

Studie



Fair Gründen

Bestandsaufnahme und Handlungsempfehlungen für die Förderung von Unternehmensgründungen mit Impact im Globalen Süden

November 2023

**fair
gründen**

Senatskanzlei



Freie
Hansestadt
Bremen



BREMEN
MOIN ZUKUNFT!



Inhaltsverzeichnis

1. Hintergrund.....	5
1.1 Das Projekt Fair Gründen.....	5
1.2 Zielsetzung der Studie.....	5
2. Untersuchungsgegenstand und -kontext.....	6
2.1 Definitiorische Berücksichtigungen.....	6
2.2 Akteur:innenübersicht.....	6
3. Methodische Vorgehensweise	7
4. Die Förderlandschaft auf Landes-, Bundes- und EU-Ebene.....	8
5. Förderungspotenziale außereuropäischer DAC-Herkunftsländer	11
5.1 Die Diaspora in Bremen	11
5.2 Identifikation für Gründungen geeigneter außereuropäischer DAC-Herkunftsländer ..	13
6. Bestands- & Bedarfsermittlung ausgewählter Fallprofile	15
6.1 Sustify GmbH.....	15
6.2 my Boo GmbH.....	17
6.3 mTOMADY gGmbH.....	19
6.4 Digital Lions	21
6.5 MES & DAK	23
6.6 Africa GreenTec.....	25
7. Handlungsempfehlungen	27
7.1 Allgemeine Handlungsempfehlungen	27
7.2 Handlungsempfehlungen spezifisch für die Freie Hansestadt bzw. das Land Bremen	30
Literaturverzeichnis	32
Anhang	33
Impressum	34



Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Übersicht der berücksichtigten Interessensgruppen.....	7
Abbildung 2: Methodisches Vorgehen	8
Abbildung 3: Arbeiterinnen beim eLearning Kurs zu Sozialstandards in Produktionsstätten (Bildquelle: https://sustify.org/de/).....	15
Abbildung 4: MyBoo City/Trekking Rad (Bildquelle: https://www.my-boo.de/).....	17
Abbildung 5: Durch mTomady ermöglichte medizinische Untersuchung in Madagaskar (Bildquelle: https://www.mtomady.com/).....	19
Abbildung 6: Digital Lions Webseite mit Auflistung der angebotenen Dienstleistungen (Bildquelle: https://digitallions.co/)	21
Abbildung 7: Learning Lions Campus in Turkana (Bildquelle: https://digitallions.co/)	21
Abbildung 8: Übersicht der zusammenhängenden Organisation (Bildquelle: https://www.learninglions.org/).....	22
Abbildung 9: Interface der MES&DAK App (Bildquelle: https://www.mesdak.com/)	23
Abbildung 10: Africa GreenTec Solartainer® im ländlichen Mali (Bildquelle: https://www.africagreentec.com/)	25

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Anzahl der Ausländer:innen in Bremen nach außereuropäischen DAC- Herkunftsländern 2021	12
Tabelle 2: Bewertung der wirtschaftlichen und politischen Stabilität sowie der Gründer:innenfreundlichkeit	14
Tabelle 3: Kriterien zur Auswahl geeigneter Fallbeispiele.....	33



Abkürzungsverzeichnis

AG	Aktiengesellschaft
AHK	Deutsche Außenhandelskammern
ANB	Afrika Netzwerk Bremen e.V.
BAB	Bremer Aufbau-Bank
BeN	Bremer entwicklungspolitisches Netzwerk e.V.
BMAS	Bundesministerium für Arbeit und Soziales
BMWK	Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
DEG	Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft
ERP	European Recovery Programme
GbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
gGmbH	gemeinnützige Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
IQ	Integration durch Qualifizierung
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KKMU	Kleinst- sowie kleine und mittlere Unternehmen
Ltd.	Private Limited Company
NRO	Nichtregierungsorganisation
SaaS	Software-as-a-Service
SDGs	Sustainable Development Goals
SEND e.V.	Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland
WFTO	World Fair Trade Organisation



1. Hintergrund

Mainlevel Consulting wurde von der Senatskanzlei der Freien Hansestadt Bremen beauftragt, die Studie „Fair Gründen: Bestandsaufnahme und Handlungsempfehlungen für die Förderung von Unternehmensgründungen mit *Impact* im Globalen Süden“ durchzuführen. Die Zusammenarbeit begann Mitte Oktober 2022. Die Ergebnisse der Studie wurden am 26. April 2023 im Rahmen eines Netzwerktreffens vorgestellt.

1.1 Das Projekt Fair Gründen

In den vergangenen Jahren wurden immer wieder Anfragen und Ideen zu Unternehmensgründungen aus der vornehmlich afrikanischen Diaspora an die Senatskanzlei und die bremischen Anlaufstellen für Gründungsförderungen herangetragen. Während letztere jedoch keine Unternehmensgründungen außerhalb Bremens unterstützen können, ist gleichzeitig die Förderung entwicklungspolitischer Maßnahmen im Globalen Süden auf Projekte mit gemeinnützigem Charakter beschränkt. Mit „Fair Gründen“ wurde die Lücke zwischen „traditioneller“ Entwicklungszusammenarbeit und Unternehmertum geschlossen und gründungswilligen Bremer:innen erstmals ein entsprechendes Angebot unterbreitet. In Zusammenarbeit mit der Bremer Aufbau-Bank (BAB) und dem Starthaus wurden engagierte „faire Gründer:innen“ über mehrere Monate hinweg begleitet und unterstützt. Das Projekt „Fair Gründen“ und die vorliegende Studie wurden mit finanzieller Unterstützung der Servicestelle Kommunen in der Einen Welt (SKEW) bei Engagement Global aus Mitteln des BMZ ermöglicht.

1.2 Zielsetzung der Studie

Die Studie „Fair Gründen“ soll eine Unterstützung für bremische Unternehmensgründungen sein, die einen wirkungsorientierten *Impact* in Ländern des Globalen Südens anstreben. Sie soll Aufschluss darüber geben, mit welchen Herausforderungen Unternehmen im Kontext von Gründung, Rechtsform, Finanzierung und Geschäftstätigkeit konfrontiert sind (IST-Zustand), und entsprechende Verbesserungsbedarfe der Rahmenbedingungen identifizieren (SOLL-Zustand). Zugleich soll die Studie Politik, Verwaltung und anderen Akteuren Hinweise geben, wie sich entsprechende Unternehmensgründungen besser unterstützen lassen und welche bereits heute vorhandenen (Förder-)Instrumente und Netzwerke sich hierfür eignen.

Zu diesem Zweck beinhaltet die Studie:

- Eine Bestandsaufnahme des deutschen sozialen Unternehmertums im Sinne der übergeordneten Zielsetzung (Erstellung von Fallprofilen sechs einzelner Sozialunternehmen) sowie vorhandener Fördermöglichkeiten.
- Eine Bedarfserhebung deutscher Sozialunternehmer:innen hinsichtlich Rahmenbedingungen, Förderung und Vernetzung.
- Eine Gegenüberstellung von migrantischen Communities in Bremen mit geeigneten DAC-Ländern basierend auf den vorrangigen Herkunftsländern der Bremer Diaspora. Hierbei werden die aussichtsreichsten Länder gemäß den Kriterien politische sowie wirtschaftliche Stabilität und Gründerfreundlichkeit identifiziert.
- Eine Ableitung von Handlungsempfehlungen zur gezielten Ansprache bremischer Migrant:innen sowie zur zielorientierten Förderung der Gründung bremischer Sozialunternehmen.

2. Untersuchungsgegenstand und -kontext



2.1 Definitorische Berücksichtigungen

Für den Begriff des **Sozialunternehmertums** existiert weder in der Wissenschaft noch in der Praxis ein einheitliches Begriffsverständnis. Im Rahmen der Auftaktphase wurde entschieden, für diese Studie ein Begriffsverständnis zugrunde zu legen, das jegliche Unternehmen einbezieht, die eine positive Wirkung in einem oder mehreren Ländern des Globalen Südens anstreben. Diese Kerndefinition wurde zudem durch folgende Merkmale weiter spezifiziert:

- Unternehmen müssen die Wirkungsmaximierung zur Lösung von sozialen und/oder ökologischen Problemen im Globalen Süden als ein primäres Geschäftsziel verfolgen.
- Unternehmen basieren auf einem finanziell nachhaltigen Geschäftsmodell und auf einer dementsprechenden unternehmerischen Rechtsform (bspw. GmbH, gGmbH, UG etc.), sind aber nicht vorrangig gewinnorientiert. Dies kann auch zu hybriden Organisationen führen (mit bspw. einem Verein in Deutschland und Tochtergesellschaften in Zielländern).
- Unternehmen berücksichtigen die [10 Grundprinzipien des Fairen Handels](#) der World Fair Trade Organisation (WFTO). Es dürfen keine Abhängigkeiten durch bspw. spendenbasierte Ansätze geschaffen werden.
- Unternehmen können auf verschiedenen Ebenen wirken; der Begriff *Impact* wird nicht eng gefasst, sondern allgemein als positive soziale und ökologische Wirkung verstanden.

Besonders im Fokus stehen auch die vielfältigen Möglichkeiten für Unternehmensgründungen durch Migrant:innen, da die Freie Hansestadt Bremen eine verstärkte Nachfrage in diesem Bereich festgestellt hat. Bisher sind Anfragen vor allem aus verschiedenen afrikanischen Ländern gekommen, während sie aus Lateinamerika und Südasien eher weniger zahlreich waren. Die afrikanische Community in Bremen ist äußerst heterogen strukturiert, wobei die Mehrheit der Migrant:innen aus Westafrika (Nigeria, Kamerun, Gambia, Ghana) stammt. Das Engagement der in Bremen lebenden Migrant:innen bietet eine Möglichkeit, positive Auswirkungen in ihren Herkunftsländern im Globalen Süden zu erzielen. Im Rahmen des Projekts ist die Herkunft von Gründungsinteressierten aus einem der Zielländer zwar nicht zwingend erforderlich, wird jedoch als zusätzliches Kriterium bei der finalen Auswahl berücksichtigt.

2.2 Akteur:innenübersicht

Im Rahmen der Studie wurden relevante Akteur:innengruppen identifiziert (siehe Abbildung 1). Die Untersuchung der Fördermöglichkeiten für Unternehmen mit *Impact* greift eigentlich zu kurz, wenn zusätzliche Analysen des Ökosystems nicht getätigt werden. Aufgrund des Umfangs der Studie war jedoch eine Eingrenzung erforderlich. Das *Stakeholder Mapping* in Abbildung 1 zeigt auf, welche Akteursgruppen in der Studie berücksichtigt werden konnten. Im Mittelpunkt stehen die sechs Unternehmen als *Good-Practice*-Beispiele für Unternehmen mit *Impact* im Globalen



Süden. Förderinstitutionen und Intermediäre wurden im Zuge der Dokumentenanalyse berücksichtigt. Obwohl Universitäten und Investor:innen einen entscheidenden Beitrag zur Unterstützung von Sozialunternehmen darstellen, konnten sie in dieser Studie nicht aktiv involviert werden.

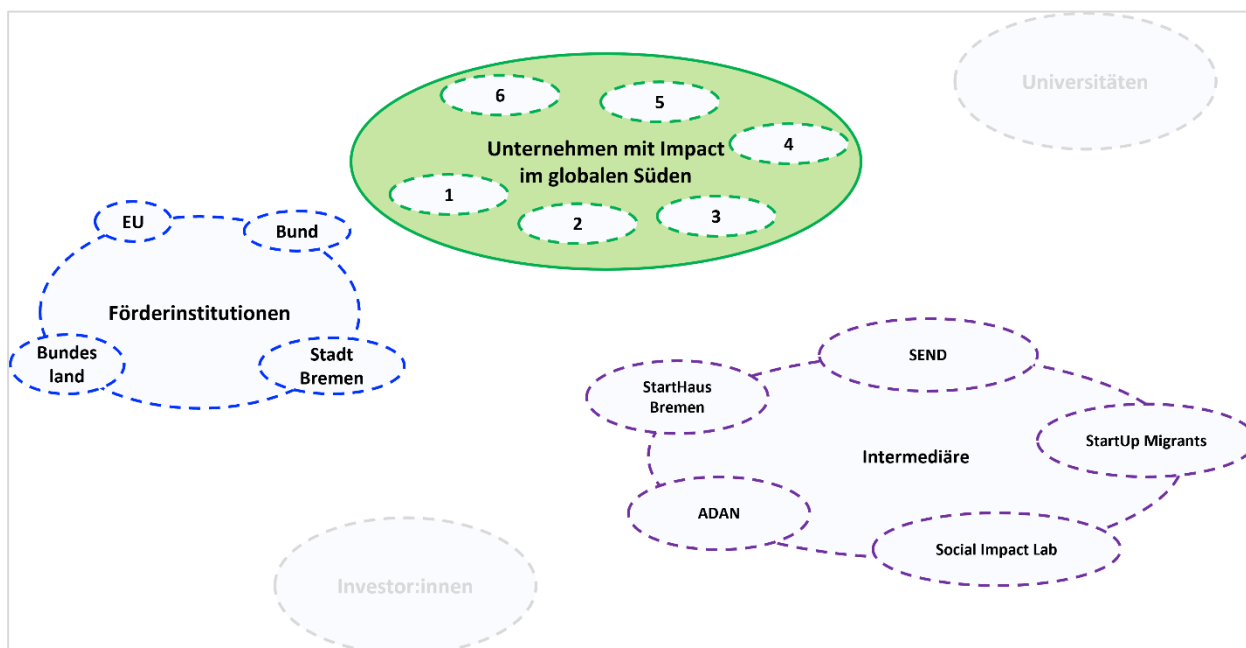


Abbildung 1: Übersicht der berücksichtigten Interessensgruppen

3. Methodische Vorgehensweise

Zur Erarbeitung der Studie wurde ein dreistufiges Vorgehen gewählt; aufgeteilt in eine Auftakt- und eine Implementierungsphase sowie die Berichtslegung (siehe Abbildung 2). Die Zielsetzung der Auftaktphase bestand in der Konsolidierung von Erwartungen und Zielen sowie der Abstimmung des Vorgehens. Wesentlicher Bestandteil war die Festlegung von Kriterien zur Auswahl der sechs zu untersuchenden Unternehmen. Hierfür wurden die in der Leistungsbeschreibung genannten Kriterien (bspw. Unternehmensgründung nach 2010, Gründungsort in Deutschland oder soziale bzw. ökologische Zielsetzung) deduktiv geprüft und zusätzliche Kriterien, die in Erstgesprächen mit der Auftraggeberin und Sekundäranalysen identifiziert worden waren, induktiv ergänzt. Eine Auflistung der finalen Kriterien findet sich im Anhang.

Schwerpunkt der anschließenden Implementierungsphase waren die kriteriengeleitete Auswahl der Fallstudien sowie die Datenerhebung und Analyse. Basierend auf den zuvor definierten Kriterien wurde in einem ersten Schritt eine ausführliche Liste (*Long List*) an Unternehmen erstellt, die potenziell die Analyse Kriterien erfüllen. Die *Long List* wurde anschließend entlang der Analyse Kriterien bewertet.

Für die folgende Datenerhebung und -analyse wurde ein dreigeteilter Ansatz gewählt, der sowohl primäre als auch sekundäre Quellen berücksichtigte. Basierend auf einer strukturierten Internetrecherche wurde die existierende Förderlandschaft auf EU- und Bundesebene analysiert. Mittels einer Gegenüberstellung der in Bremen und Bremerhaven ansässigen Communities aus DAC-Ländern auf der einen Seite und der Identifikation von besonders geeigneten Zielländern für



Gründungen auf der anderen Seite wurden Empfehlungen für eine gezielte Ansprache von Migrant:innen erarbeitet. Schließlich wurden basierend auf Interviews¹ und einer Sekundäranalyse sechs Fallstudien beispielhafter Unternehmen verfasst.

In der abschließenden Berichtslegung wurden die Ergebnisse zusammengefasst und aufbereitet. Die Ergebnisse wurden in einem Workshop im Starthaus Bremen und Bremerhaven Interessierten der Zielgruppe, des Netzwerks und der Senatskanzlei Bremen vorgestellt, um die vorläufigen Studienergebnisse zu reflektieren und die Perspektiven der Teilnehmenden aufzunehmen. Im Mittelpunkt standen hierbei die Handlungsempfehlungen, die evidenzbasiert hergeleitet und bzgl. ihrer Relevanz und Umsetzbarkeit mit den Teilnehmenden diskutiert wurden.

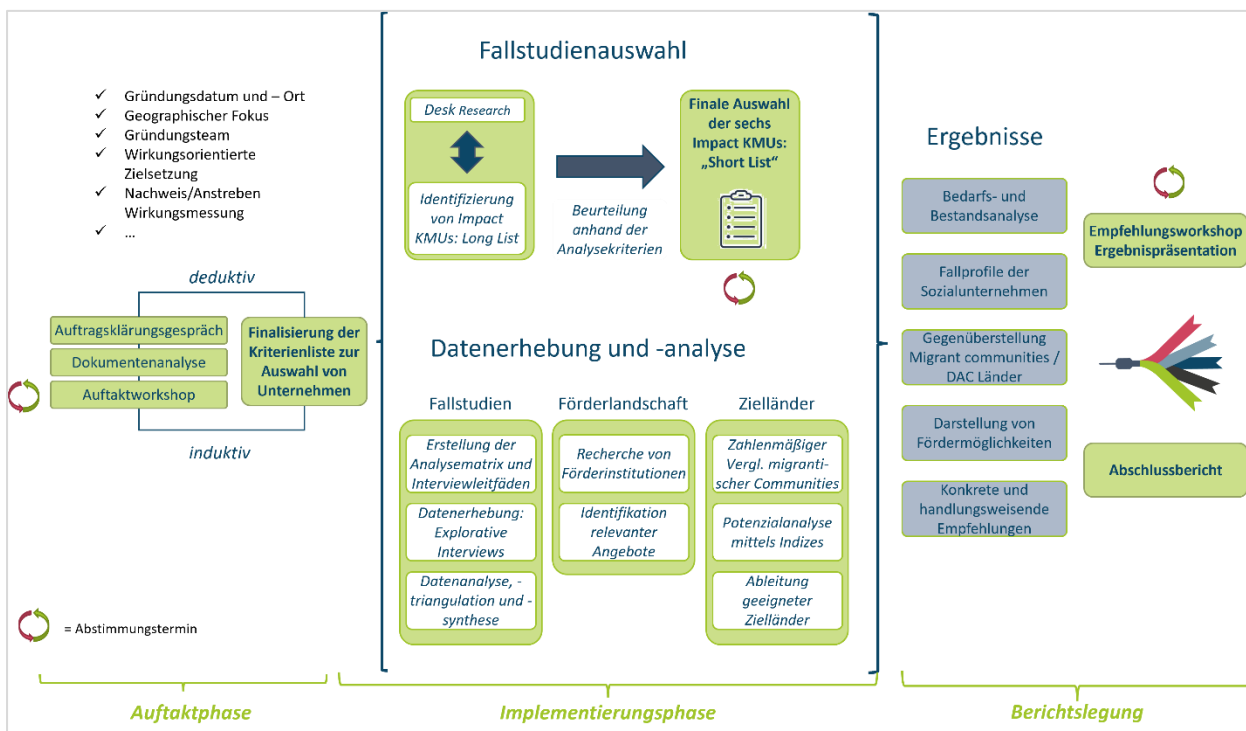


Abbildung 2: Methodisches Vorgehen

4. Die Förderlandschaft auf Landes-, Bundes- und EU-Ebene

Das Land Bremen zeichnet sich durch eine vielfältige Förderlandschaft für Unternehmensgründungen aus. Passende Angebote bieten insbesondere die [BAB – die Förderbank für Bremen und Bremerhaven](#) mit ihrem Segment [Starthaus Bremen & Bremerhaven](#), die [Bürgschaftsbank Bremen GmbH](#), die [Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Bremen mbH](#), die [WFB Wirtschaftsförderung Bremen GmbH](#) und die [BIS Bremerhavener Gesellschaft für Investitionsförderung und](#)

¹ Bei der Auswahl der Interviewpartner:innen wurde darauf Wert gelegt, dass diese entweder dem Gründungsteam angehörten oder dass sie zu wesentlichen Schritten der Unternehmensentwicklung seit der Gründung hinreichend sprechfähig waren.



[Stadtentwicklung mbH](#). Der Bremer Senat hat außerdem Anfang 2022 ein neues Förderprogramm für Start-ups mit einem Volumen von rund vier Millionen Euro eingerichtet. Hinzu kommen zahlreiche weitere Anlaufstellen für kleinere Startups und Startup-Förderungen, wie das [Social Impact Lab Bremen](#), der [Creative HUB Bremen](#) und [Belladonna](#).

Der folgende Abschnitt soll einen Überblick über hierzu komplementäre Fördermöglichkeiten und Unterstützungsprogramme auf Bundes- und EU-Ebene geben. Dazu gehören sowohl Fördermöglichkeiten für deutsche Sozialunternehmen als auch spezifische Angebote, die gezielt Gründer:innen mit Migrationshintergrund und/oder Unternehmen mit *Impact* im Globalen Süden ansprechen. Diese sind eine Ergänzung zu den Förderangeboten für Projekte der Entwicklungszusammenarbeit mit [Engagement Global](#) als zentraler Anlaufstelle für zivilgesellschaftliche Aktivitäten dieser Art im In- und Ausland.

Generelle Förderprogramme für deutsche Sozialunternehmen

Das BMWK und die KfW Bankengruppe unterstützen Startups durch den [ERP-Gründerkredit – StartGeld](#). Die Kredithöhe beträgt bis zu 125.000 Euro zur Finanzierung von Investitionen und laufenden Kosten. Der *ERP-Gründerkredit – StartGeld* ermöglicht einen leichten Kreditzugang: 80 % des Kreditrisikos übernimmt die KfW. Zudem ist kein Eigenkapital erforderlich. Die Förderung richtet sich an Unternehmen, die nicht von der Körperschaftsteuer befreit sind. Zudem wird eine Haftungsfreistellung angeboten, wodurch Finanzierungspartner:innen auch bei geringen Sicherheiten einen Anreiz haben, das Vorhaben zu finanzieren. Es ist jedoch zu beachten, dass die Kreditnehmer:innen zu 100% für die Rückzahlung haften. Der *ERP-Gründerkredit – StartGeld* trägt dazu bei, innovative und nachhaltige Gründungen zu fördern und einen Beitrag zum wirtschaftlichen und ökologischen Fortschritt zu leisten.

Das BMWK setzt sich zudem gezielt für die Förderung von Sozialunternehmertum ein und unterstützt diese durch das Programm [REACT with impact](#). Der Fokus liegt dabei auf gemeinwohlorientierten kleinen und mittelständischen Unternehmen, Genossenschaften sowie Startups. Das Programm bietet finanzielle Unterstützung für externe Beratungs- und Unterstützungsmaßnahmen, die sich mit allen wirtschaftlichen, finanziellen, digitalen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung befassen. Dies ermöglicht den Unternehmen, spezialisierte Expertise in Anspruch zu nehmen, um ihre Geschäftsabläufe und -strategien zu verbessern. Der Zuschuss für diese Maßnahmen ist auf eine maximale Dauer von sechs Monaten beschränkt. Innerhalb dieses Zeitraums können die geförderten Unternehmen auf die benötigte Unterstützung zugreifen und von der Expertise profitieren, um ihre Leistungsfähigkeit zu steigern.

Finanziert von der Europäischen Union, bietet das BMWK in Zusammenarbeit mit dem BMAS über den Fonds [Deutschland – „Mein Mikrokredit“](#) auch Mikrokredite im Wert von bis zu 25.000 Euro an. Die Mikrokredite sind insbesondere für wirtschaftlich tragfähige Unternehmen geeignet, die keinen Zugang zu herkömmlichen Bankkrediten haben. Die Zielgruppe umfasst vor allem Klein- und Kleinstunternehmen, junge Unternehmen sowie Unternehmen, die von Frauen oder von Menschen mit Migrationshintergrund geführt werden. Durch den verbesserten Zugang zu Fremdkapital soll die Wettbewerbsfähigkeit der geförderten Unternehmen gestärkt und zur Sicherung der mit diesen Unternehmen verbundenen Ausbildungs- und Arbeitsplätzen beigetragen werden. Die Betreuung und Absicherung der Mikrokreditnehmer:innen erfolgt durch bundesweit akkreditierte Mikrofinanzinstitute. Diese Institute unterstützen die Unternehmen bei der Beantragung und Abwicklung des Mikrokredits und stehen ihnen auch beratend zur Seite.



Darüber hinaus bestehen eine Reihe von spezifischen Förderprogrammen, die sich gezielt an Menschen mit Migrationshintergrund und/oder Unternehmen mit *Impact* im Global Süden richten. Diese werden im Folgenden zusammengefasst.

Spezifische Angebote für Gründer:innen mit Migrationshintergrund und/oder Unternehmen mit *Impact* im Globalen Süden

[WIDU.africa](#) wird von der GIZ im Auftrag des BMZ durchgeführt und arbeitet eng mit Diasporage-meinden zusammen, um kleine und mittlere Unternehmen in Afrika zu fördern und somit Beschäftigungsmöglichkeiten zu ermöglichen. Menschen in der europäischen Diaspora können als Förder:innen Unternehmer:innen im Globalen Süden unterstützen und das Programm in Anspruch nehmen. Dabei müssen beide Partner:innen – Förder:in und Unternehmer:in – einen Eigenanteil von mindestens 125 Euro und maximal 1.250 Euro in das Förderungsprojekt investieren. *WIDU* beteiligt sich daraufhin mit einem Zuschuss von mindestens 250 Euro aber maximal 2.500 Euro. Alle geschäftsrelevanten Dokumente und Nachweise wie beispielsweise ein Investitionsplan, Rechnungen und Belege können auf der Plattform eingereicht werden. Das Programm zielt auf eine nachhaltige Unterstützung afrikanischer Unternehmen ab, indem die finanziellen Unterstützungen durch professionelle Module im *Business-Coaching* begleitet werden. Nach erfolgreichem Projektabschluss ist eine erneute Antragstellung bis zu zweimal möglich.

[Diaspora2030](#) ist ein Programm für Menschen mit Migrationshintergrund, die sich für nachhaltige Entwicklung in Deutschland und in Partnerländern engagieren möchten. Das Programm wird von der GIZ im Auftrag des BMZ betrieben. Im Mittelpunkt stehen die Diaspora und Diaspora-Organisationen, die eine wichtige Rolle bei der Förderung nachhaltiger Entwicklung durch ihre Sprachkenntnisse, lokalen Netzwerke und das Wissen um die Bedürfnisse vor Ort spielen. Neben Informationen über Fördermöglichkeiten für Arbeits- und ehrenamtliche Tätigkeiten bietet *Diaspora2030* insbesondere Beratungsleistungen zum Thema Gründen an. Dabei bezieht sich die Beratung ausdrücklich auf Gründungen in den Herkunftsländern der Diaspora. Dies umfasst die Begleitung und das Umsetzungscoaching in Deutschland und im Herkunftsland, Zuschüsse zur vorläufigen Finanzierung von Maßnahmen und Marktexploration, als auch Hilfe und Vernetzung bei der Investor:innen- und Partner:innensuche.

Die *Fachstelle Migrantenökonomie* wird vom BMAS finanziert und ist Teil des Förderprogramms [Integration durch Qualifizierung \(IQ\)](#). Die Fachstelle konzentriert sich auf Menschen mit Einwanderungs- oder Fluchtgeschichte, die entweder in Deutschland leben oder als Fach- oder Arbeitskräfte ins Land kommen. Die Hauptaufgabe der *Fachstelle Migrantenökonomie* besteht darin, den betroffenen Personen die wichtigsten Informationen für eine Unternehmensgründung in Deutschland zu vermitteln. Dazu gehört auch die Beratung zur Erlangung eines Aufenthaltstitels. Die Fachstelle informiert zudem über relevante Institutionen, Behörden und formale Anforderungen, die mit einer Selbstständigkeit in Deutschland einhergehen. Zudem berät die Fachstelle Migrant:innen in der Etablierung und Sicherung ihres Unternehmens nach einer erfolgreichen Gründungsphase. Beratungsdienstleistungen werden zu Themen wie etwa Buchhaltung, Steuern, dem Ausbau des beruflichen Netzwerkes und Unternehmenswachstum angeboten.

Das BMWK fördert Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund durch den [Mikromezzaninfonds Deutschland](#). Die Finanzierung erfolgt über Mittel des Europäischen Sozialfonds und des European Recovery Programme. Mezzaninkapital, eine Mischform aus Eigen- und Fremdkapital, wird verwendet, um wirtschaftliches Eigenkapital in das Unternehmen einzubringen, ohne



dass die Kapitalgeber:innen ein Mitspracherecht oder Einflussnahme erhalten. Durch diese Zuführung von Kapital verbessert sich das Rating des Unternehmens und es entsteht neuer Spielraum für Kredite. Der *Mikromezzaninfonds Deutschland* unterstützt insbesondere Existenzgründerinnen und -gründer oder kleine, junge Unternehmen mit geringem Eigenkapital. Das Programm ist besonders geeignet für Menschen mit Migrationshintergrund, gewerblich orientierte Sozialunternehmen und umweltorientierte Unternehmen. Die Beteiligung am Unternehmen kann bis zu 150.000 Euro betragen, um die Finanzierung und das Wachstum zu unterstützen.

Das BMWK bietet darüber hinaus im Rahmen des [Wirtschaftsnetzwerks Afrika](#) Beratungsgutscheine für Unternehmen an, die an Investitionen in Afrika interessiert sind. Diese Gutscheine dienen der Förderung externer Beratungsleistungen, um kleinen und mittelständischen Unternehmen den Markteintritt in Afrika zu erleichtern. Der Fokus liegt dabei auf der Bewertung wirtschaftlicher Risiken, um den Unternehmen eine fundierte Entscheidungsgrundlage zu bieten. Die Förderung erfolgt in Form von Zuschüssen zu den entstehenden Beratungskosten. Die Beratungsgutscheine können verschiedene Themenbereiche umfassen, wie beispielsweise länderspezifische oder branchenspezifische Fragen, rechtliche Aspekte, die Prüfung des *Business Cases* sowie die Finanzierungsprüfung für die Umsetzung des Vorhabens. Durch die Bereitstellung dieser Beratungsleistungen unterstützt das BMWK Unternehmen dabei, erfolgreich in den afrikanischen Markt einzutreten und ihre Geschäftstätigkeiten dort auszubauen.

Während sich der Großteil der beschriebenen Programme auf die Gründungsphase fokussieren, richtet sich [develoPPP Ventures](#) an junge, bereits etablierte Unternehmen. Voraussetzung ist, dass diese in einem sogenannten Entwicklungs- oder Schwellenland aktiv sind und einen Beitrag zur nachhaltigen ökonomischen, ökologischen und sozialen Entwicklung vor Ort leisten. Sofern es den Unternehmen gelingt, weitere Geldgebende von ihrem Geschäftsmodell zu überzeugen, stellt das BMZ einen Zuschuss von bis zu 100.000 Euro für geeignete Wachstumsinvestitionen zur Verfügung. Ziel ist es, bereits erprobte, innovative Lösungen zu skalieren. Die Fördermittel werden ausschließlich für den Geschäftsausbau im Zielland bereitgestellt und müssen vor Ort investiert werden. Frauengeführte Unternehmen und solche, die die Gleichstellung der Geschlechter fördern, werden besonders ermutigt sich zu bewerben.

5. Förderungspotenziale außereuropäischer DAC-Herkunftsländer

5.1 Die Diaspora in Bremen

Bremen ist seit jeher ein von Migration und Vielfalt geprägter Stadtstaat. Im flächenmäßig kleinsten Bundesland ist der Anteil der Menschen mit Migrationshintergrund mit 38,1% der höchste im Vergleich zu allen anderen Bundesländern (Quelle: [Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung](#), Stand: 2020)². In der Nachkriegszeit und im Zuge des anhaltenden Wirtschaftswachstums in Deutschland stieg die Anzahl von Migrant:innen aufgrund der Nachfrage nach Arbeitskräften. In

² <https://www.bib.bund.de/DE/Fakten/Fakt/B92-Bevoelkerung-mit-Migrationshintergrund-Bundeslaender.html>



den 1950ern und 1960ern kamen vor allem Arbeitsmigrant:innen aus der Türkei, Spanien, Italien und Portugal nach Bremen. In den 1980ern und 1990ern erfolgte zudem eine große Zuwanderung durch den Zuzug von Menschen aus Ostdeutschland und Russland.

Die größten Diasporagemeinden lassen sich immer noch auf die Herkunftsländer der Arbeitsmigrant:innen der 1950er und 1960er zurückführen. Demnach liegen viele Herkunftsländer in Ost- und Südeuropa. Da die Globalisierung den weltweiten Verkehr sowie die europäische Einigung die Bewegungsfreiheit von Menschen, Geld und Waren erleichterte, konnten sich in den darauffolgenden 20 bis 30 Jahren weitere Diasporagemeinden in Bremen etablieren³. Zudem ist die außereuropäische Migration wesentlich von politischen und wirtschaftlichen Entwicklungen wie etwa militärischen Konflikten sowie politischer und wirtschaftlicher Instabilität und Perspektivlosigkeit verursacht. Somit reflektieren Bremens Migrationsstatistiken der letzten Jahre regionale Krisen, Kriege und Konflikte wie etwa in Syrien, Afghanistan und dem Irak⁴. Tabelle 1 gibt einen Überblick der zehn größten außereuropäischen Migrationsgruppen⁵ in Bremen (Stand 2021)⁶.

Tabelle 1: Anzahl der Ausländer:innen⁷ in Bremen nach außereuropäischen DAC-Herkunftsländern 2021

	Außereuropäisches DAC-Herkunftsland	Anzahl
1	Syrien	19.095
2	Afghanistan	4.215
3	Ghana	3.170
4	Iran	2.460
5	Nigeria	2.370
6	Irak	2.055
7	Indien	1.675
8	China	1.455
9	Somalia	925
10	Ägypten	815

Seitens der Senatskanzlei Bremen wurde zuletzt verstärkt – wenn auch nicht ausschließlich – Nachfrage nach Förderung unternehmerischer Tätigkeit aus der afrikanischen Diaspora wahrgenommen. Unter den außereuropäischen DAC-Ländern gehören die afrikanischen Länder Ghana, Nigeria, Somalia und Ägypten zu den Ländern mit dem größten Anteil ausländischer Mitbürger:innen in Bremen. Insgesamt ist die afrikanische Diaspora in Bremen jedoch sehr vielfältig und umfasst Menschen aus verschiedenen Ländern und Kulturen des afrikanischen Kontinents.

Verschiedene afrikanische Gemeinden und Vereine in Bremen wurden von Migrant:innen gegründet und unterstützen die kulturellen, sozialen und politischen Bedürfnisse der afrikanischen Diaspora in der Stadt. Sie organisieren kulturelle Veranstaltungen, Feste und Konzerte, um afrikanische Kultur und Traditionen zu feiern und zu fördern. Unter den verschiedenen Vereinen für und von afrikanischen Migrant:innen ist beispielsweise das [Afrika Netzwerk Bremen e.V.](#) (ANB) hervorzuheben. Das ANB ist ein Zusammenschluss verschiedener (nicht nur) afrikanischer Vereine, die sich mit Afrika sowie mit Themen beschäftigen, für die sich Menschen mit und ohne

³ [Arbeitsmigration nach Bremen und Gröpelingen – Virtuelles Museum der Migration \(zis-virtuelles-museum-der-migration.de\)](#)

⁴ Die Ukraine, die bzgl. Migration seit 2022 eine Rolle spielt, findet in diesem Kontext aufgrund der besonderen Situation keine Berücksichtigung.

⁵ Es ist wichtig zu betonen, dass deutsche Staatsangehörige einen erheblichen Anteil der migrantischen Communities ausmachen. Aufgrund mangelnder länderspezifischer Daten zu migrantischen Communities wurde auf das Ausländerzentralregister als Quelle zurückgegriffen.

⁶ Quelle: Statista basierend auf dem Ausländerzentralregister in Bremen (Stand: 31.12.2021)

⁷ Definiert als: Personen, die nicht Deutsche im Sinne des Artikels 116 Absatz 1 des Grundgesetzes sind (inkl. Staatenlose und Personen mit ungeklärter Staatsangehörigkeit)



afrikanischen Migrationshintergrund interessieren. Einige der afrikanischen Migrant:innen-Organisationen sind außerdem im [Bremer entwicklungspolitischen Netzwerk e.V.](#) (BeN) vertreten. Das BeN ist ein Dachverband von über 30 entwicklungspolitischen Initiativen, Vereinen und Gruppen, die sich auf Bremer Landesebene in unterschiedlicher Weise für Globale Gerechtigkeit einsetzen.

Weiterhin gibt es in Bremen viele Angebote, die von Menschen mit Migrationshintergrund aufgesucht werden können. Ein Beispiel hierfür sind die Stadtteilzentren, die als offene Begegnungsorte dienen können. Neben Anlaufstellen der Freien Hansestadt Bremen bieten mehrere Organisationen Integrationsmaßnahmen und Sprachkurse an, die sich speziell an afrikanische Migrant:innen richten. Der [pan-afrikanische Kulturverein Bremen](#) bspw. organisiert ein Projekt, um jungen Geflüchteten die Integration zu erleichtern und sie dabei zu begleiten. Die Ehrenamtlichen unterstützen junge afrikanische Geflüchtete im Verhalten und der Orientierung in der neuen Umgebung wie beispielsweise dem Straßenverkehr, dem Alltagsleben und den Behördengängen. Zudem vermitteln sie Sprachkurse, Freizeitangebote und Kontaktstellen für Praktika, Ausbildungs- und Arbeitsplätze.

5.2 Identifikation für Gründungen geeigneter außereuropäischer DAC-Herkunftsländer

Basierend auf den vorrangigen Herkunftsländern der Bremer Diaspora sollen im Folgenden die für Gründungen aussichtsreichsten außereuropäischen DAC-Zielländer identifiziert werden. Hierzu werden die Länder, die zahlenmäßig am stärksten in Bremen vertreten sind, einer Analyse im Hinblick auf ihre politische und wirtschaftliche Stabilität sowie ihre Gründer:innenfreundlichkeit unterzogen. Die drei Kriterien wurden hierfür mittels international etablierter Indizes definiert. Die politische Stabilität wurde basierend auf dem [Demokratieindex](#)⁸ (2022) und dem [Political Stability Index](#)⁹ (2021) bewertet. Zur Analyse der wirtschaftlichen Stabilität diente der [Index für wirtschaftliche Freiheit](#)¹⁰ (2023) und die Inflationsrate (2022). Die Analyse der Gründer:innenfreundlichkeit basierte auf dem [Ease of Doing Business Index](#)¹¹ (2020). Tabelle 2 gibt einen Überblick über die Werte der einzelnen Länder und den Rang im internationalen Vergleich¹². Sofern einzelne Länder in den Indizes nicht berücksichtigt sind, werden keine Werte angegeben und mit „n.a.“ („nicht angegeben“) gekennzeichnet. Basierend auf einem Vergleich der Ergebnisse lassen sich insbe-

⁸ Der *Demokratieindex* wird von der britischen Zeitschrift *The Economist* berechnet. Gemessen wird der Grad der Demokratie in 167 Ländern basierend auf den Faktoren „Wahlprozess und Pluralismus“, „Funktionsweise der Regierung“, „Politische Teilhabe“, „Politische Kultur“ und „Bürgerrechte“.

⁹ Der *Political Stability Index* der Weltbank ist ein zusammengesetztes Maß, da er auf mehreren anderen Indizes aus verschiedenen Quellen basiert. Die zugrundeliegenden Indizes spiegeln die Wahrscheinlichkeit eines ungeordneten Machtwechsels, eines bewaffneten Konflikts, gewaltsamer Demonstrationen, sozialer Unruhen, internationaler Spannungen, Terrorismus sowie ethnischer, religiöser oder regionaler Konflikte wider.

¹⁰ Der *Index für wirtschaftliche Freiheit* der *Heritage Foundation* berechnet sich auf Basis von Werten zu Rechtsstaatlichkeit, Rolle des Staates in der Wirtschaft, Effizienz der Regulierung und offenen Märkten.

¹¹ Der *Ease of Doing Business Index* der Weltbank beruht auf zehn verschiedenen Indikatoren der Unternehmensregulation, u.a. zur Gründung eines neuen Unternehmens, dem Zugang zu Krediten oder der Vertragssicherheit.

¹² Die einzelnen Werte können beispielhaft am Iran illustriert werden. Die äußerst hohe Inflationsrate von 40 % und geringe wirtschaftliche Freiheit deuten auf eine geringe wirtschaftliche Stabilität hin. In Bezug auf die wirtschaftliche Freiheit nimmt der Iran mit einem Wert von 42,2 auf einer Skala von 0-100 den 169. von 172 berücksichtigten Ländern ein und gilt demnach als „unterdrückt“. Ebenso weist der Iran eine geringe politische Stabilität aus. Mit einem Wert von 1,96 auf einer Skala von 0-10 im *Demokratieindex* wird der Iran als autoritäres Regime eingestuft. Im *Political Stability Index* hat der Iran zudem einen der niedrigsten Werte: -1,62 auf einer Skala von -2,5 bis 2,5. Etwas besser ist die Bewertung in Bezug auf die Gründerfreundlichkeit. Hier belegt er den 127. Rang von 190 Ländern mit einem Wert von 58,5 auf einer Skala von 0 bis 100.



sondere Förderpotenziale in Bezug auf Ghana, Indien und China ableiten, wobei – je nach Gewichtung – unterschiedliche Schlüsse gezogen werden können. Ghana schneidet positiv im Bereich der politischen und – trotz hoher Inflationsrate – wirtschaftlichen Stabilität ab. Indien verspricht eine höhere Gründer:innenfreundlichkeit – bei gleichzeitig geringerer politischer und ökonomischer Stabilität. China schneidet am besten im Bereich der Gründer:innenfreundlichkeit ab, hat aber insbesondere Mängel in Bezug auf politische Stabilität und wirtschaftliche Freiheit. Dagegen lassen sich in Bezug auf die anderen gelisteten vorrangigen Herkunftsländer der Bremer Diaspora aufgrund eklatanter Herausforderungen in mindestens zwei der drei Kategorien keine Förderpotenziale ableiten.

Tabelle 2: Bewertung der wirtschaftlichen und politischen Stabilität sowie der Gründer:innenfreundlichkeit

Herkunfts- länder	Wirtschaftliche Stabilität		Politische Stabilität		Grün- der:innen- freundlich- keit	Platzierung
	Inflations- rate 2022	<i>Economic Freedom 2023 (Rang)</i>	Demokra- tieindex 2022 (Rang)	<i>Political Stability In- dex 2021 (Rang)</i>	<i>Ease of Do- ing Busi- ness Index 2020 (Rang)</i>	
Syrien	n.a.	n.a.	1,43 (163/167)	- 2,66 (193/194)	42,0 (176/190)	6-10
Afghanistan	n.a.	n.a.	0,32 (167/167)	- 2,53 (191/194)	44,1 (173/190)	6-10
Ghana	16,3 %	58,0 (99/176)	6,43 (63/167)	0,07 (92/194)	60,0 (118/190)	1
Iran	40,0 %	42,2 (169/176)	1,96 (154/167)	- 1,62 (178/194)	58,5 (127/190)	6-10
Nigeria	16,1%	53,9 (124/176)	4,23 (105/167)	- 1,78 (182 /194)	56,9 (131/190)	4
Irak	n.a.	n.a.	3,13 (124/167)	-2,40 (190/194)	44,7 (172/190)	6-10
Indien	6,9 %	52,9 (131/176)	7,04 (46/167)	-0,62 (143/194)	67,5 (63/190)	2
China	2,2 %	48,3 (154/176)	1,94 (156/167)	-0,48 (133/194)	74,0 (31/190)	3
Somalia	9,4 %	n.a.	n.a.	-2,68 (194/194)	20,0 (190/190)	6-10
Ägypten	8,5 %	49,6 (151/176)	2,93 (131/167)	-1,02 (164/194)	58,5 (114/190)	5

6. Bestands- & Bedarfsermittlung ausgewählter Fallprofile



6.1 Sustify GmbH

Unternehmensvorstellung

Sustify bietet eine gameifizierte Lern-Applikation für Menschenrechte, die speziell für Mitarbeitende in der Produktion entwickelt wurde. Die Zielgruppe von Sustify besteht aus Unternehmen, die im Globalen Süden produzieren und mit einem beyond auditing Ansatz Compliance, bezogen auf die Einhaltung rechtlicher Vorgaben, insbesondere menschenrechtlicher und umweltbezogener Sorgfaltspflichten, in der Lieferkette erhöhen wollen. Derzeit werden Kurse zu den Themen Brandschutz und Gefährdungen, Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz sowie Menschenrechte und Beschwerdemanagement angeboten. Die Kurse werden für die Arbeiter:innen in den Fabriken innerhalb der Arbeitszeit mithilfe von Tablets durchgeführt. Mittels einer spielerischen, niedrighschwelligigen Vermittlung der Lerninhalte sollen die geschulten Fabrikarbeiter:innen mit gängigen Sozialstandards und ihren Rechten und Pflichten am Arbeitsplatz vertraut gemacht werden. Darüber hinaus soll ein erhöhtes Bewusstsein für diese Themen zu einem effektiven und funktionierenden Beschwerdemechanismus beitragen. Somit unterstützt der Ansatz von Sustify Unternehmen dabei, ihre Verantwortung entlang ihrer Liefer- und Wertschöpfungsketten gemäß den Anforderungen des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes zu erfüllen. Der Fokus liegt derzeit auf der Textil-, Metall-, Kunststoff- und Chemieindustrie; der Ansatz ist grundsätzlich jedoch auf jegliche personalintensive Fertigung skalierbar.



Abbildung 3: Arbeiterinnen beim eLearning Kurs zu Sozialstandards in Produktionsstätten (Bildquelle: <https://sustify.org/de/>)

Gründung

Sustify wurde 2018 in Berlin als GmbH gegründet. Die Gründerin wurde dabei vom GründungsBONUS der *IBB Business Team GmbH* unterstützt. Dieser richtet sich vor allem an zukunftssträchtige und neuartige Geschäftsmodelle mit Sitz in Berlin und fördert Gründer:innen im ersten Geschäftsjahr durch eine Kostenübernahme von bis zu 50 % der förderfähigen Gesamtkosten mit maximal 50.000 Euro. Die Auszahlungen des *GründungsBonus* erfolgt im Ausgabenerstattungsprinzip. Die Kosten müssen zunächst selbst beglichen werden und können anschließend als Rechnungen samt Zahlungsnachweisen zur Erstattung eingereicht werden. Entgegen ihren eigenen Befürchtungen erwies sich das Antragsverfahren für die Gründerin als übersichtlich und unbürokratisch. Durch gezielte Nachfragen seitens des Teams des *GründungsBONUS* konnte sie ihr Konzept noch weiter optimieren.

Neben dieser finanziellen Bezuschussung profitierte die Gründerin von ihren Kenntnissen aus früheren Tätigkeiten, u.a. als interkulturelle Trainerin und Marketingverantwortliche. Aufgrund ihrer langjährigen Berufserfahrung konnte sie auf ein großes bestehendes Netzwerk zurückgreifen. Zugleich machte sie sehr positive Erfahrungen mit der großen Bandbreite an Netzwerk- und Schulungsveranstaltungen im Sektor Sozialunternehmertum, die von Vereinen, wie z. B. SEND



[e.V.](#), angeboten werden. Als wichtig für das eigene Gründungsvorhaben erwiesen sich v.a. honorarfreie, so genannte pro bono Unterstützungsleistungen im Bereich des *User Experience (UX)* und *User Interface (UI) Designs*¹³.

Rechtsform

Mit Blick auf die Rechtsform entschied sich die Gründerin für eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH). Verglichen mit anderen Rechtsformen bietet die GmbH den Vorteil einer Begrenzung der Haftung auf das Gesellschaftsvermögen und einer großen Gestaltungsfreiheit. Zugleich war mit dieser Entscheidung auch die Überzeugung verbunden, dass sich gewinnorientiertes Wirtschaften und sozial-ökologische Wirkungen nicht ausschließen. Die Gründerin ist überzeugt, dass jedes Unternehmen das Ziel verfolgen sollte, etwas Positives für die Gesellschaft beizutragen. Sie verfolgt einen gewinnorientierten Ansatz ohne das Ziel der Gewinnmaximierung oder Dividendenausschüttung.

Finanzierung

Sustify verfolgte einen sogenannten *Bootstrapping*-Ansatz¹⁴, der mit begrenzten Ressourcen und begrenzter finanzieller Unterstützung von außen auskommt. Auf fremdes Kapital und eine möglichst schnelle Wachstumsstrategie wurde zugunsten einer höheren Gestaltungsfreiheit bewusst verzichtet. Zudem entschied sich die Gründerin bewusst gegen eine mögliche Fremdfinanzierung durch Crowdfunding. Die Geschäftsidee erschien ihr zu komplex, um eine ausreichende Anzahl an Geldgeber:innen zu überzeugen. Um möglichst früh in das operative Geschäft einsteigen zu können, hat *Sustify* sich vorerst auf einige wenige Kurse beschränkt. Mit diesen sollen zunächst weitere Marktanteile – auch in zusätzlichen Branchen – gewonnen werden. Nachfrageorientiert soll das bestehende Kursangebot ausgeweitet werden. Die Gründerin setzt dabei bislang ausschließlich auf freie Mitarbeiter:innen. Derzeit stuft sie das Einkommen noch als zu unstetig ein, um das Risiko von Festanstellungen einzugehen.

Herausforderungen

Sustify sah sich in der Unternehmensgeschichte mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert. Als wesentliche Herausforderung erwies sich insbesondere, ein Schulungsangebot zu entwickeln, das die Einschränkungen der Zielgruppe wie Bildungsferne, Analphabetismus und fehlende Erfahrung im Umgang mit digitalen Technologien berücksichtigt. Vor diesem Hintergrund sollten die Trainings möglichst inklusiv gestaltet sein und die verschiedenen Ausgangssituationen berücksichtigen. Ein Schwerpunkt wurde daher in der Gründungsphase und Produktentwicklung auf eine umfassende Nutzer:innentestung gelegt. Das *UX-Design* sollte möglichst einfach und intuitiv erfassbar sein, sprachliche Elemente sollten auf ein Minimum reduziert werden und die Inhalte auf interaktiven Formaten basieren, die mit Fotos und Illustrationen dargestellt werden.

¹³ *UX-Design* zielt darauf ab, Produkte anwendungsfreundlich zu gestalten, indem es die Bedürfnisse, Fähigkeiten und Vorlieben der Benutzer:innen berücksichtigt. Dies beinhaltet insbesondere eine dementsprechende Informationsarchitektur, um eine nutzungsorientierte Navigation zu ermöglichen.

Das UI-Design spielt eine wesentliche Rolle im Rahmen der Entwicklung des UX-Designs. Es konzentriert sich speziell auf die visuellen Komponenten und die Gestaltung der Benutzeroberfläche, einschließlich grafischer Elemente wie Schaltflächen, Menüs oder Icons, über die Benutzer:innen mit einer Anwendung interagieren (Gabler Wirtschaftslexikon 2023).

¹⁴ *Bootstrapping* bezeichnet eine Art der Unternehmensfinanzierung, bei der das Start-up seine Strategie und Umsetzung des Gründungsvorhabens auf ein sehr begrenztes Budget und knappe Ressourcen ausrichtet. Das Hauptziel besteht darin, Ausgaben zu minimieren und gleichzeitig Einnahmen zu maximieren. Eine Voraussetzung dafür ist, dass die Gründer:innen über eigene finanzielle Mittel verfügen. Weitere wesentliche Finanzierungsinstrumente sind Investitionen von Freund:innen und Familie, Bankkredite, Lieferant:innendarlehen, Leasing und öffentliche Fördermittel (Lexware 2023).



Bei der Testung mit Nutzer:innen mussten besonders systematische Einflussfaktoren, die zu einer positiven und negativen Antwortverzerrung (*response bias*) führen können, berücksichtigt werden. Dazu zählen Effekte wie die soziale Erwünschtheit, die zu positiv verzerrten Antworten führt, oder auch Missverständnisse und Interpretationsfehler, die durch die Art und Weise, wie Fragen gestellt werden, vermieden werden können. Zugleich zeigten sich in den Anwendungstests auch kulturelle Unterschiede in Bezug auf die Lernkultur und das Lernmuster der einzelnen Branchen und Ländern. Viele Fabrikarbeiter:innen reagierten beispielsweise empfänglich auf emotionale Geschichten, die in Deutschland ggf. als übertrieben empfunden würden. Formate, die das Denken in Hierarchien betrafen, waren vielen Fabrikarbeiter:innen dagegen schwerer zu vermitteln, da sie es nicht gewohnt waren, ihre eigene Rolle und die ihrer Vorgesetzten zu reflektieren.

Im Interview wies die Gründerin zudem auf Herausforderungen in Bezug auf die Wirkungsmessung hin. Dabei unterstrich sie insbesondere, dass die Wirkung von Lernaktivitäten nur begrenzt messbar sei. Ein so genanntes *Impact-Washing*, also eine positiv verzerrte Darstellung der Wirkung auf Basis von anekdotischer Evidenz, sei ein verbreitetes Mittel unter Unternehmen. Die Gründerin sprach sich hingegen für eine realistische Betrachtung zur Aussagekraft und den Grenzen von Wirkungsmessung aus. Eine besondere Herausforderung bzgl. des weiteren Unternehmenswachstums besteht darin, global produzierende Unternehmen davon zu überzeugen, über herkömmliche Audits und die Vorgaben des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes hinaus in ihre Lieferkette zu investieren.

Bedarfe

- Realistische Einordnung der Aussagekraft von Wirkungsmessung durch Förderinstitutionen
- Zusätzliche Kurse für erfahrenere Gründer:innen (z. B. zur Vertragsgestaltung)

6.2 my Boo GmbH

Unternehmensvorstellung

Die [my Boo GmbH](#) bietet seit 2012 sozial-nachhaltig und ökologisch produzierte Fahrräder an. Diese werden in Zusammenarbeit mit dem ghanaischen Partner *Yonso Project* entwickelt. Charakteristisch für die Fahrräder ist der fair produzierte Bambusrahmen, der in Ghana in Handarbeit hergestellt und anschließend in Deutschland zu vollständigen Fahrrädern montiert wird. Im Firmensitz in Kiel sind mittlerweile mehr als 50 Beschäftigte tätig, zu deren Aufgaben neben der Endmontage insbesondere die Koordinierung von Produktion, Vertrieb, Marketing und Produktentwicklung sowie die Umsetzung der sozialen Projekte in Ghana gehört. Rund 40 weitere Arbeitsplätze sind beim *Yonso Project* in Yonso, Ghana entstanden. Die Region profitiert dabei nicht nur durch die geschaffenen Arbeitsplätze – ein Teil der Erlöse der verkauften Fahrräder fließt in einen Fonds, mit dessen Hilfe Bildungsprojekte finanziert werden. Im Jahr 2019 eröffnete die [Yonso Project Model School](#), eine durch den Fonds finanzierte Schule. Mithilfe des Vereins [my Boo Ghana School e.V.](#) können zudem Spenden für die Schule akquiriert und direkt in deren Ausbau und Ausstattung investiert werden.



Abbildung 4: MyBoo City/Trekking Rad (Bildquelle: <https://www.my-boo.de/>)



Gründung

My Boo hat im Rahmen der Gründungsphase Unterstützung durch einen erfahrenen *Business Angel*¹⁵ aus dem privaten Umfeld der Gründer:innen erhalten, der neben seinem Know-how zu strategischen, wirtschaftlichen und technischen Fragen auch Startkapital einbrachte. Nach Darstellung des beteiligten Interviewpartners wurde zudem nach passenden Förderprogrammen gesucht. Der Fokus der gefundenen Förderprogramme lag allerdings auf digitalen Produkten und war damit nicht passend zum Konzept. Zudem war *My Boo* für viele der angebotenen Förderungen bzgl. der Mitarbeiter:innenzahl und des Umsatzes zu klein; keine der vorhandenen Optionen stellte sich demnach als passend heraus. Im Zuge der Gründung wurde auf Beratungsleistungen, die vom sogenannten [Starterkitchen Inkubator](#) angeboten werden, zurückgegriffen. Dies war insbesondere bei juristischen Fragen, wie z. B. mit Blick auf die Markenmeldung, sehr hilfreich. Darüber hinaus wurde das Angebot der [Campus Business Box](#), ein von Studierenden, Unternehmer:innen und Hochschulprofessor:innen initiiertes, gemeinnütziger Kieler Verein, genutzt.

Rechtsform

My Boo wurde ursprünglich als Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) gegründet. Ausschlaggebend für diese Entscheidung waren vor allem der geringe Gründungsaufwand und das geringe Startkapital. Um das persönliche Haftungsrisiko der beiden Gründer zu senken, wurde die Gesellschaft später in eine GmbH umgewandelt. Die seit 2013 in Deutschland mögliche Option der gemeinnützigen GmbH (gGmbH) kam als Rechtsform nicht in Frage, da die Unternehmensgründung bereits 2012 erfolgte. Im Laufe des Jahres 2023 soll die GmbH schließlich in eine GmbH-Holdingstruktur umgewandelt werden, um das Haftungsrisiko weiter zu reduzieren.

Die Kooperation mit dem ghanaischen Partner [Boomers International](#), einem Tochterunternehmen des *Yonso Projects*, basiert auf einer Lieferant:innen-Kund:innen-Beziehung (B2B), wobei *My Boo* mittlerweile auch neue Werkstätten und Werkzeuge mitfinanziert. Die Kooperationsbeziehung ist für Mitteleuropa über einen Exklusivvertrag geregelt, wodurch *my Boo* das ausschließliche Recht gewährt wird, die Fahrräder weiterzuverarbeiten und zu vertreiben. Ursprünglich war *Boomers International* eine Nichtregierungsorganisation (NRO). Da dies aufgrund des komplexen Steuerwesens in Ghana mit formalen Schwierigkeiten für die Kooperation verbunden war, wurde *Boomers* später in eine *Private Limited Company* (Ltd.)¹⁶ umgewandelt.

Finanzierung

In den ersten Unternehmensjahren wurde *My Boo* mithilfe der finanziellen Unterstützung des *Business Angel* aufgebaut. Bereits nach dem erfolgten Markteintritt konnte das Unternehmen einen Großteil der Aktivitäten aus eigener Kraft finanzieren. Das Hauptziel bestand darin, schnell Marktreife zu erreichen, das Feedback der Kund:innen aufzunehmen und die angebotenen Produkte aus organischem Wachstum kontinuierlich zu verbessern. Mittlerweile setzt *My Boo* zudem auf eine Fremdkapitalfinanzierung über Banken, um das Skalierungspotenzial auszuschöpfen.

Die Interviewpartner betonen, dass Profitabilität die Grundlage für den Erfolg eines sozialen Unternehmens bildet. Die Gründer sind fest davon überzeugt, dass soziale Verantwortung und

¹⁵ Bei *Business Angels* handelt es sich um Privatinvestor:innen, die Start-ups in der Frühphase unterstützen. Beratung und Netzwerken stehen dabei an zentraler Stelle. *Business Angels* erhalten Unternehmensanteile und profitieren aktiv vom Erfolg der Gründung (Lexware 2023).

¹⁶ Unter einer Ltd. versteht man die im ghanaischen Gesellschaftsrecht verankerte Form der Kapitalgesellschaft. Sie gleicht der deutschen Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) bzw. ihrer Sonderform, der Unternehmergesellschaft (UG).



wirtschaftlicher Erfolg keinen Widerspruch darstellen, sondern sich gegenseitig bedingen. Jedes verkaufte Fahrrad ermögliche über den Fonds die Finanzierung von Bildungsmaßnahmen in Ghana. Durch den Erfolg und die Expansion des Unternehmens konnte schließlich auch der Bau der *Yonso Project Model School* im Jahr 2019 ermöglicht werden.

Herausforderungen

Wesentliche Herausforderungen betrafen insbesondere kulturelle Unterschiede zwischen Ghana und Deutschland (z. B. in Bezug auf Terminvereinbarungen) sowie die Unübersichtlichkeit bzw. der Mangel passender Fördermöglichkeiten. Zudem stellte das komplexe Steuerwesen in Ghana das Gründungsteam vor weitere Herausforderungen. Aus diesem Grund wurde das ghanaische Partnerunternehmen von einer NRO in eine Ltd. umgewandelt. Als marktorientiertes und sozial ausgerichtetes Unternehmen ist *My Boo* darüber hinaus gefordert, die eigenen Produkte kontinuierlich weiterzuentwickeln und zu vermarkten, um den Fortlauf und Ausbau der sozialen Maßnahmen in Ghana durch profitables Wirtschaften weiter sicherzustellen.

Bedarfe

- Notwendigkeit niedrigschwelliger Fördermöglichkeiten (inkl. Rahmenförderung zur Deckung der Lebenshaltungskosten, wie z.B. während des Studiums)

6.3 mTOMADY gGmbH

Unternehmensvorstellung

mTOMADY ist 2020 in Berlin und Antananarivo, Madagaskar, von einer madagassischen Wirtschafts- und Handelsexpertin und zwei Ärzten der Charité als Ausgründung des *Berlin Institute of Health* gegründet worden. *mTOMADY* soll dazu beitragen, die medizinische Versorgungslücke in vielen afrikanischen Ländern zu schließen. Über die Mobiltelefon-Infrastruktur können auf der Plattform Geld für Gesundheitsdienstleistungen gespart und bezahlt werden sowie Krankenversicherungen abgeschlossen werden. Das System wurde erfolgreich in Madagaskar implementiert und hat dort neben dem Gesundheitsministerium eine Vielzahl an Gesundheitsdienstleister:innen als Partner:innen gewonnen. Seit 2023 ist es zudem in Ghana und Uganda im Einsatz und soll mittelfristig auf die Demokratische Republik Kongo ausgeweitet werden.



mTOMADY

Abbildung 5: Durch *mTomady* ermöglichte medizinische Untersuchung in Madagaskar (Bildquelle: <https://www.mtomady.com/>)

Gründung

mTOMADY wurde als Projekt der 2011 gegründeten Nichtregierungsorganisation *Ärzte für Madagaskar* ins Leben gerufen, um den Zugang zu grundlegenden Gesundheitsdiensten zu verbessern und die gesundheitliche Chancengleichheit in Madagaskar zu fördern. Seit Ende 2020 ist *mTOMADY* ein eigenständiges Sozialunternehmen. Anfang 2021 wurde ein Tochterunternehmen in Madagaskar gegründet. *mTOMADY* erhielt in der Gründungsphase Unterstützung durch den *BIH Digital Health Accelerator*, der Mitarbeitende aus Forschung und Klinik der Charité dabei unterstützt, anwendungs- bzw. marktreife *Digital Health-Lösungen* zu realisieren. Neben Förder-



mitteln von rund 1 Millionen Euro erhielt das Team Mentoring in technischen Themen wie Mobiltechnologie, Produktentwicklung oder Versicherung sowie rechtliche und wirtschaftliche Beratung mit Blick auf die Ausgründung Ende 2020.

Rechtsform

Das Gründungsteam von *mTOMADY* entschied sich mit Blick auf die Rechtsform für eine gGmbH. Ausschlaggebend war nach Angaben der Gründerin der leichtere Zugang zu Fördermitteln gegenüber einer herkömmlichen GmbH. Dennoch ist mit dem Gemeinnützigkeitsstatus die Herausforderung verbunden, dass die Mittel der gGmbH ausschließlich für die in der Satzung festgelegten Zwecke verwendet werden dürfen.

Finanzierung

mTOMADY finanziert sich über eine Mischung aus Fördermitteln und Einkünften. *mTOMADY* verfolgt dafür ein *B2B2C Modell*¹⁷: Die Kund:innen sind in der Regel Versicherungen oder öffentliche bzw. private Organisationen mit einem Programm zur Reduzierung der finanziellen Barriere im Gesundheitssektor. *mTOMADY* als technischer Partner verlangt eine Benutzungsgebühr der Dienstleistungen von den jeweiligen Versicherungen, Implementierungspartner:innen oder Geldgeber:innen. Zusätzliche Forschungsgelder ermöglichen die Implementierung von Forschungsvorhaben. *mTOMADY* versteht sich als gewinnorientiertes Unternehmen. Die Gewinne werden allerdings ohne Dividendenauszahlung reinvestiert. Derzeit ist *mTOMADY* noch von Zuschüssen abhängig, mittelfristig ist die finanzielle Unabhängigkeit das erklärte Ziel.

Herausforderungen

Wesentliche Herausforderungen seit der Gründung betrafen insbesondere Fragen der Skalierung und Internationalisierung. So wurde seitens der Gründerin insbesondere auf eine fehlende staatliche Unterstützung zur Expansionsfinanzierung verwiesen. Darüber hinaus stellen sich für jedes Land spezifische Herausforderungen hinsichtlich der schrittweisen Einführung von *mTOMADY*: In einem ersten Schritt müssen die Bedarfe des Gesundheitssektors identifiziert und verstanden werden. Anschließend gilt es lokale Partner:innen zu identifizieren und darüber den Kontakt zur jeweiligen staatlichen Institution aufzubauen. Bevor eine Skalierung stattfindet, erfolgt die Implementierung über Pilotprojekte.

Bedarfe

- Weitere Finanzierungsinstrumente zur Skalierung und Internationalisierung
- Bereitstellung zusätzlicher Unterstützungsangebote für den gesamten Gründungszyklus, z.B. bzgl. Unternehmensführung (im internationalen Kontext), Steuern, Geschäftsmodell und thematischer Angebote zum Austausch und zur Netzwerkbildung

¹⁷ *B2B2C* steht für *Business-to-Business-to-Consumer* und ist ein Geschäftsmodell, bei dem zwei Unternehmen einander ergänzende Waren oder Dienstleistungen bereitstellen, die auf dieselben Endverbraucherinnen und -verbraucher abzielen.



6.4 Digital Lions

Unternehmensvorstellung

[Digital Lions](#) wurde 2017 gegründet und bietet als weltweit erste geprüfte Fair Trade Digitalagentur ein breites Spektrum an kreativen Dienstleistungen an. Dies beinhaltet Dienstleistungen zu Webseiten, Logos, Bildbearbeitung, Flyern und Broschüren bis hin zu Videos und 2D-Animationen. Die Agentur arbeitet von einem solarbetriebenen IT-Campus am Ufer des Turkana-Sees in Kenia und wird von professionellen Freiwilligen aus der ganzen Welt unterstützt. *Digital Lions* ist seit 2021 von der WFTO als Fair Trade Unternehmen verifiziert und ist ein anerkannter Lieferant des deutschen Weltladen-Dachverbands. Das Sozialunternehmen beschäftigt aktuell zehn Mitarbeiter:innen, die bereits über 200 Projekte für über 100 internationale Kund:innen, vorwiegend in Deutschland, Großbritannien, Kenia, Österreich und der Schweiz, durchgeführt haben.

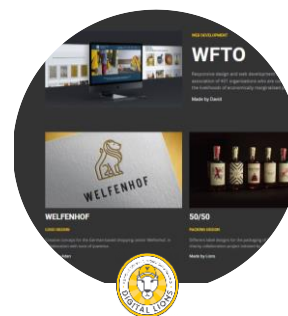


Abbildung 6: Digital Lions Webseite mit Auflistung der angebotenen Dienstleistungen (Bildquelle: <https://digitallions.co/>)

Gründung

Digital Lions hat sich organisch aus der Mutterorganisation [Startup Lions](#) GmbH entwickelt, die seit 2015 im abgelegenen Bezirk Turkana im Norden Kenias aktiv ist. *Startup Lions* ist ein digitales Empowerment-Programm, das jungen Erwachsenen im ländlichen Kenia die Lernmöglichkeit bietet, durch die Entwicklung innovativer Geschäftsideen Geld zu verdienen. Daher wurde ein einzigartiger Informations-, Kommunikations- und Technologie-Campus errichtet (siehe Abbildung 8), der den Talenten abgelegener Gemeinden der Region Möglichkeiten zur Beschäftigungsförderung bietet. *Startup Lions* wurde ursprünglich für „digitale Nomad:innen“ gegründet, die sich in Turkana mit lokalen Entrepreneur:innen vernetzen und zusammenarbeiten.



Abbildung 7: Learning Lions Campus in Turkana (Bildquelle: <https://digitallions.co/>)

Um sicherzustellen, dass gründungswillige Jugendliche inhaltlich auf Augenhöhe mit den „digitalen Nomad:innen“ arbeiten können, hat *Startup Lions* sein bestehendes Angebot aus *Housing*, *Coworking Space* und *Entrepreneurship Training* um die gemeinnützige Unternehmungsgesellschaft [Learning Lions](#) gUG erweitert; ein integriertes Programm zur Schaffung von Arbeitsplätzen, das sich auf abgelegene Gebiete und unterprivilegierte Jugendliche konzentriert. Dabei handelt es sich um ein einjähriges digitales Trainingsprogramm, das digitale Kompetenzen, Spezialisierungen und *Mentoring* in Technologie, Kreativität sowie *Business* vermittelt.

Digital Lions investiert über seine Schwesterorganisation *Learning Lions* in die Ausbildung kreativer Talente. Auch die Gründung von *Digital Lions* erfolgte in Zusammenarbeit mit den ersten Absolvent:innen von *Learning Lions*. Die Kernkompetenzen, wie Gründungs-, Projekt- und Finanzmanagement, sowie das technische *Know-how* ermöglichen es *Digital Lions*, die Beschäftigung regionaler Jugendlicher zu fördern. Bei der Gründung halfen zudem die Netzwerke und bekannten Förderungsprogramme der Mutterorganisation *Startup Lions*: Dazu zählen [B Corp Deutschland](#), der [Weltladen Dachverband](#), und [ILO Business Development Services](#). Vor allem



B Corp Deutschland war für das Sozialunternehmen hilfreich, um Projektaufträge zu identifizieren und sich auf diese zu bewerben.

Rechtsform

Die Mutterorganisation *Startup Lions* sowie die Tochterorganisation *Digital Lions* wurden als GmbH gegründet. Die zweite Tochterorganisation *Learning Lions* wurde zunächst als gUG gegründet, da zu Beginn eine Spendenfinanzierung benötigt wurde. Aktuell plant das Gründungsteam von *Digital Lions*, das Sozialunternehmen in eine gGmbH umzuwandeln, um möglicherweise auch für *Impact-Investor:innen* kreditfähig zu sein. Die Rechtsform der gGmbH erleichtert es Sozialunternehmen zudem, die Gemeinnützigkeitskriterien zu erfüllen. Dennoch versteht sich *Startup Lions* vor allem als Unternehmen, nicht als klassische NRO, gemäß dem Prinzip „(fair) trade not aid“. Wie einer der Gründer hervorhebt, stellt die Kommunikation gegenüber Geldgeber:innen einen Balanceakt dar, bei dem das richtige Verhältnis zwischen den sozialen und unternehmerischen Aspekten eines Unternehmens gefunden werden muss. Denn manche Förderungen legen bei einem Sozialunternehmen mehr Gewicht auf Profitorientierung, andere mehr auf die sozio-ökologische Wirkung.

Finanzierung

Für die Gründung der GmbH wurden 25.000 Euro an Gründungskapital benötigt, das das Gründungsteam durch eine Kombination aus privaten Einlagen, Darlehen und Umsatzerlösen aus den



Abbildung 8: Übersicht der zusammenhängenden Organisation (Bildquelle: <https://www.learninglions.org/>)

verschiedenen (digitalen) Dienstleistungen der Muttergesellschaft sowie aus dem Campus-Betrieb (z. B. Vermietung von Wohnungen und *Coworking Space* an erfolgreiche Absolvent:innen des Trainingsprogramms) finanzierte. Spenden können und wurden nicht in das Gründungskapital eingebracht. *Digital Lions* trägt sich finanziell noch nicht selbst, strebt langfristig aber eine finanzielle Unabhängigkeit von der *Startup Lions* an.

Herausforderungen

Wesentliche Herausforderungen seit der Gründung betrafen insbesondere kulturelle Unterschiede sowie erfolgreiches wirtschaftliches Handeln als faires Sozialunternehmen. Die kulturellen Unterschiede beziehen sich hierbei vor allem auf das unterschiedliche Zeitverständnis zwischen den Mitarbeiter:innen und Klient:innen sowie dem damit verbundenen Zeitmanagement.



Darüber hinaus fehlt es an englischsprachigen Personen, die die Kund:innenkommunikation führen können, so dass ein „Flaschenhals“ entsteht, der die Kommunikationswege verlängert. Um dieser Herausforderung zu begegnen, setzt *Digital Lions* auf (internationale) Freiwillige, die als *kulturelle Brückenbauer* fungieren.

Das faire Wirtschaften bringt ebenfalls Herausforderungen mit sich. Der Preis der angebotenen Dienstleistungen liegt aufgrund der Einhaltung der Prinzipien des Fairen Handels im Vergleich überdurchschnittlich hoch. Es mangelt derzeit seitens der Klient:innen noch an der Bereitschaft, für faire digitale Dienstleistungen einen überdurchschnittlich hohen Preis zu zahlen. Um dieser Herausforderung zu begegnen, sollen der Zielgruppe nahestehende, potenzielle Netzwerkpartner:innen im Globalen Norden verstärkt aktiv werden, um den Mehrwert *fairer* digitaler Dienstleistungen besser zu vermitteln.

Bedarfe

- Marketing- und Verkaufsstrategien, um den Mehrwert von Dienstleistungen, die unter den Prinzipien des Fairen Handels vertrieben werden und dadurch höhere Kosten haben, darstellen zu können
- *Capacity Building* hinsichtlich (internationaler) Unternehmensführung nach der Unternehmensgründung sowie Projektakquise

6.5 MES & DAK

Unternehmensvorstellung

[MES & DAK UG](#) wurde 2015 in Ingelheim am Rhein gegründet. Das soziale FinTech-Unternehmen hat es sich zum Ziel gesetzt, als internationale Plattform die Geschäftstätigkeiten zwischen primär afrikanischen Talenten, Kleinst- und kleinen sowie mittleren Unternehmen (KKMUs), Investor:innen, Finanzinstituten und Regierungen zu erleichtern. Bei der Plattform handelt es sich um eine Software für *E-Commerce* und digitale Finanzdienstleistungen. Weltweit sind rund zehn Mitarbeiter:innen damit beschäftigt, Entwicklungspartnerschaften zu fördern sowie legale Erwerbsmöglichkeiten insbesondere für vulnerable Gruppen zu fördern. Die grundlegende Idee von *MES & DAK* besteht darin, Unternehmen untereinander sowie mit institutionellen Akteur:innen zu verbinden. Durch die Formalisierung und Digitalisierung von Dienstleistungen wie *E-Commerce* (über den firmeneigenen *eShop m'Butik*), digitales Finanzwesen (durch die digitalisierte Buchhaltung *m'Network* zur Erleichterung der Kreditvergabe) und digitale Verwaltung (*m'Gov* und *m'World* zur Kommunikation mit Regierungen) möchte *MES & DAK* zur Beschäftigungsförderung von afrikanischen KKMUs beitragen. Eine Besonderheit bei *MES & DAK* ist die verpflichtende Angabe, wie und zu welchen nachhaltigen Entwicklungszielen (Sustainable Development Goals) die einzelnen Unternehmen beitragen. Neben Deutschland ist das FinTech Unternehmen in Côte d'Ivoire, Ghana, Kenia, Marokko, Mauritius und Sambia tätig.

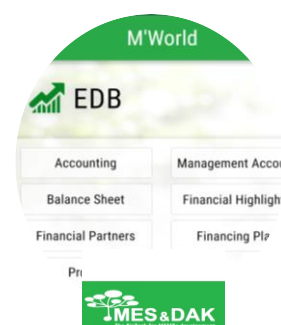


Abbildung 9: Interface der MES&DAK App (Bildquelle: <https://www.mesdak.com/>)

Gründung

Da der Gründer selbst aus Westafrika stammt und die ungenutzten wirtschaftlichen Potenziale seiner Heimat sowie anderer afrikanischer Ländern kennt, wollte er ein Unternehmen gründen,



das die Handelsbeziehungen zwischen dem Globalen Norden und Süden (insbesondere zwischen Deutschland und afrikanischen Ländern) intensiviert und zur nachhaltigen Beschäftigungsförderung afrikanischer Unternehmer:innen beiträgt. Für dieses Unterfangen waren und sind der [Afrika Verein der deutschen Wirtschaft](#) sowie die [deutschen Auslandshandelskammern](#) (AHK) von zentraler Bedeutung. Diese organisieren Konferenzen und Netzwerktreffen, die den Informationsaustausch fördern. Die AHK bieten zudem relevante Dienstleistungen an, die den Markteintritt ins Ausland erleichtern.

Rechtsform

MES & DAK wurde aufgrund des niedrigen Startkapitals von 1 Euro statt 25.000 Euro als UG statt als GmbH gegründet. Auch wenn sich *MES & DAK* als Sozialunternehmen versteht, entschied sich der Gründer bewusst gegen eine gemeinnützige UG (gUG). Gründe dafür seien eine eingeschränkte Finanzierungsmöglichkeit durch die Zweckbindung des Kapitals. Nach Ansicht des Gründers sei es nicht erforderlich, eine soziale bzw. gemeinnützige Kennzeichnung zu haben, um einen sozio-ökologischen *Impact* zu erzielen. In diesem Zusammenhang kritisiert der Gründer die Bedingungen sozialer Förderprogramme, da Unternehmen ohne gemeinnützige Rechtsform häufig ausgeschlossen sind.

MES & DAK soll zukünftig in eine GmbH oder AG umgewandelt werden. Eine gGmbH kommt aus denselben Gründen wie bei der gUG nicht in Frage. Die endgültige Entscheidung hängt jedoch vom Geschäftsszenario im Ausland ab. Denn je nachdem, welche Rechtsform gewählt wird, entstehen entsprechende Vor- und Nachteile für die Unternehmensgründung bzw. -ausweitung im Ausland. Für eine ausländische Gründung werden auch zwei Rechtsformen in Betracht gezogen (jeweils eine für die Gründung in Deutschland und eine im Ausland). Allerdings mangle es derzeit an den rechtlichen Grundlagen für eine solche doppelte Rechtsform bei Unternehmen. Daher wünscht sich der Gründer analog zur doppelten Staatsbürgerschaft die doppelte Rechtsform bei Unternehmen, um binationale Gründungen zu erleichtern. Derzeit prüft *MES & DAK* alle Auswirkungen im Einzelfall, um eine informierte Entscheidung über die zukünftige Rechtsform treffen zu können.

Finanzierung

MES & DAK finanziert sich seit seiner Gründung ausschließlich aus privaten Mitteln. Zudem stellt der Gründer fortlaufend Kreditanträge, z.B. an die Weltbank oder die Afrikanische Entwicklungsbank, und erwägt auch Fördermittelanträge bei Institutionen wie der KfW. Dem Gründer sind finanzielle Förderungen wie z.B. der *ERP-Gründerkredit – StartGeld* der KfW (siehe oben) zwar bekannt, er hat sie allerdings bisher nicht in Anspruch genommen.

Herausforderungen

Eine der größten Herausforderungen bei der Gründung eines binationalen Unternehmens in Afrika sei laut dem Gründer von *MES & DAK* die in Deutschland vorherrschende institutionelle Skepsis gegenüber Sozialunternehmen in Afrika. Zudem seien Förderprogramme, um von Deutschland aus ein Unternehmen in Afrika zu gründen, nicht ausreichend vorhanden. Ebenso sei die Bürokratie der Förderprogramme zu komplex, die zwischen gewinnorientierten und gemeinnützigen Organisationen unterscheidet und entsprechend unterschiedliche Auflagen stellt.



Bedarfe

- Notwendigkeit länderspezifischer Frameworks und binationaler Abkommen zur binationalen Unternehmensgründung („Doppelte Staatsbürgerschaft für Unternehmen“)
- Möglichkeiten zur Förderung von Unternehmen, die nicht explizit über eine Rechtsform als gemeinnützig registriert sind, sich aber dennoch stark gemeinnützig betätigen

6.6 Africa GreenTec

Unternehmensvorstellung

Africa GreenTec wurde 2016 in Deutschland mit primärer Geschäftstätigkeit in Mali gegründet. Das Ziel des Unternehmens besteht darin, die Energieversorgungslücke in ländlichen Regionen Afrikas zu schließen. *Africa GreenTec* hat ein ganzheitliches System namens *Africa GreenTec ImpactSite* zur nachhaltigen Stromproduktion und effizienten Nutzung entwickelt. Das System vereint Stromproduktion sowie Stromverteilung, Kühlung, Wasseraufbereitung und Kommunikation. Somit sollen Nutzer:innen neue Wege zur Produktivitätssteigerung geboten werden. Durch die Nutzung von Solarenergie und einem intelligenten Netzwerk wird der Strom über ein *PrePaid* Tarifsysteem verteilt. Datenanalysen sowie Fernwartung werden ebenfalls ermöglicht. Die *ImpactSites* in Mali und im Niger sollen als Pilotprojekte dienen, um Menschen mit Technologielösungen dabei zu unterstützen, ihre Zukunft nachhaltig und selbstbestimmt zu gestalten und die lokalen Beschäftigungsmöglichkeiten zu fördern. *Africa GreenTec* stellt nach eigener Aussage sicher, dass die Preise und Löhne dem lokalen Kontext entsprechen, um einen autonomen wirtschaftlichen Betrieb zu gewährleisten. *Africa GreenTec* plant, das Geschäftsmodell auf dem wachsenden *Off-Grid* (netzunabhängigen) Markt zu skalieren und somit mehr Menschen zu erreichen.



Abbildung 10: Africa GreenTec Solartainer® im ländlichen Mali (Bildquelle: <https://www.africagreentec.com/>)

Gründung

Die Gründer:innen entschieden sich bewusst für eine unternehmerische und nicht für eine spendenbasierte Herangehensweise, da sie nur darin die Möglichkeit einer nachhaltigen Veränderung sahen. Dies fußte auf der Erkenntnis, dass bereits viele Sozialprojekte in Afrika aufgrund von Finanzierungsengpässen oder mangelnder Nachhaltigkeit gescheitert waren.

Bei der Gründung spielten Erfahrung und Netzwerke eine zentrale Rolle. Während die eine Hälfte des Teams sowohl Gründungs- und Sektorerfahrung mitbrachte, verfügte die andere Hälfte über das nötige lokale sowie regionale *Know-how* und Netzwerk. Ebenfalls profitierte das Sozialunternehmen von den Netzwerken und Förderprogrammen des Deutschen Startup Verbands, des Afrikaverains der deutschen Wirtschaft, der Alliance for Rural Electrification, des Social Entrepreneurship Netzwerks Deutschland (SEND e.V.), sowie von develoPPP bzw. der Deutschen Investitions und Entwicklungsgesellschaft (DEG).

Mit der Zeit erweiterte das Unternehmen seine Geschäftstätigkeit über Mali hinaus. Es errichtete Produktionsstätten und installierte *ImpactSites* nicht nur im Tschad, sondern auch in Madagaskar, Niger und Senegal, wo es auch entsprechende Tochtergesellschaften gründete. Neben diesen Tochtergesellschaften und der Muttergesellschaft beinhaltet die Unternehmensstruktur auch die



Africa GreenTec Asset GmbH, die die Koordinierung der Anleihenfinanzierung der Solartainer®¹⁸ und größere Projektfinanzierungen für Mali übernimmt.

Rechtsform

Die Rechtsform der Muttergesellschaft hat sich über die Jahre geändert. Ursprünglich wurde das Sozialunternehmen *Africa GreenTec* als GmbH gegründet, um dem unternehmerischen Leitgedanken zu entsprechen. Daher kamen andere Rechtsformen wie ein eingetragener Verein (e.V.) oder eine gGmbH nie in Betracht. Als Sozialunternehmen strebt *Africa GreenTec* bewusst danach, gewinnorientiert zu arbeiten, jedoch mit einem klaren Fokus auf die Bewältigung gesellschaftlicher und ökologischer Herausforderungen. Für das Unternehmen seien „Umsätze und Gewinne [...] Mittel zum Zweck – und nicht Zweck in sich selbst“. Parallel zur Muttergesellschaft existiert auch die gemeinnützige Organisation *Africa GreenTec Help e.V.* Der Verein ist steuerrechtlich getrennt und verantwortlich für Projekte zu *Women Empowerment* und Trinkwasserversorgung. Um effektiver Kapital für die Geschäftstätigkeiten beschaffen zu können, hat sich die 2016 gegründete *Africa GreenTec GmbH* in die heutige *Africa GreenTec* Aktiengesellschaft (AG) umgewandelt. Die Tochtergesellschaften im Ausland sind in der Regel als *société à responsabilité limitée (sarl)* gegründet, was mit der deutschen GmbH vergleichbar ist.

Finanzierung

Die Finanzierungsquellen des Sozialunternehmens sind vielfältig. Die ersten Solarcontainer wurden hauptsächlich durch Crowdfunding finanziert. Später kam die Betreibergesellschaft *Africa GreenTec Asset GmbH* hinzu, die die Anleihen für die von der deutschen und malischen Regierung unterstützten Projekte koordiniert. Die in Mali gegründete Betreibergesellschaft *Africa GreenTec Électricité Rurale SARL* finanziert den dortigen Anlagenbetrieb mittels malischer Anteilseigner:innen und Geschäftsleiter:innen. Zudem erhielt das Sozialunternehmen finanzielle Unterstützung von der Deutschen Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH (DEG) und von [AfricaConnect](#). Darüber hinaus hat *Africa GreenTec* Zuschüsse von Stiftungen beantragt. Die Gelder dieser gemeinnützigen Stiftungen sind zweckgebunden, was den Handlungsspielraum für *Africa GreenTec* bei der Verwendung dieser Gelder einschränkte.

Herausforderungen

Die finanziellen Mittel des BMZ werden im Vergleich zu möglichen Investitionen aus dem privaten Markt als begrenzt eingeordnet. Zudem seien die Auflagen des BMZ für die finanzielle Förderung äußerst hoch und strikt. Der Interviewpartner von *Africa GreenTec* wies diesbezüglich auch darauf hin, dass die Auflagen des BMZ für Sozialunternehmen nicht eindeutig sind. Es gebe zwar klare Auflagen für NGOs und klassische gewinnorientierte Unternehmen, aber bei der Mischform eines Sozialunternehmens sei unklar, wann ein Sozialunternehmen ähnlich wie eine NGO gefördert werden könne und wann es ähnlich wie ein Unternehmen behandelt werde. Andere Fördermechanismen erscheinen *Africa GreenTec* ebenfalls schwierig. *Africa GreenTec* wünscht sich einerseits Zuschüsse zur Finanzierung von bspw. Marktanalysen und Durchführbarkeitsstudien und andererseits Kreditmöglichkeiten für Sozialunternehmen. Damit einhergehend sollte der deutschen Entwicklungs- und finanziellen Zusammenarbeit mehr Wertschätzung entgegengebracht werden. Besonders im Vergleich zu indischen, chinesischen oder türkischen Firmen wünscht sich *Africa Green Tec* mehr finanzielle Förderung.

¹⁸ Solartainer sind Solarmodule für Batteriespeicher, Wasserreinigungsanlagen und Satellitenantennen, welche in einem Container verbaut sind.



Eine operative Herausforderung bestehe zudem in der Auswahl der Interventionszone. Die politische und wirtschaftliche Instabilität vieler afrikanischer Länder beeinträchtigt die Skalierung des Sozialunternehmens. Daher sei ein starkes lokales Netzwerk von zentraler Bedeutung. Es bestehe Bedarf an Sondierungsgesprächen mit Ministerien und lokalen Behörden sowie Markt- und Durchführbarkeitsstudien, um das Marktpotenzial in entsprechenden Nischen zu identifizieren. Lokale Behörden und das Sozialunternehmen müssten ein gemeinsames Verständnis für das Vorhaben schaffen, um Widerstand in der Bevölkerung zu verhindern. Darüber hinaus sei die Gründung der Tochtergesellschaften besonders aufwendig gewesen und habe externe Beratung benötigt. So mussten Genehmigungen seitens des jeweiligen Energieministeriums beantragt werden. Dies sei häufig ein sehr langatmiger und bürokratischer Prozess, der zwischen vier und acht Monaten dauern könne, und erfordere finanzielles Durchhaltevermögen seitens des Unternehmens und seiner Investor:innen mit Firmenanteilen.

Bedarfe

- Förderprogramme für Sozialunternehmen (unter Berücksichtigung des besonderen Kontexts des Wirtschaftens mit sozio-ökologischem *Impact*)
- Verbesserte Finanzierungslandschaft in Deutschland (über Beratungsangebote hinaus)
- Größere Wertschätzung der deutschen Entwicklungs- und finanziellen Zusammenarbeit seitens der Förderprogramme

7. Handlungsempfehlungen

7.1 Allgemeine Handlungsempfehlungen

Aus der Bestandsanalyse lassen sich verschiedene allgemeine Handlungsempfehlungen ableiten. Diese richten sich an Förderinstitutionen auf Bundes- und Landesebene und sollten es ihnen ermöglichen, die Rahmenbedingungen für die Förderung von Sozialunternehmen effizient und zielorientiert weiterzuentwickeln.

Handlungsempfehlung 1: Fokus auf sozio-ökologische Wirkungen diskutieren

Wie aus mehreren Fallstudien hervorgeht, plädieren einige Sozialunternehmer:innen für eine realistische Einordnung der Aussagekraft von und des Bedarfs an Wirkungsmessung bzw. Wirkungsnachweisen. Einige Förderprogramme (z. B. „*REACT with impact*“ des BMWK) verlangen quantitative sowie qualitative Nachweise der geplanten Wirkung. Eine solche Wirkungsmessung bedeutet wiederum für das Sozialunternehmen zusätzliche Kosten, für die es selbst aufkommen muss. Dies gleiche im äußersten Falle einem Nullsummenspiel, was im Umkehrschluss die Förderung obsolet mache.

Zudem besteht die Herausforderung, dass sich Wirkungen manchmal nur schwer nachweisen lassen. In diesem Zusammenhang hob die *Sustify* Gründerin hervor, dass sich eine ihrer Wirkungen (Lernerfolg) mit den ihr zur Verfügung stehenden Mitteln nicht messen ließe. Des Weiteren verwiesen einige der interviewten Sozialunternehmen bei einer Nachweispflicht der in-



tendierten Wirkung auf die Gefahr von *Impact-Washing*, was beschönigte Wirkungsdarstellungen oder gar Falschmeldungen beinhalten kann. Auch dies widerspreche im Umkehrschluss dem eigentlichen Zweck der Förderung.

Zugleich sollte aus diesen strukturellen Herausforderungen nicht der Schluss gezogen werden, dass Wirkungsmessung zu vernachlässigen ist. Insbesondere für Sozialunternehmen ist ein wirkungsorientiertes Monitoring von großer Bedeutung. Durch Entscheidungen, die auf evidenzbasierten Erkenntnissen beruhen, können Ressourcen gezielter und effizienter eingesetzt werden und die Unternehmensstrategie auf die tatsächliche Wirkung der Aktivitäten sowie die Bedarfe der Zielgruppe ausgerichtet werden. Wie in den Fallstudien deutlich wurde, mangelt es jedoch vielen Sozialunternehmen, vor allem in der Gründungsphase, an den finanziellen Möglichkeiten, unabhängige externe Evaluationen und Durchführbarkeitsstudien zu finanzieren. Vor diesem Hintergrund könnten zusätzliche Förderangebote spezifisch auf das Thema Wirkungsmessung abzielen, zum Beispiel durch die Bereitstellung von Fördermitteln für die Entwicklung geeigneter Indikatoren. Dies würde auch die Wirkungskommunikation vereinfachen – verbunden mit einer möglichen höheren Attraktivität für Kapitalgeber:innen bzw. Investor:innen.

Handlungsempfehlung 2: Zugangsvoraussetzungen zu Förderprogrammen abbauen

Bürokratische Hürden

Mehrere Sozialunternehmen haben in den Interviews die bürokratischen Hürden der (finanziellen) Förderprogramme angesprochen und sprechen sich für eine Reduzierung der Antragskomplexität aus. Die Fallbeispiele zeigen, dass die Antragsverfahren für Förderprogramme vielfach als zu bürokratisch, spezifisch oder komplex wahrgenommen werden. *myBoo* verwies bspw. auf ihre Herausforderung, finanzielle Förderung für die Herstellung und den Vertrieb eines klassischen Gebrauchsguts zu erhalten. Die meisten Angebote seien darauf ausgelegt, Digitalisierungsprojekte zu fördern (z. B. die *Tech Entrepreneurship Initiative* '[Make-IT in Africa](#)').

Die aktuelle finanzielle Förderlandschaft ist laut Aussage mehrerer Interviewpartner:innen noch zu wenig auf die besondere Beschaffenheit von Sozialunternehmen ausgerichtet. Es besteht daher ein Bedarf, diese Antragsverfahren für Förderprogramme gezielt und adressat:innengerecht zu vereinfachen, um bürokratische Hürden abzubauen und den Zugang zu Fördermitteln zu erleichtern.

Einordnung der Rechtsform

Gleichzeitig stellt sich die Frage, ob die Rechtsform tatsächlich ein Hindernis für eine Förderung darstellen sollte. Einige Interviewpartner:innen berichteten, dass ihnen aufgrund des fehlenden Gemeinnützigkeitsstatus der Zugang zu bestimmten Förderprogrammen verwehrt blieb. Diese Einschränkung betrifft somit auch Unternehmen, die zwar grundsätzlich durch ihre Zweckoffenheit gekennzeichnet sind, jedoch im gemeinnützigen Sinne handeln.



Handlungsempfehlung 3: Finanzierungsinstrumente ausbauen

Aus den Interviews mit Sozialunternehmen geht hervor, dass deren Liquidität häufig vergleichsweise niedrig ist. Die finanziellen Mittel für Förderprogramme, die sich an soziale Startups richten, sollten gegebenenfalls erhöht werden, um eine angemessene Unterstützung der geförderten Projekte sicherzustellen. Dies kann bspw. in Form einer Rahmenförderung sein, wenn Gründer:innen im Studium schon gründen wollen und darüber die Lebenshaltungskosten decken müssen. Dabei sollte sich die Rahmenförderung an dem jeweiligen Familienstand orientieren.

Es besteht weiterhin Bedarf an zusätzlichen Finanzierungsinstrumenten zur Skalierung bzw. Internationalisierung gegründeter Sozialunternehmen mit *Impact* im Globalen Süden. Der Großteil der bestehenden Förderprogramme konzentriert sich auf die Gründungsphase. In den Fallbeispielen wurde der Bedarf nach einer solchen Expansionsförderung deutlich.

Des Weiteren könnte die aktuelle Förderlandschaft afrikaspezifischer ausgebaut werden. Angesichts der besonderen Herausforderungen und Potenziale in Afrika sollten spezifische Programme entwickelt werden, um die regionale wirtschaftliche Entwicklung zu fördern.

Handlungsempfehlung 4: Stärkerer Fokus auf einen nachhaltigen *Business Case*

Zur gezielten Förderung nachhaltiger Sozialunternehmen sei nach Aussage der Interviewpartner:innen der sogenannte *Business Case* von großer Bedeutung. Viele Gründer:innen sind der Auffassung, dass nur eine wirtschaftliche Unternehmung eine nachhaltige sozio-ökologische Wirkung, wie z. B. Beschäftigungsförderung oder Finanzierung von Bildungsmaßnahmen, erzielen kann. Daher sei es unabdingbar, dass bei binationalen Gründungen das Unternehmenspotenzial und die Durchführbarkeit genauestens überprüft und sichergestellt werden. Dazu benötigt es u.a. Industrierwissen, Kenntnisse des sozio-ökonomischen Kontextes und einen durchdachten und durchführbaren *Business Plan*. Da die Prüfung eines solchen *Business Case* finanzielle und zeitliche Ressourcen bindet, könnte hier finanzielle Unterstützung dienlich sein, um entsprechende Durchführbarkeitsstudien in Auftrag geben zu können. Gleichzeitig zeichnet sich ein guter *Business Case* dadurch aus, dass das Unternehmen langfristig unabhängig von Fördergebern agieren kann. Eine Möglichkeit hierfür besteht darin, das Förderprogramm so zu konzipieren, dass die Förderbeträge von Jahr zu Jahr reduziert werden.

Handlungsempfehlung 5: Kapazitäten der Gründer:innen (auch nach der Gründung) ausbauen

Aus den Interviews wurde deutlich, dass sich die meisten Förderungsprogramme auf die Gründungsphase fokussieren. Dabei stehen viele Gründer:innen auch nach der Gründung vor Herausforderungen, die durch gezielte Fördermaßnahmen erleichtert werden könnten. In diesem Zusammenhang wurden von einigen Gründer:innen Hürden in Bezug auf verschiedene rechtliche Anforderungen (z.B. mangelnde Kenntnisse bzgl. ausländischem Vertrags- oder Arbeitsrecht), interkulturelles Management (z.B. Umgang mit Sprachbarrieren oder Managen eines



interkulturellen Teams) oder langfristige Investor:inneneinbindung bzw. Kapitalbeschaffung genannt.

An dieser Stelle könnte die deutsche Förderlandschaft ansetzen und entsprechende Fortbildungen anbieten, wobei sie sich an bewährten Angeboten im Ausland orientieren kann (z.B. das *Social Entrepreneurship Bootcamp* „[Social & Inclusive Business Camp](#)“ von der französischen Gesellschaft für Entwicklungszusammenarbeit *Agence Française de Développement*). Schwerpunktthemen könnten dabei die folgenden Bereiche umfassen: Vertragsgestaltung bei gewinnorientierten bzw. gemeinnützigen Organisationen, (internationales) Steuerwesen, Marketing, internationales Management, Kulturkompetenz, internationales Arbeitsrecht, Zeitmanagement oder Durchführung von Marktanalysen. In diesem Zusammenhang könnten auch Mentoring-Programme (inkl. Partner:innenvermittlung) zielführend sein, damit Gründer:innen nach der Gründungs- und v.a. während der Skalierungsphase ihres Unternehmens von den Erfahrungen etablierter internationaler (Sozial-)Unternehmen profitieren können.

7.2 Handlungsempfehlungen spezifisch für die Freie Hansestadt Bremen (kommunale und Landesebene)

Aus der Bestandsanalyse lassen sich zwei spezifische Handlungsempfehlungen für die Stadt bzw. das Land Bremen ableiten. Diese sollten es der dortigen Förderlandschaft ermöglichen, die Rahmenbedingungen für die Förderung von Sozialunternehmen mit *Impact* im Globalen Süden effektiv und zielorientiert weiterzuentwickeln, vor allem in Hinblick auf die dort ansässige Diaspora.

Handlungsempfehlung 6: Gründergeist mit *Impact* im Globalen Süden in Bremen gezielt fördern

Bremen ist bereits ein Standort, der einen starken Fokus auf Unternehmertum setzt und diesen gezielt durch Maßnahmen wie Existenzgründungsberatungen oder Gründungseinrichtungen wie dem *Starthaus Bremen und Bremerhaven* fördert. An diese bisherigen Erfolge kann angeknüpft werden, indem bestehende Initiativen, wie z. B. das Projekt *Fair gründen*, weiter fortgeführt und ausgebaut werden, um mittelfristig auch die Zielgruppe der Diaspora, die bislang nur in geringem Maße die bestehenden Angebote nutzt, besser in das Bremer Gründungsökosystem zu integrieren. Dabei könnten solche Initiativen weiterhin verstärkt einen Fokus auf Unternehmensgründungen im Ausland legen und *Best Practices* erstellen. Hierbei kann das von der Senatorin für Wirtschaft, Arbeit und Europa in Auftrag gegebene Gutachten zum Ökosystem für Sozialunternehmen nützlich sein.

Schließlich ließen sich bereits vorhandene Kooperationen zwischen den Bremer Förderinstitutionen und Forschungseinrichtungen (wie z.B. zwischen Bremen und Prof. Freiling ([Lehrstuhl für Mittelstand, Existenzgründung und Entrepreneurship](#) der Universität Bremen) intensivieren. In diesem Sinne wären Praxisseminare mit Studierenden denkbar, bei denen diese im Rahmen ihres Studiums unter Aufsicht des wissenschaftlichen Personals des Lehrstuhls und nach wissenschaftlichen Standards beispielsweise Durchführbarkeitsstudien oder Marktstrategien für



soziale Startups erarbeiten, die eine Wirkung im Globalen Süden anstreben. Ein ähnliches Konzept ist bereits an anderen Universitäten etabliert, so etwa an der Universität Passau im Rahmen des Kurses „Problemlösung und Kommunikation im Management“ am [Lehrstuhl für strategisches Management, Innovation und Entrepreneurship](#) (Prof. König), „Problemlösung und Kommunikation im digitalen Zeitalter“ am [Lehrstuhl für Unternehmensführung](#) (Prof. Hungenberg bzw. Junge) der Friedrich-Alexander-Universität in Nürnberg oder „Advanced Problemsolving and Communication“ am [Lehrstuhl für strategisches und internationales Management](#) (Prof. Wulf) der Philipps Universität Marburg. Diese Lehrstühle stellen somit weitere Anlaufstellen für Bremen dar.

Handlungsempfehlung 7: Länderframeworks bzw. FAQs für binationale Gründungen erstellen

Die größte Herausforderung für bi- oder internationale Sozialunternehmen im Globalen Süden stellte die Unternehmensgründung im Ausland dar. Jedes Land hat seine eigenen Richtlinien und Bestimmungen, die neben den deutschen Vorschriften einen zusätzlichen „bürokratischen Dschungel“ darstellen. Um hierbei Abhilfe und eine erste Orientierung zu verschaffen, könnte Bremen gemäß den Bedarfen der dort ansässigen Diaspora für die entsprechenden Länder eigene Profile oder eine Auflistung häufig gestellter Fragen und Antworten erstellen.

Eine solche Handreichung sollte einen Überblick über Geschäftspotenziale in ausgewählten Ländern des Globalen Südens geben, auf mögliche Anlaufstellen im Ausland (z. B. Botschaften, etablierte Unternehmen, NRO) verweisen und übersichtliche, niedrigschwellige Informationen zu Zollbestimmungen, Steuern, Lizenzen sowie anderen rechtlichen oder verwaltungstechnischen Anforderungen enthalten. Wie in der Gegenüberstellung der primären Herkunftsländer der Bremer Diaspora mit dem Geschäftsklima deutlich wurde, wären Frameworks für Ghana, Indien und China für das Land Bremen besonders relevant. China nimmt als eines der Zielländer der Wirtschaftsförderung Bremen (WfB) jedoch eine Sonderrolle ein, so dass ein Framework gänzlich andere Bedarfe als für Ghana und Indien beispielsweise erfüllen müsste.



Literaturverzeichnis

- Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (2020): Bevölkerung mit Migrationshintergrund in den Bundesländern: BiB – Fakten – Bevölkerung mit Migrationshintergrund in den Bundesländern: <https://www.bib.bund.de/DE/Fakten/Fakt/B92-Bevoelkerung-mit-Migrationshintergrund-Bundeslaender.html> [05.06.2023].
- Demografieportal (2023): Demografie in Bremen: <https://www.demografie-portal.de/DE/Politik/Bremen/demografie-in-bremen.html> [05.06.2023].
- Economist Intelligence (2022): Democracy Index 2022: <https://www.eiu.com/n/campaigns/democracy-index-2022/> [05.06.2023].
- Gabler Wirtschaftslexikon (2019): User Experience Design: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/user-experience-design-100263> [10.07.2023].
- Heritage Foundation (2023): Index of Economic Freedom: <https://www.heritage.org/index/> [05.06.2023].
- Lexware (2023): Bootstrapping: <https://www.lexware.de/wissen/gruendung/bootstrapping/> [10.07.2023].
- TheGlobalEconomy.com/Weltbank (2021): Political Stability Index: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/wb_political_stability/ [05.06.2023].
- Statista (2022): Statista basierend auf dem Ausländerzentralregister in Bremen: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/995618/umfrage/auslaender-in-bremen-nachherkunftslaendern/> [05.06.2023].
- Weltbank (2021): Ease of doing business: <https://archive.doingbusiness.org/en/rankings> [05.06.2023].
- Virtuelles Museum der Migration (2023): Arbeitsmigration nach Bremen und Gröpelingen: [https://zis-virtuelles-museum-der-migration.de/nach-bremen-und-groepelingen/#:~:text=Im%20Jahr%201956%20kamen%2082.500,6.400\)%20auf%20die%20Hansestadt%20entfielen](https://zis-virtuelles-museum-der-migration.de/nach-bremen-und-groepelingen/#:~:text=Im%20Jahr%201956%20kamen%2082.500,6.400)%20auf%20die%20Hansestadt%20entfielen) [05.06.2023].



Anhang

Tabelle 3: Kriterien zur Auswahl geeigneter Fallbeispiele

Kriterium	Bewertungsmaßstab	K.O.-Kriterium?	Entscheidungskriterium?
Geschäftszeitraum	Die Organisationsgründung sollte nach 2010 erfolgt und die Organisation heute noch aktiv sein.	Ja	
Gründungsort	Die Organisation sollte in Deutschland gegründet worden sein.	Ja	
Gründer:innen	Personen mit Herkunft aus dem Globalen Süden sollten Teil des Gründer:innen-Teams sein.		Ja
Geographischer Fokus	Die Organisation sollte sowohl in Deutschland als auch in einem oder mehreren DAC-Ländern agieren.	Ja	
Soziale / ökologische Zielsetzung	Die primäre Zielsetzung der Organisation sollte eine soziale / ökologische Wirkung beinhalten.	Ja	
Thematischer Fokus	Das Unternehmen wirkt in den Bereichen Fairer Lieferketten, Kreislaufwirtschaft oder Beschäftigungsförderung (Schaffung von Arbeitsplätzen).		Ja
Wertschöpfung im Globalen Süden	Die überwiegende Wertschöpfung der Organisation sollte im Globalen Süden erfolgen.	Ja	
Unternehmensform	Bspw. GmbH, gGmbH, UG, etc.	Ja	
Finanziell nachhaltiges Geschäftsmodell	Die ausgewählte Organisation sollte auf einem finanziell nachhaltigen Geschäftsmodell beruhen	Ja	
Wirkungsorientierung nachweisbar	Das Wirkungsmodell der Organisation wird detailliert und logisch beschrieben.		Ja
Bezug zu den SDGs	Explizite Orientierung an mindestens einem der SDGs 1 - 17 bei der Leistungserbringung	Ja	

Impressum



Freie Hansestadt Bremen

Senatskanzlei
Am Markt 21
28195 Bremen

Mainlevel Consulting AG

Kölner Straße 3
65760 Eschborn

Für den Inhalt dieser Publikation sind allein die Freie Hansestadt Bremen und Mainlevel verantwortlich; die hier dargestellten Positionen geben nicht den Standpunkt von Engagement Global oder des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung wieder.

Gefördert durch

**ENGAGEMENT
GLOBAL**
Service für Entwicklungsinitiativen



mit ihrer

SERVICESTELLE
KOMMUNEN IN DER EINEN WELT

mit Mitteln des



Bundesministerium für
wirtschaftliche Zusammenarbeit
und Entwicklung

