

## Verbindungen wirken

### CSR und soziale Kooperationen

Jahrestagung des UPJ-Netzwerks engagierter  
Unternehmen und Mittlerorganisationen





# Geschäftsmodelle regionaler Mittler

- **Eerde de Swart**, MVO Netherland
- **Michael Alberg-Seberich**, Active Philanthropy

Moderation

**Birgit Kretz**, Zentrum Aktiver Bürger

Präsentiert von



Amt für Soziale Arbeit



**MVO**

NEDERLAND

# CORPORATE CITIZENSHIP

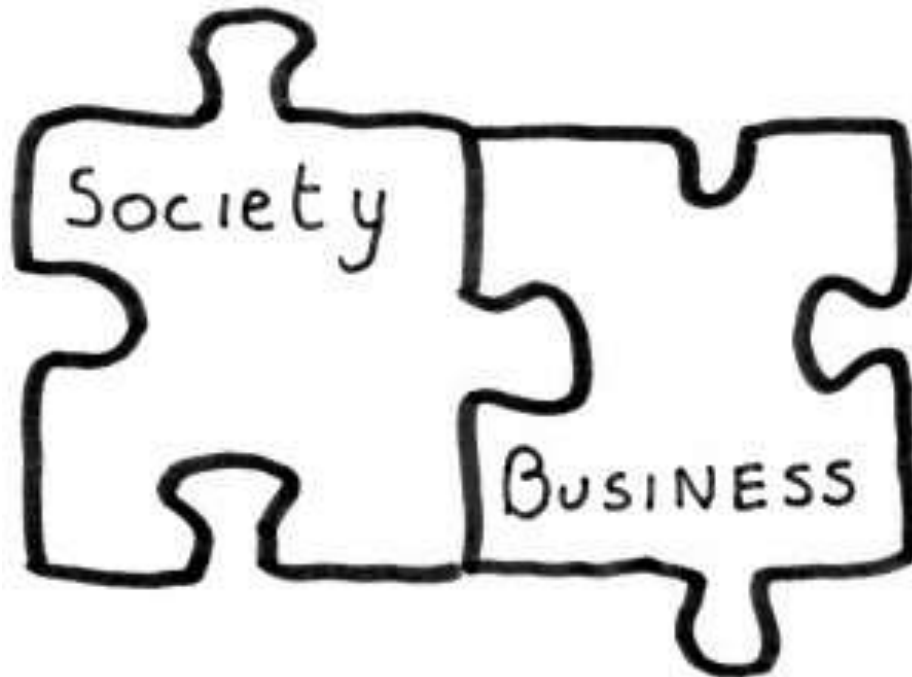
## LOCAL BROKERAGE IN NL

Eerde de Swart  
Senior Manager Corporate Citizenship  
CSR Netherlands

# NETWORK: 2000 COMPANIES WITH CSR AMBITIONS



# SOCIETY = BUSINESS



**COMPANIES ARE VITAL FOR SOCIETY**

**A VITAL SOCIETY IS ESSENTIAL FOR BUSINESS**

# A NICE WORLD FOR OUR CHILDREN



# SUPPORTING LOCAL BROKERS

- 5 DAY TRAINING
- ONLINE KNOWLEDGE TEST
- COORDINATION OF NETWORK
- NATIONAL GATHERINGS
- [WWW.NATIONAALMBOPLATFORM.NL](http://WWW.NATIONAALMBOPLATFORM.NL)



# NETWORK - COMPOSITION




500 individuals

350 organisations

250 municipalities (410)

# NETWORK - 350 ORGANISATIONS



Independent CI brokers	115
Others	
- volunteer centres	135
- welfare organisations	100

# ACTIVITIES



## BUSINESS MODELS - ROUGH IDEA

Independent brokers focus primarily on companies

Others primarily on NGO's

Independent brokers generate main income from companies

Others mainly from government funding

Both apply for endowment at welfare foundations to support specific projects



## BUSINESS MODELS - INCOME

Independent brokers aim for

- 30% funding by local government

- 70% funding by local (network of) companies

Others have primarily government funding, most of them don't charge for their services



## BUSINESS MODELS - INCOME

What do companies pay?

- Tailor-made services
- Network membership
  - founding partners (2.000 - 5.000)
  - sponsors (500 - 1.500)
  - supporters (100 - 250)



Why do companies pay?

- expertise
- services
- exposure
- network
- social pressure
- good feeling



How do we convince local government to maintain funding?

How do we charge for back office work?







# **Wer? Wie? Was?... – *Venture Philanthropy & Social Finance***

Michael Alberg-Seberich

**Jahrestagung UPJ-Netzwerk 2013**

**Session "Geschäftsmodelle regionaler Mittler"**

**Berlin, 12. November 2013**



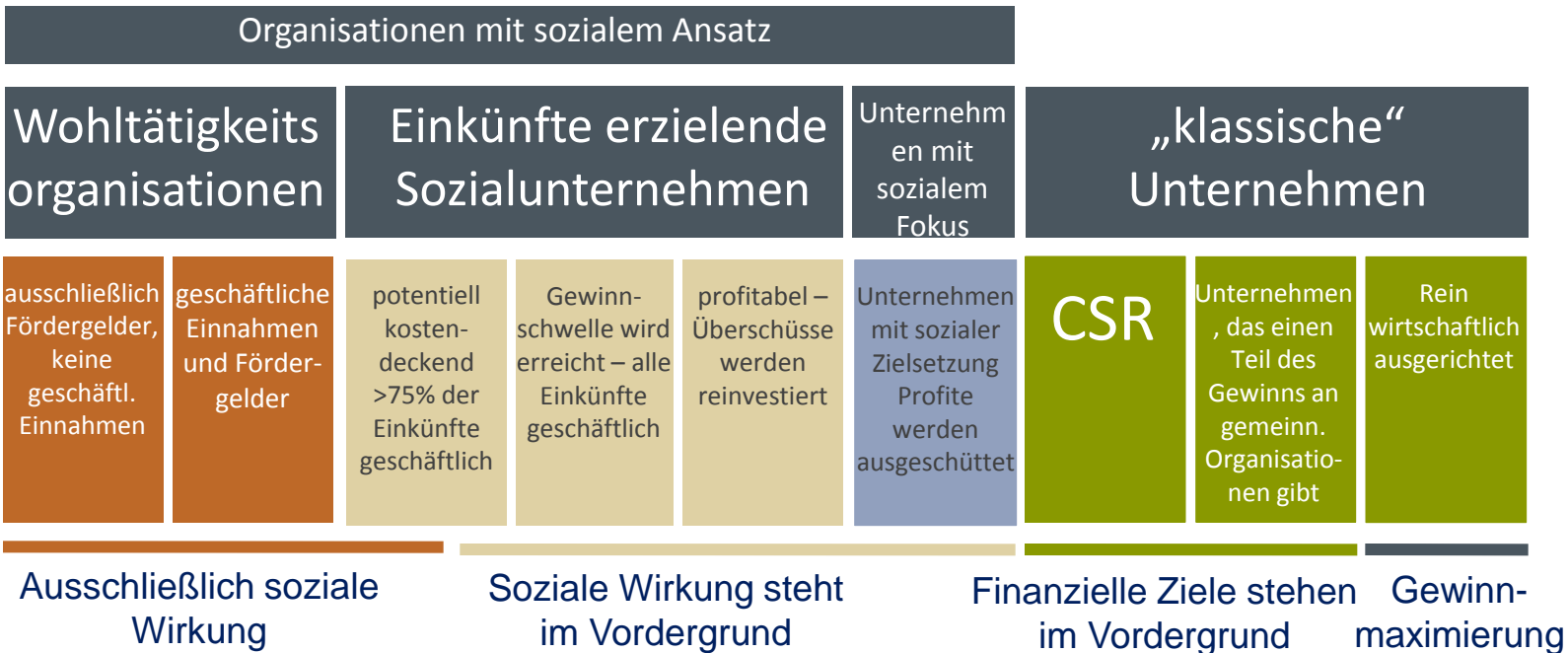


# Spektrum: Von der Wohltätigkeit zum Unternehmen

Primärer Antrieb ist die Schaffung **sozialer Werte**

← Organisationsen schaffen soziale oder/ und finanzielle Werte →

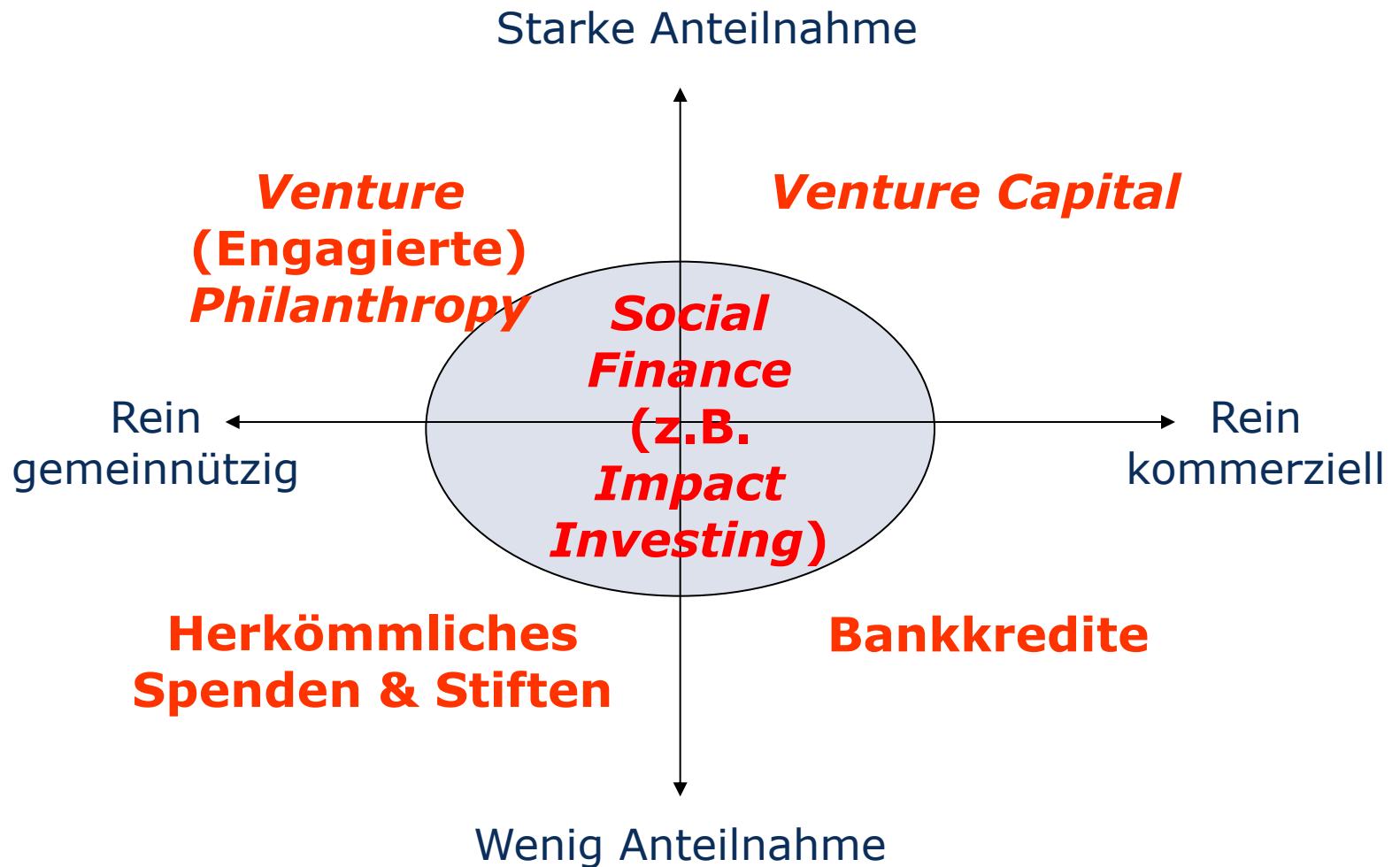
Primärer Antrieb ist die Schaffung **finanzieller Werte**



Quelle: Noaber Foundation nach John Kingston, Venturesome



## Venture Philanthropy & Social Finance



Quelle: angepasst von NESsT 2005



## Beispiel: Deutschland rundet auf, Berlin – Social Venture Fund, München





## Was sind die Chancen und Risiken dieser „Bewegung“ für Mittlerorganisationen?

- Bedarf für Lotsen/Experten für den lokalen Raum wird wachsen
- Bedarf für Akteure, die die Wirkung einer Organisation einschätzen, beschreiben können wächst
- Unternehmen haben ein großes Interesse an der Zusammenarbeit mit innovativen Sozialunternehmen (z.B. pro bono, Volunteering)
- der Staat zeigt verstärkt Interesse an der Vorgehensweise der Akteure im Bereich „*Social Finance*“
- geprägt durch handelnde Akteure / die wissenschaftliche Analyse steht erst am Anfang
- **Nachdenklich:** Machtverhältnisse, Umgang mit Risiko



## Herzlichen Dank für Ihr Interesse!

### Kontakt:

Michael Alberg-Seberich

[alberg-seberich@activephilanthropy.org](mailto:alberg-seberich@activephilanthropy.org)

[www.activephilanthropy.org](http://www.activephilanthropy.org)



## Ihre Meinung, Ihre Fragen



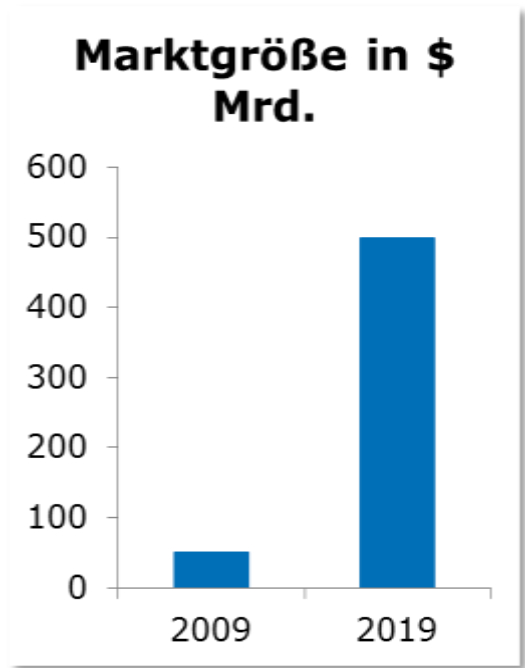
## Angebliches Potential von *Social Finance*: z.B. *Impact Investing*

### Wachsender Markt:

- Monitor Institute: schätzt die Marktgröße 2009 auf 50 Milliarden US-Dollar und sieht Potential für 500 Milliarden im Jahr 2019.

### Aber:

- Verglichen mit konventionellem Finanzmarkt bleibt Impact Investing eine Nische.
- Die Limitierungen des Marktes sollten mitberücksichtigt werden (Begrenzte Anzahl an Deals, Transaktionskosten, Standards sind noch im Etablierungsprozess).



(Monitor Institute, 2009)