

Praxisbeispiel: Die Honeycamp Impact Salons



Dr. Mareike Martini

Netzwerkexpertin für Social Impact

Im Fokus der Stakeholderdialoge des Honeycamp Impact Salons: Die Skalierung sozialer Innovationen

Die Honeycamp Story begann vor einigen Jahren mit der Vision Joachim Walters, in einer klimaneutral in Vollholzbauweise errichteten Gewerbeimmobilie in Mannheim eine vielfältige und sorgfältig kuratierte Unternehmensgemeinschaft nicht nur zu bilden, sondern auch zu interessieren für kollaboratives Denken und Arbeiten. Die Vereinbarkeit mit den Honeycamp-Sozial- und Nachhaltigkeitsstandards haben in diesem Fall einen höheren Stellenwert als die reine Bonität eines Mietinteressenten. Die bis auf den letzten Quadratmeter vermietete Immobilie zeigt, dass diese Idee auch bei den Mietern guten Anklang findet.

Seit Mitte letzten Jahres bündelt das Honeycamp Team nun sein soziales Engagement in der neu gegründeten Honeycamp Impact Rooms gGmbH. Sie soll unter anderem dem moderierten und kreativen Austausch verschiedenster gesellschaftlich relevanter Akteure zur Lösung gesellschaftlicher Herausforderungen Raum geben und fördert damit insbesondere auch ihre Social Startup-Mieter. Honeycamp möchte ihnen nicht nur eine Heimat, sondern auch Impulse und Visionen dafür geben, wie ihr Handeln mehr Social Impact erzielen kann. Räume und eine inspirierende Arbeitswelt, um den ersten Start zu meistern, eine Gemeinschaft gleichgesinnter Macher und Mentoring durch die Impact-Rooms-Crew.

Der im Honeycamp installierte Impact-Salon kann durch seine Netzwerke in der Social-Entrepreneurship- und Impact-Investment-Szene, in der Stiftungswelt und hin zu Wohlfahrtsverbänden und in die Politik wertvolle Kontakte für Social Startups und ihre Geschäftsmodelle herstellen. So entstehen mehr und mehr Ideen und Szenarien, so intensiviert sich ein Dialog, der so dringend nötig ist, um neue Allianzen zu schmieden, mit denen soziale Innovationen überhaupt und wirkungsvoll skaliert werden können.

Der erste Honeycamp Impact Salon ging im Honeycamp Mannheim gemeinsam mit dem Social Economy Cluster der Wirtschaftsförderung Mannheim und der Stiftung des Internationalen Bundes der Frage nach, wie soziale Innovationen in den bestehenden Strukturen von sozialen Trägern und Wohlfahrtsverbänden genutzt werden können und wie solche Kooperationen aufgebaut sein müssen, um soziale Innovationen wirklich zu fördern und zu skalieren. Um eine Anpassung in den Strukturen der Angebote der Sozialsysteme herbeizuführen, die durch die Transformation der Wirtschaft und Gesellschaft notwendig ist, muss eine Brücke zwischen Social Startups, Philanthropie, Impact Investoren, Unternehmen, Politik, den großen Wohlfahrtsverbänden und sozialen Trägern gebaut werden – vom sozialrechtlichen Leistungsdreieck, in dem der Staat einen sozialen Träger beauftragt, benachteiligte Menschen mit spezifischen Angeboten zu unterstützen, hin zu einem Wirkungstern. Über 50 Teilnehmende aus allen oben genannten Bereichen kamen von nah und fern zusammen, um genau das im Rahmen dieses spannenden Stakeholderdialoges anzustoßen. Das Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland e.V. (SEND) und die Organisatoren des Sustainable Investor Summit unterstützten das Format.

Save the Date: Honeycamp Impact Salon am 13. Juni in Mannheim

Am 13. Juni wird sich der nächste Honeycamp Impact Salon in Berlin der Frage widmen, welche neuen Allianzen es für mehr Social Impact in der Immobilienbranche braucht und wo der größte Hebel hierfür ist. Denn die Immobilienbranche hält zwei wichtige Schlüssel in der Hand: Finanzkraft und Räume. Räume, in denen Menschen Bildung erfahren, sich begegnen und entwickeln. Der Wert dieser Immobilien steigt, wenn sie Raum für Sicherheit, Kreativität, sinnstiftenden Dialog und gute Ausbildung bieten. Bildung ist Bindeglied zwischen Menschen, Faktor für Integration, soziale Gerechtigkeit & wirtschaftlichen Erfolg. Der Mangel an gut ausgebildeten Fachkräften und eine schwächelnde soziale Infrastruktur drängen Städte und Unternehmen zum Handeln. Entsprechend wandeln sich auch die Anforderungen an das Gebäudeangebot und erhöht sich der Bedarf an skalierbaren sozialen Innovationen. Wie lassen sich Bildungseinrichtungen, Büro- und Gewerbeimmobilien sowie soziale Strukturen in der Stadt am besten gestalten? Was sind die wirksamsten Social-Impact-Hebel für die Immobilienbranche?

Investitionspotentiale für private Investoren

Für private Investoren ergeben sich in dieser Gemengelage derzeit signifikante Investitionspotentiale. Renditeopportunitäten zu ergreifen und gleichzeitig Gutes zu tun, schließt sich nicht aus. Die Investitionskapazitäten der öffentlichen Hand sind nicht ausreichend, um die Zukunftsfähigkeit zu sichern. Es braucht neue Allianzen.

Der Honeycamp Impact Salon hat vor diesem Hintergrund zum Ziel, relevante Entscheidungsträger zusammenzubringen, um gemeinschaftlich Projekte aufsetzen zu können, die eine erkennbare positive Wirkung generieren. Auch Sie sind herzlich zu diesem Austausch zwischen social Start-Ups, Stiftungen, sozialen Trägern, Vertretern der öffentlichen Hand, Projektentwicklern und Investoren eingeladen, um Lösungsansätze und ganzheitliche Konzepte zu diskutieren und erarbeiten.

Bei Interesse wenden Sie sich bitte an: impact@honeycamp.de

Mehr Informationen finden Sie unter: <https://impactrooms.de/>