsgesellschaft Baden-Württemberg)

PPP-Fortfaitierungsmodell:
Das Beispiel: Pflegeheim Hilzingen

Die Gemeinde Hilzingen (Baden-Württemberg) hat nach langer Vorbereitung 2006 ein Altenpflegeheim zur Planung, Errichtung, Finanzierung und Betrieb ausgeschrieben. Die Gemeinde stellte hierfür ein Grundstück (1.900 qm) pachtweise zur Verfügung. Die Zahl der Betten liegt bei 60 Pflegeplätzen.
Vorgaben waren eine Betriebsdauer von 25-30 Jahren, eine sozialverträgliche Gestaltung der Heimkosten sowie die Festlegung eines Vorrangprinzips zugunsten der Einwohner der Gemeinde Hilzingen. Die lange Laufzeit der Projekte bedeutet Planungs- und Kalkulationssicherheit sowohl für die öffentliche als auch für die private Seite und ermöglicht dem Privaten das nachhaltige Erzielen von Effizienzvorteilen.
Diese Ausschreibung bedeutet, dass der Investor bereits eine Betreiberlösung (z.B. Wohlfahrtsverband) anzubieten hat. Es entsteht zum einen ein Vertrag zwischen Gemeinde und Projektgesellschaft auf der Basis der Ausschreibung, zum anderen ein Mietvertrag mit der Herstellungsverpflichtung eines maßgeschneiderten Pflegeheims und einer 25-30jährigen Betreiberverpflichtung. Damit ist die Miete für den Betreiber in der Regel langfristig kalkulierbar.

Die Risikoverteilung zwischen Gemeinde, Projektgesellschaft und Betreiber sieht in den einzelnen Phasen wie folgt aus:

- Planung und Bau: Das Planungs- und Baurisiko liegt bei der Planungsgesellschaft, jene für den Baugrund, Gesetzesänderungen bzw. technischer Änderungen bei der Gemeinde. Ist der künftige Betreiber Verursacher der höheren Kosten (Technik, Falschplanung), dann haftet dieser.
- Betrieb: Die Gemeinde trägt hier ein Risiko bei der Insolvenz der Projektgesellschaft oder des Betreibers bzw. einem anderen Ausfallgrund des Betreibers. Der Betreiber selbst trägt das Ertragsrisiko im vollem Umfang bzw. die Kosten für Nachtragswünsche nach der Hausübergabe.

Projektträger und Adresse:
Gemeinde Hilzingen, Hauptstraße 36, 78247 Hilzingen
Telefon: 07731-38090 • Telefax: 07731-380930
email: gemeinde@hilzingen.de
www.hilzingen.de

Rechtliche Rahmenbedingungen - »ÖPP-Beschleunigungsgesetz«:

In der Vergangenheit sahen Unternehmen, die sich gerne an PPP-Projekten beteiligen wollten, die Gesetzeslage in Deutschland teilweise als Hemmschuh an. Mit einer breiten parteipolitischen Mehrheit hat sich der Bundestag am 30. Juni 2005 zwecks Verbesserung der gesetzlichen Rahmenbedingen auf das »Gesetz zur Beschleunigung der Umsetzung von Öffentlich Privaten Partnerschaften und zur Verbesserung gesetzlicher Rahmenbedingungen für Öffentlich Private Partnerschaften« (kurz: »ÖPP-Beschleunigungsgesetz«) geeinigt. Dieses Artikelgesetz änderte neben vergaberechtrechtlichen und steuerrechtlichen Vorschriften

auch das Fernstraßenbauprivatfinanzierungsgesetz und die Bundeshaushaltsordnung und schafft zum ersten Mal für PPP-Modelle eine angepasste Rechtsgrundlage.
Für weiterreichende Informationen siehe BGBl 2005 I, 2676.

Vorliegende Erfahrungen:
PPP-Modelle der beschriebenen Form sind in allen Bundesländern gewollt, aber noch unterschiedlich stark in der Umsetzung ausgeprägt. Nahezu alle Länder haben spezielle Task-Forces für die Beratung eingerichtet. Auch eine Reihe von Banken (Aufbau-, Investitionsbanken, Deutsche Kreditbank) bieten spezialisierte Beratung an.

In Deutschland scheinen folgende Bereiche für PPP-Modelle geeignet:
- Maßnahmen der allgemeinen Verwaltungsreform (oder innovative Formen der öffentlichen Beschaffung);
- Wirtschafts- und Tourismusförderung und regionale Strukturfördermaßnahmen;
- Forschungs-, Technologie- und Innovationsförderung;
- Qualifizierung/Bildung, Gesundheitswesen (Einrichtung und Unterhalt von Schulen und Kinderbetreuungseinrichtungen);
- Grenzüberschreitende Projekte.

Als Erfolgsfaktoren haben sich herausgestellt:
- Markterkundung und -sondierung in Vorbereitung der notwendigen Machbarkeitsstudie und zur Entwicklung von Organisations- und Finanzierungsmodellen.
- Quantitative und qualitative Eignungsprüfung sowie präzise Bedarfsplanung bzw. Bestandsbeurteilung.
- Kompetente und fachübergreifende Beratung.
- Permanente und offene Kommunikation und ein kompetentes Projektmanagement. Durchgängiger, transparenter Informationsaustausch durch Aufbau einer interdisziplinären Projektgruppe und einer interfraktionären Lenkungsgruppe.
- Allerbeste Qualität der Ausschreibungsunterlagen, Wirtschaftlichkeitsvergleich und Vertragsentwürfe.
- Transparente Bewertungs- und Risikomatrix ist für die Bieter, um sicher kalkulierte Angebote abgeben zu können.
- Installation eines soliden Vergütungssystem sowie Instrumente für ein »Change-Management« im endgültigen Vertragswerk, um Zukunftssicherheit zu gewährleisten.

Ergänzende Literatur
Beermann, Petra/Leuninger, Stefan (2005): »Kooperative Regionalentwicklung im ländlichen Raum - PPP als Erfolgsmodell? In: LEADERforum 2/2005, S. 23ff
Friess, Isabell (2005): »Was ist Public Privat Partnership? In: LEADERforum 2/2005, S. 20ff
Schnabel, Markus (2005): »Privat Public Partnership - nicht nur für Große«
In: LEADERforum 2/2005, S. 26-27 / www.ppp-bund.de sowie www.ppp-plattform.de
Viele weitere best practice Projekte aus Infrastruktur, Verkehrswesen und Bildung finden sich unter www.ppp-plattform.de und www.ppp.nrw.de.

3. Regionale Finanzierungssysteme

Wesentlich schwieriger und aufwändiger sind regionale Finanzierungssysteme aufzubauen. Gelingt dies, so ist der Mehrwert auch für wesentlich mehr Nutzer zu organisieren. Die nachfolgenden Instrumente funktionieren nach zwei verschiedenen Prinzipien:

- Öffentliches Kapital und/oder privates Kapital wird in Form eines Fonds oder eines Stiftungskapitals gesammelt (siehe 3.1 und 3.2). Über Darlehen, Bürgschaften und zum Teil Zuschüsse erfolgen dann die Förderungen der verschiedenen Projekte.
- Einführung einer Komplementärwährung, die neben dem offiziellen Geld als Tauschmittel akzeptiert wird. Ziel dieser Systeme ist es, bestehende soziale, ökonomische und ökologische Ungleichgewichte zu kompensieren und neue Wertschöpfung durch räumlich definierte Wirtschaftskreisläufe zu schaffen (siehe 3.3).

Regionalbezogene Finanzierungsinstrumente	
Finanzierungsinstrument	**Beispiel**
3.1 Regionalfonds	
Revolvierende Fonds	RegioMIT (Regionalfonds Mittelhessen GmbH)
Sinking Funds - Fundraisinggestützt	Naturpark Dübener Heide e.V.
Mikrokredite	Nordhand Dortmund
3.2 Stiftungen	
Stiftung / Spenden	Bürgerstiftung Südbrandenburg i.G.
3.3 Komplementärwährungen	
Barter-Systeme	WIR-Bank Schweiz

3.1 Regionalfonds

»Revolvierende Fonds«, »Privatfinanzierte Fonds« und »Mikrokredit – Risikofonds« sind drei Formen, die hier mit ihren unterschiedlichen Zielsetzungen, Kapitalzusammensetzungen und Organisationsprinzipien vorgestellt werden.

3.1.1 Revolvierende Fonds

Grundidee und Funktionsweise

Die Aussicht auf stark rückläufige EU-Fördermittel und die Diskussion um den Ausbau der öffentlich-privaten Partnerschaften hat zu einem neuen Instrument in der bundesdeutschen Förderlandschaft geführt: Revolvierende Fonds. Damit verbunden ist eine Umstellung des Fördersystems von verlorenen Zuschüssen zu Darlehensmodellen.
Revolvierende Fonds mit EU-Mitteln bieten den Vorteil, dass rücklaufende Mittel erneut – auch über das Ende der EU-Förderperiode 2007-2013 hinaus – für den definierten Förderzweck eingesetzt werden können.

»Während bei einer Zuschussgewährung der Förderbetrag nach einmaliger Verausgabung für weitere Förderaktivitäten verloren ist, besticht eine funktionsfähige Fondslösung, die auf eine Förderung durch Kredite setzt, definitionsgemäß dadurch, dass das Fördervolumen in Abhängigkeit der jeweiligen Kreditlaufzeiten recycelt wird.« (JAKUBOWSKI, 2007).
Neben den wenigen Ansätzen aus der letzten EU-Förderphase (siehe Beispiel »RegioMIT«, (siehe S. 34) werden aktuell auf Landesebene in Brandenburg, Thüringen, Sachsen, Schleswig-Holstein und Hessen diese Ansätze aufgegriffen und in die Wirtschaftsförderungspolitik (EFRE) integriert. Das Land Sachsen-Anhalt wird als erstes Bundesland im Rahmen des ELER ein Fondsmodell implementieren.

Rechtliche Rahmenbedingungen

Der Fonds wird als eigene Rechtspersönlichkeit in Form einer GmbH oder Stiftung gegründet. Diese benötigt eine unabhängige Aufsichtsstruktur sowie ein Management, das für die Umsetzung zuständig ist.

Nicht nur über den Strukturfonds EFRE, sondern auch über den ELER sind Fondslösungen auf Regions- wie Landesebene möglich. Die Umsetzungsbestimmungen orientieren sich nahezu durchgängig an den EFRE-Modellen. In der VO (EG) 1974/2006 mit Durchführungsbestimmungen zur VO (EG) 1698/2005 (ELER) vom 15.12.2006 finden sich in den Artikel 50 – 52 folgende Aussagen dazu:

Revolvierende Fonds im ELER - Artikel 50:

»... kann der ELER im Rahmen eines Entwicklungsprogramms für den ländlichen Raum Ausgaben für Maßnahmen kofinanzieren, die Beiträge zur Förderung von Wagniskapitalfonds, Garantiefonds und Kreditfonds ... umfassen«.

Artikel 51 (Voraussetzungen):

- Unternehmensplan der Fonds.
- Eigene juristische Person oder gesonderter Finanzierungsblock innerhalb einer bestehenden Finanzinstitution.
- Nur für potenziell rentable Geschäftstätigkeiten.
- Einhaltung Beihilfevorschriften.
- Maximal 3% jahresdurchschnittliche Verwaltungskosten.
- Finanzierungsvereinbarung mit ELER-Verwaltungsbehörde (MLUV).

Artikel 52:
»Zinserträge und Rückflüsse können und müssen wieder zur Unterstützung von Einzelunternehmen eingesetzt werden (revolvierender Charakter)«.

Die Finanzierung des angedachten Fonds stützt sich auf Eigenmittel der Region als Ausgangsbasis für die Akquisition real verfügbarer überregionaler Beteiligungs- und Fördermittel. Bei einer 50%-igen EU-Förderquote müssen in derselben Höhe von Land, Landkreisen oder Sparkassen nationale Kofinanzierungsmittel aufgebracht werden. Der Effekt dieser Fondsmittel ist deutlich höher wie die eingeworbene Summe zunächst vermuten lässt. Durch die stillen Beteiligungen des Fonds können die Betriebe einen höheren Eigenmittelanteil nachweisen und damit Fördermittel und Darlehen erschließen (bei Förderbanken wie KfW oder Landwirtschaftliche Rentenbank).

Die Zielgröße für das verfügbare Fondsvolumen ist regional zu definieren. Zudem muss eine Fondsgröße entstehen, die auch zu einem tragfähigen Geschäftsmodell führt. Vieles spricht deshalb für Lösungen auf Landesebene oder zumindest für mehrere Landkreise übergreifende Gebietsgrößen.

Instrument einer modernen Wirtschaftsförderung-
Das Beispiel: Regionalfonds RegioMit GmbH

Der Regionalfonds Mittelhessen (RegioMIT) wurde 2005 als erster EFRE-Regionalfonds in Hessen gegründet und ist auf unbefristete Zeit als revolvierender Fonds eingerichtet. Die Städte Gießen und Wetzlar, der Landkreis Gießen und sieben regionale Kreditinstitute (Sparkassen, Volksbanken) haben sich zum Ziel gesetzt, Unternehmen aus dem innovativen und technologieorientierten Umfeld mit Beteiligungskapital zu versorgen, damit diese Firmen in den ersten Jahren nach ihrer Gründung die Marktpositionierung gelingt. Der Fonds will damit auf den Mangel an Eigenkapitalfinanzierungen bei kleinen und mittleren Unternehmen reagieren.

Finanziert werden die mit der Gründung verbundenen Ausgaben, Anlaufkosten der Gesellschaft, Forschungs- und Entwicklungsausgaben, Ingangsetzungs- und Erweiterungsaufwendungen des Geschäftsbetriebes sowie Ausgaben und Investitionen in Markteinführung, Unternehmenswachstum und Nachfolgeregelung.
Die Finanzierung erfolgt vorrangig in Form von stillen Beteiligungen. Hier leistet RegioMIT eine Einlage in das Vermögen des Unternehmens, ohne dabei Anteile zu erwerben. Eine Haftung gegenüber Gläubigern erfolgt nur in Höhe der Einlage. Die stille Beteiligung beläuft sich auf mindestens EUR 25.000 und maximal auf EUR 250.000.
Die Auszahlungshöhe ist 100%, die Laufzeit auf 6-7 Jahre, im Einzelfall auf 10 Jahre begrenzt. Der Fonds erhält eine feste Vorabvergütung von 10% und eine ergebnisorientierte Vergütung jährlich von 1,5% (jeweils bezogen auf den Beteiligungsbetrag), auch Wertzuwachsvereinbarungen gehören zum Instrumentarium.

Durch die Finanzierung eines Vorhabens über eine Beteiligung von RegioMIT ergibt sich für das Unternehmen eine Vielzahl von Vorteilen:

- Verbesserung des Unternehmensratings.
- Keine Stellung von banküblichen Sicherheiten.
- Sichere Kalkulationsgrundlage auf der Basis einer langfristigen Finanzierung mit festen Konditionen.
- Erweiterung des Spielraums im Bereich Fremdkapitalfinanzierung.
- Erhöhung der Kreditwürdigkeit durch Bewertung der Einlage als Eigenkapital.
- Kündigung der Beteiligung seitens des Unternehmens jederzeit möglich.
- Kapital ist einsetzbar in Kombination mit weiteren Förderprogrammen.

Das Gesamtvolumen des Fonds beträgt EUR 2.5 Mio. Davon kommen EUR 1.5 Mio. aus der Region und EUR 1 Mio. aus dem EFRE-Fonds. Über die Veräußerungserlöse sowie die Vergütungen werden der Erhalt der öffentlichen Investitionsmittel sowie die Finanzierung der Geschäftsführung und der andere laufenden Ausgaben angestrebt.

Projektträger und Adresse
RegioMIT Regionalfonds Mittelhessen GmbH
Schumannstr. 4-6, 60325 Frankfurt
Telefon: 0 69 - 133 85 041 • Telefax: 0 69 - 133 85 060
E-Mail: info@regiomit.de • www.regiomit.de

3.1.2 Privatfinanzierte Fonds

Die Fondsmodelle, die allein auf privatem Kapital aufbauen, sehen drei optionale Einnahmeformen vor:

- Verzinste Kapitaleinlagen von privaten Haushalten und der Wirtschaft.
  Diese Einlage kann wieder zurückbezahlt werden.
- Spenden aufgrund Fundraisingaktionen (z.B. Zukunftsfonds Dübener Heide siehe S. 37).
- Einnahmen, wie Anteile an Tourismusteuer, Eintrittsgelder für Schutzgebiete u.a.

Kapitalanlagefonds

Kapitaleinlagen in einen Fonds führen schnell zum Tatbestand einer sich bildenden Kapitalanlagegesellschaft und zu damit verbunden gesetzlichen Vorgaben. Die Hereinnahme verzinslicher Einlagen unterliegt dem Kreditwesengesetz, die Herausgabe von Fondsanteilen sowie deren Zurücknahme in der Regel dem Investmentgesetz. Beide Gesetze stellen nicht unerhebliche formale und inhaltliche Anforderungen.
Zwei Alternativen sind deshalb zu prüfen: Die Kooperation mit einem Partner (z.B. Bank), die über entsprechende Zulassung der Aufsichtsbehörde verfügt oder ein Organisationsmodell, bei dem die oben genannten gesetzlichen Vorgaben nicht zum Zuge kommen. Bei einer Beteiligung von Privatanlegern sollte das Wesen »Fonds« als unternehmerische Beteiligung herausgestellt werden. Dies kann u.a. durch die Wahl der Rechtsform erfolgen. Mögliche Varianten sind: Die privaten Anleger:

- werden Kommanditisten einer KG.
- werden Genossen einer Genossenschaft.
- zeichnen Anteile an einer GmbH.

Aus derzeitiger Sicht ist die Auflage eines rein mit privaten Einlagen finanzierten Fonds schwierig, insbesondere vor dem Hintergrund der zu erwartenden Transaktionskosten und der schwer zu kalkulierenden Risiken. Aus Sicht der Privatanleger hat der Erhalt der Einlage oberste Priorität. Die grundsätzliche Ausgangslage ist in der nachfolgenden Graphik dargestellt, diese Interessen gilt es entsprechend zu berücksichtigen.

Projekte in ländliche Regionen		**Anleger**
– häufig kleinteilig – eher tradiontionelle Branchen – Betreuungs-/ Administrationsaufwand häufig hoch – tendenziell höhere Risiken – Beispiel: Mikrofininanzierung	⟷	– hat Renditenansprüche – möglichst überschaubare Risiken – möchte etwas für die Region tun (ideelle Rendite) – Typen öffentliche Hand Institutionen (Banken, Firmen, Agrargenossenschaften)

Abb.: Oliver Krahl, in Bühler/Krahl (2007)

Anders sieht es aus, wenn eine Kombination aus privatem und öffentlichem Kapital gelingt. Die erste Phase der Fonds wird ausschließlich aus öffentlichen Mitteln gespeist. Nach dem Rückfluss der investierten Mittel können diese wieder reinvestiert werden.
Bei diesem Modell übernimmt das öffentliche Kapital die Rolle des »Geduldigen Kapitals«. Das bedeutet, dass es hinsichtlich Haftung und Verzinsungsanspruch im Rang zurücktritt. Verluste werden primär zu Lasten dieses Teils ausgebucht. Bei der Verzinsung wird das private Kapital vorrangig behandelt. Der Vorteil bei dieser Variante ist, dass so genannte »Leverage-Effekte« erzielt werden können. Die Funktionsweise des Leverage-Effekts ist nachfolgend veranschaulicht. Sämtliche Werte dienen nur zu Illustrationszwecken:

Leverage-Effekt – Beispielrechnungen

(sämtliche Zahlen dienen nur der Illustration des Effektes und sind frei gewählt)

Beispiel 1		Beispiel 2	
Überschuss	1.000 Euro	Überschuss	1.000 Euro
Privates Kapital	30.000 Euro	Privates Kapital	50.000 Euro
Öffentliches Kapital	70.000 Euro	Öffentliches Kapital	50.000 Euro
Privates Kapital kann mit bis zu 3,3% p.a. verzinst werden		Privates Kapital kann mit bis zu 2,3% p.a. verzinst werden	

Sofern kein liquides öffentliches Kapital zur Verfügung steht, ist alternativ ein Modell mit einer Kapitalerhaltungsgarantie vorstellbar. Hier werden Verluste, die eventuell auftreten, durch den Garantiegeber (z.B. Landkreis) wieder ausgeglichen. Somit kann der Erhalt der privaten Einlagen sichergestellt werden.

Spendengespeister Fonds

In diesem Fondsmodell muss die Kapitaleinlage nicht dauerhaft gesichert werden. Das eingesetzte Kapital wird über einen festgelegten Zeitraum hinweg für festgelegte Ziele aufgezehrt (sogenannte »sinking funds«). Dieser Mechanismus bietet sich in Fällen an, in denen der Kapitalbedarf zeitlich befristet ist, zukünftig anderweitig gedeckt oder immer Neueinlagen organisiert werden können. Eine Variante davon sind fundraisinggestützte Fonds, die über verschiedene Finanzierungsstrategien (Spenden, Sponsoring, Sammleraktien etc.) jeweils Kapital erschließen. Diese Art von Fonds erhalten ihre Bedeutung nicht allein über das gesammelte Kapital. Sie sind auch ein sehr gutes innerregionales Vernetzungs- und vor allem auch Marketinginstrumtent.

Fonds als Marketing- und Fundraisinginstrument:
Das Beispiel: Zukunftsfonds Dübener Heide

Der Naturpark Dübener Heide hat einen »Zukunftsfonds« gegründet, der Wirtschaftunternehmen dazu einlädt, sich an der Entwicklung der Heide zu beteiligen. Er ist beim gemeinnützigen Trägerverein Dübener Heide e.V. angesiedelt und wird aus verschiedenen privaten Quellen gespeist. Öffentliche Mittel fließen hier nicht ein.

Dafür wurde ein Fundraising-Konzept entwickelt, das größtenteils zweckgebundene Mittel einwirbt. Eine regionale Arbeitsgruppe von ca. 12 Personen setzt dieses Konzept zusammen mit der Naturparkverwaltung weiter um.

Für die Kommunikation wurden 5 Projekte identifiziert, für die Geld gesammelt wird: Naturpark-Informationszentrum, Flächenkauf für Biberschutzzone, Wildtiererlebnis, Junior Ranger. Acht Zielgruppen, die diese Projekte wertschätzen wurden identifiziert, jeweils spezifische Botschaften dafür definiert und spezifische Fundrasing-Ziele gefasst.

In ersten Maßnahmen werden z.B. bei größeren Naturparkveranstaltungen Spendenbriefe persönlich verteilt. Aber es werden auch ganz gezielt in Frage kommende Stiftungen bzw. Unternehmen angesprochen. Eine Sammleraktie, Autoaufkleber sowie Benefiz-Veranstaltungen ergänzen das Repertoire.

Projektträger und Adresse
Naturpark Dübener Heide, c/o Verein Dübener Heide e.V.
Falkenberger Str. 3, 04849 Pressel
Telefon / Telefax: 034243-72003
Mail: info@naturpark-duebener-heide.com
www.naturpark-duebener-heide.com

Abb.: Heide-Aktie Dübener Heide

Ergänzende Literatur

Bühler, J./Krahl, O. (2008): Neue Strategien in der Regionalentwicklung: Konzeption für einen Regionalfonds in der ländlichen Regionalentwicklung (LAG Wirtschaftsraum Schraden; Märkische Schweiz), Aulendorf

Bühler, J. (2002): Regionalfonds: Mobilisierung regionalen Kapitals, in: LEADERforum 2, Hrsg: Deutsche Vernetzungsstelle LEADER+, Bonn

Bukowski, A. /Opitz. St. (2006): Innovativer Einsatz von Strukturfondsmitteln über Fondslösungen – Ein Instrument von Stadtentwicklungsvorhaben. In: Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (Hrsg.) Werkstatt: Praxis, Nr. 45, S. 46z

Jakubowski, P. (2007): Stadtentwicklungsfonds – Diskussionsbeitrag am 20.02.2007, Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung, Bonn

Voll, D (2007): Fundraising-Konzept Dübener Heide, Verein Dübener Heide e.V., Pressel 2006

Checkliste zur Überprüfung der Spendentauglichkeit von Projekten

1. Unabdingbare Kriterien (bereits ein »Nein« führt zum Ausschluss des Projektes)

- **1.1 Hat das (Teil) Projekt einen definierten Anfangszeitpunkt und einen angestrebten Endzeitpunkt?**
- **1.2 Ist die Notwendigkeit der Unterstützung des Projektes durch Spenden vermittelbar?**
- **1.3 Ist das (Teil) Projekt und das Spendenziel aus Sicht der Zielgruppe(n) als erreichbar darstellbar?**
- **1.4 Lassen sich die Mittel der Finanzierung des Gesamtprojektes offen und klar darstellen?**
- **1.5 Hat das Projekt (hohes) Sympathie-Potential in einer ausreichend großen Zielgruppe?**
- **1.6 Ist die Trägerschaft für das Projekt geklärt?**
- **1.7 Gibt es jemanden, der das Projekt umsetzen kann und sich »den Hut aufsetzt«?**

2. Wünschenswerte Kriterien

- **2.1 Ist das Projekt über die Kommunikation emotionalisierbar (visualisirbar, personalisierbar)?**
- **2.2 Lässt sich eine »Not«lage beschreiben, wenn das Projekt nicht zustande kommt?**
- **2.3 Ist ein Nutzen für den Spender beschreibbar?**
- **2.4 Lassen sich Bausteine des Projektes konkret erbetenen Spendenbeträgen zuordnen?**
- **2.5 Ist das Projekt medienrelevant, hat es Nachrichtenwert?**
- **2.6 Ist das (bisherige) Projekt frei von öffentlichen Angriffen/Kritik/Befindlichkeiten?**

3.1.3 Mikrokredit-Fonds

Grundidee und Funktionsweise

Der neue Mikrofinanzfonds Deutschland soll einen besseren Zugang zu kleinvolumigen Darlehen ermöglichen. Initiatoren sind das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi), das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS), die GLS Bank sowie die KfW Bankengruppe. Der Fonds umfasst zunächst ein Volumen von insgesamt EUR 2 Mio., jeder Projektpartner ist mit EUR 500.000 engagiert. Diese und weitere 50 Akteure haben sich zum Deutschen Mikrofinanz-Institut (DMI) zusammengeschlossen. Kernidee ist eine Neugestaltung des Kreditzugangs und der Kreditprozesse:

- Finanztechnik (DMI, Mikrofinanzfonds, kreditausgebende Bank)
- Kreditberatung und –betreuung (lokale Mikrofinanziers).

Mikrofinanzfonds Deutschland unterstützt Kleinstgründer und junge Unternehmen mit geringem Kreditbedarf. Innovativ ist der Mikrofinanzfonds aufgrund seiner besonderen Struktur: Er arbeitet wie ein Garantiefonds und nimmt Banken, die an Existenzgründer und junge Unternehmen Mikrokredite von bis zu EUR 10.000 mit kurzen Laufzeiten (ca. 2 Jahre) vergeben, das Kreditausfallrisiko vollständig ab. Die Vergabe eines Kleinstkredits wird dabei eng mit der Gründungs- und Unternehmensberatung verknüpft. Dazu bindet der Fonds bestehende private und öffentliche Beratungseinrichtungen ein. Diese müssen zuvor beim Deutschen Mikrofinanz Institut einen Akkreditierungsprozess durchlaufen.

Die Betreuung durch einen qualifizierten regionalen Mikrofinanzierer sorgt dafür, dass Erfolg versprechende Geschäftsideen identifiziert und den kooperierenden Banken zur Kreditvergabe empfohlen werden. Ferner muss sich die regionale Beratungseinrichtung oder ein von ihr organisierter Fonds am Ausfallrisiko des Kredites beteiligen. Sie übernimmt 20% der Haftung der von ihr empfohlenen Mikrokredite. Der regionale Mikrofinanzier erhält als Aufwandsausgleich einen Teil der Zinserträge.

Organisatorische und rechtliche Rahmenbedingungen

Lokale/regionale Mikrofinanziers (z.B. Regionale Entwicklungsgruppen oder Regionalmanagementorganisationen) können sich wie folgt anerkennen lassen und damit ein regionales Angebot an Mikrokrediten offerieren:

- Ein Mikrofinanzier wird vom DMI geprüft und akkreditiert und ist dadurch antragsberechtigt beim Mikrofinanzfonds Deutschland.
- Kooperationsvertrag: Der Mikrofinanzier stellt einen Antrag z.B. über EUR 100.000 für die Kreditvergabe innerhalb eines Jahres und stellt selbst das Risikokapital für den Fonds bereit. Nach der Prüfung wird ein Kooperationsvertrag zwischen DMI, Fonds, Bank und Mikrofinanzier abgeschlossen. Der Fonds stellt der Bank eine Guthabenverpfändung in Höhe von EUR 100.000 zur Verfügung.
- Der Mikrofinanzier analysiert seinen Kreditantrag und gibt eine Kreditempfehlung ab.

- Die Bank schließt einen standardisierten Kreditvertrag (Mengengeschäft).
- Der Mikrofinanzier nimmt die Kreditbetreuung auf. Hierzu gehört die Rückzahlungskontrolle, ggf. auch die Krisenintervention sowie eine Schadensverfolgung und Sicherheitsverwertung.

Regionale Bürgschaft oder Risikokapital

Der zentrale Engpass aller Mikrofinanzierungsmodelle in Deutschland ist die Absicherung der Kapitalausfälle aufgrund »geplatzter« Kredite. Der Deutsche Mikrofinanzfonds übernimmt hier erst das Risiko bei Ausfällen von über 20%. Das Risikokapital bis zu diesem Prozentsatz muss aus der Region gestellt werden. Folgende Möglichkeiten zur Beschaffung von Risikokapital stehen generell zur Auswahl:

- Fondsaufbau über überregional tätige Stiftungen oder Sponsoren, die Kapital zur Verfügung stellen, z.B. in Form eines matching funds. Das heißt eingeworbene regionale Mittel werden durch Stiftung bis zu einer vereinbarten Höhe verdoppelt: (z.B. Citibank-Stiftung).
- Fondsaufbau durch Spenden-/Zuschüsse verschiedener regionaler Akteure. Hier sind zum einen gemeinwohlinteressierte Organisationen, wie die Landkreise, regionale Banken (Volksbanken, Sparkassen), Wirtschaftsförderungseinrichtungen, Beschäftigungsgesellschaften, Verbände (Gewerkschaften, Kirchen), zum anderen auch private Personen bzw. regionale Betriebe (ggf. aus dem LAG-Träger-Verbund) anzusprechen.
- Bürgschaft durch eine regionale Bank: Möglich ist auch, dass eine regionale Bank die 20% Bürgschaft übernimmt. Dann wird anstelle der GLS-Bank der Kleinkredit direkt über diese Bank abgewickelt. Damit liegt allerdings die letztendliche Entscheidung nicht mehr beim Mikrofinanzierer, sondern bei dieser Bank.

Ergänzende Literatur

Bühler, J./Krahl, O. (2008): Neue Strategien in der Regionalentwicklung - Konzeption eines Mikrofinanzierers in der ländlichen Regionalentwicklung (Wirtschaftsraum Schraden; Märkische Schweiz), Aulendorf

www.mikrofinanz.net - Deutsches Mikrokredit-Institut, Parchimer Allee 89a, 12359 Berlin, Tele-fon: 030 – 69041070; Mail: info@mikrofinanz.net

Unternehmerkasse als Ansparmodell
Das Beispiel: Garantiefond NORDHAND e.V, Dortmund

In der einstigen Montanstadt Dortmund liegt ein Arbeiterviertel, die Dortmunder Nordstadt. Der Weggang der Montanindustrie hat hier tiefe Spuren hinterlassen: Eine hohe Arbeitslosigkeit, ganz besonders bei jungen Menschen und Menschen mit Migrationshintergrund (mehr als 30%), ein hohes Armutsniveau, ein niedriges Bildungsniveau, eine hohe Quote von Schulabbrechern, eine fehlende soziale Durchmischung der Bevölkerung, städtebauliche Mängel als auch das traditionell schlechte Image des Bezirks. Diese Faktoren stellen Risiken für die Stadtentwicklung dar.
Gleichzeitig weist der Stadtteil aufgrund seiner Lage (z.B. Hafenanbindung) einen hohen Gewerbebestand auf. Ca. 3.500 Unternehmen betätigen sich in den Branchen Einzelhandel, Dienstleistungen, Gastronomie, Handwerk und handwerksähnlichen Berufen. 900 bis 1.000 Unternehmen werden durch Migrantinnen und Migranten geführt. Diese Unternehmen haben vorwiegend eine Betriebsgröße von 1 bis 5 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Chronische Liquiditätsprobleme stellen z.B. für eine hohe Zahl von Nordstadtbetrieben eine permanente Herausforderung dar. Obwohl die Kreditwünsche bei Zwischenfinanzierungen mit 2.000 – 10.000 Euro eher als niedrig einzuordnen sind, reicht die Eigenkapitaldecke oder die Kontokorrent-Kreditlinie oftmals zur Deckung nicht aus. Auch kann häufig die für einen Hausbank-Kredit notwendige konservativ bewertete Sicherheitsleistung nicht erbracht werden.
Um diese Finanzierungslücke zu schließen, wurde der Garantiefonds NORDHAND e.V. gegründet. Zentrales und innovatives Element von »NORDHAND« ist die sich selbst finanzierende »Unternehmerkasse« als Wertegemeinschaft. Die Unternehmerkasse wird durch Ansparguthaben von Unternehmen aus der Dortmunder Nordstadt gebildet. Unternehmen, die sich an der Entwicklung und Nutzung eines solidarischen Mikrofinanz-Modells für die lokale Ökonomie beteiligen wollen, werden anhand von festgelegten Kriterien einem sorgfältigen Auswahlverfahren unterzogen. Unternehmen, die darüber hinaus ein NORDHAND- Darlehen in Anspruch nehmen wollen, müssen zuvor mindestens 6 Monate lang Ansparleistungen erbracht haben. Der Ansporngedanke (Höhe der Ansparquote wird selbst bestimmt) wird mit dem Zuverlässigkeitsfaktor verknüpft (Kreditmultiplikator und Laufzeit). Über diesen Weg soll eine lokale Garantiegruppe aufgebaut werden, die auf wachsendem gegenseitigem Vertrauen basiert. Der Garantiefond NORDHAND e.V. kann gegenüber einer Bank zur Absicherung von Kreditausfällen eingesetzt werden. Der Fonds übernimmt darüber hinaus die Vorbereitung und Begleitung der Kredite und gibt gegenüber der Bank Vergabeempfehlungen ab (siehe auch DMI- Kooperationsmodell). Auf dieser Basis wird es möglich, Kreditkonditionen und -prozesse sowie die Unterstützung so zu organisieren, dass sie dem ermittelten Bedarf der lokalen Wirtschaftsakteure entsprechen.
Im Rahmen des Modellvorhabens ist eine Akkreditierung von NORDHAND als DMI- Mikrofinanzierer erfolgt. DMI- Mikrofinanzierers können Zugang zum bundesweiten »Mikrofinanz Fonds Deutschland« erhalten. Der Mikrofinanzfond Deutschland trägt 80% des Ausfallrisikos, wenn der Mikrofinanzierer 20% aufbringt.

Projektträger und Adresse:
Nordhand e.V., Feldmark 21, 44267 Dortmund
Telefon: 02304-649414
Deutsches Mikrofinanz Institut, Parchimer Allee 89a, 12359 Berlin
Telefon: 030-69041070
mail: info@mikrofinanz.net • www.mikrofinaz.net

Die Verknüpfung mit Regionalentwicklungsinitiativen/-managements bietet auch die Möglichkeit, Kapital- und Liquiditätsengpässe bei Projektträgern im Einzelfall zu lösen. Auch hier können kurzfristig vermittelbare Kredite weiterhelfen.

Die bisherigen Erfahrungen von Mikrofinanzierern in Deutschland haben gezeigt, dass die primäre Zielgruppe Unternehmensgründungen bzw. junge Unternehmen in der Nachgründungsphase sind. Häufig erfolgt die Gründung aus der Arbeitslosigkeit. Unternehmen, die bereits länger bestehen, haben i.d.R. weniger Probleme, eine Fremdfinanzierung zu erhalten. Sofern dies aber der Fall ist, besteht die Gefahr, dass sich das Unternehmen in einer wirtschaftlichen Schieflage befindet. Solche Sanierungskredite sollen vorerst nicht gewährt werden, da der Risikogehalt zu hoch ist und entsprechende Erfahrungen beim Mikrofinanzierer erst aufgebaut werden müssen.

3.2. Bürgerstiftungen

Grundidee und Funktionsweise

Das Ziel einer Bürgerstiftung ist es, einer größeren Zahl von Bürgerinnen und Bürgern sowie Unternehmen (Corporate Citizens) zu ermöglichen, ihre spezifischen Beiträge zum Gemeinwohl unter einem gemeinsamen Dach zu vereinen. Sie dient dabei als ein Sammelbecken für Spenden und Zustiftungen. Der langfristige Aufbau des Stiftungsvermögens durch Zustiftungen sichert die finanzielle Unabhängigkeit einer Bürgerstiftung und gewährleistet die Kontinuität der Stiftungsarbeit. Eine Bürgerstiftung ist:

- eine selbständige und unabhängige Institution zur Förderung verschiedener gemeinnütziger und mildtätiger Zwecke in einem geographisch begrenzten, d.h. lokalen oder regionalen Wirkungsraum, die einen langfristigen Vermögensaufbau betreibt und ihre Organisationsstruktur und Mittelvergabe transparent macht.

Eine Bürgerstiftung sichert eine langfristige und zukunftsorientierte Unterstützung von sinnvollen Projekten und Ideen. Hiefür baut sie ein eigenes Stiftungskapital aus Zustiftungen und Spenden auf. Während das Stiftungskapital dauerhaft angelegt ist, werden die Stiftungserträge für die Arbeit der Stiftung – Projekte und Aktionen – eingesetzt. Spenden indes werden bereits kurzfristig für unterschiedliche Aktivitäten im Sinne der Stiftungsziele eingesetzt.

Rechtliche Rahmenbedingungen

Eine Stiftung privaten Rechtes entsteht nach den Voraussetzungen §§ 80 ff. BGB. Danach kann »Stifter« jede natürliche oder juristische Person sein, die uneingeschränkt geschäftsfähig ist. Zur Entstehung bedarf es eines Stiftungsgeschäftes und der Annerkennung durch die zuständige Landesbehörde. Es sind jedoch etwaige zusätzliche Regelungen der einzelnen Landesstiftungsgesetze zu berücksichtigen.

Das Stiftungsgeschäft: Unter dem Stiftungsgeschäft versteht man die Erklärung zur

Errichtung einer Stiftung. Das Stiftungsgeschäft muss in Schriftform abgefasst und von dem Stifter eigenhändig unterschreiben sein. Einer notariellen Beurkundung bedarf es nicht. Das Stiftungsgeschäft ist bedingungsfeindlich, d.h. es darf nicht unter eine Bedingung gestellt werden, die das Bestehen der Stiftung als zweifelhaft erscheinen lässt.

Die Stiftungssatzung: Die Satzung ist die »Verfassung« jeder Stiftung. In ihr legen die Gründungsstifter die Stiftungszwecke und die Stiftungsorganisation nahezu unabänderlich fest. Zwingend muss die Stiftungssatzung folgende Elemente enthalten (am besten Mustersatzung als Grundlage nehmen): Name der Stiftung, Sitz, Zwecke, Stiftungsvermögen, Organisation, Änderungs- und Auflösungsbestimmungen.

Die »ideale« Satzung gibt es nicht. Der Grund hierfür liegt in der Natur der Sache: Eine Bürgerstiftung, die sich eine Satzung gibt, ist in jeder Region von anderen, wenn auch ähnlichen, Motiven und Vorstellungen getragen. Jede Stiftung muss deshalb die für sie sinnvollste Organisation und Zweckbestimmung entwickeln. Die Satzung muss in jedem Fall mit den zuständigen Stiftungs- und Finanzbehörden an die örtlichen Vorgaben angepasst werden!

Ein Grundsatz sollte jedoch wie bei jeder Stiftungssatzung berücksichtigt werden: Eine Stiftung ist auf Dauer angelegt, Umstände, Bedürfnisse und Notwendigkeiten können sich ändern. Es gilt daher möglichst wenig auszuschließen und im Rahmen der rechtlichen Möglichkeiten möglichst viele Optionen offen zu halten.

Die Organe einer Bürgerstiftung: Gemäß den rechtlichen Vorgaben genügt es grundsätzlich, dass eine Stiftung mit einem Vorstand ausgestattet ist. Dieser ist der gesetzliche Vertreter der Stiftung. Für eine Bürgerstiftung ist es jedoch sinnvoll, einen komplexeren Organisationsaufbau zu wählen und eine Kontroll- sowie eine Repräsentationsebene hinzuzunehmen. Damit ergibt sich eine Konstruktion mit mindestens drei Organen:

- Der Stiftungsvorstand: Er führt die Geschäfte und vertritt die Stiftung nach außen.
- Der Stiftungsbeirat: Er wacht über die Zweckverwirklichung, nimmt den Geschäftsbericht entgegen und berät den Vorstand.
- Der Stifterrat: Er bietet den Stiftern ein Forum und gewährleistet so den Informationsaustausch zwischen Stiftung und Stifter.

Das Anerkennungsverfahren: Die Errichtung einer Stiftung bedarf der Anerkennung durch die örtlich zuständige staatliche Stiftungsbehörde. In zahlreichen Bundesländern ist diese beim Innenministerium bzw. bei der Bezirksregierung angesiedelt. Die Stiftungsbehörden genehmigen nicht nur die Stiftung, sie beraten auch hinsichtlich der Satzungsgestaltung und üben nach der Entstehung die Stiftungsaufsicht aus.

Achtung Anstifter: Bürger werden aktiv!
Das Beispiel: Bürger bereiten die Gründung einer Bürgerstiftung vor

»Die Geschicke selbst in die Hand nehmen« dachte sich eine Gruppe engagierter Menschen und bildete – angeregt durch die LAG Wirtschaftsraum Schraden hierfür im März 2008 eine Initiativgruppe. Hier kommen Unternehmer, Medienschaffende und natürlich interessierte Bürger zusammen. Innerhalb von 6 Monaten hat die Initiativgruppe gemeinsam Visionen und Zielsetzungen für die »Bürgerstiftung Südbrandenburg« entwickelt. Unterstützt durch zwei Beraterinnen wurden die für die Stiftungsarbeit erforderlichen Vermögens- und Kommunikationsstrategien entwickelt, die Satzungsunterlagen entworfen. Gleichzeitig hat die Initiativgruppe das förmliche Anerkennungsverfahren zur Stiftungsgründung beim zuständigen Innenministerium des Landes Brandenburg eingeleitet.

Die Bürgerstiftung will Impulse für die Region Südbrandenburg setzen. Dazu wird sie regionale Kräfte bündeln. Sie unterstützt Netzwerke und bringt hierzu unterschiedlichste Akteure in der Region zusammen. Sie wird aber auch »greifbare« Impulse von Außen initiieren, die bislang das südliche, ländlich-periphere Brandenburg aus unterschiedlichen Gründen nicht erreichen.

Die Bürgerstiftung engagiert sich für ein zukunftsfähiges Leben auf dem Lande – hier insbesondere im Süden Brandenburgs. Schwerpunkte bilden sinnvolle Betätigungsfelder, vor allem für Jugendliche, die Land- und Jugendkultur als auch die Belebung des sozialen und kulturellen Miteinanders in der Region.

Mit den Pilotvorhaben wie »Kinder Uni Mobil« und »BerufsCamps« will die Bürgerstiftung die regionalen Chancen für die Bindung und Ausbildung der jungen Generation unterstützen.

Das Projekt »Kinder Uni Mobil« wird Vorlesungen, Ausstellungen, Experimentierreihen und Filme zu (populär)wissenschaftlichen Themen in die Region bringen. Zukünftig sollen so auch interessante Angebote von Hochschulen, Universitäten und Instituten auf Bundesebene auch den Kindern und Schülern Südbrandenburgs zugänglich gemacht werden.

»BerufsCamps« richten sich an Jugendliche ab etwa 10 Jahren. Sie sollen die Jugendlichen bei der bereits frühzeitigen Berufsorientierung und späteren Berufswahl unterstützen. Bereits in Planung befinden sich Projekte für und mit älteren Menschen in Südbrandenburg, die älteren Menschen unterschiedliche Möglichkeiten eines Engagements vermittelt und dafür sorgen, dass vorhandenes regionales Wissen nicht verloren geht.

Die Idee der Bürgerstiftung ist einfach – »Bürgerstiftung heißt Bürger motivieren«. Bürgerstiftung sind Menschen, die sich für ihre Region einsetzen – pragmatisch, zielgerichtet und unbürokratisch. Sie wirken unabhängig und sind durch kein Vereinsstatut gebunden. Möglich und willkommen sind auch Zustiftungen in Form von Zeitbudget für die ehrenamtliche Begleitung von Projekten sowie das vielfältige Wissen der Menschen in der Region.

Projektträger und Adresse:
Initiativgruppe Bürgerstiftung Südbrandenburg
Ansprechpartner Martina Zerbe
Friedrich-Engels-Str. 5, 04910 Elsterwerda
Telefon 03533-488821
e-Mail: info@ buergerstiftung-suedbrandenburg.de
www.buergerstiftung-suedbrandenburg.de

3.3. Barter Systeme

Grundidee und Funktionsweise

Unter Barter versteht man geldlose Verrechnungssysteme bzw. komplementäre Zahlungssysteme. Dies funktioniert wie ein Tauschring auf hohem, gewerblichem Niveau. Bartergeschäfte werden i.d.R. auf der Basis der jeweiligen Landeswährungen gebucht. Es gibt auch Bartergemeinschaften, die eigene Währungen zur Erleichterung der Tauschvorgänge verwenden.

Die Verrechnungssysteme werden von Barterorganisationen, die im Regelfall mit Kleinst-, Klein und mittelständischen Unternehmen arbeiten, organisiert, die für jedes Unternehmen ein Verrechnungskonto (das vergleichbar zu einem Girokonto funktioniert) führen. Dabei wird der Wert der jeweiligen Handels-(Tausch)objekte in der Verrechnungseinheit der jeweiligen Landeswährung ausgedrückt und unter den Teilnehmern des Pools verrechnet. Mit den modernen Kommunikationsmöglichkeiten und den heutigen Technologien ist die bargeldlose Geschäftsabwicklung sehr effizient und einfach geworden.

Das Beispiel
Die WIR Bank in der Schweiz

WIR-Bank (ehemals WIR Wirtschaftsring Genossenschaft) ist weltweit der erfolgreichste Barter - Club und wird im Gegensatz zu anderen von einem Kreditinstitut betrieben:

- Ausschließlich Nutzung von KMU innerhalb der Schweiz.
- Ca. 60.000 Teilnehmer (18 % der gewerblichen Betriebe in der Schweiz).
- Recheneinheit: WIR-Geld (= Schweizer Franken).
- Tauschmedium: Buchungsauftrag und WIR-Karte.
- Anzahl der WIR-Karten- Akzeptanzstellen: ca. 8.600
- Wir-Umsatz: 1.7 Mrd. CHF (Schweizer Franken).
- WIR-Kreditvergabe: 823 Mio CHF, Verzinsung.
- Umlaufgeschwindigkeit des WIR-Geldes: 2,15 (Nationalwährung: 1.74).

Rechtliche Rahmenbedingungen:

Die Komplementärwährung (KW) hat sich erkennbar von der Nationalwährung abzugrenzen und diese Abgrenzung muss für den Nutzer optisch erkennbar sein.

Organisatorische Rahmenbedingungen:

Die KW-Initiativen benutzen die gesamte Palette der modernen Geldformen. Es gibt KW sowohl als Bargeld (z.B. Chiemgauer), als Giralgeld (Barter Clubs, Tauschringe) und sogar als E-Geld (Citycards).

Die Herausgeber sind meist Nicht-Banken, wie Privatpersonen, Vereine, Unternehmen, Werbegemeinschaften usw. Aber es gibt auch Banken, wie z.B. die WIR-Bank/Schweiz, die eine KW in Umlauf bringt. In diesem Fall kann es durchaus sein, dass die Herausgabe einer KW von der Zentralbank im Rahmen der Geldmengensteuerung einbezogen wird. Eine KW kann also durchaus die Nationalwährung substituieren. Denn »die Komplementarität bezieht sich nicht auf die Volumina, sondern auf die andersgearteten Spielregeln, Nutzung und Akzeptanz des Geldes«. (Hardrath/Godschalk, 2004, S.5f).

Nach diesen Autoren kann Komplementärwährung definiert werden als:

- Bargeld, Giralgeld oder E-Geld, das als Zahlungsmittel genutzt wird bzw. von Dritten als Zahlungsmittel akzeptiert wird,
- für das andere Spielregeln als die Nationalwährung gelten,
- das in der Regel in einer proprietären (nicht-staatlichen) Werteinheit nominiert ist,
- das einen festen oder flexiblen Kurs zur Nationalwährung aufweist und das nicht von einer staatlichen Instanz herausgegeben wird.

Ergänzende Literatur

Hardraht, Klaus/Dr. Godschalk, Hugo (2004): Komplementärwährungsgutachten – Sparkasse – Delitzsch – Eilenburg, Leipzig

Ihre Notizen