

Der Social Return on Investment im Kontext der Präventionsarbeit

Bachelorarbeit

zur Erlangung des akademischen Grades

Bachelor of Art in Business

F a c h h o c h s c h u l e O b e r ö s t e r r e i c h

Studiengang: Sozial- und Verwaltungsmanagement, Linz

Studienzweig: Sozialmanagement

Verfasser: Roman Häubl

Matrikel-Nr.: 08/1/0562/071

Gutachter: Prof. (FH) Mag. Dr. Thomas Prinz

Linz, am 30. August 2011

Eidesstattliche Erklärung

Ich erkläre hiermit an Eides statt, dass ich die vorliegende Bachelorarbeit mit dem Titel „Der Social Return on Investment im Kontext der Präventionsarbeit“ selbstständig und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe. Die den benutzten Quellen wörtlich oder inhaltlich entnommenen Stellen sind als solche kenntlich gemacht. Die Arbeit wurde bisher in gleicher oder ähnlicher Form keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch noch nicht veröffentlicht.

Linz, am 30. August 2011

Roman Häubl

Kurzfassung

Durch schwindende Sozialerlöse und der vermehrten Konkurrenz unter den Anbieterorganisationen ist einmal mehr die deutliche Kommunikation des erzeugten gesellschaftlichen Nutzens der eigenen Leistung vonnöten. Aber auch politische Entscheidungsträger benötigen bessere Informationen über Wirkungszusammenhänge und ökonomische Effekte, die der Betrieb sozialer Organisationen erzeugt.

Gerade hier setzt das Konzept des „Social Return on Investment“ (SROI) an. Mittels einer Kombination aus betriebswirtschaftlichen und ökonomischen Berechnungsmethoden können neue Benchmarksysteme entworfen und kompetentere Allokationsentscheidungen getroffen werden. Neben einer Erläuterung der unterschiedlichen Schwerpunkte der einzelnen SROI-Konzeptionen, die in den letzten Jahren entwickelt wurden, wird eine Anwendung des SROI auf den Präventionsbereich untersucht.

In wie weit sich dieser Ansatz im Bereich der Präventionsarbeit verwenden lässt und welche spezifischen Problemstellungen dabei auftauchen, ist hauptsächliches Thema dieser Arbeit. Dazu werden themenspezifische Fachbereiche erläutert und miteinander in Verbindung gebracht, sowie anhand einer Modellrechnung über eine Schuldnerpräventionsabteilung verdeutlicht.

Abstract

Due to dwindling social budgets and the ongoing increase of competition among social-profit organisations, the explicit communication about the generated social profit is, once again, of outmost importance. Also politicians need better information about the coherence of outcomes and the economical effects, which are produced by these organisations. This is where the “Social Return on Investment” (SROI) links in. Using a combination of micro- and macroeconomic calculation, the SROI provides new benchmarking-systems and allows qualified decisions to be made.

Additionally to the explanation of the different focuses of existing SROI-concepts, this paper tries to test the SROI in the general sector of prevention campaigns.

How well the SROI approach is applicable and which problems do appear, is the main subject of this paper. Specific related topics are discussed, connected to each other, plus demonstrated via a model calculation about a specific prevention department.

Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung.....	1
2 Der Social Return on Investment.....	2
2.1 Grundlagen des SROI-Konzeptes.....	3
2.2 Die Prinzipien des SROI.....	5
2.3 Monetarisierung von Werten	6
2.4 Formen des SROI-Konzeptes.....	8
2.4.1 der REDF-SROI.....	8
2.4.2 der NEF-SROI.....	9
2.4.3 der xit-SROI.....	11
2.4.3.1 SROI 1: Institution.....	11
2.4.3.2 SROI 2: Individuum.....	12
2.4.3.3 SROI 3: Opportunitätserträge.....	13
2.4.3.4 SROI 4: Regionalökonomische Wirkung.....	13
2.4.3.5 SROI 5: Lebensqualität.....	13
2.5 Begriffserklärungen.....	15
3 Gesellschaftlicher Mehrwert einer sozialen Dienstleistung.....	16
3.1 Ziele sozialer Dienstleistungen.....	21
3.2 Kosten sozialer Dienstleistungen.....	23
3.3 Berechnung der Kosten sozialer Dienstleistungen von Seiten der Organisation.....	25
3.3.1 Kostenartenrechnung.....	26
3.3.2 Kostenstellenrechnung.....	27
3.3.3 Kostenträgerrechnung.....	28
3.4 Berechnung der Kosten sozialer Dienstleistungen von Seiten der Gesellschaft.....	28
3.4.1 direkte Kosten.....	29
3.4.2 indirekte Kosten.....	30
3.4.3 intangible Kosten.....	31
3.5 Prävention als Methode sozialer Dienstleistungen.....	32
3.5.1 Differenzierungsmöglichkeiten von Prävention.....	33
3.5.2 Messung der Effekte präventiver Leistungen.....	34
4 Schulden und Überschuldung.....	36
4.1 Ursprünge privater Verschuldungssituationen.....	36
4.2 Folgen und Gründe privater Überschuldung.....	38
4.3 Schuldensituation in Österreich.....	39

4.4	Jugendverschuldung in Oberösterreich.....	40
4.4.1	Quantitative Befragung in Schulen.....	41
4.4.2	Qualitative Interviews mit bereits verschuldeten jungen Menschen.....	42
4.4.3	Einschätzungen bereits laufender Präventionsmaßnahmen.....	42
5	Die Schuldnerberatung Oberösterreich.....	43
5.1	Entwicklungsgeschichte der Schuldnerberatung in Österreich.....	43
5.2	Entwicklungsgeschichte der Schuldnerberatung in Oberösterreich.....	44
5.3	Aufbau der Schuldnerberatung Oberösterreich.....	45
5.4	Die Präventionsabteilung „Klartext“.....	45
5.4.1	Zielgruppen von Klartext.....	47
5.4.2	Angebote von Klartext.....	48
5.4.2.1	Cashflow	49
5.4.2.2	Cash+Job.....	50
5.4.2.3	Schulprojekt Schuldenfallen.....	50
6	SROI-Modellrechnung.....	52
6.1	SROI 1: Institutioneller SROI von Klartext.....	53
6.2	SROI 2: Individueller SROI von Klartext.....	55
6.2.1	SROI 2: Leistungsjahr.....	56
6.2.2	SROI 2: zukünftige Auswirkungen.....	59
6.3	SROI 3: Opportunitätskosten der Schuldnerprävention.....	61
6.4	SROI 4: regionalökonomische Wirkung von Klartext.....	62
6.5	SROI 5: Lebensqualität der Teilnehmer.....	63
7	Resümee.....	64
8	Literaturverzeichnis.....	67

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: 3-E-Konzept von Budäus, entnommen aus http://www.olev.de/e/effekt.htm (Stand: 30.08.2011).....	4
Abbildung 2: Wirkungsmodell sozialer Dienstleistungen, entnommen aus Halfar (2009), 3.....	5
Abbildung 3: Measuring Value, entnommen aus Gair (2005), 5.....	9
Abbildung 4: Ergebnisse des SROI 1, entnommen aus Schellberg (2011) Fachvortragsfolien, INAS-Kongress Linz.....	12
Abbildung 5: Analyseebenen und Aussagekraft verschiedener SROIs, entnommen aus Schellberg (2011) Fachvortragsfolien, INAS-Kongress Linz.....	14
Abbildung 6: Messbarkeit von Wertschöpfung, entnommen aus Schellberg (2011) Fachvortragsfolien, INAS-Kongress Linz.....	18
Abbildung 7: Struktur eines Kosten- und Leistungsrechnungssystems, Abb. entnommen aus Horvath (2009), 424.....	26
Abbildung 8: Gründe für Überschuldung - Einfachnennungen bei Erstberatungen 2010, entnommen aus ASB Schuldenreport 2011, 10.....	39
Abbildung 9: Schuldenhöhe bei Jugendlichen, entnommen aus Gabanyi/Hemedinger/Lehner (2007b), 13.....	41
Abbildung 10: 15- bis 18-Jährige haben das Gefühl, dass ihre Eltern während der Kindheit ..., entnommen aus Gabanyi/Hemedinger/Lehner (2007b), 17.....	42
Abbildung 11: Zielgruppenmatrix von Klartext, eigene Darstellung.....	49
Abbildung 12: Brutto-Nettowerte der Dienstnehmer für die Modellrechnung, eigene Darstellung.....	54
Abbildung 13: Aufschlüsselung der Personalkosten des Dienstgebers, eigene Darstellung.....	54

Gendergerechtes Formulieren

Bei der Bachelorarbeit wird auf den gendergerechten Anhang von ‚-Innen‘ verzichtet. Dies soll vor allem dazu dienen, den Text flüssiger lesbar zu machen. Natürlich sind bei allen in Betracht kommenden Wörtern sowohl die männliche als auch die weibliche Form gemeint. Es liegt nicht im Ansinnen des Verfassers „gender-diskriminierend“ zu formulieren.

Abkürzungsverzeichnis

AMS	Arbeitsmarktservice
ASB	Dachorganisation der staatlich anerkannten Schuldenberatungen
DCF	Discounted Cash Flow
ECDN	European Consumer Debt Network
INAS	Internationale Arbeitsgemeinschaft Sozialmanagement / Sozialwirtschaft
KNA	Kosten-Nutzen-Analyse
NEF	New Economics Foundation
NPM	New Public Management
REDF	Roberts Enterprise Development Fund
SBOÖ	Schuldnerberatung Oberösterreich
SILC	Community Statistics on Income and Living Conditions
SROI	Social Return on Investment

1 Einleitung

Da der rein altruistische, solidarische Gedanke als Begründung zur Verwendung öffentlicher Mittel für soziale Projekte und Maßnahmen, im Sinne einer „Ökonomisierung des Sozialbereiches“¹ immer mehr hinter den Leistungs-, bzw. Konsumgedanken zurück gedrängt wird, sind Anbieterorganisationen gefordert einen transparenten Leistungsnachweis zu erbringen, um in Budgetverhandlungen mit öffentlichen und privaten Trägern nicht in Argumentationsnot zu geraten. Gerade wegen ihrer meist erst langfristigen und nur schwer ersichtlichen Auswirkungen ist dieser Leistungsnachweis in der Präventionsarbeit schwierig zu erbringen.

Die oft kurzfristige Handlungslogik von politischen Entscheidungsträgern fordert daher von Anbieterorganisationen präventiver Maßnahmen neue Methoden zur Rechtfertigung ihrer Arbeit und neue Wege in der Argumentation für Präventionsarbeit als wichtiges und wirksames Mittel zur Vermeidung gesellschaftlich unerwünschter Ereignisse und Zustände.

Die Social Return on Investment-Analyse (SROI) ist ein relativ junger Ansatz, der versucht, den durch soziale Organisationen geschaffenen gesellschaftlichen „Mehrwert“ möglichst umfassend zu beschreiben und zu bewerten. Die Methode errechnet den betriebswirtschaftlichen Unternehmenswert und misst auf monetärer Basis die Auswirkungen dessen Leistungen, bzw. die dadurch entstehenden Einsparungen für die öffentliche Hand.²

In wie weit sich dieser Ansatz auch für Präventionsarbeit umsetzen lässt und mit welchem Aufwand dies verbunden wäre, ist zentrales Thema dieser Arbeit. Im theoretischen Teil wird versucht, Prävention hauptsächlich auf einer Metaebene zu betrachten und diese erst in der Modellberechnung auf einen einzelnen konkreten Teilbereich, der Schuldnerprävention, herunter zu brechen.

¹ Bremer; in Schernus/Bremer (2007), 113

² Vgl. SROI Österreich www.sroi.at (Zugriff: 10.08.2010)

Diese Zielsetzung führt uns zu folgenden Forschungsfragen:

- Wie ist das SROI-Konzept aufgebaut und welche Daten sind zu der Berechnung dieser Kennzahl notwendig?
- Welche spezifischen Problemstellungen ergeben sich bei der Anwendung des SROI-Konzeptes auf den Präventionsbereich?

2 Der Social Return on Investment

Unter dem Titel „Social Return on Investment“ wird seit etwa 1990 versucht, eine Kombination aus betriebswirtschaftlichem und gesellschaftlichem Mehrwert zu berechnen und dadurch sichtbar zu machen. Der SROI zielt auf die Berechnung einer Kennzahl, die das in eine Organisation investierte Kapital, bzw. Investment, und die daraus generierten Rückflüsse, bzw. returns, gegenüberstellt. Damit soll den Organisationen und den Finanzgebern ein besserer Einblick über die Effizienz und Effektivität des vorgenommen oder geplanten Kapitaleinsatzes gegeben werden. Auch als Maßnahme zur Förderung der internen Transparenz über die Effekte der Organisation, bzw. des gestifteten gesellschaftlichen Nutzens, eignet sich das Konzept des SROI. Die dadurch gewonnenen Einblicke in die Wertschöpfungskette und deren Ergebnisse ermöglichen ein besseres Verständnis für interne Prozesse und externer Interessenslagen. Durch die Verdeutlichung des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Mehrwertes werden soziale Organisationen nicht mehr nur als Bittsteller und Empfänger von Spendengeldern oder Förderungen betrachtet, sondern als Unternehmungen, die sozialökonomische Werte generieren, welche die Verbesserung von Lebenslagen der Menschen bedeutet. Soziale Organisationen liefern in der Sichtweise des Modells monetäre Rückflüsse, in Form von Einsparungen von Kosten für die öffentliche Hand, die ohne die Leistung der Organisationen anderswo anfallen würden.³

Klaus Schellberg spricht im Kontext des SROI auch vom Versuch, eine „gemeinsame Währung“⁴ zu finden. Es geht dabei aber nicht darum, ein neues

³ Vgl. SROI (2010) www.sroi.at (Zugriff: 15.08.2011)

⁴ Schellberg, in Wendt (2011), 237

ökonomisches Prinzip für soziale Organisationen zu entwickeln, sondern neue Messgrößen zu formulieren, die wiederum in das optimale Verhältnis von Input und Output gebracht werden sollen.⁵ Der SROI hat aber dennoch zum Ziel, die sozialen Wirkungen einer Investition möglichst in Geldgrößen zu messen und in Form einer Kennzahl auszuweisen.⁶

Der SROI ist somit ein neuartiges Mess- und Bilanzierungsinstrument, welches auf einem breiteren Verständnis von Werten aufbaut, und durch mehr Transparenz über soziale, ökologische und ökonomische Kosten zu der Erreichung sozialpolitischer Zielsetzungen beiträgt. Oder wie es Jeremy Nicholls, Eilis Lawlor, Eva Neitzert und Tim Goodspeed formulieren:

„Social Return on Investment (SROI) is a framework for measuring and accounting for this much broader concept of value; it seeks to reduce inequality and environmental degradation and improve wellbeing by incorporating social, environmental and economic costs and benefits.“⁷

In Österreich wurde der SROI von Prof. Dr. Rainer Loidl und Mag. Wolfgang Laskowski auf die österreichischen Gegebenheiten angepasst und bereits in mehreren Pilotprojekten angewandt.⁸

2.1 Grundlagen des SROI-Konzeptes

Der SROI basiert auf konzeptionellen Grundlagen von unterschiedlichen Bewertungs- und Messmethoden aus mehreren Fachgebieten. Darunter fallen hauptsächlich die Kosten-Nutzen-Analyse, der Return on Investment (ROI), das Social Accounting, mehrere Outcome-Ansätze, Nachhaltigkeitsreporte und Umwelteinflussprüfungen.⁹

⁵ Vgl. Schellberg, in Wendt (2011), 238

⁶ Vgl. Schellberg, in Wendt (2011), 244

⁷ Nicholls, u. a. In: a guide to Social Return on Investment, verfügbar unter: <http://www.neweconomics.org/publications?page=1&keys=investment&tid=All> (Stand: 30.08.2011), 8

⁸ Vgl. SROI Österreich http://www.sroi.at/index.php?option=com_content&view=article&id=19&Itemid=27 (Stand: 30.08.2011)

⁹ Vgl. Nicholls, u. a. In: a guide to Social Return on Investment, verfügbar unter: <http://www.neweconomics.org/publications?page=1&keys=investment&tid=All> (Stand:

Die Verbindung zwischen ROI und SROI ist offensichtlich. Der ROI ist jedoch eine reine Finanzkennzahl, die das Verhältnis von Gewinn zu investiertem Kapital angibt. Der ROI dient also für gewinnorientierte Unternehmen als Rendite-Evaluierungsverfahren.¹⁰

Die klassischen Kosten-Nutzen-Analyse, welche die finanzielle Wirtschaftlichkeit einer Investition, durch Vergleich mit alternativer Verwendung des Kapitals überprüft¹¹, ist zwar bereits an Bedingungen des öffentlichen Sektors angepasst, hat aber durch das Ausklammern geschaffener sozialer Werte einen eindeutigen Schwachpunkt in der Bewertung von Investitionen in soziale Organisationen.¹²

Neben den unterschiedlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden basiert der SROI auch auf anderen konzeptionellen Grundideen. Die Wirkungsorientierung des SROI basiert auf Forschungsergebnissen im Bereich des Public Managements. Das 3-Ebenen Modell von Budäus beschreibt die Verhältnisse zwischen den Grundbegriffen Effizienz und Effektivität, Input und Output, sowie der Ziele und Wirkung eines Prozesses.¹³

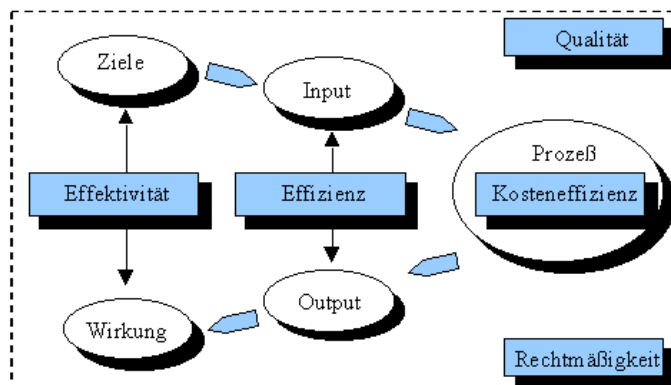


Abbildung 1: 3-E-Konzept von Budäus, entnommen aus <http://www.olev.de/e/effekt.htm> (Stand: 30.08.2011)

30.08.2011), 95f

¹⁰ Vgl. Horvath (2009), 511

¹¹ Vgl. Jung (2007), 133

¹² Vgl. Reichelt (2009), 7

¹³ Vgl. Becker/Weise in Gleich u.a. (2002), 5

Halfar nimmt auf dieses Modell Bezug und passt es an die besonderen Bedingungen in der Sozialwirtschaft an. Darin unterscheidet Halfar wirkungsorientierte Ziele als effect, impact und outcome. Gerade bei sozialen und medizinischen Dienstleistungen ermöglicht dies eine Differenzierung der typischen Zielkonflikte innerhalb eines Kundenorientierungskonzeptes. Das bedeutet, dass die Zufriedenheit des Kunden mit der Dienstleistung von der objektiven Ergebniswirkung und anderen Nebenwirkungen zu unterscheiden ist.

14

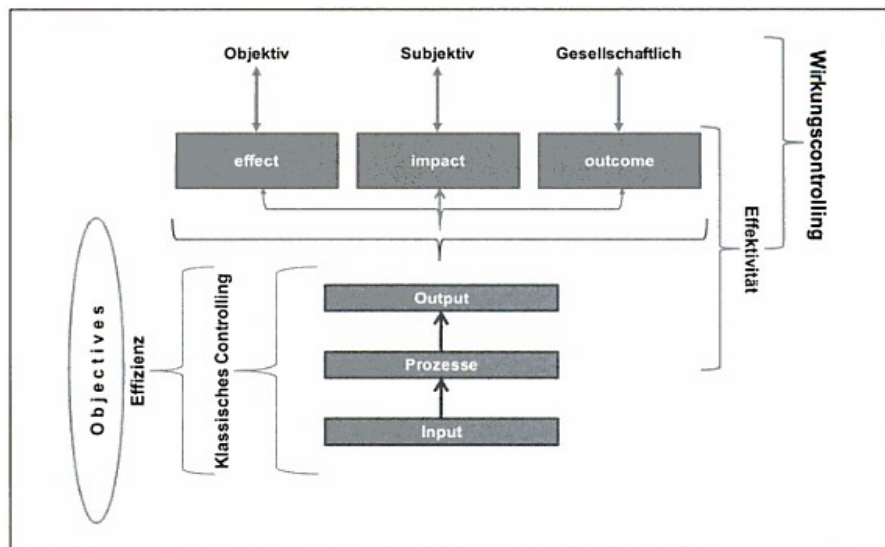


Abbildung 2: Wirkungsmodell sozialer Dienstleistungen, entnommen aus Halfar (2009), 3

2.2 Die Prinzipien des SROI

Der SROI wurde aufbauend auf den Konzepten des „social accounting“ und der „Kosten-Nutzen-Rechnung“ entwickelt und basiert auf sieben Prinzipien, die verdeutlichen und sicherstellen sollen, wie ein SROI verwendet werden kann, bzw. unter welchen Voraussetzungen dessen Berechnung erfolgt. Dazu gehören:¹⁵

¹⁴ Vgl. Halfar In: Horvath (2009), 201

¹⁵ Vgl. Nicholls, u. a. In: a guide to Social Return on Investment, verfügbar unter: <http://www.neweconomics.org/publications?page=1&keys=investment&tid=All> (Stand:

- Der Einbezug aller Stakeholder.
- Ein Verständnis über die Wirkungen.
- Die Bewertung nur dessen, was von Bedeutung ist.
- Die Verwendung von wesentlichen Daten.
- Keine Übertreibungen.
- Die Transparenz und Nachvollziehbarkeit des Vorgehens.
- Die Überprüfung der Ergebnisse.

Nur durch Einhaltung dieser Prinzipien ist es möglich aussagekräftige Werte zu erhalten, mit denen weiterführend gearbeitet werden kann. Werden dabei nicht notwendige Ungenauigkeiten übernommen und von Beginn an falsche Zusammenhänge erstellt, so führt sich jede darauf aufbauende Berechnung ad absurdum.

2.3 Monetarisierung von Werten

Das SROI-Konzept geht davon aus, dass Entscheidungen auf der Basis von Marktpreisen getroffen werden und zielt darauf ab, diese Entscheidungsfindungen zu verbessern, indem sie mit der gewohnten Methode, also der Auswahl anhand eines Preises, Informationen über zusätzlich weiterführende Aspekte zur Verfügung stellt. Soziale Organisationen treffen genauso wie privatwirtschaftliche Unternehmen laufend Ausgabeentscheidungen. Sie geben Geld aus, um Ziele zu erreichen und treffen somit implizit die Aussage, dass der Wert, diese Ziele zu erreichen, höher ist als die dafür eingesetzten Kosten. Zusätzlich zu dieser grundlegenden Überlegung hat die Verwendung monetärer Einheiten für soziale, wirtschaftliche und ökologische Werte auch mehrere praktische Vorteile in der alltäglichen Handhabung:¹⁶

- sie erleichtert es, leistungsorientiertes und finanzielles aneinander anzupassen,

30.08.2011), 9 – eigene Übersetzung

¹⁶ Vgl. European SROI Network <http://www.sroi-europe.org> (Zugriff 28.08.2011)

- sie vereinfacht die Kommunikation mit Stakeholdern, insbesondere solchen, die für die Finanzierung eines Projektes Verantwortung tragen und nicht die notwendige Fachkompetenz besitzen um durch qualitative Angaben richtig interpretieren zu können,
- sie fördert Transparenz, indem sie Klarheit darüber verschafft, welche Werte berücksichtigt wurden und welche nicht,
- sie verdeutlicht die Thematik betreffend ausschlaggebender Werte und ermöglicht so leistungsorientiertes Management.

Dieser Grundannahme zufolge ist der Versuch der Monetarisierung der Kern einer SROI-Analyse. Dennoch beinhalten bestimmte SROI-Konzepte auch Ansätze, um quantitative, aber nicht in Geldwerten ausdrückbare, qualitative und übergeordnete Informationen einzubinden. Eine vollständige SROI-Analyse besteht daher nicht nur aus einer einzelnen Ziffer oder einem bloßen Verhältnis, sondern ist die Summe der jeweiligen sozialen und ökologischen Werte, eingebettet in einen spezifischen Kontext, ausgedrückt in monetären, sonstigen quantitativen, qualitativen, sowie konzeptionellen Kennwerten, welche in Relation zur notwendigen finanziellen Investition gesetzt werden. Monetarisierung wird als Möglichkeit verstanden, den Wert sozialer Dienstleistungen erkennbar zu machen und soll dadurch eine Grundlage für gesellschaftspolitische Diskussionen und Entscheidungen schaffen. Dadurch deutlich gemachte Geldwerte stehen nicht nur exemplarisch für reine Handelswaren, bei denen es nur darum geht, die kostengünstigste Option zu wählen, sondern darum, eine ökonomisch nachvollziehbare Entscheidung in sozialpolitischen Themen treffen zu können.¹⁷

¹⁷ Vgl. European SROI Network <http://www.sroi-europe.org> (Zugriff 28.08.2011)

2.4 Formen des SROI-Konzeptes

Für den SROI entstanden seit der ersten Entwicklung der Methodologie durch den Roberts Enterprise Development Fund (REDF) mittlerweile unterschiedliche Konzepte. Durch die anfänglichen Forschungsaktivitäten in Europa, welche 2004 zu der Gründung des „European SROI Network“¹⁸ führte, wurde das Modell an die in Europa typischen Finanzierungen der Wohlfahrtsysteme angepasst. Dabei wurden jedoch unterschiedliche Gewichtungen und Zielsetzungen dieser Kennzahl vorgenommen.¹⁹

Die folgenden Kapitel geben einen Überblick über drei der bedeutendsten Formen des SROI. Auf das SROI-Modell des Nürnberger Beratungsunternehmens „xit GmbH“²⁰ wird genauer eingegangen, da dieser die modernste und, durch die stakeholderorientierte Differenzierung der einzelnen Kennzahlen passendste Grundlage für weitere Überlegungen bezüglich der Anwendung auf den Präventionsbereich ist.

2.4.1 der REDF-SROI

Das ursprüngliche Konzept des SROI wurde vom Roberts Enterprise Development Fund (REDF)²¹, einer Förderorganisation in San Francisco entwickelt, welcher versucht, über die finanzielle Unterstützung sozialer Organisationen, Menschen aus ihrer Armut zu führen. Dabei stellte sich vorwiegend die Frage, bei welcher Organisation die Mittel am besten eingesetzt werden können. Der REDF-SROI basiert auf einem doppelten Wertansatz, dem ökonomischen Wert und dem sozialen Wert, welche in diesem Modell zu einem sozioökonomischen Wert verknüpft werden. Dafür werden beide Werte getrennt berechnet und anschließend zu einem „blended value“ addiert.²²

¹⁸ <http://www.sroi-europe.org>

¹⁹ Vgl. Bühler (2006), 31

²⁰ <http://www.xit-online.de>

²¹ <http://www.redf.org>

²² Vgl. Reichelt (2009), 9

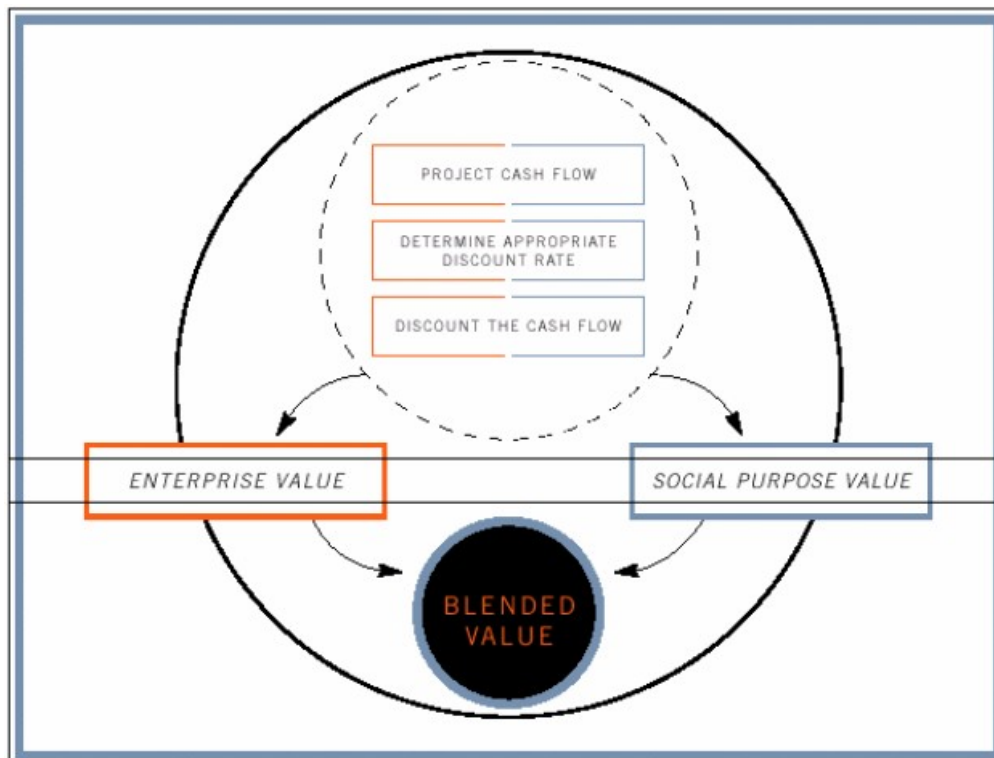


Abbildung 3: Measuring Value, entnommen aus Gair (2005), 5

Nicht monetarisierbare Werte fließen nicht in die Berechnung der Kennzahl ein, sondern werden extra ausgewiesen. Der REDF-SROI ist speziell für wohltätige Investoren entwickelt worden, was jedoch eine Übertragung auf einen staatlich garantierten Sozialsektor erschwert.²³

2.4.2 der NEF-SROI

Ein weiteres SROI-Konzept ist der NEF-SROI, der britischen „New Economics Foundation“²⁴. Hier wird den Wirkungen auf die Lebensqualität der Personen hohe Bedeutung zu erkannt und in das Konzept integriert und die Wirkungen auf identifizierbare Stakeholder miteinbezogen. Dazu werden für jeden Stakeholder „impact maps“ und Wirkungsketten, sogenannte „impactvaluechains“ erstellt, mit deren Hilfe ein Wert der Leistung bestimmt wird. Der

²³ Vgl. Schellberg, in Wendt (2011), 244

²⁴ <http://www.neweconomics.org>

Fokus liegt im NEF-SROI auf der Betrachtung der einzelnen Leistung, nicht auf den Auswirkungen der gesamten Organisation.²⁵

Die Durchführung einer NEF-SROI-Analyse erfolgt ursprünglich in sechs Schritten:²⁶

1. Establishing scope: Definition der Reichweite und Identifikation der Stakeholder, da es wichtig ist, zu wissen, welche Themen diese Analyse bearbeitet und wer in diesen Prozess miteinbezogen wird.
2. Mapping outcomes: Durch Zusammenarbeit mit den Stakeholdern wird eine Impactmap erarbeitet, welche die Zusammenhänge zwischen inputs, outputs and outcomes verdeutlicht.
3. Evidencing outcomes: Durch Monitoring des outcomes anhand der zuvor definierten Indikatoren wird eine Datenbasis erarbeitet, die danach mit den Werten der Stakeholder kombiniert werden können.
4. Establishing impact: In dieser Phase der Analyse werden vier unterschiedliche Einflüsse auf das Ergebnis untersucht:
 - 4.a) deadweight, die Veränderungen die ohne Leistung eingetreten wären,
 - 4.b) displacement, ob sich der outcome woanders negativ auswirkt,
 - 4.c) attribution, ob nicht andere Maßnahmen und Leistungen einen Einfluss auf die Indikatoren hatten, bzw. welches Ausmaß des Ergebnisses der betrachteten Leistung zukommt,
 - 4.d) Drop-off, in wie weit sich die gemessenen Veränderungen auch langfristig halten, bzw. wie lange die Veränderung bestehen bleibt,
5. Calculating the SROI: Erstellung eines Saldos aus positiven und negativen Werten und Vergleich mit den Investitionen.

²⁵ Vgl. Schellberg, in Wendt (2011), 245

²⁶ Vgl. Vgl. Nicholls, u. a. In: a guide to Social Return on Investment, verfügbar unter: <http://www.neweconomics.org/publications?page=1&keys=investment&tid=All> (Stand: 30.08.2011), 56ff – eigene Übersetzung

6. Reporting, using and embedding: In diesem Schritt müssen die Ergebnisse an die verantwortlichen Stellen kommuniziert werden, dadurch erkennbare Schlüsse umgesetzt, sowie die Berechnungsmethode in den Organisationsablauf integriert werden.

Das SROI Modell des „Global SROI Networks“ fasst den Berechnungsprozess in nur vier Phasen und unterteilt die darin vorkommenden Arbeitsschritte in ähnlicher Weise wie der nef-SROI.²⁷

2.4.3 der xit-SROI

Schellberg sieht in den beiden bisher genannten Ansätzen vor allem in der Verdichtung auf eine einzige Kennzahl für alle Stakeholder ein Kernproblem des SROI. Soziale Organisationen bewegen sich in einem Gefilde von privaten Fördergebern, der öffentlichen Hand, den Zielgruppen, der Region, den Mitgliedern und Mitarbeitern und sind deshalb auch allen Anspruchsgruppen verpflichtet. Den SROI als steuerungsrelevante Kennzahl für alle Stakeholder zu definieren wäre dadurch ein Widerspruch zur Realität, in der sich die Bedürfnisse von unterschiedlichen Stakeholdern oft diametral gegenüberstehen.²⁸

Der xit-SROI ist ein Konzept welches diese Frage beantwortet. Entwickelt von der Nürnberger Unternehmensberatung xit GmbH geht dieses System grundsätzlich von der Unvereinbarkeit der Nutzenangabe für unterschiedliche Stakeholder aus. Obwohl durchaus Überschneidungen bestehen können, ist die soziale Wirkung für den Leistungsempfänger eine völlig andere, als für die öffentliche Hand. Der xit-SROI definiert verschiedene SROIs, die rechnerisch zusammenhängen, aber nicht zu einer einzigen Kennzahl kombiniert werden.

2.4.3.1 SROI 1: Institution

Der SROI 1 beschreibt die empfangenen und geleisteten monetären Transfers einer sozialen Organisation. Es werden direkte Zahlungen an die Organi-

²⁷ Vgl. Reichelt (2009), 28f

²⁸ Vgl. Schellberg, in Wendt (2011), 245

sation wie etwa Zuschüsse, Leistungsentgelte und direkte Zahlungen der Organisation, z. B. Unternehmenssteuern, Abgaben und Steuern der Mitarbeiter erfasst. Dadurch gibt der SROI 1, ohne Berücksichtigung der Zielpersonen, eine Antwort darüber, ob die Organisation Nettoempfänger oder Nettozahler von Transferleistungen ist. Dadurch wird deutlich, dass soziale Organisationen nicht nur Geld kosten, sondern auch Wirtschaftsbetriebe sind, von denen Geld in die Kassen der öffentlichen Hand fließt.²⁹ Aus den Studien der xit-GmbH gehen unterschiedlich hohe SROI 1-Werte für verschiedene Zweige in der Sozialwirtschaft hervor.

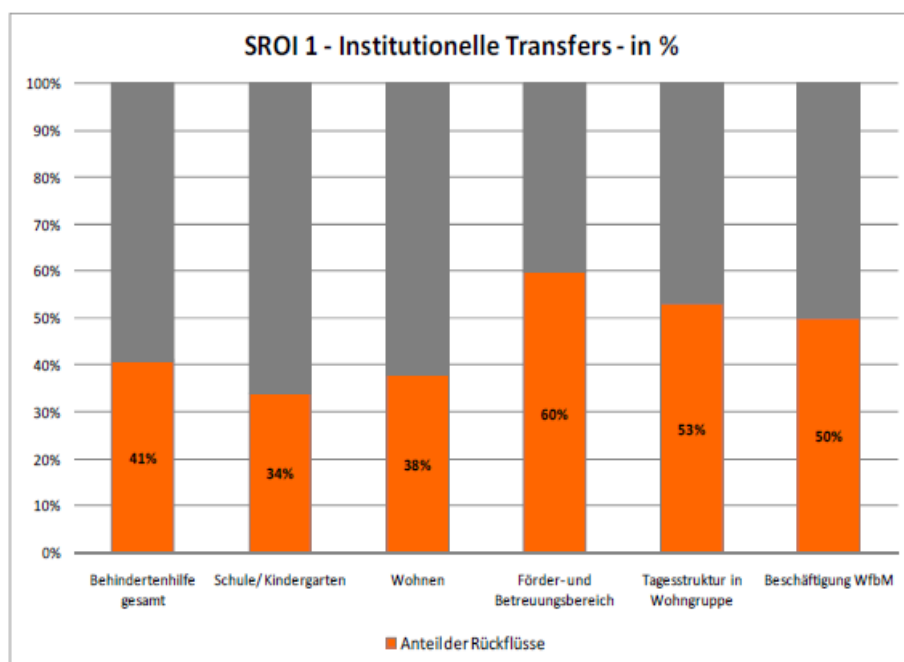


Abbildung 4: Ergebnisse des SROI 1, entnommen aus Schellberg (2011)

2.4.3.2 SROI 2: Individuum

Mit dem SROI 2 wird die Leistung beim Empfänger gemessen. Auch der SROI 2 beschränkt sich auf Zahlungsströme. Dabei wird ermittelt welche direkte und indirekte Geldleistungen und Realtransfers die Zielperson von der öffentlichen Hand erhält und welche Steuern und Abgaben an diese wieder zurück laufen. Der SROI 2 wird in der Regel negativ sein. Dafür macht er

²⁹ Vgl. Schellberg, in Wendt (2011), 246

deutlich, zu welchem Grad den Zahlungsströmen an die Zielgruppe eine Rückzahlung an die öffentliche Hand entgegen steht.³⁰

2.4.3.3 SROI 3: Opportunitätserträge

Durch den SROI 3 wird eine Bewertung der Leistungen mittels der dadurch vermiedenen Kosten und entgangenen Erträgen aus alternativen Leistungsformen ermittelt. Grundannahme ist also ein bestehendes Sozialsystem, in dem gesetzlich geregelte Ansprüche auf ein bestimmtes Leistungsniveau besteht. Zusätzlich werden hier indirekte Wirkungen auf das Umfeld der Zielpersonen miteinbezogen. Dadurch ist der SROI 3 die wichtigste Kennzahl bezüglich der Vorteilhaftigkeit der sozialen Organisation gegenüber dem Sozialstaat. Eine weitere praktische Anwendung des SROI 3 liegt in der Möglichkeit, über Wirkungsanalysen zu einer Transparenz über die Amortisierung der eingesetzten Mittel zu gelangen. Dazu sind jedoch besondere Kenntnisse über Eintrittswahrscheinlichkeiten notwendig. Durch den mit der Ermittlung der dafür relevanten Daten verbundenen Aufwand ist der SROI 3 schwierig zu ermitteln.³¹

2.4.3.4 SROI 4: Regionalökonomische Wirkung

Durch den SROI 4 wird versucht, die Auswirkungen einer Ansiedlung einer sozialen Organisation auf die regionale Wirtschaft abzubilden. Die Relevanz liegt hier im Einblick über den indirekten Nutzen, den eine Organisation durch entstehende Arbeitsplätze, Steigerung der Kaufkraft, angezogene öffentliche Mittel und Infrastrukturgewinne. Der SROI 4 wirkt dadurch motivierend auf kommunale Geldgeber.³²

2.4.3.5 SROI 5: Lebensqualität

Die Zielstellung beim SROI 5 ist die Beschreibung des Zuwachses an Lebensqualität der Zielpersonen, welcher durch die soziale Organisation erreicht wird. Dieser Zuwachs wird dabei als „sozialer Mehrwert“ erfasst. Dieser

³⁰ Vgl. Schellberg, in Wendt (2011), 246

³¹ Vgl. Schellberg, in Wendt (2011), 246

³² Vgl. Schellberg, in Wendt (2011), 247

Ertrag fehlt in den anderen Bilanzen gänzlich. Da die Wertschöpfung sozialer Organisationen meist gerade in der Förderung der Lebensqualität liegt, ist dies eine wichtige Qualitätsmesszahl, die gerade in Feldern mit hoher Konsumentensouveränität ein entscheidender Wettbewerbsvorteil sein kann.

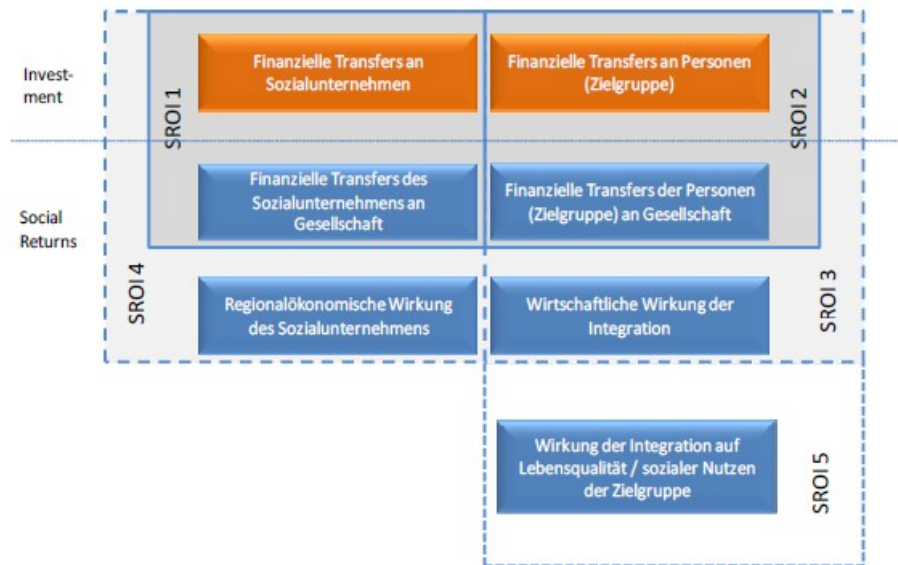


Abbildung 5: Analyseebenen und Aussagekraft verschiedener SROIs, entnommen aus Schellberg (2011) Fachvortragsfolien, INAS-Kongress Linz

2.5 Begriffserklärungen

Im folgenden Kapitel werden, für die Thematik des SROI notwendigen Begriffe erläutert.³³

Attribution ist das Ausmaß, in welchem ein Ergebnis einer bestimmten Organisation zuzuschreiben ist, wenn auf das Ergebnis mehrere Organisationen Einfluss haben.

Benchmarking ist ein Vergleich eigener Resultate mit denen anderer Organisationen, die im selben Bereich und für ähnliche Zielgruppen arbeiten.

Blended value ist die Gesamtheit aller monetarisierten ökologischen, gesellschaftlichen und finanziellen Ergebnisse, bzw. der „monetarisierte Impact“.

Deadweight ein Wert zur Messung des Umfangs, in dem Ergebnisse realisiert worden wären, auch ohne dass die Organisation existiert hätte.

Discounted Cash Flow (DCF) ist eine betriebswirtschaftliche Methode, um den Wert zukünftiger Geldströme zum aktuellen Wert zurückzukalkulieren

Displacement bezeichnet eine regionale oder themenspezifische Verschiebung der Problematik, bzw. ob sich der Outcome einer Leistung auf andere Bereiche negativ auswirkt.

Drop-off bezeichnet negative Veränderungen des Outcomes nach mehr als einem Jahr, bzw. wie langfristig der Outcome erzielt wird. Der Drop-off wird für gewöhnlich durch jährlichen Abzug eines fixen Prozentsatzes vom Ausgangslevel miteinbezogen.

Impact ist der Wirkungseffekt einer Leistung, bzw. der Unterschied zwischen dem Outcome infolge der Leistung und jenem Outcome, welcher ohne die Aktivität dieser Organisation realisiert worden wäre. Diese Differenz kann auf der Basis einer historischen Untersuchung oder auf der Basis von Benchmarkingwerten bestimmt werden.

³³ Vgl. SROI Niederlanden http://www.sroi.nl/publicaties_downloads (Zugriff: 15.08.2011)

Impactmapping ist der Prozess, mit dem Stakeholder, Inputs, Aktivitäten, Outputs, Outcomes, Impacts und SMART-Indikatoren gemeinsam in einer Tabelle erfasst und beschrieben werden.

Indikator ist eine Einheit, in der der Impact gemessen wird. Es handelt sich um Ereignisse oder Ziele, die mit Zahlen quantitativ erfasst werden können.

Input ist der jeweilige Einsatz an Hilfsmittel oder Produktionsfaktoren, die nötig sind, damit die Aktivitäten einer Organisation durchgeführt werden können. Etwa Gebäude, Zeit, Geld, Menschen usw. .

Kosten-Nutzen-Analyse (KNA) ist eine häufig angewandte Methode, um in den Bereichen Infrastruktur und Umwelt Investitionen aufzuzeigen und zu monetarisieren. SROI nutzt dieselben betriebswirtschaftlichen Methoden.

Output ist die quantifizierbare Leistung einer Organisation. Dies können in einer Zahl ausgedrückte Mengen einer Dienstleistung oder Güter sein.

SMART ist eine Abkürzung für notwendige Eigenschaften von Zielen und Indikatoren. Es steht für **s**pezifisch, **m**essbar, **a**kzeptabel, **r**ealistisch und **t**ermingebunden.

SROI-Koeffizient ist das Verhältnis zwischen einer Investition und den monetarisierten finanziellen und sozialen Ergebnissen.

3 Gesellschaftlicher Mehrwert einer sozialen Dienstleistung

Das SROI-Konzept unternimmt, wie es Prof. Schellberg in seinem Vortrag am INAS-Kongress 2011 in Linz formulierte, den Versuch einen „gesellschaftlichen Mehrwert sozialer Leistungen“ zu errechnen.³⁴

Um einen gesellschaftlichen Mehrwert richtig analysieren zu können, muss erst definiert werden, was unter „Mehrwert“ grundsätzlich verstanden wird.

Karl Marx, als Begründer der Mehrwerttheorie bezeichnet Mehrwert (engl.: surplus value) als den erzielten Wert, der über den reproduzierten Wert der eingesetzten Arbeitskraft und Produktionsmittel hinaus geht. Es handelt sich

³⁴ Vgl. Schellberg (2011); Fachvortrags Summary INAS Kongress

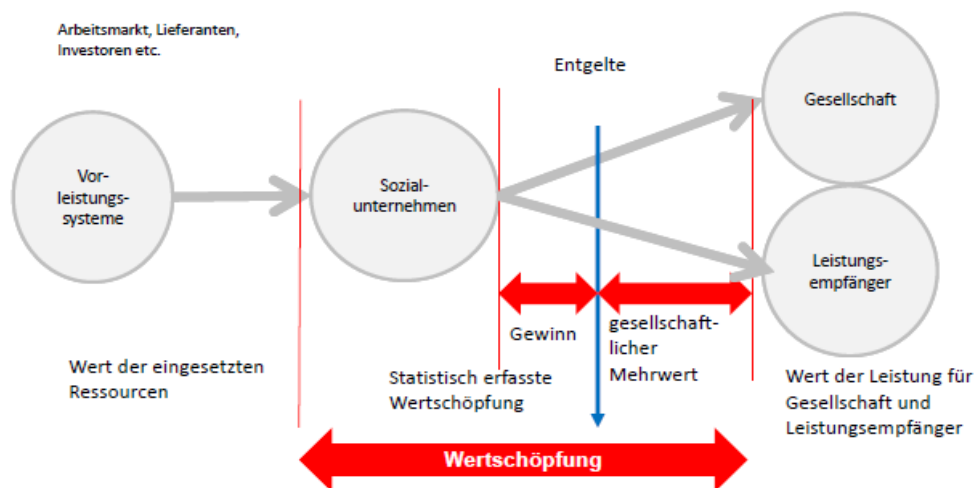
also um einen sogenannten Zusatzwert (engl.: added value), der den reproduzierten Wert der eingesetzten Mittel übersteigt. Durch Kombination des Wertes der Produktionsfaktoren (Arbeit, Material, Energie) und dem Mehrwert erhält man den Neuwert, oder die Wertschöpfung. Dies bedeutet, der innerhalb einer bestimmten Periode geschaffenen Wertzuwachs eines Unternehmens bildet gemeinsam mit dem Wert der Arbeitskraft (Produktionsfaktoren) die Wertschöpfung (Neuwert).³⁵

Der Begriff „Mehrwert“ bezeichnet also die, in einem Produktionsprozess zusätzlich zu den eingesetzten Ressourcen geschaffenen Werte. Dies bedeutet den Preis, den der Konsument bereit ist dafür zu bezahlen, bzw. den in Geldeinheiten ausgedrückten Nutzen, den das Produkt beim Konsumenten erzeugt, abzüglich der Produktionskosten. Der beim Produzenten entstehende finanziell messbare Mehrwert ist für den Konsumenten nicht ersichtlich.³⁶

Die Leistungen sozialer Organisationen haben aus dieser Perspektive in der Messung des Mehrwerts einen entscheidenden Nachteil, da, vereinfacht ausgedrückt, die Produktion meist nicht auf Gewinnerzielung ausgerichtet ist und dieser dadurch aus der Berechnung entfällt. Deshalb lässt sich der Mehrwert hier nicht einfach anhand des Preises abzüglich der Produktionskosten berechnen.

³⁵ Vgl. Gabler (2011) <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/1446/mehrwerttheorie-v6.html> (Zugriff: 01.07.2011)

³⁶ Vgl. Blanchard (2009), 52



**Abbildung 6: Messbarkeit von Wertschöpfung, entnommen aus Schellberg (2011)
 Fachvortragsfolien, INAS-Kongress Linz**

Zusätzlich ist bei der Betrachtung der geschaffenen Werte sozialer Dienstleistungen der externe, gesellschaftliche Effekt stärker miteinzubeziehen. Obwohl auch für privatwirtschaftlich produzierte und verkaufte Güter unterschiedliche positive, wie auch negative Nebeneffekte bestehen, die aber häufig nicht, oder nur ungenügend in die Preisberechnung miteinbezogen werden, wie etwa Umweltverschmutzung und gesundheitliche Langzeitschäden bei Mitarbeitern und/oder Konsumenten, ergibt sich der Mehrwert einer sozialen Leistung oft gerade durch diese Effekte.³⁷

Etwa wird in der offenen Jugendarbeit zwar direkt in die Betreuung und Beratung von Jugendgruppen investiert und dadurch deren individuelles Wohlbefinden gefördert, die niedrigere Kriminalitätsrate und der gewaltfreie Umgang untereinander, bzw. die erhöhte soziale Kohäsion in der Region sind jedoch nur indirekte und somit externe Effekte dieser Investition.

Außerdem besteht in den meisten Fällen sozialwirtschaftlicher Leistungen keine schlüssige Austauschbeziehung zwischen Produzent und Konsument, in der theoretisch die restliche Umwelt außer Acht gelassen werden kann.

³⁷ Vgl. Bofinger (2011), 259f

Vielmehr besteht ein Austauschdreieck, in dem eine Seite produziert, eine Seite konsumiert und die dritte Seite die Leistung in Auftrag gibt und dafür bezahlt, bzw. deren Kosten abgleicht. Die letzte Seite wird zwar häufig durch einzelne Personen verkörpert, (etwa Landesrat, Bürgermeister, Amtsleiter, usw.) die jedoch im Auftrag der Gesellschaft stehen, da sie entweder selbst demokratisch legitimiert und gewählt wurden, oder zumindest im Auftrag einer solchen Person agieren, und dadurch dieser rechenschaftspflichtig sind. Die dritte Seite in diesem Austauschdreieck ist somit im weiteren Sinne auch als gesamte Umwelt zu betrachten, oder als Institution, die Verantwortung für Mitglieder einer Gesellschaft und die sie betreffenden Thematiken übernimmt. Ähnlich wie in der Beziehung zwischen Eltern und ihren Kindern, wird im Sozialbereich ein großer Teil der Verantwortung einer Kaufentscheidung nicht beim eigentlichen Konsumenten, im Fall der Familie das Kind, im Sozialbereich der Klient, getragen. Diese Verantwortung besteht sogar in zwei unterschiedlichen Richtungen. Einerseits durch Kauf oder Förderung einer von der Zielperson gewünschten Leistung, wie etwa einer Wundbehandlung nach einem Unfall, oder einer Süßigkeit, zu dem sie selbst nicht in der Lage wäre. In diesen beiden Fällen werden unmittelbare Wünsche oder Bedürfnisse der Zielpersonen befriedigt und die Handlung der Auftraggeber von Seiten der Zielpersonen begrüßt. Andererseits kann auch die Notwendigkeit bestehen, in Fällen der Nichtübereinstimmung zwischen Auftraggeber und Leistungsbezieher, die Handlung dennoch durchführen zu lassen. Dabei handelt es sich um Sanktionen oder Bestrafungen, wobei im Sozialbereich der Ausdruck Bestrafung für verpflichtende Maßnahmen, eventuell einer Sucht- oder Schuldnerberatung, oder der Inanspruchnahme von Bewährungshilfe, meist nicht erwünscht ist, sich aber durchaus darauf begründen kann. Durch die gesellschaftliche, wie auch gesetzlich übertragene Verantwortung und Aufgabe ist die dafür notwendige Autorität gegeben. Im Gegensatz dazu bestehen in der Marktwirtschaft schlüssige Austauschbeziehungen, in denen der Konsument gleichzeitig die Bezahlung tätigt. Der Konsument hat hier, sozusagen, einen direkteren Einfluss auf den Produzenten, da er gleichzeitig des-

sen Auftraggeber ist und ein, zumindest theoretisch gleichwertiger Austausch vorgenommen wird.³⁸

Dies bedeutet, dass der gesellschaftliche Mehrwert einer sozialen Dienstleistung nicht rein aus der Betrachtung des Nutzens auf Seiten des Konsumenten eruiert werden kann. Dem gegenüber steht eine ökonomische Betrachtungsweise des „Nutzens“, in der dieser grundsätzlich nicht normiert werden kann, da die Definition des „Nutzens“ in der Ökonomie bei der einzelnen Person ansetzt. Nutzen ist hier also wieder individuell und subjektiv.³⁹

Um den Nutzen einer Leistung, den es bei unterschiedlichen Personen stiftet, vergleichen zu können ist der Preis ein gutes Hilfsmittel. Diese Betrachtung geht aber auch davon aus, dass alle Personen etwa gleichviel Geldvermögen besitzen. Außer Acht wird gelassen, dass zwar der selbe Geldbetrag bezahlt wird, dennoch die Personen womöglich finanziell unterschiedlich ausgestattet sind. Anders formuliert kann der Wert einer Geldeinheit von Person zu Person variieren und sich somit der in Geld ausgedrückte Wert dadurch auch der Mehrwert unterscheiden.⁴⁰

Der eigentliche Preis, der von Seiten des Trägers für die Erstellung einer Leistung bezahlt wird, reicht somit nicht dafür aus, einen „Mehrwert“ für den Produzenten zu errechnen. Ganz zu schweigen von dessen „Nutzen“ für den Träger oder die Zielpersonen.

Welchen Nutzen zieht jetzt aber eine Gesellschaft von sozialen Dienstleistungen, bzw. um es breiter zu formulieren, von staatlichen Interventionen außerhalb eines reinen Güter, bzw. Dienstleistungsmarktes?

Laut Univ.-Prof. DDr. Brunner sind die drei wichtigsten Gründe für staatliches Eingreifen:⁴¹

- dass in bestimmten Bereichen keine effiziente Allokation durch privaten Markt gegeben ist. (Marktversagen)

³⁸ Vgl. Stötzer (2009), 143

³⁹ Vgl. Schellberg; in Kolhoff u. a. (2005), 33

⁴⁰ Vgl. Schellberg; in Kolhoff u. a. (2005), 33

⁴¹ Vgl. Brunner (2009), Kapitel V, 7

- die sich durch den privaten Markt ergebende Allokation, auch wenn diese effizient ist, eine nicht akzeptable Verteilung der Einkommen bzw. des Konsums mit sich bringen kann (negative externe Effekte)
- antizyklische Geld- und/oder Fiskalpolitik zum Ausgleich von Konjunkturschwankungen erforderlich ist.

Diese drei Gründe entsprechen den drei Staatsfunktionen nach Musgrave, der Allokations-, Distributions- und Stabilisierungsaufgabe. Die Aufgabe der Organisationen und Unternehmen im Sozialsektor sind hauptsächlich der Stabilisierungsaufgabe zuzuordnen.⁴²

Diese Sichtweise deckt sich auch mit den vier Funktionen der Sozialen Arbeit von Peter Lüssi.⁴³

- die mediatorische/vermittelnde Funktion
- die kompensatorische/ausgleichende Funktion
- die protektive/schützende Funktion
- die motivatorische/verhaltensbeeinflussende Funktion

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass der Mehrwert einer sozialen Leistung nicht rein durch Kombination von bestehenden Kosten und Preisen errechnet werden kann, sondern vielmehr durch quantitative und qualitative Betrachtung der Ergebnisse bei allen sich in dem jeweiligen System befindlichen Akteuren, bzw. der gesamtgesellschaftlichen Auswirkungen der Leistung. Diese gewonnenen Daten zur besseren Veranschaulichung wiederum gedanklich, modelltheoretisch zu monetarisieren ist eine Grundidee des SROI-Konzeptes.

3.1 Ziele sozialer Dienstleistungen

Um einen gesellschaftlichen Mehrwert berechnen zu können müssen bestimmte sozialpolitische Vorstellungen im Vorhinein definiert sein. Effektiv kann eine Sozialwirtschaft nur dann sein, wenn deren Ziele den jeweiligen

⁴² Vgl. Bofinger (2011), 194

⁴³ Vgl. Lüssi (1998), 145

Akteuren bewusst sind. Die Effizienz der gesetzten Handlungen kann aber nur durch bestimmte Eigenschaften der zu erreichenden Ziele ermittelt werden. In der SROI-Theorie wird hier von „smarten“ Zielen gesprochen.⁴⁴ Das Wirkungsmodell des New Public Managements (NPM) bezeichnet in ähnlicher Weise Ziele als „operativ“.⁴⁵

In den meisten Bereichen der Sozialwirtschaft ist diese Forderung nach überprüfbarer Effizienz oft nur schwer umzusetzen, da meist schon deren grundlegenden Aufgaben nur mit großem Definitionsaufwand konkretisierbar sind. Badelt und Österle beschreiben die Leitbilder, bzw. Zielvorstellungen der Sozialpolitik als Gerechtigkeit, Wohlstand, Freiheit und Sicherheit innerhalb der Gesellschaft und sich daraus ableitenden Ziele, die sich in den folgenden vier Hauptkategorien zusammenfassen lassen:⁴⁶

- Verhinderung, bzw. Reduktion von absoluter Benachteiligung
- Verhinderung, bzw. Reduktion von relativer Benachteiligung
- Förderung der sozialen Integration
- Effizienz

Die sozialpolitischen Ziele können aber oft miteinander konkurrieren. Etwa kann durch zusätzliche Sicherheitsmaßnahmen die Freiheit der Bürger eingeschränkt werden.

Richard Wilkinson und Kate Pickett legten mit „Gleichheit ist Glück – Warum gerechte Gesellschaften für alle besser sind“ einen wissenschaftlich fundierten Grundstein für die Argumentation der diesen Zielen zugrunde liegenden Werthaltungen, bzw. dem damit einhergehenden Menschenbild. „Wenn wir eine bessere Gesellschaft einrichten wollen, kommt es darauf an, dass wir eine nachhaltige Bewegung aufbauen können, die diese Gesellschaft will. Auf dieses Ziel muss die Politik der Veränderung gerichtet sein, und zwar

⁴⁴ Vgl. SROI Niederlande http://www.sroi.nl/publicaties_downloads (Zugriff: 15.08.2011)

⁴⁵ Vgl. Schedler/Proeller (2006), 143

⁴⁶ Vgl. Badelt/Österle (2001A), 8f

über Jahrzehnte hinweg, und das wiederum setzt eine Gesellschaft voraus, die weiß, in welche Richtung sie sich entwickeln will.“⁴⁷

Damit, wie es Minnig und Uebelhart formulierten, ein Staatswesen entsteht „welches durch Ausschreibung alle relevanten, kompetenten, betroffenen und interessierten Kreise dazu auffordert, jene Themenbereiche zu benennen, welche sinnvoller- und notwendigerweise in den sozialpolitischen Tätigkeitsbereichen berücksichtigt und/oder mit Mitteln der öffentlichen Hand unterstützt werden sollten. Darauf aufbauend einen transparenten Allokationsdiskurs durchführt, welcher fachlichen, professionellen und evidenzbasierten Kriterien genügt“⁴⁸. bedarf es also Kennzahlen, die die tatsächlichen gesellschaftlichen Auswirkungen sozialer Institutionen abbilden und vergleichbar machen. Aus dieser Perspektive heraus stellt sich die Frage, ob nicht eine branchenübergreifende Verwendung des SROI-Konzeptes nützlich wäre.

3.2 Kosten sozialer Dienstleistungen

Den erwünschten Wirkungen sozialer Dienstleistungen stehen naturgegeben die Kosten für deren Bereitstellung, bzw. Inanspruchnahme gegenüber. Zwar wird von vielen Geschäftsführern und Verantwortlichen versucht, die Finanzierungssituation der jeweiligen sozialen Organisationen zu verbessern, bzw. andere Einkommensmöglichkeiten zu lukrieren um nicht mehr einseitig abhängig zu sein. Für viele Organisationen sind öffentliche Mittel dennoch die größte oder einzige Einnahmensquelle. Auch die Zunahme von Wettbewerbsbestimmungen, mit dem Ziel, dass die Organisationen untereinander konkurrieren und dadurch der Preis gesenkt werden kann, führt zu einem vermehrten Fokus auf die Kosten sozialer Dienstleistungen. Nicht derjenige, der die bessere Leistung erbringt, sondern derjenige, der die Leistung billiger erbringt wird ausgewählt. Dem gegenüber steht zwar die Zunahme an verpflichtenden Qualitätssicherungs- und Qualitätsmanagementmaßnahmen, die ein Absinken der Qualität bei sinkenden Kosten verhindern sollen, dennoch attestiert Ludger Kolhoff dem europäischen Sozialsektor eine weitrei-

⁴⁷ Wilkinson/Picket (2009), 300

⁴⁸ Minnig/Uebelhart (2011) Fachvortrags Foliensatz INAS Kongress, 5

chende Orientierung und Strukturierung anhand reiner Kostengesichtspunkte.⁴⁹

Bezüglich der folgenschweren Frage „Lohnt sich das noch?“ bezogen auf die Kosten der Arbeit mit schwer beeinträchtigten und dementen alten Menschen schreibt Renate Schernus treffend: „Wird diese Frage auf den zwischenmenschlichen Bereich angewandt, zerstört sie im Moment des Fragens und nicht erst bei Beantwortung die Grundlage menschlichen Zusammenseins. Im Moment der Frage wird das Subjekt zu einem objektivierbaren Faktor in einem Kalkül unter Nützlichkeitsgesichtspunkten.“⁵⁰

Das Miteinbeziehen, bzw. Gegenüberstellen sozialökonomischer Auswirkungen sozialer Dienstleistungen und den dabei entstehenden Kosten ermöglicht eine nach definierten gesellschaftlichen Zielen geleitete Entscheidung, die dem reinen Kostendruck, den etwa bedürftige, alte und/oder kranke Menschen auf die Gesellschaft ausüben, nicht die gesamte Bedeutung überlässt und sorgt damit für eine makroskopische Betrachtungsmöglichkeit der Zusammenhänge und dadurch zu gesellschaftlich effizienteren sozialpolitischen Entscheidungen.

Zusätzlich müssen auch die Opportunitätskosten des Sozialsektors erwähnt werden. Das in soziale Organisationen investierte Kapital könnte auch in anderen Bereichen der staatlichen Aufgabengebiete, z. B. dem Bildungssektor, der inneren Sicherheit oder dem öffentlichen Verkehr zu einer Vermehrung des Wohlstandes beitragen. Oder wie es Oliver Schöffski für den Gesundheitsbereich formuliert: „Eventuell haben dort zusätzlich eingesetzte Mittel sogar einen größeren positiven Einfluss auf die Gesundheit der Bevölkerung als dieselben Mittel im Gesundheitswesen.“⁵¹

⁴⁹ Vgl. Kolhoff, in Kolhoff u. a. (2005), 28

⁵⁰ Schernus; in Schernus/Bremer (2007), 65

⁵¹ Schöffski/Schulenburg (2008), 4

3.3 Berechnung der Kosten sozialer Dienstleistungen von Seiten der Organisation

Um die Einhaltung von Zielen sozialer Organisationen und dadurch die Relation der Kosten und dem entstandenen Mehrwert einer gesetzten Leistung berechnen zu können, wie es die unterschiedlichen SROI-Konzepte anstreben, ist auf betrieblicher Ebene eine Transparenz der Kosten notwendig, wie sie nur über eine ordentliche Kostenrechnung passieren kann. Gerade für die Berechnung der unterschiedlichen Kennzahlen des xit-SROI, ist eine genaue Aufschlüsselung des eingesetzten Kapitals unumgänglich.

Außerdem entstehen durch die, für die Erstellung der jeweiligen Dienstleistung notwendigen Produktionsfaktoren, Kosten, welche durch die erwirtschafteten Erlöse, bzw. erhaltenen Förderungen und Subventionen gedeckt werden müssen, damit das langfristige Bestehen der Organisation gewährleistet ist. Ohne eine exakte Finanzrechnung kann die notwendige Liquidität, sowie die Sicherung des Bestandes der Organisation nicht gewährleistet werden.⁵²

Der Einsatz der Produktionsfaktoren und die damit einhergehenden Realgüterströme werden in der Kosten- und Leistungsrechnung, bestehend aus Kostenarten-, Kostenstellen-, Kostenträgerrechnung erhoben, aufgezeichnet und ausgewertet.⁵³

Durch eine Weiterentwicklung der Buchführung wurden Kostenrechnungen als Informationsinstrument entdeckt und darauf aufbauende Kennzahlensysteme entworfen. Eine weitere Neuerung ist die Prozesskostenrechnung, mit der jedoch eine genaue Prozessanalyse verbunden ist, die hohen Personalaufwand und das nötige Commitment der Leitungsebene voraussetzt.⁵⁴

⁵² Vgl. Schauer (2008), 35

⁵³ Vgl. Schauer (2008), 26f

⁵⁴ Vgl. Horvath (2009), 295

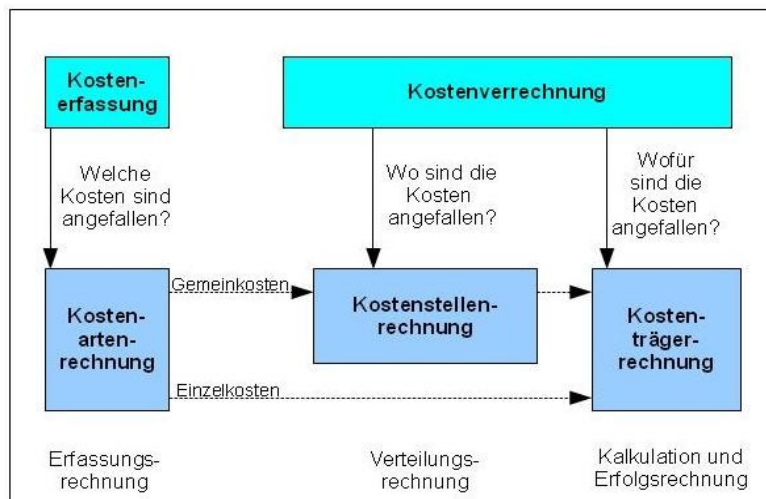


Abbildung 7: Struktur eines Kosten- und Leistungsrechnungssystems,
Abb. entnommen aus Horvath (2009), 424

3.3.1 Kostenartenrechnung

Die Kostenartenrechnung beantwortet die Frage, welche Kosten entstanden sind. Im Rahmen der Kostenartenrechnung müssen die Kosten von Aufwendungen und Leistungen von Erträgen abgegrenzt und die angefallenen Kosten sowie Leistungen einer Abrechnungsperiode erfasst und gegliedert werden. Das Kostengefüge wird umso transparenter, je tiefergehend die Kostenartengliederung ist. Eine differenzierte Kostenartengliederung ermöglicht eine einfache Umlage des Werteinsatzes auf die Kostenstellen. Für soziale Organisationen sind folgende Kostenarten typisch:⁵⁵

1. Personalkosten (darunter fallen Löhne und Gehälter, gesetzliche und freiwillige Sozialleistungen und lohn- und gehaltsabhängige Abgaben und Kosten für freiwillige, bzw. ehrenamtliche Helfer)
2. Materialkosten (Kosten von Verbrauchsgütern)
3. Vermögenskosten (werden auch als Kapitalkosten bezeichnet, darunter fallen Abschreibungen, Zinsen und Wagniskosten)
4. Fremdleistungskosten (dies sind Kosten, die für alle von „außen“ erbrachten, bzw. bezogenen Leistungen anfallen; darunter fallen Repa-

⁵⁵ Vgl. Schauer (2008), 71f

raturkosten, Raummieten, Leasingraten, Versicherungen und Beratungskosten)

5. Steuern und Gebühren (wenn diese mit der Leistungserstellung verbunden sind; z.B. die Grundsteuer)
6. Förderungskosten (wenn die Leistung der Organisation in der Subvention, bzw. finanziellen Förderung und Unterstützung bestimmter Personen oder Organisationen besteht und wenn auf diese Beträge kein Anspruch auf Rückzahlung besteht)

3.3.2 Kostenstellenrechnung

Die Kostenstellenrechnung beantwortet die Frage, wo die Kosten entstanden sind, bzw. in welchem Teilbereich der Organisation. Dadurch wird eine Analyse der Kostenverantwortlichkeit ermöglicht, bzw. die Überprüfung der Übereinstimmung von Aufgabengebiet, Kompetenz und Verantwortung der einzelnen Mitarbeiter. Hier ist es von Vorteil, wenn die Organisationsstruktur mit der Kostenstellengliederung übereinstimmt. Die Wirtschaftlichkeit der einzelnen Kostenstellen kann durch Vergleich der Sollkosten, bzw. Plankosten und dem tatsächlich erreichten Ergebnis beurteilt werden. Bei Wirtschaftlichkeitsabweichungen können notwendige Schritte gesetzt werden. Dazu ist jedoch eine regelmäßige unterjährige Kostenanalyse notwendig. Kostenstellen werden in der Regel in Haupt-, Neben- und Hilfskostenstellen unterteilt. Hauptkostenstellen sind jene organisatorischen Bereiche, die die nach außen gerichtete Leistung erstellen, bzw. den eigentlichen Organisationsauftrag vollbringen. Nebenkostenstellen dienen nicht unmittelbar dem Hauptzweck, sind aber an diesen angehängt. (z.B. das interne Ausbildungszentrum in einem Heim zur Betreuung körperlich und geistig beeinträchtigter Menschen) Hilfskostenstellen wirken nicht an den Hauptleistungen der Organisation mit. Die Leistungen von Hilfskostenstellen werden von den anderen Kostenstellen in Anspruch genommen. Darunter fallen etwa die Poststelle, der Technische Dienst oder ein Fuhrpark. Zusätzlich kann eine allgemeine Verwaltungskostenstelle eingeführt werden, deren Leistungen von allen Haupt-, Neben- und

Hilfskostenstellen in Anspruch genommen werden. Diese wird jedoch häufig auch als Hilfskostenstelle geführt.⁵⁶

3.3.3 Kostenträgerrechnung

Mit Hilfe der Kostenträgerrechnung werden die auf den Kostenstellen verteilten Kostenarten auf den ihnen zugehörigen Leistungseinheiten verrechnet. Dadurch wird eine Kalkulation von Leistungsentgelten, Beiträgen u. ä. ermöglicht. Unter Kostenträger wird ein jeweils vordefiniertes Produkt bezeichnet, welches das Unternehmen, bzw. die Organisation erstellt. Deshalb unterscheidet sich die betriebswirtschaftliche Bedeutung deutlich von der juristischen, in der als Kostenträger der Rechtsträger angesprochen wird, der die Finanzierung der Leistung, zumindest in dem Ausmaß, welches nicht über Leistungsentgelte abgedeckt wird, übernimmt. Die Kostenträgerrechnung folgt drei Verrechnungsprinzipien. Dem Kostenverursachungsprinzip, dem Durchschnittsprinzip und dem Kostenbelastbarkeitsprinzip. Das Kostenverursachungsprinzip fundiert auf der Idee, dass der Leistungserstellungsprozess die Ursache des Kostenanfalls ist und infolge dessen den Kostenträgern ausschließlich die von ihnen verursachten Kosten zuzuordnen sind. Das Durchschnittsprinzip bedeutet dass kapazitätsbezogene fixe Kosten, mit Hilfe möglichst exakter Verteilungsschlüssel auf die Kostenträger verrechnet werden. Das Kostenbelastbarkeitsprinzip wird von der Überlegung getragen, dass die Zurechnung der Kosten nach der deckungsbeitragsabhängigen Belastbarkeit des Produktes vorgenommen wird. Der Deckungsbeitrag ergibt sich aus der Differenz zwischen erzielbarem Leistungsentgelt und den zurechenbaren variablen Kosten und kann dadurch als Grundlage für die Verteilung der Fixkosten auf die Kostenträger dienen.⁵⁷

3.4 Berechnung der Kosten sozialer Dienstleistungen von Seiten der Gesellschaft

Aus Perspektive der öffentlichen Hand ist eine Berechnung, bzw. Bewertung der Kosten einer sozialen Dienstleistung, bzw. die Kosten einer sozialen Or-

⁵⁶ Vgl. Schauer (2008), 75ff

⁵⁷ Vgl. Schauer (2008), 84f

ganisation in ihrer Gesamtheit erheblich komplexer, als aus der rein monetären Sicht der Organisation selbst. In ökonomischen Wirtschaftlichkeitsstudien ist vor allem darauf zu achten, auf welche Art die zugrunde liegenden Daten erhoben wurden und welche Methodik zur Berechnung der Kosten und den damit erzielten Nutzen verwendet wurde.⁵⁸

Um grundlegende Gedankengänge für die ökonomische Betrachtung der Thematik (Schuldner-)Prävention zu ermöglichen, wird in den kommenden Kapiteln die wissenschaftliche Differenzierung gesellschaftlicher Kosten in der Gesundheitsökonomie erläutert.

3.4.1 direkte Kosten

Zu den direkten Kosten werden jene aufgewendeten Ressourcen gezählt, die unmittelbar mit der Erstellung der Leistung in Zusammenhang stehen, sowie jene, durch deren erzielten Nutzen eingesparte Kosten. In der Gesundheitsökonomie sind dies alle aktuell und zukünftig anfallenden Kosten einer Behandlung (Personal-, Medikamenten-, Labor-, und Verwaltungskosten), Kosten auf Untersuchungen folgende Behandlungen, die anderweitig nicht notwendig, d. h. deren Indikation nicht entdeckt worden wäre, sowie die Kosten der Behandlung von Nebenwirkungen und Komplikationen, bzw. deren Vermeidung.⁵⁹

In der Präventionsarbeit fallen direkte Kosten bei der Erstellung der Leistung, etwa bei der Abhaltung von Vorträgen, Seminaren oder Workshops, sowie durch dafür notwendige Vor- und Nachbereitungsarbeiten, an. Die Kosten dieser Leistungen bestehen hauptsächlich aus Personalkosten. Für Präventionsmaßnahmen, die andere Kommunikationskanäle verwenden, sind dies die themenspezifische Ausarbeitung und Erstellung von Medien (Flyer, Folder, Plakaten, Radiospots und Filmen, bzw. Fernsehbeiträgen) und deren Vervielfältigung und Versendung.

⁵⁸ Vgl. Greiner/ Schöffski ,in Schöffski/Schulenburg (2008), 167f

⁵⁹ Vgl. Greiner, in Schöffski/Schulenburg (2008), 53

3.4.2 indirekte Kosten

In der Analyse der indirekten Kosten wird hauptsächlich der Humankapital-Ansatz verwendet. Dabei wird unterstellt, dass Ausgaben im Gesundheitssektor Investitionen in die Berufsausübungsfähigkeit der Patienten darstellen. Deshalb sind die indirekten Kosten so hoch wie die Verminderung des gesamten Arbeitspotentials, welches der Gesellschaft durch das Fernbleiben, oder einer eingeschränkten Produktivität am Arbeitsplatz entgeht. Im Falle des Todes einer Person wird mittels Diskontierung des zu erwartenden Lebens Einkommens gerechnet. Dieser Fokus des Humankapital-Ansatzes auf die Erwerbstätigkeit der Personen ist zu hinterfragen, da gesellschaftlich notwendige unentgeltlichen Leistungen wie Hausarbeit, Ehrenamt und Bildungszeiten nicht entsprechend mit eingerechnet werden. Daraus ergibt sich folgende Formel, die einen Näherungswert darstellt:⁶⁰

$$\text{durchschnittlicher Produktivitätsverlust} = \text{Arbeitsunfähigkeitstage} \times (\text{Bruttoeinkommen aus unselbstständiger Arbeit} / \text{Zahl abhängiger Erwerbstätiger} \times 365 \text{ Tage})$$

Für die Präventionsarbeit stellen indirekte Kosten somit jene Kosten dar, die durch das Eintreten der zu vermeidenden Situation (z. B. Drogensucht, Überschuldung), entstehen. Durch die weitreichenden biopsychosozialen Krankheitsbilder⁶¹, die durch Überschuldung entstehen können, ist die Zunahme von Krankenstandstagen, bis hin zur Vermehrung von chronischen Krankheitsbildern nur eine Konsequenz.⁶²

Die indirekten Kosten, bzw. den Nutzen der Präventionsleistung nur als Verlust von Arbeitspotential und den dadurch entgangenen Einkommensverlust zu bewerten, scheint etwas oberflächlich, da hier die weiteren Folgekosten, etwa die Kosten von Gerichtsverfahren, Behandlungen, Beratungen, Therapien, den Verlust von Gläubigeransprüchen und anderen notwendigen Sozial- und Gesundheitsleistungen, die durch das Eintreten der Situation unumgänglich werden, nicht mit in Betracht gezogen werden.

⁶⁰ Vgl. Greiner, in Schöffski/Schulburg (2008), 55ff

⁶¹ Vgl. Egger, in Psychologische Medizin (2005/2), 3ff

⁶² Vgl. Salentin, in Die Armutskonferenz (2008), 28ff

3.4.3 intangible Kosten

Nicht messbare Effekte wie Schmerz, Freude oder psychische Beschränkung werden in der Gesundheitsökonomie als intangibel bezeichnet. Gerade im Falle von schweren chronischen Erkrankungen, bei denen keine vollständige Heilung möglich ist, sind diese Effekte für die Beurteilung einer Leistung jedoch äußerst wichtig, da eine Wiederherstellung des Arbeitspotentials als unwahrscheinlich gilt, und somit völlig aus der Beurteilung, bzw. Berechnung des Nutzens einer Leistung heraus fällt.⁶³ Um intangible Effekte ansatzweise in ökonomische Berechnungen mit einzubeziehen, bzw. messbar zu machen, wird versucht unscharfe Begriffe wie „Lebensqualität“ und „Gesundheit“ zu definieren und zu normieren. Lebensqualität ist auf Grund der vielen Facetten ein sehr komplexes Thema. Die Einflussfaktoren reichen von der Verfügbarkeit von essentiellen Lebensmitteln, über kulturelle, politische und ökonomische Aspekte bis hin zur Selbstverwirklichung. Diese können mittels unterschiedlichster Methoden untersucht werden. Darunter fallen Befragungen mittels unterschiedlicher Medien, persönliches Interview, Tagebuchanalysen, und unterschiedliche Formen der Fremdeinschätzungen. Diese bringen allerdings jeweils Schwierigkeiten in der Auswertung und Normierung mit sich. Für die Messung von Lebensqualität und die Erweiterung ökonomischer Berechnungen wurden bereits mehrere Konzepte entwickelt, mit denen jeweils versucht wurde, ein umfassendes Instrument zur Messung gesundheitsbezogener Lebensqualität zu schaffen.⁶⁴

⁶³ Vgl. Greiner, in Schöffski/Schulenburg (2008), 59

⁶⁴ Vgl. Schöffski, in Schöffski/Schulenburg (2008), 321ff

3.5 Prävention als Methode sozialer Dienstleistungen

"Vorbeugen ist besser als heilen." - Hippokrates 400 BC

Viele Leistungen, die in heutigen Sozialversicherungssystemen integriert sind, hatten früher primär die Aufgabe des Ausgleichs von Benachteiligten. Durch die stetige Verbesserung sozialpolitischer Systeme trat diese Aufgabe immer mehr in den Hintergrund. Gleichzeitig verstärkte sich der präventive Ansatz dieser Systeme. So wurden mehr und mehr Leistungen gewährt, auch wenn betroffene Personengruppen weder wirtschaftlich noch sozial benachteiligt waren. Dies geschah z. B. durch universelle Pensions- und Krankenversicherungen.⁶⁵

Bei Sozialleistungen mit präventivem Charakter wird versucht, den Eintritt einer Benachteiligung vorzubeugen, bzw. zu verhindern. Beispiele dafür sind Gratisimpfungen oder die Untersuchungen im Rahmen des Mutter-Kind-Passes. Auch Pensionsleistungen, die nicht an eine Prüfung der individuellen Vermögensverhältnisse gebunden sind, haben die Aufgabe, bei Austritt aus dem Erwerbsleben, die betreffende Person vor einem Abgleiten in eine ökonomisch und/oder sozial benachteiligte Situation zu bewahren. Eine Abgrenzung zwischen präventiven und ausgleichenden Leistungen ist oft nicht eindeutig zu ziehen.⁶⁶

Präventionsleistungen fallen auch unter den Begriff der „öffentlichen“ und „meritorischen Güter“. Darunter werden all jene Güter verstanden, die nach Auffassung des Staates bzw. einer anderen sozialpolitischen Instanz, auf dem freien Markt gar nicht bzw. zu wenig angeboten werden, bzw. nicht ausreichend nachgefragt werden. Umgekehrt spricht man von „demeritorischen Gütern“, wenn davon zu viel konsumiert wird. In diesen Fällen kommt es zu unzufrieden stellenden Outputmengen, die eine staatliche Intervention notwendig machen. Ein typisches Beispiel dafür ist das Bildungswesen mit Schulpflicht und freiem Universitätszugang. Demeritorische Güter werden

⁶⁵ Vgl. Badelt/Österle (2001A), 3

⁶⁶ Vgl. Badelt/Österle (2001A), 19f

meist mit Besteuerung, bzw. Verboten belegt, um deren Konsum einzuschränken oder zu verhindern.⁶⁷

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass Prävention zukunftsbezogene Maßnahmen bezeichnet, die zur Vermeidung eines unerwünschten Ereignisses oder einer unerwünschten Entwicklung gesetzt werden. Allgemein wird der Begriff mit Vorbeugen oder Zuvorkommen übersetzt.⁶⁸

Auf betrieblicher Ebene nehmen in den vergangenen Jahren Methoden wie Gesundheitsmanagement im Sinne des Arbeitnehmerschutzes zu. Dies sind Gegenreaktionen auf die Zunahme einer Kombination aus psychischer und physischer Belastung am Arbeitsplatz. Dabei wird auch erkannt, dass langfristig gesunde Mitarbeiter nicht nur weniger Krankenstandstage und Fehlzeiten aufweisen, sondern auch grundsätzlich effizienter arbeiten und dadurch einen Wettbewerbsvorteil für den Arbeitgeber darstellen.⁶⁹

Prävention kann auf allen soziologischen Ebenen (mikro, meso, makro) geschehen. Ob eine Person regelmäßig Sport betreibt um gesund zu bleiben, ein Unternehmen in die Arbeitsplatzsicherheit investiert oder ein Staat vorausschauend sozialpolitische Themen behandelt, es handelt sich immer um Prävention.

3.5.1 Differenzierungsmöglichkeiten von Prävention

Prävention kann in folgende drei Dimensionen unterteilt werden:⁷⁰

- Die Primärprävention setzt möglichst früh an, um der Entstehung eines Risikoverhaltens ehest vorzubeugen.
- Die Sekundärprävention meint die ehest mögliche Erfassung eines Eintretens des Risikoverhaltens, bzw. dessen Symptome.

⁶⁷ Vgl. Badel/Österle (2001A), 77f

⁶⁸ Vgl. Grohnfeldt (2007), 248

⁶⁹ Vgl. Giesert (2008),8f

⁷⁰ Vgl. Hafen (2001), 31

- Die Tertiärprävention bezeichnet jene Leistungen, die sich hauptsächlich mit der Vermeidung von Rückfällen und der Verhütung von Verschlechterungen unerwünschter Zustände befassen.

Diese Definitionen gliedern Präventionsarbeit anhand des Zeitpunktes der Intervention. Gerade in der Tertiärprävention spricht man oft bereits von Behandlung.⁷¹

Präventionsarbeit ist aber nicht nur positiv zu betrachten. Thomas Freud und Werner Lindner attestieren der Präventionsarbeit eine „notorische Defensiv- und Defizitorientierung“. Prävention benötigt als Existenzbedingung Gefährdungen. Dadurch strukturiert sich die Logik der Prävention unausweichlich als notwendige „misstrauens- und verdachtsgeleitete Wirklichkeitskonstruktion“, die wiederum unvereinbar mit den ursprünglichen Zielen des Sozialbereiches ist.⁷²

3.5.2 Messung der Effekte präventiver Leistungen

Versuche, soziale Dienstleistungen über quantitative Größen messbar zu machen, ist gleichermaßen notwendig wie kritikanfällig. Notwendigkeit besteht, weil nur über solche Verfahren ein Diskurs über Qualität und zielgerichtete Maßnahmen ermöglicht wird. Mithilfe einer empirischen Untersuchung und Unterlegung sozialer Maßnahmen und Konzeptionen können diese eine für die Praxis notwendige Rechtfertigung erlangen. Kritik ist bei Kennzahlenkonstrukten deshalb angebracht, weil sie die Komplexität sozialer Prozesse und Zusammenhänge nicht angemessen abzubilden vermögen und damit zu einer Technisierung der Qualitätsdiskussion beitragen. Wesentliche Ergebnisse lassen sich nur schwer in Zahlen abbilden und können dadurch auch von einer geeigneten inhaltlichen Form der Reflexion sozialer Dienstleistungen ablenken.⁷³

Bei der Messung der Wirkungen von Präventionsarbeit kommen zusätzlich zu den bereits beschriebenen Schwierigkeiten zwei Problematiken bezüglich

⁷¹ Vgl. Hafen (2001), 34

⁷² Freund/Lindner (2001), 70

⁷³ Vgl. Merchel (2010), 67

zeitlicher Dimension der Präventionsarbeit hinzu. Erstens, dass Präventionsarbeit zum Zeitpunkt der Leistung von der Zielperson nicht als notwendig erachtet wird, bzw. negativ angesehen werden kann, also der Effekt der Intervention subjektiv nicht messbar wird. Jeder, der kleinen Kindern die Notwendigkeit von regelmäßigem Zähneputzen näher bringen wollte, kennt diese Problematik. Und zweitens, dass im Nachhinein für das Individuum das Eintreten, bzw. Vermeiden bestimmter Zustände und eine erfolgreiche Präventionsarbeit nur schwer in Zusammenhang zu bringen ist.⁷⁴ In Anlehnung an einen umgekehrten Drop-off könnte hier die Wirkung erst nach Jahren vermehrt eintreten und somit messbar werden. Diese Problematiken erschweren die Messung des Nutzens präventiver Angebote ungemein.

Für Präventionsarbeit ist das „Was wäre wenn?“ Problem mit dem Vergleich einer nicht eingetretenen Gegenwart, wegen der weit auseinander liegenden Zeitpunkte von Intervention und vermiedenem Eintreten der unerwünschten Situation, bzw. Überprüfung dieser, noch schwieriger als bei anderen Methoden der Sozialarbeit. Je länger eine Intervention mit dem anvisierten Effekt auseinander liegt, desto mehr Ereignisse können in der Zwischenzeit eintreten, welche die positiven Effekte der Intervention ausgleicht, bzw. zunichte machen können. Also müssen für die Messbarkeit sozialer Interventionen die zusätzlichen Einflussfaktoren identifiziert und ebenso überwacht werden. Im Falle der Schuldnerprävention wären dies z. B. Konjunkturentwicklungen, die sich mittel- bis langfristig auf die Beschäftigungsquote auswirken oder gesetzliche Veränderungen bezüglich der Verschuldungsmöglichkeiten von Jugendlichen. Verändern sich die Rahmenbedingungen ins Negative, kann womöglich die beste Präventionsarbeit das Eintreten der zu vermeidenden Situation nicht verhindern. Die positive Wirkung einer Präventionsmaßnahme, ohne einer Evaluation anderer Einflüsse, in Frage zu stellen, bzw. zu messen, wäre eine fragwürdige Entscheidung.

⁷⁴ Vgl. Plamper u. a., in Hurrelmann u. a. (2007), 373

4 Schulden und Überschuldung

Schulden sind ein im Handels- und Zivilrecht üblicher Begriff für Verbindlichkeiten, bzw. noch nicht erfüllte Gegenständlichkeiten eines Kaufvertrages. Schulden bedeuten eine Verpflichtung, an einem zu bestimmenden Zeitpunkt in der Zukunft, eine messbare Leistung erbringen zu müssen. Schulden bedeuten aber auch, dass der Gläubiger seine Forderung mit staatlicher Gewalt, also durch gerichtliche Klage oder Lohnpfändung, erzwingen kann.⁷⁵

Die zwei Begriffe Verschuldung und Überschuldung können aus semantisch-ethymologischer, religiös-philosophischer, psychologischer, soziologischer, juristischer oder makro- und mikroökonomischer Perspektive betrachtet werden. Zusätzlich sind kultur-historische Entwicklungen und Rechtsgebungen auf nationaler und internationaler Ebene Gründe für unterschiedliche Definitionen der beiden Begriffe, welche laufend durch den europäischen Einigungsprozess in den Rechts- und Wirtschaftssystemen angeglichen werden.

⁷⁶

Allgemein können die Begriffe Verbindlichkeit und Schulden als Synonym verwendet werden und bedeuten die „Verpflichtung eines Schuldners aufgrund eines Rechtsgeschäfts, gesetzlicher Vorschriften oder eines Gerichtsurteils an den jeweiligen Gläubiger eine Leistung (insbesondere Geldleistung) zu erbringen“.⁷⁷

4.1 Ursprünge privater Verschuldungssituationen

Durch Überschätzung der eigenen Finanzkraft werden oft unzweckmäßige Entscheidungen über den Einsatz fremden Geldes getroffen. Diese zu vermeiden, erfordert eine vorausschauende Planung, die nur auf einer realistischen Einschätzung über die eigene Finanzkraft und die Entwicklung der Bedürfnisse beruhen kann. Umso geringer der verfügbare finanzielle Spielraum eines Haushaltes ist, der nach Abzug der Fixkosten übrig bleibt, desto genauer muss in der Planung kalkuliert werden. Bestehen keine weiteren finan-

⁷⁵ Vgl. Berghuber/Kolba/Resetarits (2009), 113

⁷⁶ Vgl. Korczak (2003), 3

⁷⁷ Wierichs/Smets (2001), 224

ziellen Reserven, bzw. ist der Spielraum ausgeschöpft, erzwingt dies bei zusätzlichen Ausgaben, die etwa bei Reparaturen von Haushaltsgeräten anfallen, eine Verschuldung. Durch Schwankungen des Einkommens, z. B. bei Saisonarbeit, freiberuflicher Tätigkeit oder unternehmerischer Selbstständigkeit, erschwert sich diese Planung ungemein, und kann nur durch regelmäßige Anpassungen und Überprüfungen gewährleistet werden. Auch durch Bezahlung per Kredit-, oder Bankomatkarte, oder anderer Formen des bargeldlosen Zahlungsverkehrs, geht der Überblick über die anfallenden Kosten des Einkaufs, aber auch über die Kosten der dahinter liegenden Zinsen und Bearbeitungsgebühren, schnell verloren. Eine langfristige Planung verhindert solche Impulskäufe, die oft durch geschickte und aggressive Werbung nahezu provoziert werden. Ein bestehendes Suchtverhalten, Kriminalität oder psychische Probleme verursachen nicht nur Ver- und Überschuldungssituationen, sie erschweren auch den Prozess deren Regulierung. Zusätzlich überfordert die Komplexität der Schuld- und Vertragsrechtsmaterie viele Schuldner. Gläubiger hingegen haben darin oft Routine und verfügen in der Regel über Rechtsanwälte. Die Gründe für Ver- und Überschuldung können also wie folgt zusammengefasst werden:⁷⁸

- Schwierigkeiten im Umgang mit Geld, bzw. Überschätzung der eigenen Finanzkraft
- Niedriges Haushaltseinkommens
- Einkommensschwankungen
- Bargeldloser Einkauf
- Geschickte und aggressive Werbung
- Unvorhergesehene Ereignisse und/oder zu ungenaue Planung von großen finanziellen Aufwänden, etwa beim Hausbau
- Suchtverhalten, Kriminalität, psychische Probleme und psychiatrische Krankheitsbilder

⁷⁸ Vgl. Berghuber/Kolba/Resetarits (2009), 113ff

4.2 Folgen und Gründe privater Überschuldung

Verschuldung und Überschuldung sind zwei verschiedene Zustände. Die ASB Schuldnerberatungen GmbH definiert, in Anlehnung an EU-SILC, Verschuldung als aktuelle Kreditverpflichtungen mit oder ohne Kontokorrentkredit (Kontoüberzug aufgrund finanzieller Schwierigkeiten) und Überschuldung als aktuelle Rückstände bei Kreditraten für Wohnung oder Konsum sowie bei laufenden Zahlungen (wie Miete, Betriebskosten, für Strom und Gas) oder wenn fällige Rechnungen nicht rechtzeitig bezahlt werden können. Also der Unmöglichkeit, Schulden innerhalb einer angemessenen Frist zurückzuzahlen. Überschuldung bedeutet somit Zahlungsunfähigkeit.⁷⁹

Die Überschuldung eines Haushalts bedeutet für die betroffenen Personen eine massive Einschränkung der Lebensqualität. Gesundheitliche Beschwerden, Einschränkungen der sozialen Kontakte durch Scham und Schuldgefühle, Schwierigkeiten am bestehenden Arbeitsplatz, bzw. Komplikationen einen solchen zu finden und andere Folgen können in eine Abwärtsspirale führen, aus der nur schwierig wieder heraus zu finden ist. Dies hat zur Folge, dass vermehrt Sozialleistungen in Anspruch genommen werden und weniger aktive Beiträge in Form von Steuern und Sozialversicherungsabgaben, an die Gesellschaft geleistet werden können. Es besteht also ein deutlicher, wenn auch nicht immer gleich ersichtlicher Unterschied zwischen Ver- und Überschuldung.⁸⁰

Gründe für eine Überschuldung gibt es unterschiedliche. Diese reichen vom Verlust des regelmäßigen Einkommens, über Probleme beim Umgang mit Geld und gescheiterter Selbstständigkeit. Aus folgender Abbildung ist die Verteilung der Überschuldungsgründe der in Österreich von Schuldnerberatungen unterstützten Personen ersichtlich.

⁷⁹ Vgl. Kemmetmüller, in: das Budget, Nr. 64 (2010), 6

⁸⁰ Vgl. Hollerweger/Leuthner (2006), 1f

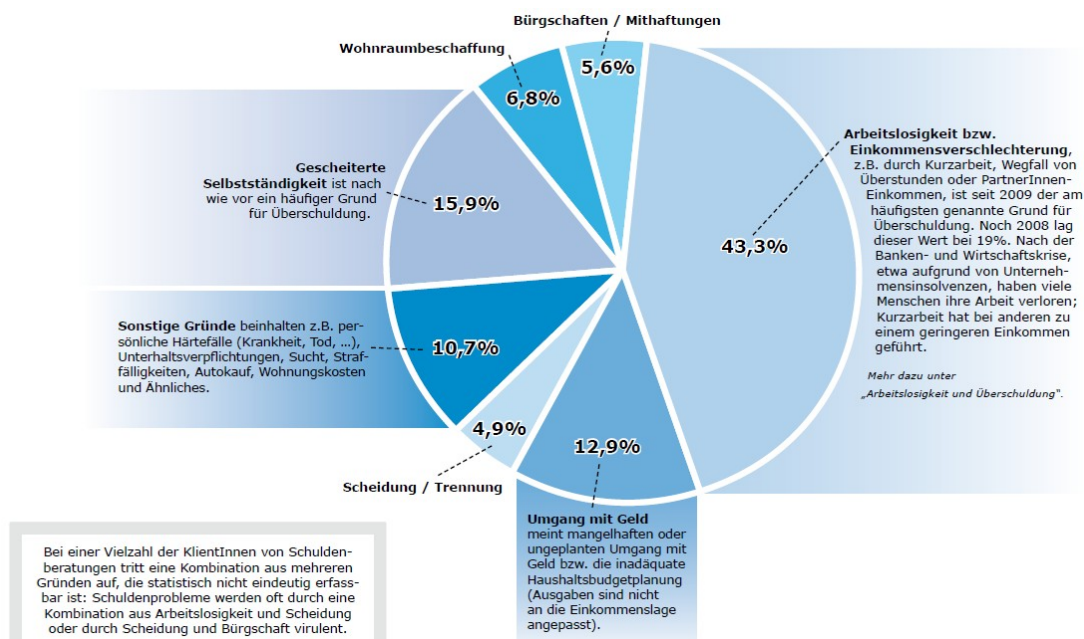


Abbildung 8: Gründe für Überschuldung - Einfachnennungen bei Erstberatungen 2010, entnommen aus ASB Schuldenreport 2011, 10

4.3 Schuldensituation in Österreich

Aus den Daten der EU-SILC 2008 geht hervor, dass in Österreich 2008 55% der Bevölkerung in Privathaushalten lebten, die in der Vergangenheit ernsthafte oder immer wieder kleinere finanzielle Schwierigkeiten hatten. Es bestehen dabei eindeutige Unterschiede zwischen verschiedenen sozioökonomischen Gruppen. 71% der Personen mit hohem Einkommen waren noch niemals in finanziellen Schwierigkeiten, während dies bei niedrigen Einkommensgruppen nur auf 25% der Haushalte zutrifft. Ebenso hatten 19% der Personen mit einem Äquivalenzeinkommen von weniger als 60% des Medians, das heißt einem Einkommen unter der Armutgefährdungsschwelle, in den letzten fünf Jahren „ernsthafte finanzielle Schwierigkeiten“, während dies nur bei 5% der Personen mit hohem Einkommen der Fall war.⁸¹ Daraus wird deutlich, dass das Schuldenproblem alle sozioökonomischen Gruppen betrifft, wenn auch in unterschiedlichen Häufigkeiten. Allerdings besteht ein negativer Zusammenhang zwischen Überschuldungswahrscheinlichkeit und Überschuldungsgrad. Etwa sind Personen mit maximal Pflichtschulabschluss

⁸¹ Vgl. Bundesministerium für Soziales und Konsumentenschutz (2008); 140

mit einem Überschuldungsgrad von 58%, gemessen am gesamten verfügbaren monatlichen Haushaltseinkommen, unterdurchschnittlich hoch verschuldet. Auch im Hinblick auf die Staatsbürgerschaft zeigt sich, dass das Ausmaß der Überschuldung von Drittstaatsangehörigen (48%) doch deutlich geringer als jenes von Österreicherinnen und Österreichern ist (67%).⁸²

Die durchschnittliche Verschuldung der Klienten der Schuldnerberatungen sank in den letzten Jahren von € 77.512,- (2008) auf € 73.065,- (2010), wobei ein deutlicher Unterschied der Durchschnittverschuldung zwischen männlichen und weiblichen Schuldnern besteht. Die Medianverschuldung liegt 2010 bei rund € 36.000,-. Dadurch ist erkennbar, dass die Schuldenvolumina des Beratungsklientels durchaus streuen und somit ein vergleichsweise kleiner Teil von etwa 16,8% des Klientels, welcher über € 100.000,- verschuldet ist, den Durchschnittswert deutlich anhebt.⁸³

Dem Schuldenreport 2011 ist auch zu entnehmen, dass der Bildungsgrad mit der Wahrscheinlichkeit einer Überschuldungssituation korreliert. 35,5% gaben als höchste Ausbildung einen Pflichtschulabschluss an. In der österreichischen Bevölkerung sind dies nur 25,7%.⁸⁴

Diese Beobachtung deckt sich mit den Erkenntnissen aus der EU-SILC. Geringes Bildungsniveau korreliert mit geringem Einkommen, und diese korrelieren wiederum mit hoher Verschuldungswahrscheinlichkeit.

4.4 Jugendverschuldung in Oberösterreich

Mittlerweile sind ungefähr 20% des Klientels von Schuldnerberatungsstellen unter 25 Jahre alt. Diese besorgniserregende Tatsache führte 2005 zu einer fundierten Studie über das Konsumverhalten und Schuldengewohnheiten von oberösterreichischen Jugendlichen mittels Fragebogen, und qualitativer Interviews mit jungen Klienten der Schuldnerberatung über deren Wege in die Verschuldung und einer Experteneinschätzung der bereits laufenden Präventionsmaßnahmen an Schulen durch Elternvertreter, beteiligte Lehrer und

⁸² Vgl. Bundesministerium für Soziales und Konsumentenschutz (2008); 149

⁸³ Vgl. ASB GmbH (2011), 6f

⁸⁴ Vgl. ASB GmbH (2011), 8

Präventionsbeauftragten der oberösterreichischen Schuldnerberatungsstellen.⁸⁵

4.4.1 Quantitative Befragung in Schulen

Um zu deutlichen Ergebnissen zu gelangen wurde in besagter Studie „Geld ausborgen“ und „Schulden machen“ anhand der Höhe der Beträge und der Dauer der Fristigkeit unterschieden. Dieser Definition nach macht der größte Teil der befragten Jugendlichen keine Schulden.⁸⁶

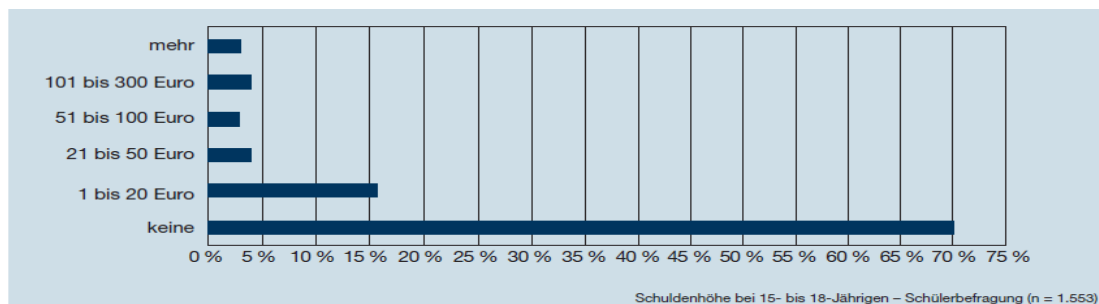


Abbildung 9: Schuldensumme bei Jugendlichen, entnommen aus Gabanyi/Hemedinger/Lehner (2007b), 13

Ein weiteres Ergebnis dieser Studie ist, dass das Konsumverhalten Jugendlicher durch ihre Familie entscheidend geprägt wird. Haben diese erlebt, dass über die eigenen Verhältnisse gelebt wurde, ist die Wahrscheinlichkeit, sich selber zu verschulden größer. Aus der Studie wird auch erkennbar, dass das Ausstattungsniveau des Elternhauses bei einem Auszug zum Schuldenrisiko werden kann, wenn Jugendliche nicht auf das gewohnte hohe Niveau verzichten möchten und das notwendige Einkommen dafür aber nicht besitzen.⁸⁷

⁸⁵ Vgl. Gabanyi/Hemedinger/Lehner (2007a), 6

⁸⁶ Vgl. Gabanyi/Hemedinger/Lehner (2007a), 72

⁸⁷ Vgl. Gabanyi/Hemedinger/Lehner (2007a), 75

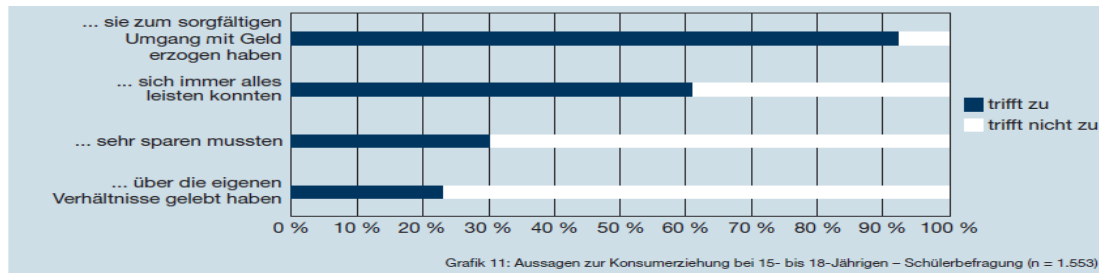


Abbildung 10: 15- bis 18-Jährige haben das Gefühl, dass ihre Eltern während der Kindheit ..., entnommen aus Gabanyi/Hemedinger/Lehner (2007b), 17

4.4.2 Qualitative Interviews mit bereits verschuldeten jungen Menschen

Bei der Untersuchung über den Werdegang junger Klienten der Schuldnerberatung wurde deutlich, dass zwei Drittel bereits mehrere Gläubiger haben, von denen Banken und Telefongesellschaften die größte Rolle spielen. Schulden bei Versicherungen und Vermieter haben nur ein geringer Teil der Befragten. Die Gläubigerzahl und die Schuldenhöhe korrelieren miteinander. Die Ursachen für die Verschuldung sind beim Konsumverhalten (mehr als 50%), dabei auch in der Anschaffung kostenintensiver Güter, z. B. Auto(15%) und Wohnraumausstattung(14%), zu erkennen, wie auch einem allgemein zu hohen Kostendruck im Vergleich zum Einkommen. Dieser entsteht z. B. auch durch fällige Unterhaltszahlungen (4%).⁸⁸

4.4.3 Einschätzungen bereits laufender Präventionsmaßnahmen

Den Einschätzungen der befragten Präventionsbeauftragten zufolge sind in allen Schulen, in denen Projekte durchgeführt wurden, zumindest kurzfristige Effekte erkennbar. Selbst diese nur punktuellen Impulse lösen einen Nachdenk- und Bewusstwerdungsprozess bei den Schülern aus. Ein Langzeiteffekt der Bewusstseinsbildung tritt meist erst auf, wenn die Thematik in den Unterrichtskontext miteinbezogen wird und/oder die Projekte auf längere Zeit angesetzt sind. Dies ist durch das konzeptionelle Umstellen der Workshops deutlich geworden. Die große Chance der Präventionsarbeit liegt in der hohen Reichweite und der zumindest theoretischen Möglichkeit, alle Bevölke-

⁸⁸ Vgl. Gabanyi/Hemedinger/Lehner (2007a), 89ff

rungsschichten zu erreichen um das Thema Schulden und Schuldenvermeidung thematisieren zu können. Dadurch ergibt sich die gesonderte Risikogruppe der Schulabbrecher, die nicht mehr durch das Grundprogramm erreicht werden können und bei denen in speziellen Angeboten (AMS-Kurse u. ä.) auffällt, dass sie in Bezug auf Konsum und Finanzen nicht einmal über ein gewisses Basiswissen verfügen. Schlechte Rechenkompetenz, aber auch ungünstige Werthaltungen verschärfen das Überschuldungsrisiko deutlich, das durch die schlechte Arbeitsmarktchancen und der geringen Entlohnung von Hilfstätigkeiten, dieser Bildungsschicht ohnehin schon gegeben ist.⁸⁹

5 Die Schuldnerberatung Oberösterreich

Die Schuldnerberatung Oberösterreich (SBOÖ) ist eine aus Mitteln des Landes Oberösterreich geförderte Beratungseinrichtung für Personen, die von Schuldenproblemen betroffen sind, mit dem Ziel, deren gesellschaftliche Integration und wirtschaftliche Selbstständigkeit zu erhalten oder wiederherzustellen. Zusätzlich bietet die SBOÖ Präventionsangebote an, welche von der eigenen Präventionsabteilung Klartext organisiert und durchgeführt werden. Die SBOÖ bietet in fünf Regionalstellen – jeweils eine in Linz, Wels, Steyr, Vöcklabruck und Ried im Innkreis - ihre Beratungsangebote an und hält weitere Sprechstage in Braunau, Schärding und Gmunden.⁹⁰ Die SBOÖ ist als gemeinnütziger Verein organisiert und ist Teilhaber an der Dachorganisation der staatlich anerkannten österreichischen Schuldnerberatungen GmbH (asb).⁹¹

5.1 Entwicklungsgeschichte der Schuldnerberatung in Österreich

Die ersten Schuldnerberatungsstellen in Österreich wurden Mitte der 80er Jahre, aus Reaktion auf die zunehmende Zahl der verschuldeten privaten Haushalte gegründet. Durch gesetzliche Neuerungen bezüglich Privatinsol-

⁸⁹ Vgl. Gabanyi/Hemedinger/Lehner (2007a), 96ff

⁹⁰ Vgl. Schuldnerberatung OÖ: <http://www.ooe.schuldnerberatung.at> (Zugriff: 23.08.2011)

⁹¹ Vgl. ASB GmbH: <http://www.asb-gmbh.at/index.php> (Zugriff: 23.08.2011)

venzen und laufenden verfahrensrechtlichen Änderungen wurde die Materie zu komplex, um sie in den üblichen sozialarbeiterischen Beratungskontext integrieren zu können.

Mit der Zeit wurde deutlich, dass diese speziellen Beratungsangebote durchaus zielgerecht sind, also ihren gewünschten Effekt mit sich bringen, jedoch einer verstärkten Vernetzung, vor allem in den juristischen Bereichen bedürfen. Deshalb wurde 1991 die Dachorganisation der staatlich anerkannten Schuldenberatungen in Österreich (asb) gegründet. Der asb ist eine gemeinnützige GmbH mit Sitz in Linz. Sie vertritt die Interessen der staatlich anerkannten Schuldenberatungen in Österreich und garantiert für hochwertige Beratung und Organisation. Die asb ist Mitglied im „European Consumer Debt Network“ (ecdn).⁹²

Außerdem umfasst das Angebot der asb die österreichweite Erhebung von Daten rund um das Thema Schulden und deren Aufbereitung, Forschungsprojekte, Weiterbildungsangebote und die Koordination der Öffentlichkeitsarbeit von und für die vertretenen Schuldnerberatungen.⁹³

5.2 Entwicklungsgeschichte der Schuldnerberatung in Oberösterreich

In Oberösterreich wurde 1991 mit den Vorbereitungen für eine Beratungseinrichtung in Linz begonnen, welche im selben Jahr mit fünf Beraterposten, unter der Geschäftsführung der heutigen dritten Landtagspräsidentin Doris Eisenriegler, in der Bischofstraße eröffnet wurde. Darauf folgte die Übernahme der Beratungsstelle Wels vom „Verein Welser Schuldnerberatung“.

1992 wurde der erste Sprechtag in Bad Ischl installiert. 1994 wurde die Beratungsstelle Vöcklabruck vom „Sozialzentrum Vöcklabruck“ in die SBOÖ integriert und die Beratungsstelle in Steyr eröffnet. In dieses Jahr fällt auch der Beschluss des Justizministeriums bezüglich der „Bevorrechtung“ im Sinne der Konkursordnung, laut der die staatlich anerkannten Schuldnerberatungen berechtigt sind, Rechtsberatung und –vertretung durchzuführen, insbesonde-

⁹² Vgl. **European Consumer Debt Network** <http://www.ecdn.eu> (Zugriff: 14.08.2011)

⁹³ Vgl. ASB GmbH <http://www.asb-gmbh.at/ueber-asb/index.phpgl>. (Zugriff: 14.08.2011)

re auch außergerichtliche Ausgleiche zu verhandeln und zu vermitteln. Ohne diese Bevorrechtung und die Bezug nehmenden gesetzlichen Bestimmungen in der Konkursordnung wäre die Parteienvertretung und die Auskunftserteilung oder Beistandsleistung, sofern sie mittelbar oder unmittelbar wirtschaftlichen Zielen dienen, Rechtsanwälten vorbehalten. Die Bevorrechtung setzt eine unentgeltliche Beratung voraus.⁹⁴

5.3 Aufbau der Schuldnerberatung Oberösterreich

Wie bereits beschrieben besteht die SBOÖ aus Geschäftsführung, 5 Regionalstellen und einer Präventionsabteilung. Die Regionalstellen sind je nach Einzugsgebiet und Siedlungsdichte unterschiedlich ausgebaut und bestehen aus einer Leitung mit dazugehöriger Beraterfunktion (jeweils 10h bzw. 15h Leitungsfunktion; der Rest ist Beratungstätigkeit), Beraterinnen und Berater aus unterschiedlichen Fachgebieten (Juristen, Betriebswirte, Sozialarbeiter und Bankkaufmänner) und in einem vordefinierten Ausmaß dazugehörigen Sekretariatsstunden. Insgesamt sind in der SBOÖ 34 Personen zu unterschiedlichen Stundenausmaßen beschäftigt. Allerdings ist die EDV-Abteilung derzeit unbesetzt. Zusätzlich zu den Angestellten arbeiten in der Regel zwei Zivildienstler in der SBOÖ.⁹⁵

5.4 Die Präventionsabteilung „Klartext“

Die folgenden Kapitel basieren hauptsächlich auf Studien interner Dokumente und Berichte, sowie persönlichen Erfahrungen aus einem Langzeitpraktikum, welches der Autor, zwischen Oktober 2009 und Mai 2010, in der Einrichtung Klartext absolvierte.

Seit Beginn der 90er Jahre organisierte die SBOÖ Einzelvorträge ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Schulen. Thema der Vorträge war die Arbeit der Schuldnerberatung an sich. Ab 1995 wurde der inhaltliche Fokus der Vorträge auf Prävention durch sachliche Aufklärung gelegt und dadurch erstmals Präventionsarbeit im klassischen Sinne geleistet. 1996 wurden zwei Schuld-

⁹⁴ Vgl. Bundesministerium für Soziales und Konsumentenschutz (2007), 24

⁹⁵ Vgl. Schuldnerberatung OÖ: <http://www.ooe.schuldnerberatung.at> (Zugriff: 24.08.2011)

nerberater direkt mit der Präventionsarbeit der SBOÖ beauftragt. Beide arbeiteten aber immer noch als Schuldnerberater. (tatsächlich wurden 5 Stunden in der Woche für Prävention gearbeitet und die restliche Zeit Schuldnerberatung durchgeführt!) 1997 wurde die Präventionsarbeit der SBOÖ karenzbedingt unterbrochen. 1998 wurde der erste „Schuldenkoffer“ erstellt, welcher Ideen und Materialien für den Einsatz in der schulischen und außerschulischen Jugendarbeit enthielt. In das Jahr 1998 fällt auch die erste Konzeptionierung von Einzelworkshops für Schüler mit Schwerpunktthemen wie Geld und Freizeit, Marken und Mode, Konsumverhalten usw.. Ab 1999 wurde die Präventionsarbeit auf 80 Stunden pro Woche aufgestockt, welche aber 10 Stunden Sekretariat beinhalteten. 2002 wurde die Präventionsstelle „Klartext“ offiziell gegründet und entsprechendes Infomaterial produziert. 2003 wurde erstmals das Angebot von Klartext um mehrteilige Projekte erweitert und eine eigene Homepage online gestellt. Der inhaltliche Fokus der Workshops und der betriebene Aufwand anderer präventionsspezifischen Produkte (Schuldenkoffer, Homepage) unterlagen in den darauffolgenden Jahren gewissen Schwankungen, die auf innerbetriebliche, personelle Umstellungen und einem konstanten Selbstevaluationsprozess beruhten.

Klartext hat als Ziel die Förderung von Menschen, hin zu verantwortungsbewussten KonsumentInnen, durch die Vermittlung von Fähigkeiten bezüglich eigener finanzieller Ressourcen und Möglichkeiten (Haushaltsplanung, Budgetmanagement, Finanzplanung, Reden über Geld, Auskommen mit dem Einkommen, dadurch Vermeidung individueller Schuldenprobleme, ...), der Bewusstmachung des eigenen Konsumverhaltens (Was kaufe ich? Wie treffe ich meine Kaufentscheidungen? Wie wirkt sich mein Kaufverhalten auf meine finanziellen Ressourcen, meine Umwelt, meine Lebensqualität aus?), dem Aufzeigen und vermitteln der Zusammenhänge zwischen eigenem Konsumverhalten und dem Einfluss auf die Umgebung, die Gesellschaft, die Welt (Globalisierung versus achtsamer Konsum, nachhaltiger Konsum, ethischer Konsum, ...), sowie der Einflussnahme auf strukturelle Rahmenbedingungen durch Lobbyismus und Mitarbeit in themenrelevanten Arbeitskreisen.

5.4.1 Zielgruppen von Klartext

Klartext definiert in ihrem Konzept die Zielgruppen auf zwei unterschiedlichen Ebenen. Erstens die Zielgruppen auf individueller Ebene, wie Eltern, Multiplikatoren, Jugendliche und Kinder, zweitens Zielgruppen auf struktureller Ebene wie Entscheidungsträger auf Gemeinde-, Landes- und Bundesebene, den Medien, Landesschulrat, Unterrichtsministerium, anderen Lobbyisten wie dem Bildungsforum, Konsumentenschutz, ASB, InteressenvertreterInnen in Betrieben wie Betriebsräte und Jugendvertrauenspersonen, sowie andern Institutionen, die ähnliche Interessen haben oder dafür motivierbar sind.

Auf individueller Ebene erreicht Klartext sein Ziel durch die Anleitung und Unterstützung von Personen zum verantwortungsbewussten Umgang mit Geld, durch Vermittlung von finanztechnischen Fähigkeiten wie der Haushaltsrechnung, dem Umgang mit Kreditkarten, einer Haushalts-Finanzplanung und der Vermittlung von ökonomischen Vorgangsweisen in Bezug auf Konsum. Z. B. dem Einholen von mehreren Angeboten, dem Vergleich von Angeboten nach Preis und Leistung, usw. Ein weiterer Aspekt der Arbeit von Klartext ist die Förderung von Ressourcen und Kompetenzen, besonders durch Bewusstseinsbildung in Bezug auf eigene Bedürfnisse und Wünsche, Lebensqualität und Konsumverhalten.

Klartext bietet außerdem Informationen über rechtliche Grundsätze von Bankgeschäften, Versicherungen und Konsumentenschutz, ökonomische Grundkenntnisse über Marktmechanismen wie Werbestrategien, Wettbewerb, Trends und Marken, sowie über relevante gesellschaftliche Bedingungen wie Armut, Arbeitslosigkeit, geringem Einkommen und der dadurch entstehenden Ausgrenzung. Aus dem Konzept von Klartext gehen vier unterschiedliche Zielgruppen auf individueller Ebene hervor:

- **Eltern** (Vorträge, Seminare, Familienworkshops, Einzelberatungen)
- **Multiplikatoren** (LehrerInnen, JugendbetreuerInnen, ...)
- **Jugendliche** (Schule, außerschulische Jugendarbeit, Familienworkshops, Einzelberatungen)

- **Kinder** (Kindergarten, Volksschule, Familienworkshops)

Auf struktureller Ebene versucht Klartext auf gesellschaftlichen Rahmenbedingungen Einfluss zu nehmen. Dies geschieht hauptsächlich durch die Mitarbeit in Arbeitskreisen auf Landes- und Bundesebene zu relevanten Themen, und durch eine breitenwirksame Öffentlichkeitsarbeit, vor allem in Bezug auf Jugendverschuldung, sowie durch Einflussnahme auf Lehrpläne über Netzwerkarbeit mit dem Landesschulrat und anderen politischen Entscheidungsträgern.

5.4.2 Angebote von Klartext

Klartext setzt für die unterschiedlichen Zielgruppen passende Angebote und Veranstaltungen wie z. B. einer Elternwerkstatt zum Thema Taschengeld, MultiplikatorInnenschulungen und Seminare zu unterschiedlichen Themen, eigens konzipierten Schulstunden, Workshops und Projekttagen für die unterschiedlichen Altersstufen und dem jeweiligen institutionellen Rahmen. Wie der Name der Abteilung bereits vermitteln will, geht es aber nicht um hochtrabende Argumentation für Sparsamkeit, oder einem tadelnden „das darfst du nicht, und das darfst du auch nicht“, sondern in der simplen, anwendergerechten Vermittlung von Kompetenzen. Es wird also Klartext gesprochen!

Klartext erstellt außerdem Informationsmaterial und versucht dies auf unterschiedlichen Wegen an die Zielgruppe zu transportieren. Zusätzlich bietet Klartext individuelle Präventionsberatung für Jugendliche, junge Erwachsene (speziell Paare bei der Haushaltsgründung) und AlleinerzieherInnen, sowie junge Familien und anderen, die dieses Angebot in Anspruch nehmen möchten.

Klartext arbeitet nicht pauschal mit allen Jugendlichen gleich. Es werden die unterschiedlichen Voraussetzungen und Eignungen der jeweiligen Gruppierungen, bereits in der Konzeption des Workshops mit einbezogen. Aus den langjährigen Erfahrungen der Mitarbeiter von Klartext und der laufenden Revision der eingesetzten Methoden und der behandelten Themen, bildeten

sich drei Hauptangebote heraus, die jeweils für eine spezifische erreichbare Gruppierung ein passendes Rahmenprogramm enthält.

Zielgruppen-Matrix „Klartext“

Zielgruppe "Jugendliche"							
in Ausbildung/Bildungsnahe						nicht in Ausbildung/Bildungsfern	
Schüler			Lehrlinge			Schulabbrecher und arbeitslose Jugendliche	
Institution							
Alter	Hauptschule	Polytechnischer Lehrgang	Gymnasium	Berufsschule	Firmen	Sozialvereine	AMS-Kurse
12							
13	Schulprojekt Schuldenfallen		Schulprojekt Schuldenfallen				
14							
15		Schulprojekt Schuldenfallen		Workshop CASH + JOB	Workshop CASH + JOB	unterschiedlich konzeptionierte Projekte	Workshop CASHFLOW
16							
17							
18							
19							
20							
21						z.B. YOU CAN; ein längerfristiges Einzel- und Gruppencoaching in Zusammenarbeit mit der Bischöflichen Arbeitslosenstiftung	
22							
23							
24							
25							

Abbildung 11: Zielgruppenmatrix von Klartext, eigene Darstellung

5.4.2.1 Cashflow

Cashflow ist ein Projekt der Präventionsabteilung Klartext für Jugendliche unter 25 Jahren, die sich in Ausbildungsmaßnahmen des Arbeitsmarktservices (AMS) befinden. In mehrteiligen Workshops wird ein zweckmäßiger und verantwortungsvoller Umgang mit Geld und dem eigenen Konsumverhalten vermittelt. Für bereits verschuldete Personen wird eine niederschwellige Erstberatung angeboten, um rechtzeitig einer Überschuldung entgegen zu wirken. Gründe für dieses gesonderte Angebot ist hohe Armutsgefährdung von PflichtschulabgängerInnen.⁹⁶ Ebenso verfügen 42 % der KlientInnen der Schuldnerberatungen maximal über einen Pflichtschulabschluss.⁹⁷ Durch die

⁹⁶ Vgl. Bundesministerium für Soziales und Konsumentenschutz (2008), 58ff

⁹⁷ Vgl. Hollerweger/Leuther (2006); 6

häufig auftretenden Sprachbarrieren und dem meist relativ geringen Bildungsstand der Teilnehmer, werden in diesem Workshop verstärkt mit anschaulichen Beispielen und geeigneten Methoden mit hoher Teilnehmerbeteiligung (Rollenspiele, Gruppenarbeiten, Fallbeispiele, usw.) gearbeitet und somit die Auswirkungen eigener finanzieller Entscheidungen bzw. des eigenen Konsumverhaltens aufgezeigt. Die Jugendlichen sollen dadurch ihre finanzielle Unabhängigkeit eigenverantwortlich gewährleisten können und nicht von anderen (Bankangestellten, Versicherungsvertretern, Vermögensberatern, ...) abhängig werden. Gezielte Finanzplanung ist notwendig, um für mögliche auftretende finanzielle Probleme Reserven zu haben. Eine solide finanzielle Basis schützt vor hemmenden Existenzängsten. Anstatt Überlebenskampf bleibt Energie für berufliche Weiterbildung und daraus resultiert eine Verbesserung der Einkommenssituation. Aufgrund des „neutralen“ Ortes und der Bekanntheit des/der BeraterIn durch den Workshopbesuch wird die Hemmschwelle für die Inanspruchnahme einer Beratung stark herab gesetzt. Beim Erstgespräch wird eine Bestandserhebung durchgeführt und mögliche Lösungsszenarien besprochen. Für den weiteren Beratungsverlauf wird auf die regional zuständige Beratungsstelle verwiesen.

5.4.2.2 *Cash+Job*

Cash+Job ist der von Klartext konzipierte Workshop für Lehrlinge direkt in ihren Betrieben, bzw. in Berufsschulklassen. Gerade der relativ weite finanzielle Rahmen von Lehrlingen, im Vergleich zu gleichaltrigen Schülern ist eine Besonderheit dieser Zielgruppe.

Hier liegt der Fokus auf der Vermittlung der Tragweite ihrer zukünftigen, bzw. bereits getätigten Anschaffungen (Moped, Auto, Wohnung usw.), vor allem in Bedacht auf ihren Konsum von Alltagsgütern, bzw. den dadurch sinkenden Betrag, der monatlich frei zur Verfügung steht.

5.4.2.3 *Schulprojekt Schuldenfallen*

Das Schulprojekt Schuldenfallen ist das auf Schulklassen ausgerichtete Angebot von Klartext. Ziel dieser Präventionsprojekte, die mit jeweils einer Klas-

se durchgeführt werden, ist es, das „Reden über Geld“ in Gang zu bringen, Bewusstsein für die eigene finanzielle Situation zu schaffen, den Umgang mit dem eigenen Geld zu reflektieren und Schuldenfallen zu erkennen, um so besser mit seinem Budget umgehen zu können. Der Unterricht ist ein Methodenmix aus Übungen, Spielen und Theorie-Inputs, angepasst an die jeweilige Altersgruppe und den Schultyp. Der Inhalt des Schulprojekts besteht aus mehreren Blöcken. Der erste Block behandelt den eigenen Umgang mit Geld, Geldausgeben in der Freizeit, das Gegenüberstellen von Einnahmen und Ausgaben und das Handy als Schuldenfalle. Im zweiten Block finden sich Themen wie Autofinanzierung, die erste Wohnung, Bank/Konto/Kredit, Taschengeld oder Markenkleidung. Im dritten Block geht es um die Beeinflussung des jugendlichen Kaufverhaltens durch die Werbung. Zielgruppe für das Schulprojekt Schuldenfallen sind junge Menschen im Alter von 13 bis 20 Jahren, aus drei verschiedenen Schulzweigen. Hauptschulen, Polytechnischen Lehrgängen und Gymnasien. Der methodische, wie inhaltliche Unterschied zwischen den einzelnen Workshops hängt mehr vom durchschnittlichen Alter der Teilnehmer, als von der Art der Bildungseinrichtung ab.

6 SROI-Modellrechnung

In diesem Kapitel wird versucht, das xit-SROI-Konzept auf die Präventionsabteilung Klartext der Schuldnerberatung Oberösterreich anzuwenden. Durch die Komplexität der Präventionsthematik und dem Fehlen genauer Wirkungsanalysen können hier die einzelnen SROIs nur ansatzweise entwickelt, bzw. errechnet werden. Zahlen und Daten basieren auf einem Interview mit Geschäftsführer Mag. Thomas Berghuber und auf internen Berichten. Nicht eruierbare Daten werden durch fiktive Schätzwerte ersetzt und als solche angezeigt. Die einzelnen Kapitel setzen sich mit der notwendigen Datenlage, der Ermittlung dieser und der dadurch möglichen Berechnung des speziellen SROI auseinander.

Um keine Betriebsgeheimnisse zu verraten und um die Privatsphäre der Mitarbeiter zu wahren, wurden gerundete Werte übermittelt. Diese liegen dennoch nahe genug an den tatsächlichen Zahlen, um aussagekräftige Schätzwerte zu erhalten. Die für eine exakte SROI-Analyse notwendige genaue Differenzierung der Kosten, welche im Kapitel 3.3 erläutert wurde, wird zwar von der Schuldnerberatung Oberösterreich durchgeführt, die dadurch gewonnene Transparenz über Finanzströme, bzw. die erhobene Datenlage ist jedoch nicht Ausgangslage dieser Modellrechnung. Das bedeutet, dass durch Verwendung exakter Werte andere Ergebnisse erzielt würden. Für die beispielhafte Anwendung und zur Erläuterung der Komplikationen der Anwendung dieser Methode im Präventionsbereich, ist diese Datenbasis dennoch ausreichend.

Auf die Erstellung einer genauen Stakeholder-Impactmap wird zugunsten eines vereinfachten Modells verzichtet. In den folgenden Berechnungen werden die komplexen Austausch- und Wirkungsbeziehungen auf ein Dreieck reduziert. Dieses besteht aus der Organisation Klartext, deren Zielpersonen die durch Workshops erreicht werden und die öffentliche Hand als Zusammenfassung relevanter städtischer Institutionen.

Der Präventionsabteilung Klartext standen 2010 insgesamt 95 Personalwochenstunden zur Verfügung. Diese verteilen sich auf Leitung, Präventionsfachkräfte und Sekretariat. Overheadkosten der Schuldnerberatung Oberösterreich werden in dieser Modellrechnung nicht mit eingerechnet. Aus der vereinsinternen Kostenrechnung gehen für Klartext anfallende Aufwände von ca. 190.000 € hervor. Diese unterteilen sich in 140.000 € Personalkosten und 50.000 € Sachkosten.⁹⁸

6.1 SROI 1: Institutioneller SROI von Klartext

Für die Berechnung des SROI 1 werden folgende direkte und indirekte Zahlungsströme an die öffentliche Hand mit eingerechnet:⁹⁹

- Lohnnebenkosten, bzw. Dienstgeberanteil
- Lohnsteuer und Sozialversicherungsbeiträge der Dienstnehmer
- Umsatzsteuer der Sachkosten
- Umsatzsteuer der Dienstnehmer-Nettobeträge

Um ausreichend genaue Aussagen über die Höhe von Lohnnebenkosten, Lohnsteuer und Sozialversicherungsbeiträge zu erhalten, verwenden wir Schätzwerte für das Ausmaß der Personaleinheiten und kombinieren diese mit naheliegenden Gehaltseinstufungen. Wir verzichten dadurch bewusst auf eine Differenzierung nach exakten Personalstunden, Gehaltseinstufungen und Dienstalder. Das generierte Umsatzsteueraufkommen wird durch Einsatz von Schätzwerten von 16% für Investitionen und Sachkosten, und 14% für Nettogehaltsbeträge geschätzt.

Die Wochenstunden ergeben eine Anzahl der Vollzeitäquivalente von 2,5.

$$95/38,5 = 2,47$$

⁹⁸ Interview mit Mag. Thomas Berghuber, am 22. August 2011

⁹⁹ Vgl. Schellberg, in Wendt (2011), 247

Aus der Betriebsvereinbarung der Schuldnerberatung Oberösterreich geht hervor, dass das Lohnschema des Landes Oberösterreich¹⁰⁰ zur Anwendung kommt. Präventionsfachkräfte sind darin in die Kategorie LD-13 eingestuft.¹⁰¹

Durch Verwendung einer, den Personalkosten von 140.000 € angepassten, Gehaltsstufe, können somit Schätzwerte für das Ausmaß von Dienstgeberanteil, Lohnsteuer und Sozialversicherungsbeiträge errechnet werden.

Daraus resultiert die Verwendung der Gehaltsstufe 10 mit einem monatlichen Bruttogehalt von 3.058 €.

Durch Einsatz des „Brutto-Netto-Rechner“ des Finanzministeriums ergeben sich folgende Schätzwerte:¹⁰²

Dienstnehmer	Monatlich	13. Bezug	14. Bezug	Jährlich
Brutto	3058	3058	3058	42812
SV	552,58	522	522	7674,96
LSt	572,57	114,96	152,16	7137,96
Netto	1932,85	2421,04	2383,84	27999,08

Abbildung 12: Brutto-Nettowerte der Dienstnehmer für die Modellrechnung, eigene Darstellung

Dienstgeber	Monatlich	13. Bezug	14. Bezug	Jährlich
SV	667,56	652,27	652,27	9315,26
DB	137,61	137,61	137,61	1926,54
DZ	11,01	11,01	11,01	154,14
KoSt	91,74	91,74	91,74	1284,36
BV-Beitrag	46,79	46,79	46,79	655,06
Summe	954,71	939,42	939,42	13335,36

Abbildung 13: Aufschlüsselung der Personalkosten des Dienstgebers, eigene Darstellung

¹⁰⁰ Vgl. Oö. Gehaltsgesetz 2001 (Zugriff: 25.08.2011)

<http://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?>

[Abfrage=LROO&Gesetzesnummer=20000113&ShowPrintPreview=True](http://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=LROO&Gesetzesnummer=20000113&ShowPrintPreview=True)

¹⁰¹ Vgl. Schuldnerberatung Oberösterreich (2003), 12

¹⁰² <http://onlinerechner.haude.at/bmf/brutto-netto-rechner.html> (Zugriff: 25.08.2011)

Die auf Basis eines Bruttogehalts von 3.058 € erhobenen Gesamtpersonalkosten betragen etwa 140.000 €.

$$(42.812 \text{ €} + 13.335,36 \text{ €}) * 2,5 = 140.368,40 \text{ €} = \text{ca. } 140.000 \text{ €}$$

Daraus können direkte Zahlungsströme an die öffentliche Hand von 70.370 € abgeleitet werden.

$$(13.335,36 \text{ €} + 7.674,96 \text{ €} + 7.137,96 \text{ €}) * 2,5 = 70.370,70 \text{ €}$$

Dieses Ergebnis muss auf Grund der Verwendung von fiktiven Annahmen bezüglich der Personalstruktur und darauf basierenden Schätzwerten mit Vorsicht betrachtet werden. Der Höhe des Ergebnisses spricht etwa das niedrigere Lohnsteueraufkommen durch Aufteilung der Personalkosten auf vier Angestellte entgegen.

Um das Umsatzsteueraufkommen beispielhaft zu berechnen, wird, wie bereits geschildert, ein durchschnittlich wirksamer Umsatzsteuersatz von 16% für die Sachkosten der Organisation verwendet. Der durchschnittlich wirksame Umsatzsteuersatz der Dienstnehmer wird, auf Grund möglicher Ersparnisse, auf 14% reduziert.

Dadurch ergeben sich indirekte Zahlungen von:

$$\text{Sachkosten} * \text{durchschnittlichem Umsatzsteuersatz} = 50.000 \text{ €} * 0,16 = 8.000 \text{ €}$$

$$2,5 \text{ Nettogehälter} * \text{durchschnittlichem Umsatzsteuersatz} = 69997,70 \text{ €} * 0,14 = \text{ca. } 9.800 \text{ €}$$

Mittels der Gesamtkosten und der erhobenen Schätzwerte für indirekte und direkte Zahlungsströme an die öffentliche Hand, kann nun der SROI 1 berechnet werden:

$$\text{SROI 1} = (70.370,70 + 8000 + 9800) / 190000 = 0,46$$

Für jeden Euro, der laut dieser Modellrechnung investiert wird, fließen 46 Cent direkt oder indirekt wieder an die öffentliche Hand zurück.

6.2 SROI 2: Individueller SROI von Klartext

Auch der SROI 2 beschränkt sich im wesentlichen auf die Betrachtung von Zahlungsströmen. Dabei wird ermittelt, welche direkte und indirekte Geldleis-

tungen und Realtransfers die Zielperson von der öffentlichen Hand erhält und welche Steuern und Abgaben von der Zielperson an diese wieder zurück laufen. Dadurch gibt er das Verhältnis der Zahlungsströme zwischen Zielperson und öffentlicher Hand an.¹⁰³

Bei der Ermittlung des SROI 2 im Kontext der Präventionsarbeit ergeben sich Schwierigkeiten bezüglich der Unsicherheit der erwirkten Rückströme an die öffentliche Hand, da keine Studien über die ökonomischen Auswirkungen von Schuldnerprävention vorhanden sind. Gerade die Zeitspanne zwischen der Intervention und dem Nutzen dieser erschwert die Analyse des SROI 2.

Für die folgende Modellrechnung werden zwei Gedankengänge verfolgt. Erstens die rein auf das Jahr der Intervention fokussierte Betrachtung der Kostenströme. Zweitens die Betrachtung der Zahlungsströme mittels Einbezug langfristiger Folgen.

Für die folgenden Modellrechnungen wird das weitreichende Feld unterschiedlicher Stakeholder und Zielpersonen von Klartext vereinfacht und nur die Anzahl der in Workshops erreichten Schüler und Lehrlinge mit einem ungefährem Durchschnittsalter von 16 Jahren miteinbezogen. Die Wirkungen aller anderen Aktivitäten von Klartext werden bewusst ausgeklammert.

6.2.1 SROI 2: Leistungsjahr

Den Gesamtkosten der Organisation stehen in diesem Falle messbare Größen an Leistungen gegenüber (Input vs Output). Dies bedeutet, dass den 2010 angefallenen Kosten von etwa 190.000 € ein quantifizierbares Ausmaß an Leistungen gegenüber steht, welche aus dem statistischen Überblick des Jahresberichtes 2010 hervorgehen. Klartext erreichte 2010 mit 124 durchgeführten Veranstaltungen und Workshops über 2100 Schüler und Lehrlinge und hielt insgesamt über 8300 Teilnehmerstunden ab. Durch Division lassen sich somit die durchschnittlichen Kosten einer Teilnehmerstunde, bzw. der durchschnittliche Transfer an eine Zielperson ermitteln.

¹⁰³ Vgl. Schellberg, in Wendt (2011), 246

Wie bereits im Kapitel 6.4.2 geschildert wurde, unterscheiden sich selbst die Angebote von Klartext. Zusätzlich dazu ist hier wieder zu erwähnen, dass Klartext den konzeptionellen Grundsatz verfolgt, mit relativ wenigen Personen eine möglichst lange Zeit zu verbringen, damit der angestrebte langfristige Lerneffekt so groß wie möglich ist. Die einseitige Betrachtung und Bewertung einer Leistung anhand folgender Daten entspricht nicht dem Ansinnen des Autors.

Durch Division der Gesamtkosten durch die Anzahl der Teilnehmerstunden ergibt sich ein durchschnittlicher Teilnehmerstundenkostenbetrag von 23 €.

$$190.000 \text{ €} / 8300 \text{ Teilnehmerstunden} = 22,89 = \text{ca. } 23 \text{ €}$$

Durch Division der Gesamtkosten durch die Anzahl der erreichten Teilnehmer ergibt sich ein durchschnittlicher Teilnehmerkostenbetrag von 90,50 €.

$$190.000 \text{ €} / 2100 \text{ Teilnehmer} = 90,48 = \text{ca. } 90,50 \text{ €}$$

Den entstehenden Kosten stehen keine direkten Rückströme an die Organisation oder die öffentliche Hand entgegen, da die Präventionsleistungen von Klartext meistens unentgeltlich angeboten werden. Grundsätzlich dürfte die Schuldenberatung Oberösterreich für diese Leistungen Geld verlangen. Davon wird derzeit aber auf Grund des zu erwartenden Absinkens der Kooperationsbereitschaft der Schulen und Firmen bzw. der Nachfrage nach Präventionsangeboten, Abstand genommen.¹⁰⁴

Bei diesen Annahmen kann also keine Relation der Zahlungsströme erstellt werden (Division durch Null). Es lässt sich nur die Aussage treffen, dass der öffentlichen Hand eine Schuldnerpräventionsleistung durch Klartext pro Jugendlichen jeweils etwa 90 € kostet, bzw. wert ist.

Werden indirekte Zahlungsströme wieder miteinbezogen, so lassen sich anhand der Verteilung der Teilnehmer in Schüler und Lehrlinge Schätzwerte für ein durchschnittliches Einkommen, bzw. die daraus folgenden Rückzahlungsströme an die öffentliche Hand errechnen. Wird die Gruppe der Lehrlinge gesondert betrachtet, kann mittels deren statistischer Jahreseinkommen von

¹⁰⁴ Interview mit Mag. Thomas Berghuber, am 22. August 2011

brutto 7.273 € und netto 6.378 €¹⁰⁵ und einem geschätzten Umsatzsteueraufkommen von 14% gerechnet werden.

Klartext erreichte 2010 an Berufsschulen und in Unternehmen etwa 450 Lehrlinge. Diese verdienen gemeinsam ein statistisches Jahreseinkommen von 2.870.100 € und bezahlten 402.750 € Lohnsteuer und Sozialversicherungsbeiträge, wobei der darin enthaltene Lohnsteuerbeitrag auf Grund der Lohnsteuerberechnungsgrenze von jährlich 11.000 €¹⁰⁶, relativ gering sein wird. Zusätzlich zu den 4,5 % der Bemessungsgrundlage zum Dienstgeberbeitrag des Familienlastenausgleichsfond¹⁰⁷ von 147.278 €, kommt das geschätzte Umsatzsteueraufkommen von 401.814 €.

Jahreseinkommen: $6.378\text{€} * 450 = 2.870.100\text{€}$

Lohnsteuer und SV-Beiträge: $(7.273\text{€} - 6.378\text{€}) * 450 = 402.750\text{€}$

Dienstgeberbeitrag: $7.273\text{€} * 0,045 * 450 = 147.278,25\text{€}$

Umsatzsteueraufkommen: $2.870.100\text{€} * 0,14 = 401.814\text{€}$

Werden diese indirekten Zahlungsströme miteinbezogen, kann der SROI 2 wie folgt errechnet werden:

$$\text{SROI 2} = (402.750\text{€} + 147.278\text{€} + 401.814\text{€}) / 190.000\text{€} = 5,01$$

Diese Berechnung beinhaltet die gesamten Kosten der Organisation und die direkten und indirekten Beteiligungen an der Finanzierung öffentlicher Leistungen der tatsächlich erreichten Zielpersonen. Wird der Zielgruppenrahmen auf alle Lehrlinge in Oberösterreich erweitert(ca. 28.000)¹⁰⁸, so ergibt sich eine noch weit positivere Relation der Zahlungsströme. Zusätzlich dazu können auch ausbildungsbezogene Transferleistungen der Eltern aller Schülern

¹⁰⁵ Vgl. Statistik Austria (2010)

¹⁰⁶ Vgl. Einkommensteuergesetz (1988), § 33

¹⁰⁷ Vgl. Familienlastenausgleichsgesetz (1967), § 41

¹⁰⁸ Vgl. WKO (2009) Lehrlingsstatistik der Wirtschaftskammern Österreichs 2009

(ca. 60.000)¹⁰⁹ in die Berechnung mit einfließen. Eine Schätzung dieser Transferströme ist jedoch nicht Teil dieser Arbeit.

6.2.2 SROI 2: zukünftige Auswirkungen

Wie bereits in Kapitel 3.2 geschildert wurde, führt eine Überschuldungssituation zu beträchtlichen Steuer- und Beitragsausfällen, Verlust von Gläubigeransprüchen und entsprechenden Ansprüchen an Transferleistungen. Obwohl die Wirksamkeit von Präventionsmaßnahmen durchaus als erwiesen erscheint,¹¹⁰ fehlen die, für eine Berechnung monetärer Auswirkungen durch Schuldnerpräventionsmaßnahmen notwendigen Wahrscheinlichkeiten. Deshalb können hier nur unzulängliche Annahmen getroffen werden. Um in dieser Modellrechnung des SROI 2 dennoch zukünftige Rückzahlungsströme miteinzubeziehen, werden, um nachvollziehbare Schätzwerte zu erlangen, Überschuldungswahrscheinlichkeiten aus der EU-SILC und Daten bezüglich an- und entfallener Transferleistungen zwischen Individuum und öffentlicher Hand aus der ökonomischen Evaluierung der Schuldnerberatung verwendet.

Nehmen wir in der Modellrechnung als Überschuldungswahrscheinlichkeit für die Zielgruppe von Klartext, die Werte der Alterskategorie „bis 19 Jahre“ der EU-SILC von 11%¹¹¹ an, so lässt sich ein Schätzwert für zukünftig, dass bedeutet ab dem Zeitpunkt der Intervention in ca. 3 Jahren (Durchschnittsalter der Teilnehmer liegt bei annähernd 16 Jahre) eintretende Überschuldung ohne Besuch einer Präventionsmaßnahme, von 231 errechnen.

$$2100 * 0,11 = 231$$

Kombinieren wir diese mit der zu erwartenden Arbeitslosigkeit unter Überschuldeten aus den Daten der ASB Schuldnerberatungen GmbH von 37,7%¹¹², so erhalten wir einen Schätzwert von 87 Personen, die überschuldet und arbeitslos sind.

¹⁰⁹ Vgl. Land Oberösterreich, Abteilung Statistik (2011) Entwicklung der Schülerzahlen in VS, HS und AHS-U in OÖ

¹¹⁰ Vgl. Beelmann (2006), 151f

¹¹¹ Vgl. Angel u. a. in Statistik Austria (2009), 1110

¹¹² Vgl. ASB Schuldenberatungen GmbH (2011), 9

$$231 * 0,377 = 87,09$$

Kann nun ein Teil dieser Personengruppe durch Präventionsmaßnahmen vor dem Eintreten der Überschuldungssituation und/oder der Arbeitslosigkeit bewahrt werden, verändert sich die Relation der zukünftigen Finanzströme. Dadurch kann mittels Abzinsung zu erwartender Einsparung von Arbeitslosengeld oder Notstandshilfe, sowie zusätzlicher Einkommenssteuer und Sozialversicherungsbeiträgen ein Return berechnet werden. Dafür müssten aber zu erst Wirkungsstudien der Schuldnerpräventionsmaßnahmen durchgeführt werden.

Bei einem angenommenen Bruttogehalt von 1.300 € im Monat der Schuldner, welches laut Hollerweger und Leuthner aus den Gesamtdaten der Schuldnerberatungsstellen plausibel erscheint¹¹³, ergeben sich etwa 777,58 € monatliche Einbußen aus entgangener Einkommenssteuer und Sozialversicherungsbeiträgen¹¹⁴, und ein durchschnittlicher Tagessatz des Arbeitslosengeldes von ca. 24 €¹¹⁵. Also ein transferleistungswirksames Ergebnis von etwa 1490 € monatlich, durch zukünftig anfallende Ersparnisse und zusätzlich geschaffenen Einnahmen (777 € + 30 * 24 € = 1490 €). Somit kann durch Abzinsung ein amortisierender Wirkungsgrad der Intervention errechnet werden, bei dem die anfallenden Kosten durch die zukünftigen Transferbeträge ausgeglichen werden. Wird die monatliche Ersparnis mit 3% pro Jahr verzinst, so ergibt sich dafür ein Barwert von 1.363 € im Leistungsjahr.

$$1490 \text{ €} * 1,03^{-3} = 1363 \text{ €}$$

Setzt man den ermittelten Barwert einer monatlichen Transferwirkung von Arbeitslosigkeit mit den Jährlichen Kosten der Präventionseinrichtung in Relation, so ergibt sich daraus die Gleichung, dass durch ca. 140 vermiedener Arbeitslosenmonate, die Kosten rein durch diese Wirkung der Intervention amortisiert wären.

$$190.000 \text{ €} / 1363 \text{ €} = 139,4$$

¹¹³ Vgl. Hollerweger/ Leuthner (2006), 30

¹¹⁴ Vgl. Hollerweger/ Leuthner (2006), 32

¹¹⁵ Vgl. Hollerweger/Leuthner (2006), 30

In dieser Modellrechnung wurden zur Vereinfachung unterschiedlichste Aspekte des Nutzens der Präventionsleistung am Individuum nicht berücksichtigt. Etwa wird hier nur von einer Verbindung zwischen gegenwärtiger Leistung und einem, in drei Jahren einsetzendem Nutzen ausgegangen. Dass jedoch der positive Effekt auch später einsetzen kann ist dabei ausgeklammert. Auch sind weitere Folgekosten, wie notwendige Gesundheitsleistungen und sozialpsychologische Kosten nicht in diese Modellrechnung mit einbezogen worden.

Könnte durch langfristige, aussagekräftige Wirkungsstudien der Effekte auf die Arbeitsplatzsicherheit der Zielpersonen durch Schuldnerpräventionsmaßnahmen, und Schätzwerte über die dadurch vermiedenen Folgekosten, eruiert werden, so könnte dadurch ein SROI 2 für eine derartige Leistung berechnet werden.

6.3 SROI 3: Opportunitätskosten der Schuldnerprävention

Der SROI 3 legt den Schwerpunkt auf mögliche Alternativen zum bestehenden Versorgungssystem und geht dabei von einem gesetzlich begründeten Anspruch aus.¹¹⁶ Da ein Anspruch auf Schuldnerpräventionsmaßnahmen nicht besteht, kann dadurch auch kein Vergleich unterschiedlicher Versorgungsangebote geschehen. Die einzige Betrachtungsmöglichkeit bezüglich der gesellschaftlichen Opportunitätskosten besteht wieder im Fokus zukünftig anfallender Kosten für die öffentliche Hand, die durch Überschuldungssituationen entstehen. Darunter fallen laut Berghuber zwei unterschiedliche Arten von Kosten. Erstens Kosten, die durch Aufnahme eines Exekutions- oder Schuldenregulierungsverfahrens durch den Einsatz von Institutionen entstehen und zweitens die sozialen, psychologischen und physiologischen Folgekosten, die im Umfeld der betroffenen Person durch die Überschuldungssituation entstehen.¹¹⁷

Die Kosten eines der jährlich bis zu 1,6 Millionen Exekutionsverfahren setzen sich aus Personalkosten für Rechtspfleger und Richter, sowie den dazu not-

¹¹⁶ Vgl. Schellberg, in Wendt (2011), 248

¹¹⁷ Interview mit Mag. Thomas Berghuber, am 22. August 2011

wendigen Sachkosten zusammen, die zwar zu einem Teil vom Gläubiger bezahlt werden, aber der Großteil der entstandenen Kosten muss durch den häufigen Ausfall des Schuldnerbeitrages, von der öffentlichen Hand finanziert werden. Genaue Daten über durchschnittliche Kosten eines Exekutionsverfahrens sind nicht vorhanden, da hier auch der damit verbundene Aufwand von Fall zu Fall stark variiert. Die Kosten für die Beratungsleistungen der Schuldnerberatungsstellen könnten durch deren bestehende Kostenrechnung und Falldokumentation relativ leicht erhoben werden.¹¹⁸

Für die Folgekosten der Überschuldungssituation besteht wieder jene Problematik, die bereits im vorherigen Kapitel erläutert wurde. Durch die Schwierigkeit in der Identifizierung der einzelnen Kostenfälle, wie etwa ausgelöste Arbeitslosigkeit, zusätzlich entstandene Gesundheitskosten, bis hin zu Waisenrenten durch den Suizid eines Schuldners, sowie die Komplikationen in der Einschätzung deren Eintrittswahrscheinlichkeiten und entsprechenden Kostenhöhen, ist eine quantitative Betrachtung ökonomischer Auswirkungen und deren Opportunitätskosten schwierig.

6.4 SROI 4: regionalökonomische Wirkung von Klartext

Hierbei wird untersucht, welche Auswirkungen die Einrichtung auf die Nachfrage und das Einkommen in der Region auslöst. Schellberg arbeitet hier in seinen Studien mit Multiplikatoren, die dem Autor nicht bekannt sind, und deren eigenständige Berechnung im Rahmen dieser Arbeit nicht möglich ist.

Durch das vorhandene Datenmaterial können jedoch einige Aussagen über die regionalökonomische Wirkung von Klartext getroffen werden. Durch das entstehende Nettoeinkommen der Mitarbeiter von Klartext werden etwa 70.000 € zusätzlich im Großraum Linz nachfragewirksam für privaten Konsum oder Investitionen verwendet, bzw. angespart. Die jährlichen Sachkosten und unregelmäßigen Aufwände, etwa außerplanmäßige Reparaturen oder Investitionen in Infrastruktur, durch die Einrichtung selbst, erzeugen zusätzliche Nachfrage von ca. 50.000 €, bzw. durch den Umzug des Büros im Jahr 2010 noch einmal zusätzliche 5.000 € pro Mitarbeiter. Dadurch kann

¹¹⁸ Interview mit Mag. Thomas Berghuber, am 22. August 2011

ohne der Verwendung von Multiplikatoren und ohne Einbezug der positiven ökonomischen Wirkungen bei den Zielpersonen, im Jahr 2010 ein SROI 4 von 0,74 berechnet werden.

$$(70.000\text{€} + 50000\text{€} + 4 * 5.000\text{€}) / 190.000\text{€} = 0,74$$

Für eine genaue Analyse der regionalökonomischen Wirkung durch Klartext, müssten noch zusätzlich Studien über Multiplikatorwirkungen, und eine Evaluierung über die ökonomischen Auswirkungen in der Zielgruppe von Klartext, die auf ähnlichen Fragestellungen beruht, welche bereits in vorhergehenden Kapiteln erläutert wurden, miteinbezogen werden.

6.5 SROI 5: Lebensqualität der Teilnehmer

Die Abbildung der Auswirkungen einer Präventionsmaßnahme auf die Lebensqualität der Teilnehmer würde durch Erhebung des SROI 5 ermöglicht. Dies kann jedoch hauptsächlich nur mittels qualitativer Studien und einem damit verbundenen hohen Aufwand ermöglicht werden. Dies geschieht jedoch bereits in Ansätzen durch die regelmäßige Evaluierung der Projekte und Workshops mittels standardisierter Fragebögen. Langfristige Aussagen bezüglich einer Verbesserung der Lebensqualität lassen sich aber daraus nicht ableiten. Durch eine Analyse rein monetärer Werte auf diese intangiblen Nutzen der Maßnahme zu schließen, kann nur in kleinen Bereichen erfolgen. Etwa in den Kategorien sozialer Teilhabe und finanzieller Deprivation könnten durch Ermittlung der finanziellen Auswirkungen der Leistung naheliegende Schlüsse gezogen werden. Eine Kennzahl zu errechnen ist in diesem Konzept derzeit noch nicht möglich. Oder wie es Klaus Schellberg in seinem Vortrag am INAS-Kongress in Linz formulierte: „Der SROI 5 ist noch eine Baustelle.“

7 Resümee

Abschließend ist festzuhalten, dass die anfangs gestellten Forschungsfragen nach dem Aufbau des SROI und den spezifischen Problemstellungen, die bei einer Anwendung im Präventionsbereich auftauchen, beantwortet wurden. Die Grundannahmen der unterschiedlichen SROI-Konzeptionen sind annähernd gleich, etwa die Wirkungsorientierung anhand von outcome (Kapitel 2.1), der Versuch der Monetarisierung von Werten (Kapitel 2.3) und die Verbindung betrieblicher und gesellschaftlicher Kennzahlen, z. B. durch blend value (Kapitel 2.4.1) und verschiedener Verknüpfungen durch den xit-SROI (Kapitel 2.4.3). Es bestehen dennoch Unterschiede zwischen den SROI-Konzeptionen, etwa im Ablauf der Berechnung, in den Gewichtungen der erhobenen Werte und in den Adressaten der berechneten Kennzahl.

Um den SROI in seiner gesamten Aussagekraft für den Präventionsbereich anwendbar zu machen, sind Wirkungsstudien in den jeweiligen Fachgebieten unumgänglich. Solange diese Wirkungen nicht erkennbar oder messbar sind, können sie nur semantisch dargestellt werden. Die Differenzierung in unterschiedliche SROI-Werte, wie sie das xit-Konzept vorschlägt, ermöglicht aber bereits jetzt gewisse Aussagen über die ökonomische Wirkung der Investitionen in präventive Maßnahmen. Die darin erwartete Verwendbarkeit zur Argumentation der Leistung gegenüber einzelner unterschiedlicher Stakeholder ist durch den vereinfachten Modellrahmen leider nicht gegeben. Hierfür wäre eine genaue Differenzierung der Institutionen der öffentlichen Hand und eine Analyse deren jeweiligen Aufgaben und Ansprüche notwendig.

Aus der Sicht einer sozialen Organisation ist die Berechnung eines, oder mehrerer SROI ein moderner, facettenreicher Ansatz, die gesellschaftliche Wirkung der eigenen Arbeit ihren Stakeholdern transparent zu machen. Gerade in Bezug auf zunehmendem Wettbewerb zwischen den Anbieterorganisationen am Sozialmarkt selbst, aber auch im Wettbewerb um sozial und fachlich kompetentes, wie auch motiviertes Personal, im Sinne des Employer Brandings, ist die Kommunikation der gesellschaftlichen Auswirkungen, die eine soziale Organisation für sich verbuchen kann, unerlässlich. Jedoch ist,

wie bereits erwähnt, durch eine Weiterentwicklung und Adaptierung auf bestimmte Bereiche eine erhöhte Aussagekraft der Kennzahlen zu erwarten.

Die Verantwortung, ökonomische Zusammenhänge von gesellschaftlicher Wohlfahrt und den Leistungen des Sozialsektors zu erforschen und darzustellen, kann aber nicht alleine bei den Organisationen liegen. Um in Zukunft die bestmöglichen Verteilungsentscheidungen treffen zu können, muss dieses Bestreben auch von Seiten der Politik unterstützt werden. Die Finanzierung empirischer Studien ausreichender Zeit- und Größenordnung und den dafür notwendigen Fachkompetenzen, so schwierig dies in Zeiten angespannter Haushaltskassen erscheint, kann nicht auf die Anbieterorganisationen abgewälzt werden. Eine der Kernideen des SROI-Konzeptes, soziale Organisationen nicht als Bittsteller zu verstehen, sondern als wichtigen integrativen Teil der Wohlfahrt-erzeugenden Wirtschaft, kann nicht dort aufhören, wo anhand neuer Zahlen und Argumente um die Gunst der Entscheidungsträger geworben wird. Wenn die Wirkungszusammenhänge in den SROI-Konzepten bereits aus teil-, oder gesamtgesellschaftlicher Sicht betrachtet werden, ist es auch wichtig, dass diejenigen, die schließlich mit den erhobenen Daten arbeiten, auch diese Perspektive bzw. Haltung einnehmen.

Das brennende gesellschaftliche Phänomen der privaten Überschuldung von Haushalten, mit all seinen negativen Folgen für die betroffenen Personen, dem sozialen Umfeld und dadurch der gesamten Gesellschaft, ist eines der Probleme, die alle Altersgruppen und soziale Schichten trifft. Es müsste (könnte) darum eines jener Felder sein, in dem solche Forschungsmaßnahmen am leichtesten politisch durchsetzbar sind.

Eine fundierte wissenschaftliche Studie zu den Auswirkungen von Schuldnerpräventionsmaßnahmen müsste, um aussagekräftig zu sein, den Ansprüchen aus mehreren Fachrichtungen, etwa der empirischen Sozialforschung und der Statistik genügen. Die zeitliche Unschärfe der Wirkung, die hohe Streuung der Merkmalsausprägung (z. B. finanzielle Kompetenz, Verschuldungsgrad, usw.) und die vielfältigen Einflüsse auf das Ergebnis, erfordern hier mit hoher Wahrscheinlichkeit eine Langzeitstudie mit einem relativ großen Stich-

probenumfang. Das dafür notwendige Studiendesign, was die Erreichbarkeit der Zielgruppe und die erst später eintretenden Auswirkungen beachtet, hätte wohl genügend Umfang für eine weitere Bachelorarbeit.

Das Visualisieren der Wirkungen einzelner sozialer Dienstleistungen, oder kumulierter Wirkungen sozialer Organisationen, ist jedoch nur ein erster Schritt in der notwendigen Evolution zukünftig leistungsfähiger Wohlfahrtsstaaten. Der Betrachtungsrahmen ist hier noch zu eng gezogen. Anstelle eines historisch gewachsenen Verteilungsprozesses der zur Erreichung sozialpolitischer und wohlfahrtsstaatlicher Ziele zur Verfügung gestellten Mittel, muss eine gesamtgesellschaftliche Perspektive ermöglicht werden, durch die auf zukünftige soziale Schieflagen und gesellschaftliche Brennpunkte nicht nur reaktiv, sondern auch proaktiv eingegangen werden kann. Formen heutiger Präventionsmaßnahmen bilden dafür bereits eine fundierte Ausgangslage, und die unterschiedlichen SROI-Konzeptionen ermöglichen die dafür notwendigen Entscheidungsgrundlagen.

8 Literaturverzeichnis

Angel, Stefan/ Einböck, Marina/ Heitzmann Karin/ Till-Tentschert, Ursula (2009) Verschuldung, Überschuldung und finanzielle Ausgrenzung österreichischer Privathaushalte. Ergebnisse aus EU-SILC 2008. In: Statistik Austria, Statistische Nachrichten 12/2009, 1104-1116, Wien

ASB Schuldnerberatungen GmbH (2011) Schuldenreport 2011, Linz

ASB Schuldnerberatungen GmbH: <http://www.asb-gmbh.at/index.php> (Stand: 14.08.2011)

Badelt, Christoph/Österle, August (2001) Grundzüge der Sozialpolitik, Sozialökonomische Grundlagen – Allgemeiner Teil; Wien

Becker, Ralph/Weise, Frank: Controlling für die öffentliche Verwaltung – Innovative Steuerungskonzepte in der Praxis. In: Gleich, Roland u. a. (2002) Controllingfortschritte, München, verfügbar unter: http://www2.horvath-partners.com/fileadmin/media/PDF/de/04_Publikationen/Horvath___Partners___Controlling_in_der_oeffentlichen_Verwaltung.pdf (Stand: 30.08.2011)

Beelmann, Andreas in: Zeitschrift für Klinische Psychologie und Psychotherapie (2006), Wirksamkeit von Präventionsmaßnahmen bei Kindern und Jugendlichen: Ergebnisse und Implikationen der integrativen Erfolgswissenschaft, 35 (2), 151–162, Göttingen

Berghuber, Thomas/ Kolba, Peter/ Resetarits, Peter (2009) Schulden vermeiden, Schulden abbauen – Hilfe zur Selbsthilfe, Wien

Blanchard, Olivier (2009) Makroökonomie; München

Bofinger, Peter (2011) Grundzüge der Volkswirtschaftslehre; München

Brunner, Johann (2009) Kursunterlagen „Marktwirtschaft und Staat“; JKU Linz

Bühler, Angelika (2006) SROI im europäischen Kontext, http://www.sroi-europe.org/files/sroigenerel_deutsch_ab.pdf

Bundesministerium für Soziales und Konsumentenschutz – Sektion Konsumentenschutz (2007); *Ausweg Gesucht! – Schulden und Privatkonkurs*, Wien
<https://broschuerenservice.bmask.gv.at/PubAttachments/Privatkonkurs%202007.pdf>

Bundesministerium für Soziales und Konsumentenschutz (2008); *Armutgefährdung in Österreich - EU-SILC 2008*, Wien
http://www.bmask.gv.at/cms/site/attachments/5/8/4/CH0104/CMS1218527491861/studienreihe_-_armutsgefaehrdung_in_oesterreich.pdf

Egger, W. Josef (2005) *Das biopsychosoziale Krankheitsmodell - Grundzüge eines wissenschaftlich begründeten ganzheitlichen Verständnisses von Krankheit*; in *Psychologische Medizin* 05/2; 3-12; <http://www.meduni-graz.at/psychologie/bpsMod2005.pdf> (Stand: 01.07.2011)

Einkommensteuergesetz 1988
<http://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10004570> (Stand: 28.08.2011)

European Consumer Debt Network <http://www.ecdn.eu> (Stand: 14.08.2011)

European SROI Network <http://www.sroi-europe.org> (Stand: 28.08.2011)

Familienlastenausgleichsgesetz 1967 (Stand: 28.08.2011),
<http://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10008220>

Freund, Thomas/ Lindner, Werner (2001) *Prävention – Zur kritischen Bewertung von Präventionsansätzen in der Jugendarbeit*; Opladen

Gabanyi, Annamaria/ Hemedinger, Fritz/ Lehner, Markus (2007a) *Abschlussbericht Jugendverschuldung – Analyse und Präventionsansätze*, Linz

Gabanyi, Annamaria/ Hemedinger, Fritz/ Lehner, Markus (2007b) *Broschüre Jugendverschuldung – Analyse und Präventionsansätze*, Linz

Gabler Verlag (Hg.), *Gabler Wirtschaftslexikon*, Stichwort: *Mehrwerttheorie*, online im Internet: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de> (Stand: 01.07.2011)

- Gair, Cynthia (2005) A Report from the Good Ship SROI, verfügbar unter: <http://www.redf.org/system/files/%282%29+A+Report+from+the+Good+Ship+SROI.pdf> (Stand: 30.08.2011)
- Giesert, Marianne (2008) Prävention: Pflicht und Kür – Gesundheitsförderung und Prävention in der betrieblichen Praxis; Hamburg
- Greiner, Wolfgang: Die Berechnung von Kosten und Nutzen, in Schöffski, Oliver/ Schulenburg, Matthias Graf von (2008) Gesundheitsökonomische Evaluationen, 3. Auflage; Berlin/Heidelberg, 49-64
- Greiner, Wolfgang/ Schöffski, Oliver: Grundprinzipien einer Wirtschaftlichkeitsuntersuchung, in Schöffski, Oliver/ Schulenburg, Matthias Graf von (2008) Gesundheitsökonomische Evaluationen, 3. Auflage; Berlin/Heidelberg, 167-194
- Grohnfeldt, Manfred (2007) Lexikon der Sprachtherapie, Stuttgart
- Hafen, Martin (2001) Was „ist“ Prävention?, in: Prävention&Prophylaxe 2/2001: 30-34 http://www.fen.ch/texte/mh_form.html (Stand: 14.08.2011)
- Halfar, Bernd: Social Return on Investment eines sozialen Unternehmens. In: Horvath, Peter (2009) Erfolgreiche Steuerungs- und Reportingsysteme in verbundenen Unternehmen. Controlling als Chance in der Rezession, Stuttgart, 199-206
- Hollerweger, Eva/ Leuthner, Katharina (2006) Ökonomische Evaluierung der Schuldnerberatung, Wien
- Horvath, Peter (2009) Controlling, 11. Auflage, München
- Jung, Hans (2007) Controlling, 2. Auflage, Oldenbourg
- Kemmettmüller, Maria (2010) Österreich, Beitrag zur Schuldensituation in Österreich in: das Budget; 4-7 http://www.asb-gmbh.at/downloads/infodatenbank/das-budget/asb_info64.pdf
- Korczak, Dieter (2003) Definitionen der Verschuldung und Überschuldung im europäischen Raum - Literaturrecherche im Auftrag des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend; <http://www.asb->

[gmbh.at/downloads/infodatenbank/statistiken-daten/literaturstudie_verschuldung_korczak.pdf](http://www.gmbh.at/downloads/infodatenbank/statistiken-daten/literaturstudie_verschuldung_korczak.pdf)

Land Oberösterreich, Abteilung Statistik (2011) Entwicklung der Schülerzahlen in VS, HS und AHS-U in OÖ, http://www.land-oberoesterreich.gv.at/cps/rde/xbcr/SID-9474AA5A-BCBB2B2E/ooe/Stat_Dez10_Grafik.pdf

Lüssi, Peter (1998) Systemische Sozialarbeit, Praktisches Lehrbuch der Sozialberatung, Bern

Merchel, Joachim (2010) Qualitätsmanagement in der Sozialen Arbeit, 3. Auflage, München

Minnig, Christoph/ Uebelhart Beat (2011) Wenn Sparen im Sozialbereich teuer wird!; Fachvortrags Folien und Summary; INAS-Kongress Linz; http://www.inas-ev.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=64&Itemid=41 (Stand: 01.07.2011)

Nicholls, Jeremy/ Lawlor, Eilis/ Neitzert, Eva/ Goodspeed, Tim: a guide to Social Return on Investment, verfügbar unter: <http://www.neweconomics.org/publications?page=1&keys=investment&tid=All> (Stand: 30.08.2011)

Oberösterreichisches Gehaltsgesetz 2001 (Stand: 25.08.2011) <http://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=LROO&Gesetzesnummer=20000113&ShowPrintPreview=True>

Online-Verwaltungslexikon <http://www.olev.de> (Stand: 12.08.2011)

Plamper, Evelyn/ Stock, Stefanie/ Lauterbach, Karl W.: Kosten und Finanzierung von Prävention und Gesundheitsförderung. In: Hurrelmann, Klaus/ Klotz, Theodor/Haisch, Jochen (2007) Lehrbuch Prävention und Gesundheitsförderung, 2. Auflage

Reichelt, Daniel (2009) SROI – Social Return on Investment – Modellversuch zur Berechnung des gesellschaftlichen Mehrwertes, Hamburg

Salentin, Kurt (2008) Nicht nur zu wenig Geld: Armut, Scham und die Folgen; in: Die Armutskonferenz (Hg.): Schande Armut. Dokumentation zur siebenten österreichischen Armutskonferenz; 28-31

http://www.armutskonferenz.at/index2.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=331&Itemid=69 (Stand: 01.07.2011)

Schauer, Reinbert (2008) Rechnungswesen für Nonprofit-Organisationen – Ergebnisorientiertes Informations- und Steuerungsinstrument für das Management in Verbänden und anderen Nonprofit-Organisationen, Wien

Schedler, Kuno/ Proeller, Isabella (2006) New Public Management, 3. Auflage; Bern

Schellberg, Klaus (2011) Der Mehrwert des Sozialen - Möglichkeiten zur Bestimmung der wirtschaftlichen Wirkung von Sozialunternehmen; Fachvortrags Folien und Summary; INAS-Kongress Linz; http://www.inas-ev.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=64&Itemid=41 (Stand: 14.08.2011)

Schernus, Renate/ Bremer, Fritz (2007) Tyrannei des Gelingens; Neumünster

Schöffski, Oliver: Lebensqualität als Ergebnisparameter in gesundheitsökonomischen Studien, in in Schöffski, Oliver/ Schulenburg, Matthias Graf von (2008) Gesundheitsökonomische Evaluationen, 3. Auflage; Berlin/Heidelberg, 321-333

Schuldnerberatung Oberösterreich (2003) Betriebsvereinbarung, Linz

Schuldnerberatung Oberösterreich <http://www.ooe.schuldnerberatung.at> (Stand: 23.08.2011)

SROI London <http://sroi.london.edu/glossary.html> (Stand: 11.08.2010)

SROI Niederlanden http://www.sroi.nl/publicaties_downloads (Stand: 15.08.2011)

SROI Österreich www.sroi.at (Stand:10.08.2010)

SROI UK, SROI Impact Map http://www.sroi-uk.org/publications-uk/doc_download/54-sroi-blank-impact-map-wide-view (Stand 30.08.2011)

STATISTIK AUSTRIA, (2010) Brutto- und Nettojahreseinkommen der Lehrlinge 2009, Wien, http://www.statistik.at/web_de/static/brutto-_und_nettojahreseinkommen_der_lehrlinge_2009_019350.pdf

Stötzer, Sandra(2009) Stakeholder Performance Reporting von Nonprofit-Organisationen; Wiesbaden

Wendt, Wolf Rainer (2011) Sozialwirtschaftliche Leistungen – Versorgungsgestaltung und Produktivität; Augsburg

Wierichs, Günther/ Smets, Stefan (2001) Bank und Börse, Wiesbaden

Wilkinson, Richard/ Pickett, Kate (2009) Gleichheit ist Glück – Warum gerechte Gesellschaften für alle besser sind; London/Berlin

WKO (2009) Lehrlingsstatistik der Wirtschaftskammern Österreichs 2009, <http://wko.at/statistik/bundesland/Lehrlinge.pdf>