



CHANCEN

schreiben

**Bildung möglich machen.
Fair. Wirksam. Mit Gewinn.**

In dieser Ausgabe:

RUHIG STUDIEREN IN KRISENHAFTEN ZEITEN

**CHANCEN
INTERNATIONAL**
DAS RAD BEGINNT SICH
ZU DREHEN

IMPACT REPORT 2022
UNSER BEITRAG ZUR
CHANCENGLEICHHEIT

CHANCEN STRATEGIE
WIE WIR TROTZ KRISE
WEITER WACHSEN

Inhaltsverzeichnis



Was macht die CHANCEN eG?

Seite 4

Zahlen, Daten & Fakten über drei Jahre

Seite 4

Unsere Bildungspartner

Seite 5

Der CHANCEN-Newsfeed

Seite 6

Impact Report 2022

Seite 10

Geschichten unserer Studierenden

Seite 12

Warum die CHANCEN eG trotz sinkender Studierendenzahlen weiter wächst

Seite 14

CHANCEN International – Das Rad beginnt sich zu drehen

Seite 16

Liebe Mitglieder, liebe Leser*innen und Interessierte,

auch in 2022 sind wir unserem Ziel näher gekommen: Der Zugang zu höherer Bildung soll chancengerecht sein. Wir leisten einen Beitrag dazu, mit immer mehr und mittlerweile über 1.600 unterstützten Studierenden und Weiterbildenden in Deutschland.

Ein Blick auf den Markt zeigt: Unsere faire Finanzierung kommt an! Auch wenn in 2021 die Studierendenzahlen leicht zurückgingen und weniger Studienfinanzierungen insgesamt abgeschlossen wurden, konnten wir wachsen und mehr Studierende fördern. Auf Seite 14 schauen wir es uns genauer an.

Um immer mehr Studierende unterstützen zu können, haben wir dieses Jahr unser Angebot ausgebaut: Energie, Inflation und Mietpreise erhöhen den Bedarf der Studierenden. Wir finanzieren mittlerweile Studierende direkt mit einer allgemeinen Studienfinanzierung, damit sie ihr Leben bestreiten können. Wie genau steht auf Seite 6, warum genau - damit ein Studium nie an der Finanzierung scheitert.

Doch nicht Wachstum als Selbstzweck, sondern der Impact steht im Zentrum. Daher versuchen wir, unsere Wirkung so gut wie möglich zu messen. Wie unser Impact Report 2022 (Seite 10) zeigt, unterstützen wir überdurchschnittlich viele Menschen ohne studierte Eltern und mit Migrationshintergrund.

Diese Wirkung können Sie möglich machen. Im nächsten Jahr planen wir die zweite BildungsCHANCEN Anleihe. Mit einer Anlage fördern Sie Studierende – fair und wirkungsvoll. Gerne halten wir Sie auf dem Laufenden – tragen Sie sich dafür einfach unter chancen-eg.de/newsletter ein!

Mit CHANCEN International, unserer afrikanischen Tochtergesellschaft, können wir große Fundraising-Erfolge verkünden! Nach langen Vorbereitungen haben wir das sogenannte First Closing des Future of Work Funds gefeiert! Mit 10 Mio. USD können 5.000 Studierende in Subsahara Afrika finanziert werden. Wenn wir weitere 4 Mio. USD Eigenkapital gewinnen, können wir weitere bereits zugesagte 6 Mio. USD Fremdkapital "freischalten". Lesen Sie mehr dazu auf Seite 16!

Wir wünschen Ihnen und euch eine wirkungsvolle Lektüre.

Florian Kollwijn

Olaf Lampson

für das Team der CHANCEN eG

SCHAFFEN SIE ENTWICKLUNGSRÄUME.

Helfen Sie uns, mit dem Umgekehrten Generationenvertrag junge Menschen zu fördern, indem Sie Genossenschaftsmitglied werden (S. 19)

Was macht die CHANCEN eG?

Wir eröffnen individuelle Entfaltungs- und Entwicklungschancen.

Mit der Finanzierung von Bildungschancen setzen wir uns für Chancengerechtigkeit und soziale Mobilität ein, damit sich jeder Mensch frei und selbstbestimmt bilden kann.

Immer mehr unabhängige Hochschulen bereichern als staatlich anerkannte und größtenteils gemeinnützige Einrichtungen die Hochschullandschaft und stoßen als Innovationstreiber viele positive Entwicklungen an. Wir möchten gewährleisten, dass diese Hochschulen allen offenstehen, die persönlich und fachlich geeignet sind. Unser Umgekehrter Generationenvertrag (UGV) schafft eine gemeinschaftliche Finanzierung von Studiengebühren, bei der die individuelle Freiheit und Selbstbestimmung zu jedem Zeitpunkt erhalten bleiben und an die nächste Generation weitergereicht werden.

Als Mitte der 90er Jahre an der Universität Witten/Herdecke Studienbeiträge eingeführt werden mussten, entwickelten Studierende dieses Solidarmodell, um zu

gewährleisten, dass die Persönlichkeit die entscheidende Zugangsvoraussetzung bleibt.

Der Umgekehrte Generationenvertrag. Von Studierenden für Studierende.

So funktioniert der UGV: Um die freie Entwicklung der Studierenden zu fördern, übernimmt die CHANCEN eG die Studiengebühren und Lebenshaltungskosten. Im Gegenzug verpflichten sich die Studierenden zu einkommensabhängigen Rückzahlungen, welche die gleichen Freiheiten an die nächste Generation weitergeben: Sobald sie im Beruf stehen, zahlen sie einkommensabhängig zurück. Verdienen sie weniger als ein jährliches Mindesteinkommen, setzt die Rückzahlung aus. Auf diese Weise wird die Rückzahlung sozialverträglich gestaltet und die Selbstbestimmung bleibt zu jedem Zeitpunkt aufrechterhalten.



Zahlen, Daten & Fakten über drei Jahre

| | 2020 | 2021 | 2022* |
|------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Mitglieder | 1057 | 1440 | 1754 |
| Bildungspartner | 36 | 41 | 47 |
| Geförderte Studierende | 959 | 1332 | 1635 |
| Genossenschaftskapital | 2,54 Mio. € | 2,90 Mio. € | 3,35 Mio. € |
| Nachrangdarlehen | 5,73 Mio. € | 8,48 Mio. € | 11,9 Mio. € |
| Fremdkapital | 16,5 Mio. € | 16,5 Mio. € | 18,5 Mio. € |
| Ausleihungsvolumen | 14,3 Mio. € | 20,4 Mio. € | 27 Mio. € |
| Bilanzsumme | 24,1 Mio. € | 28,9 Mio. € | 29 Mio. € |
| Kooperationserträge | 400 T€ | 500 T€ | 370 T€ |
| Rückzahlungen | 116 T€ | 325 T€ | 650 T€ |

*vorläufige Schätzung

Unsere Bildungspartner

über **150** geförderte Studiengänge, Bootcamps & Weiterbildungen darunter:

- Architektur
- Data Analytics
- Digital Business & Innovation
- Digitale Dentale Technologie
- Digital Media
- Game Production
- Humanmedizin
- Immobilienwirtschaft
- Interaction Design
- International Business
- International Relations

- Internationale Not- und Katastrophenhilfe
- Leadership & Beratung
- Marketing & Management
- Medizin
- Nachhaltiges Wirtschaften
- Pflegemanagement
- Physician Assistance
- Philosophy, Politics and Economics
- Product Management
- Psychologie
- Psychotherapie
- Public Policy
- Real Estate
- Rettungsdienst & Katastrophenmanagement
- Soziale Arbeit
- Software Engineering
- UX/UI Design
- Waldorfpädagogik
- Wirtschaft

an **19** verschiedenen Standorten in Deutschland

unter anderem **4** Partner mit Sitz im EU-Ausland



25 Hochschulen

- Akkon-Hochschule für Humanwissenschaften
- Alanus Hochschule
- Asklepios Campus Hamburg
- CODE University of Applied Sciences
- EBS Universität für Wirtschaft und Recht
- EBZ Business School
- EDU Medical College
- Epitech Berlin
- Europäische Fachhochschule Rhein/Erft GmbH
- Hertie School gemeinnützige GmbH
- HHL Leipzig Graduate School of Management
- HKS Ottersberg
- HSBA - Hamburg School of Business Administration
- International Psychoanalytic University
- Karlsruhochschule
- International University
- Lancaster University Leipzig
- Lithuanian University of Health Sciences
- Medizinische Hochschule Brandenburg
- Merz Akademie
- Northern Business School
- Rheinische Fachhochschule
- SRH Berlin University of Applied Sciences
- Steinbeis School of Management and Innovation
- Tomorrow University of Applied Sciences
- XU Exponential University of Applied Sciences

22



Bootcamps & Weiterbildungen

- AW Academy
- CareerFoundry
- Coding Bootcamps Europe
- Coyotiv
- Data Science Retreat
- DataScientest
- DCI Digital Career Institute
- DEV Haus Leipzig
- Digitale Leute School
- Games Academy
- Hamburg Coding School
- Helm Stierlin Institut
- Ironhack
- Le Wagon
- neue fische - School and Pool for Digital Talent
- Pipeline Academy
- SIT Learning
- Spiced Academy
- Super(Code)
- WBS CODING SCHOOL
- Wild Code School Berlin
- YouGrow Academy

Der CHANCEN-Newsfeed

Das haben wir erreicht, das kommt als nächstes.

FINANZIERUNG DES LEBENSUNTERHALTS

Studienfinanzierung in Krisenzeiten - mit Hilfe der CHANCEN eG

Seit diesem Jahr finanzieren wir Lebenshaltungskosten während des Studiums an Hochschulen und Tech-Bootcamps. Dieses Angebot passt in die aktuelle wirtschaftliche Lage: Seit Ende der 70er Jahre hat die Inflation nicht mehr ein Ausmaß erreicht wie heute. Die monatliche Preissteigerung betrug im September 2022 zehn Prozent – das ist besonders für Studierende schwer zu schultern. Zwar wurden die Höchstsätze des BAföG in der 27. Novelle im Jahr 2022 um 5,75 Prozent angehoben. Doch stehen diese Zuschüsse aufgrund der Staffelung nach dem Einkommen der Eltern bei weitem nicht allen BAföG-Berechtigten zur Verfügung. Zudem kommen aufgrund der Coronakrise viele Studierende über die Regelstudienzeit ihres Studiums und können kein BAföG mehr beziehen. Auch die Angebote der staatlichen KfW-Bank verlieren an Attraktivität: Betrag der Zinssatz des Studienkredits seit Mai 2020 in der Auszahlungsphase im Zuge einer Corona-Hilfe für Studierende noch 0 Prozent, stieg er mit Auslaufen des Angebotes Ende September 2022 auf 5,9 Prozent.

Wir freuen uns daher, mit unserem neuen Produkt eine faire und flexible Finanzierungsalternative bieten zu können. Im Jahr 2022 machten Lebenshaltungskosten-Verträge bereits 12 Prozent der von uns geschlossenen UGVs aus.

Das Besondere für Bootcamp-Teilnehmende aus der EU: Das Angebot wird durch den European Investment Fund (EIF) durch eine Ausfallgarantie gefördert. Bei Zahlungsausfällen eines UGV bietet der EIF somit monetäre Sicherheit für unsere Investor*innen und signalisiert darüber hinaus Vertrauen in uns und unser Angebot.



So funktioniert der UGV für Lebenshaltungskosten:

Studierende können von der CHANCEN eG eine Summe zwischen 5.000 Euro und 30.000 Euro für die Finanzierung ihrer Lebenshaltungskosten erhalten. Für eine hohe Flexibilität wird der Vertrag mit einer Bandbreite von 5.000 Euro anstelle eines fixen Betrags abgeschlossen. Ausgezahlt werden monatlich bis zu 1.000 Euro. Einmal pro Kalenderjahr können Studierende zudem eine Sonderzahlung von 1.500 Euro aus besonderem Anlass (etwa neues Laptop, Reisekosten im Auslandssemester) erhalten.

Studierende schließen mit der CHANCEN eG einen UGV über einen Rückzahlungszeitraum von 15 Jahren ab. Die tatsächliche Rückzahlung beginnt nach dem Abschluss ihres Studiums und dem Erreichen eines jährlichen Mindesteinkommens von 27.000 Euro brutto.

Dank der Garantie des European Investment Fund und dem damit einhergehenden Vertrauen der EU ist das Modell für Investor*innen mit weniger Risiko verbunden. Sie erhalten eine jährliche Rendite.



Weitere Informationen zu unserem Lebenshaltungskosten-UGV finden Sie auf unserer Website. Um dort hinzugelangen, nutzen Sie ganz einfach den nebenstehenden QR-Code.

INTERESSE
GEWECKT?

Wenn Sie mehr zu einem Impact Investment für diese nachhaltige Art von Geldanlagen erfahren wollen, sprechen Sie uns gerne an. Gerne beraten wir Sie zur Gestaltung Ihres Impact-Investments und beantworten Ihre weiteren Fragen. Wir freuen uns auf Sie! investment@chancen-eg.de

STUDIERENDE HELFEN STUDIERENDEN: Unser Mentorship Programm

Seit 2022 unterstützen berufserfahrene Mentor*innen die Mentees bei allen Fragen rund um Abschluss, Bewerbung und Berufseinstieg.

Zunächst registrieren sich Mentor*innen und Mentees, werden gematcht und anschließend die Erwartungen der Teilnehmenden erarbeitet. In den folgenden Monaten finden individuelle Treffen der Paare statt. Quartalsweise folgen Meetings mit dem Studiendenservice der CHANCEN eG, um sich über die bisherigen Erfahrungen im Tandem auszutauschen. Nach rund zwölf Monaten endet das Programm mit der Vergabe von Zertifikaten.

Das Angebot richtete sich zunächst an Auszubildende der Games Academy und Teilnehmende von IT-Bootcamps. Da Bootcamps verhältnismäßig kurz sind und oftmals zur beruflichen Neuorientierung genutzt werden, ist ein schneller Berufseinstieg für viele Teilnehmende das Ziel. Gerade hier können erfahrene Mentor*innen sehr hilfreich sein. Im Oktober 2022 wurde das Projekt auf Medizinstudierende im EU-Ausland ausgeweitet: Ein Medizinstudium, zumal im Ausland, ist anspruchsvoll. Es liegt nahe, Unterstützung und Tipps bei Personen zu erfragen, die bereits ähnliche Erfahrungen gemacht haben.

Wenn Sie Interesse an einer Teilnahme haben, finden Sie weitere Informationen auf unserer Website:



Für Mentor*innen
(Alumni, Investor*innen)



Für Mentees
(Studierende,
Auszubildende)

*“Viele Leute reden über Diversität.
Die CHANCEN eG ist den erste Schritt
gegangen. Es ist ein langer Weg, der aber
auch dem Unternehmen viel bringt”*

– Reginie Sunder Raj



REGINIE SUNDER RAJ IST ANTIDISKRIMINIERUNGSBEAUFTRAGTE Antidiskriminierung bei der CHANCEN eG

Da wir bewusst viele Menschen fördern, die als erste in ihrer Familie studieren und/oder deren Familie nicht in Deutschland geboren wurde, sind unsere Bewerber*innen öfters von Klassismus und Rassismus betroffen. Daher ist es uns ein besonderes Anliegen, einen fairen Auswahlprozess sicherzustellen. Dennoch gab es im Jahr 2021 eine Diskriminierungsbeschwerde einer Bewerberin. Wir konnten diesen Vorwurf klären, nahmen es aber gleichzeitig zum Anlass, die Funktion einer Antidiskriminierungsbeauftragten zu installieren.

Seit November 2021 ist Reginie Sunder Raj daher für uns als externe Antidiskriminierungsbeauftragte tätig. Sie studierte Psychologie und Cultural Relations and Migration in Schottland und Berlin.

Ihre Aufgaben: Anlaufstelle für Bewerber*innen zu sein, die sich während des Auswahlprozesses für einen UGV diskriminiert fühlen. Zwar blieb es bisher bei der einen Beschwerde. Dennoch halten wir diese Funktion für wichtig, denn schon allein das Angebot ist ein wichtiges Signal für Bewerber*innen mit Diskriminierungserfahrung. Zudem ist Reginie beratendes Mitglied des Sozialausschusses. Dort bringt sie eine andere Sichtweise in die Diskussion um Härtefallanträge ein, um eine ganzheitliche Betrachtung zu ermöglichen.

Ein Interview mit Reginie
lesen Sie auf unserem Blog:



Die zweite BildungsCHANCEN Anleihe ist im Anflug

Nach der erfolgreichen Emission ihrer ersten BildungsCHANCEN Anleihe 2019/2031 plant die Bildungsgenossenschaft für das Jahr 2023 erneut die Emission einer Inhaberschuldverschreibung über 15 Mio. Euro. Damit soll die Finanzierung von rund 2.500 neuen Studierenden gesichert werden.

Vorausgegangen war der Emission die Stärkung ihrer Bilanz: Mit ihrer Kampagne „Impact 2024“ hatte die Genossenschaft seit Ende 2020 den Ausbau ihres Eigenkapitals forciert, um bilanziell auf das weitere Wachstum gerüstet zu sein. Ein weiteres Instrument hierfür war die Einführung von stillen Beteiligungen, beschlossen von der Generalversammlung im Juni 2021. Über dieses Instrument haben sich bis heute drei Investor*innen mit 1 Mio. Euro beteiligt. Insgesamt konnten somit bislang (Stichtag 30. November) 9,8 Mio. Euro an stillen Beteiligungen, Genossenschaftsanteilen und qualifizierten

Nachrangdarlehen eingesammelt werden. Vielen Dank an alle Impact-Investor*innen!

Die zweite Anleihe soll zusammen mit der GLS Bank herausgegeben werden. Die Laufzeit beträgt nach bisherigen Überlegungen bis zu zwölf Jahre. Der Zinskupon wird sich am Kapitalmarkt zum Zeitpunkt der Emission orientieren. Die Zeichnung wird über die GLS Bank wie auch über andere deutsche Kreditinstitute möglich sein. Besichert wird die Anleihe voraussichtlich über eine sog. Negativklausel (keine Besserstellung künftiger Gläubiger*innen nach dieser Anleihe) und die Kontrolle der eingenommenen Gelder aus dieser Anleihe über einen externen Treuhänder. Auch die Notierung im Freiverkehr einer Börse ist wiederum angedacht. Hintergrund: Der erste Bond (WKN A2TSCT) ist seit zwei Jahren im Freiverkehr der Frankfurter Börse notiert.

UPDATE SOZIALAUSSCHUSS

Was ist so passiert, was wurde entschieden. Wer ist neu?

Seit 2021 hat die CHANCEN eG einen Sozialausschuss! Das Gremium besteht aus drei geförderten Mitgliedern, zwei Aufsichtsratsmitgliedern und unserer Antidiskriminierungsbeauftragten in beratender Funktion.

Hauptaufgabe des Sozialausschusses ist die Bearbeitung von Härtefällen in der Rückzahlung. Diese sind selten, da der UGV eine automatische Absicherung bietet: Wer unter 27.000 Euro brutto im Jahr verdient, wird automatisch von der Rückzahlung befreit. Härtefallanträge müssen also nur gestellt werden, wenn Absolvent*innen sich eine Rückzahlung trotz höherem Einkommen über der definierten Grenze nicht leisten können.

Wann ist dies der Fall? Betroffen sind Rückzahler*innen eher zu Beginn ihrer Karriere, wenn das Einkommen noch nicht deutlich über 27.000 Euro liegt. Kommen nun außergewöhnlich hohe Kosten hinzu, kann die Rückzahlung zur Belastung werden. Beispiele hierfür sind Zahlungen an Familienangehörige, weitere Rückzahlungsverpflichtungen (z.B. durch Studienkredite) oder erhöhte Lebenshaltungskosten im Ausland.



Neue Mitglieder im Sozialausschuss: Vanida Melanie Schwing (links) und Melvin Rinkleff (rechts) lösen Kubrom Tzeggai und Hasan Güzel ab.

In allen sieben bisherigen Anträgen erkannte der Sozialausschuss einen berechtigten Härtefall an und befreite die Antragsteller*in von der Rückzahlung in diesem Kalenderjahr. Somit konnten Mitglieder in schwieriger Lage nicht nur finanziell, sondern auch mental entlastet werden. Grundsätzlich berichten die betroffenen Rückzahler*innen von einer starken Erleichterung dank dieser Entlastung und äußern sich positiv, dass sie, sobald möglich, in kommenden Rückzahlungsjahren gerne ihren Beitrag leisten werden, um weitere Studierende mit ihren Rückzahlungen zu finanzieren. Auch aufgrund der Langfristigkeit der UGV-Förderverträge ist damit zu rechnen, dass die Antragsteller*innen nach Ablauf der Härtefallschonfrist ihre Rückzahlung wieder aufnehmen werden.

Erster Platz beim Pitch zur Finanzgründerreihe



Auf dem 16. Bayerischen Finanzgipfel, Rubrik Finanzgründerreihe, haben wir den ersten Platz gewonnen! Die Vorstellung durch Florian Kollwijn und die anschließende Siegerehrung fanden am 27. Oktober in München im Haus der Bayerischen Wirtschaft statt.

Um in die Endrunde zu kommen, hatten wir zuvor einen Fachbeirat überzeugen müssen, bestehend aus sieben Mitgliedern (Prof. Dr. Ann-Kristin Achleitner/ TU München, Dr. Marc Beise und Herbert Fromme/ Süddeutsche Zeitung, Dr. Christine Bortenlänger/ Deutsches Aktieninstitut, Christian Gnam/ InsuTechHub München, Prof. Dr. Stefan Mittnik, Ludwig-Maximilians-Universität München sowie Dr. Frank Walther / Versicherungskammer Bayern).

Wir hatten uns dort beworben, um Versicherungen und Pensionskassen als institutionelle Anleger auf uns und den UGV als nachhaltiges Investment aufmerksam zu machen. Denn mit dem UGV als fairem Finanzierungskonzept kann die künftig größer werdende Lücke auf dem Arbeitsmarkt für Fach- und Führungskräfte verringert werden. Wie? Indem junge Menschen, die nicht den finanziellen Background für ein Studium

oder eine IT-Weiterbildung haben, über den UGV ihre Wunschausbildung ohne das Risiko der Überschuldung bezahlen können. Das trifft besonders auf Migrant*innen zu, ohne die dem deutschen Arbeitsmarkt nach Prognosen des IAB schon im Jahr 2030 rund 2,5 Mio. Erwerbspersonen fehlen würden. Zudem weist ein UGV-Portfolio mit durchschnittlichen Vertragslaufzeiten von 15 Jahren eine langfristige Perspektive auf, wie es bei Rentenversicherungen ebenfalls typisch ist.

Dies stellen wir bildlich gerne als liegende Acht dar: Berufstätige leisten ihre Beiträge für ihre spätere Rente an ein berufliches Versorgungswerk. Die Pensionskasse investiert einen Teil dieser Beiträge in ein UGV-Portfolio und ermöglicht somit die Ausbildung von mehr jungen Menschen. Wenn diese ihr Studium/ Weiterbildung absolviert haben und im Beruf genügend verdienen, zahlen sie ihren UGV über Jahre zurück - und wir können das Investment inkl. Zinsen an die Versorgungskasse retournieren, die damit wiederum ihre vormaligen Beitragszahler*innen bedienen können.

Unterm Strich: Bewerbung und Contest beim Finanzgipfel waren Ansporn und Freude für uns. Zudem sind wir ins Gespräch mit einem Family Office und einem Versicherer gekommen - schau'n mir mal, ob uns dies bei weiterem Wachstum hilft!



Vorstand Florian Kollwijn freut sich im Beisein der SZ-Redakteure über die Verleihung des 1. Platzes auf dem Finanzgründergipfel, Rubrik Finanzgründerreihe.

Impact Report 2022

Unser Beitrag zur CHANCEN Gleichheit

UNSERE MISSION:

"Wir finanzieren höhere Bildung fair und nachhaltig mit dem Umgekehrten Generationenvertrag, damit sich jede Person frei entfalten kann."

Unsere Mission nennt Chancengerechtigkeit zwar nicht als explizites Ziel. Aber die freie Entfaltung jedes Individuums setzt einen Zugang zu Bildung unabhängig vom finanziellen Background voraus. Und daher verfolgen wir seit unserer Gründung im Jahr 2016, ob die von uns geförderten Studierenden eine größere Diversität hinsichtlich des Bildungsstands ihrer Eltern aufweisen als der Durchschnitt aller jungen Studierenden. Zudem erheben wir seither den Anteil von Studierenden mit Migrationshintergrund. Diese beiden Kennziffern sind Basis unseres Impact Reports.

Diese Erhebung ist unverändert wichtig, wie der Bildungsbericht 2022 wiederum feststellt: „Kinder aus Nichtakademikerfamilien studieren deutlich seltener als Kinder aus Akademikerfamilien“ und „Studienberechtigte aus Nichtakademikerfamilien entscheiden sich deutlich seltener für ein Studium als Studienberechtigte aus Akademikerfamilien.“ Als wichtigster Faktor der Entscheidung gegen ein Studium werden finanzielle Gründe genannt. Dies ist ein Hindernis, welches wir senken können.

Gemäß der Theory of Change wollen wir die Erreichung unserer Mission anhand zweier zentraler Kriterien regelmäßig messen. Dazu befragen wir unsere neuen Studierenden jedes Jahr bei ihrer Bewerbung jeweils nach ihrem sozioökonomischen Hintergrund und ob sie den UGV auch Freund*innen empfehlen würden. Unsere zentralen Kriterien sind das Bildungsniveau und der Migrationshintergrund des Elternhauses.

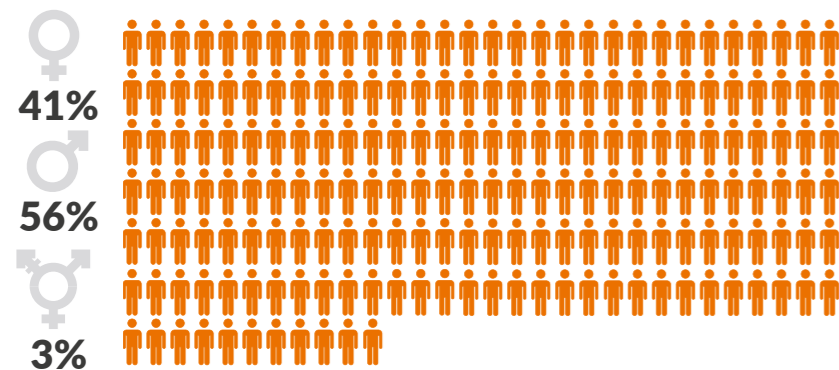
Die Werte 2022 sind mit den Vorjahren nicht ganz vergleichbar, da wir den jährlichen Erhebungszeitraum in 2021 etwas verändert und vom Kalenderjahr abgetrennt haben: Wir erfassen nun die Neuzugänge vom November des Vorjahres bis zum Oktober des Folgejahres. Aus zwei Gründen: Einerseits, weil dieser Zeitraum dem Start an den Hochschulen entspricht und andererseits, um diese Impact-Daten jeweils zum Jahresende vorlegen zu können.

Ergebnisse:

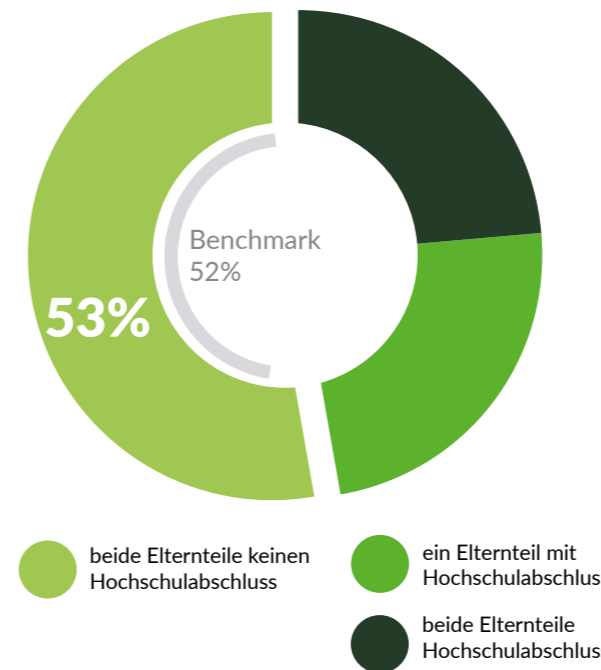
Wir haben von November 2021 bis Oktober 2022 insgesamt 382 (Vorjahr 2021: 349) neue UGV-Verträge abgeschlossen; 56 Prozent davon mit Männern, 41 Prozent mit Frauen und 3 Prozent mit Personen anderen Geschlechts. Im Jahr 2021 war es bei Männern und Frauen umgekehrt: 57 Prozent mit weiblichen und nur 41 Prozent mit männlichen Studierenden. Dieses Ergebnis dürfte zufallsbestimmt sein, zumal die Zahl der von uns finanzierten Studierenden bezogen auf die Gesamtzahl von Hochschulstarter*innen – knapp eine halbe Million junger Menschen – noch überschaubar ist.

382

neue geförderte Studierende



Bildungshintergrund der Eltern

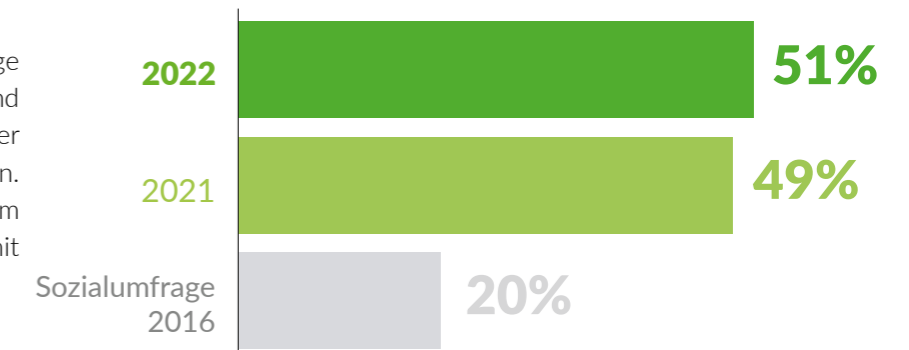


Auf der Basis der neuen UGV-Verträge kommen 53 Prozent unserer Studierenden aus sog. Nicht-Akademikerhaushalten (kein Elternteil hat einen akademischen Abschluss). Dieser Wert ist erstmalig ein wenig mehr als der bundesdeutsche Durchschnitt von 52 Prozent; für uns also eine erfreuliche Entwicklung.

An dieser Stelle wollen wir freilich nicht verschweigen, dass wir in den Vorjahren diese Benchmark nicht erreicht hatten, so etwa im Jahr 2020 nur 43 Prozent. Weshalb dies wohl so war: Aufgrund unserer Historie hatten wir bislang vor allem Studierende an privaten Hochschulen finanziert; hier dürfte der Anteil von Nichtakademiker-Kindern signifikant niedriger liegen als im Schnitt. Seit Jahresbeginn bieten wir unser Produkt „Finanzierung von Lebenshaltungskosten“ Studierenden aller – und somit auch öffentlicher – Hochschulen an. Insofern überrascht es nicht, dass der Anteil der finanzierten Kinder aus Nichtakademiker-Haushalten steigt; und wir gehen davon aus, dass diese Kennziffer weiter zunehmen wird.

Migrationshintergrund

Wichtig ist uns auch das Ziel, junge Menschen mit Migrationshintergrund (also Geburtsort der Eltern oder der Studierenden im Ausland) zu fördern. Hier liegen wir seit Jahren über dem Durchschnitt aller Studierenden mit Raten von zuletzt 51 Prozent.



16%



BAföG und UGV: Öfters werden wir gefragt, ob wir mit dem UGV nicht diese - nur teils rückzahlbare - Hilfe verdrängen und somit den Studierenden eher schaden würden. Doch dieser Vorwurf ist nicht zu halten: 16 Prozent unserer Studierenden hat Anspruch auf die staatliche Förderung (Vorjahr 13 Prozent, in 2020 sogar 39 Prozent). Damit liegen wir über dem Bundesdurchschnitt von 11 Prozent aller Studierenden, die BAföG beziehen. Das freut uns – es ist einfach vorteilhaft für die Studierenden!

95%



Zuletzt wollen wir wissen, wie die Erfahrungen unserer Neuzugänge mit dem Bewerbungsprozess sind und ob sie ihren Freund*innen einen UGV empfehlen würden. Nach zwei Jahren, in denen unser „Net Promoter Score“ etwas nachgelassen hatte, freuen wir uns, dass 95 Prozent unserer neuen Studierenden uns weiterempfehlen würden. Wir sehen dies als Signal, uns um einen für die Studierenden wie auch für uns möglichst einfachen Bewerbungsprozess zu bemühen. Weiter so!



DIE GESCHICHTEN UNSERER STUDIERENDEN

Mario Kolar

studiert Immobilien- und Baumanagement an der staatlichen Hochschule Anhalt und ist der erste Student, der unseren UGV für Lebenshaltungskosten nutzt.

"Einige Kosten in der Finanzierung meines Lebensunterhaltes hatte ich zu Beginn des Studiums unterschätzt."

Ich wusste auch nach meiner Schulzeit lange nicht, welche berufliche Richtung ich einschlagen wollte. In die Baubranche kam ich durch Zufall. 2017 erhielt ich ein Jobangebot in diesem Bereich und bekam die Chance, in einer anderen Stadt neu anzufangen – in einem anderen Metier und sozialen Umfeld. Hier stellte ich fest, dass es genau das ist, was ich machen möchte und begann mein Studium.

Bevor ich mein Traumstudium startete, informierte ich mich über meine Finanzierungsmöglichkeiten und nahm einen Bildungskredit bei der KfW auf. Bei der Recherche stieß ich auch auf die CHANCEN eG und fand das Angebot interessant. Allerdings wurde damals, 2021, die Finanzierung von Lebenshaltungskosten noch nicht angeboten. Einige Monate später versuchte ich es erneut und bekam erfreulicherweise eine positive Rückmeldung – und habe mich daraufhin tiefer mit dem Konzept der Genossenschaft und dem UGV auseinandergesetzt. Die Flexibilität sowie die Tatsache, mit meiner Rückzahlung anderen ihr Studium zu ermöglichen, die Mindesteinkommensgrenze und die damit einhergehende Sicherheit, direkt nach dem Bachelor einen Master anschließen zu können, haben mich überzeugt, von der KfW zur CHANCEN eG zu wechseln. Der Bewerbungsprozess bei der Bildungsgenossenschaft war recht umfangreich und drehte sich, anders

als gewohnt, viel um Charakter und Persönliches. Hier habe ich mich immer abgeholt gefühlt. Ich war zu Anfang verwundert, wie schnell alles ging. Das war ich von der KfW nicht gewohnt und habe mich umso mehr darüber gefreut.

Einige Kosten in der Finanzierung meines Lebensunterhaltes hatte ich zu Beginn des Studiums unterschätzt. Zusätzlich werden die Kosten für Miete, Ernährung etc. immer teurer – gerade als Student*in hängt man etwas in der Luft. Durch die CHANCEN eG hatte ich die Möglichkeit, zu einem schlechter bezahlten Werkstudierenden-Job zu wechseln, der mir jedoch mehr Perspektive bietet als der besser bezahlte, den ich zuvor ausgeübt hatte.

Meine Zukunft sehe ich in der Projektentwicklung. Ein Traum von mir ist die Weiterentwicklung des Konzeptes von Wohngebäuden, in welchen aufgrund der Preisstruktur eine Vielzahl gesellschaftlicher Schichten leben kann und eine soziale Durchmischung angeregt wird. Anwalt*innen und Maurer*innen sollen in den gleichen Wohnungen leben können, unabhängig davon, wie viel sie verdienen. Dies kann durch Mehr- und Minderzahlungen ermöglicht werden: Anwalt*innen zahlt mehr als Maurer*innen und stellen somit soziale Diversität innerhalb des Hauses und der Gesellschaft her. Das habe ich mir von der CHANCEN eG abgeguckt.



DIE GESCHICHTEN UNSERER RÜCKZÄHLER*INNEN

Liv Reinhold

studierte Web Development an der WBS Coding School

Liv entdeckte im Job ihre Leidenschaft für Programmierung und suchte nach einem intensiven Crashkurs. Da es in ihrer Heimat Dänemark keine Tech-Bootcamps gab, zog sie kurzentschlossen nach Berlin.

Im Jahr 2019 war ich an einer dänischen Hochschule für die Verbesserung des Intranets zuständig. Dabei fiel mir auf, dass ein Verständnis des Quellcodes meine Arbeit deutlich erleichtern würde. Schnell wollte ich mehr lernen als in berufsbegleitenden Online-Kursen möglich ist.

Das dänische Bildungssystem ist super, wir werden ja sogar fürs Studieren bezahlt. Nur steckte ich damals schon mitten im "Erwachsenenleben" und ein dreijähriges Studium kam einfach nicht in Frage. Kürzere Weiterbildungsangebote fand ich schließlich in Deutschland.

Ich entschied mich für ein Web Development Bootcamp bei WBS in Berlin. Im Februar 2020 ging es los - und dann kam Corona. Für meinen Bootcamp-Erfolg war das rückblickend gar nicht so schlecht: Der Kurs war wahnsinnig intensiv. Durch den Lockdown hatte ich wenig Ablenkung und konnte mich gut aufs Lernen konzentrieren. Das klappte so gut, dass WBS mich im Anschluss an den Kurs direkt eingestellt hat. Ich sage scherzhaft, dass das Bootcamp der längste Bewerbungsprozess meines Lebens war.

Mittlerweile bin ich zurück in Dänemark und habe Anfang 2022 eine Stelle als Beraterin im Tech-Bereich angetreten. Mein Fokus liegt auf dem

Projektmanagement, zudem kann ich meine Programmierkenntnisse einbringen. Zwischenzeitlich war ich für die dänische Verwaltung tätig und habe Anträge auf Corona-Soforthilfen bearbeitet. Mein Verwaltungswissen konnte ich dann direkt im Sozialausschuss der CHANCEN eG einbringen: Unser Formular für Härtefallanträge basiert auf meinen Erfahrungen aus Dänemark.

Als der Sozialausschuss eingeführt wurde, haben wir auf der sprichwörtlichen grünen Wiese begonnen. Zum Glück gab es zunächst keine Härtefälle, sodass wir gemeinsam Prozesse entwickeln konnten. Ich bringe die Perspektive der nicht-deutschen Mitglieder ein. Die Sitzungen waren besonders zu Beginn zeitintensiv, aber auch bereichernd: Im Sozialausschuss habe ich gelernt, emotional sensible Diskussionen produktiv zu führen - eine Fähigkeit, die mir auch in anderen Lebensbereichen nützlich sein wird.

In unseren Sitzungen treffen wir ausgewogene Entscheidungen, bei denen die Interessen der Rückzahler*innen wie auch der gesamten Genossenschaft berücksichtigt werden. Dass wir Absolvent*innen in schwierigen Situationen unterstützen, gibt mir ein gutes Gefühl. Auch ich selbst habe in Zeiten von Arbeitslosigkeit von der flexiblen Rückzahlung des UGV profitiert.



DER MARKT FÜR STUDIENFINANZIERUNG

Warum die CHANCEN eG trotz sinkender Studierendenzahlen weiter wächst

Im Jahr 2021 waren sowohl die Anzahl Neustudierender als auch die Nutzung von Studienkrediten und Umgekehrten Generationenverträgen (UGV) rückläufig, wie der Studienkredit-Test des Centrums für Hochschulentwicklung (CHE) zeigt. Die CHANCEN eG konnte aber eine steigende Nachfrage verzeichnen.

Ein Rückblick ins Jahr 2021 bringt unangenehme Erinnerungen zurück: Der Winter war von vielen Corona-Erkrankungen und -Todesfällen gezeichnet; Homeoffice, Fernunterricht und Lockdowns prägten die ersten Monate des Jahres. Im Herbst kam Omikron und somit eine neue Corona-Welle. Viele Hochschulen entschieden, ein weiteres Semester nur im Fernunterricht anzubieten. Man kann wohl sagen: Für Studierende war es ein schwieriges Jahr.

Anzahl neuer Studierender sinkt, Nachfrage nach Studienkrediten nimmt ab

Unter diesen Umständen setzte sich ein in der Hochschullandschaft bereits 2020 beobachteter Trend fort: Die Anzahl neuer Studierender in Deutschland sinkt seit Beginn der Corona-Pandemie merklich¹. Während im Jahr 2019 über 508.000 Menschen ein Studium aufnahmen, waren es in 2020 noch gut 490.000 und in 2021 nur noch etwa 472.000 Studienanfänger*innen. Hauptverantwortlich hierfür ist laut Bildungsbericht

2022 das Wegbleiben ausländischer Studierender. Nach einem Rückgang um 22 Prozent im Jahr 2020 scheinen sich die Zahlen seit 2021 langsam wieder erholt zu haben - haben aber aller Voraussicht nach noch nicht das Vorkrisenniveau erreicht².

Der Rückgang der Studierenden insgesamt erklärt sich durch zwei mehrjährige Trends: Aufgrund der demografischen Entwicklung in Deutschland sinkt die Zahl studienberechtigter junger Erwachsener. Dies schlägt sich auch in den Studierendenzahlen nieder³. Gleichzeitig stagniert der Anteil der Bevölkerung, der ein Hochschulstudium beginnt. Seit den 1970er Jahren stieg diese Quote von damals 20% der jungen Erwachsenen stetig an. Nun hat sie sich bei ca. 45% eingependelt - der Bedarf scheint gesättigt⁴.

Es ist also wenig überraschend, dass die Nachfrage nach Studienkrediten und UGVs abnimmt. Ein Ausnahmejahr war lediglich 2020, weil die KfW-Bank in diesem Jahr ihr Angebot anpasste: Pandemiebedingt wurde der

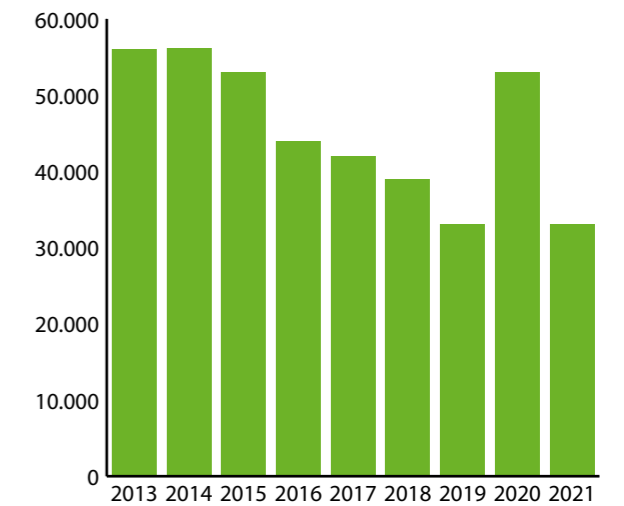
KfW-Studienkredit für einen begrenzten Zeitraum auch internationalen Studierenden angeboten, woraufhin die Zahl der Vertragsabschlüsse stark anstieg. Da ausländische Studierende im zweiten Quartal 2021 wieder vom Zugang ausgeschlossen wurden, sind die Vertragsabschlüsse des KfW-Studienkredits seitdem wieder gesunken⁵.

Ausnahme: CHANCEN eG – Anzahl der Vertragsabschlüsse wächst von Jahr zu Jahr

Insgesamt fällt auf, dass fast alle größeren Anbieter von Studienkrediten oder UGVs im Jahr 2021 geringere Vertragsabschlüsse aufweisen. Die Ausnahme unter den zehn größten Anbietern ist die CHANCEN eG, deren Zahl von Vertragsabschlüssen Jahr für Jahr deutlich wächst. Als jüngster Anbieter auf dem Markt ist die CHANCEN eG damit bereits die fünftgrößte Quelle für Studienkredite oder UGVs in Deutschland⁶.

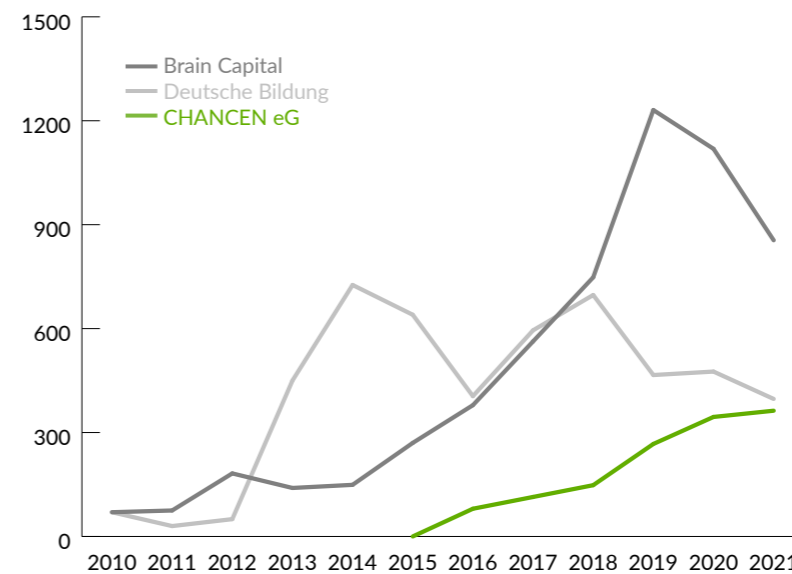
Wie erklärt sich der Erfolg der CHANCEN eG?

Ein Blick in die Zahlen zeigt, dass die Bildungsgenossenschaft vor allem in zwei Bereichen vermehrt Verträge geschlossen hat: Medizin und Bootcamps. Im Gegen-



Nutzungszahlen von Studienkrediten bezogen auf die Vertragsabschlüsse 2013 - 2021. Quelle: CHE-Studienkredit-Tests 2011-2022.

Mit Tech-Bootcamps fördert das Sozialunternehmen einen weiteren unterfinanzierten Bereich. Diese dreibis-zwölfmonatigen IT-Kurse fallen in das Gebiet der beruflichen Weiterbildung; daher ist klassische Studienfinanzierung wie BAföG und KfW nicht verfügbar. Zielgruppe sind vor allem Menschen ab Mitte 20, die sich beruflich umorientieren wollen.



Nutzungszahlen ausgewählter nichtstaatlicher Studienkredit-Angebote (Vertragsabschlüsse 2010-2021). Quelle: CHE-Studienkredit-Tests 2011-2022.

satz zur KfW und anderen UGV-Anbietern fördert die Bildungsgenossenschaft Medizinstudierende in der EU bereits ab Beginn ihres Studiums. Trotz Corona-bedingter Unsicherheiten blieb die Nachfrage nach Medizinstudienplätzen im Ausland auch in 2021 hoch - und somit auch der Finanzierungsbedarf für diese meist teuren Studiengänge.

Auch für Migrant*innen stellen Bootcamps einen attraktiven Einstieg in den deutschen Arbeitsmarkt dar. Passend dazu baut die CHANCEN eG das Finanzierungsangebot für internationale Studierende mit guter Bleibeperspektive in Deutschland aus und kann damit Ausländer*innen unterstützen, denen sonst wenig Studienfinanzierung zur Verfügung steht. Im Jahr 2021 hatten über ein Viertel der von ihr geförderten Studierenden keine deutsche Staatsbürgerschaft.

Im Angesicht des Fachkräftemangels im Gesundheits- und IT-Bereich hat die CHANCEN eG auf Bildungsfinanzierung für Nachwuchsfachkräfte der betroffenen Branchen gesetzt und sich auf Zielgruppen konzentriert, die finanziell

bisher unterversorgt sind. Diese Ergänzung bestehender staatlicher und privater Finanzierungsangebote erwies sich in 2021 als krisensicher.



Nathalie Hubschneider

Head of Student & Alumni Services



CHANCEN INTERNATIONAL

Das Rad beginnt sich zu drehen

Das wichtigste Ereignis des Jahres war der Abschluss der ersten Finanzierungsrunde für den Future of Work Fund (FWF). Darüber hinaus konnten vier neue Bildungspartner gewonnen werden, zwei davon in Südafrika. Die Freude über diese Entwicklung wird durch den eingetrübten Arbeitsmarkt etwas gedämpft.

Mitte Mai war es nach langen Vorbereitungen endlich so weit: Der Future of Work Fund plc, kurz FWF genannt, feierte seinen Start mit dem Abschluss der ersten Finanzierungsrunde. „Nach den zähen und teils sehr kleinteiligen Vorbereitungen war die Freude groß“, sagt Batya Blankers, Geschäftsführerin des Fonds.

Die gebürtige Südafrikanerin hatte gemeinsam mit der UBS Optimus Foundation die Idee, über diesen Fonds „das Rad so richtig ins Rollen zu bringen“, nämlich: Die zumeist unerschwingliche akademische Ausbildung für viele junge Menschen aus Subsahara-Afrika zu ermöglichen.

Der Fonds, der bislang 10 Mio. USD eingesammelt hat, finanziert daraus die Gebühren für das Studium an einer der verpartnerten Hochschulen. Von dieser einmaligen Struktur profitieren die Studierenden von heute, die ihren Vorteil später der nächsten Generation weitergeben, indem sie einen „Umgekehrten Generationenvertrag“ (Income Share Agreement, kurz ISA) mit dem Fonds abschließen und sich verpflichten, nach Einstieg in den Beruf einen prozentualen Anteil ihres späteren Einkommens über drei bis acht Jahre zurückzahlen, wenn dieses über einer Grenze von umgerechnet rund 80 Euro monatlich liegt.

Für dieses Rad hatte es einige Jahre harte Aufbauarbeit benötigt. Nach ersten Felduntersuchungen im Jahr 2016 wurde 2018 die CHANCEN International gGmbH (kurz CI), eine 100-prozentige Tochter der CHANCEN eG, gegründet. Später kam aus regulatorischen Gründen die CHANCEN Ruanda Ltd. by Guarantee hinzu, die die Geschäfte des Fonds führt und dafür im Frühjahr 2022 eine Lizenz als Financial Institution von der ruandischen Zentralbank erhalten hat.



CHANCEN International CEO Batya Blankers schaut im Interview mit Annette Littmann auf Erfolge des zurückliegenden Jahres.

An dem 2021 gegründeten FWF ist CI mit einem Drittel beteiligt; die übrigen beiden Anteilseigner sind Sozialinvestor*innen – etwa die Schweizer UBS Optimus Foundation und die deutsche Klett Gruppe – und die Studierenden selbst (siehe Grafik). So bilanziell ausgerüstet, sammelt der Fonds Fremdkapital ein, etwa von der US-Entwicklungsbank DFC. Vorteil: Damit entsteht eine sog. blended finance-Struktur, bei der sich verschiedene Impact- und Sozialinvestor*innen Risiken aufteilen und damit mehr Gelder für Bildung aktiviert werden kann.

In der zweiten Finanzierungsrunde werden 4 Mio. USD Eigenkapital eingeworben; auf dieser Basis folgen weitere 6 Mio. USD, bereits zugesagtes Fremdkapital. Damit kann der Fonds bis zu 10.000 Studierende finanzieren. Hilfreich ist ebenso die in diesem Jahr geflossene Unterstützung der Agentur US-AID für die Optimierung von IT-Systemen, mit denen die Studierenden gut betreut und das millionenschwere UGV-Förderungsportfolio effizient verwaltet werden kann. Auch die Governance-Strukturen wurden auf die neue Struktur angepasst.

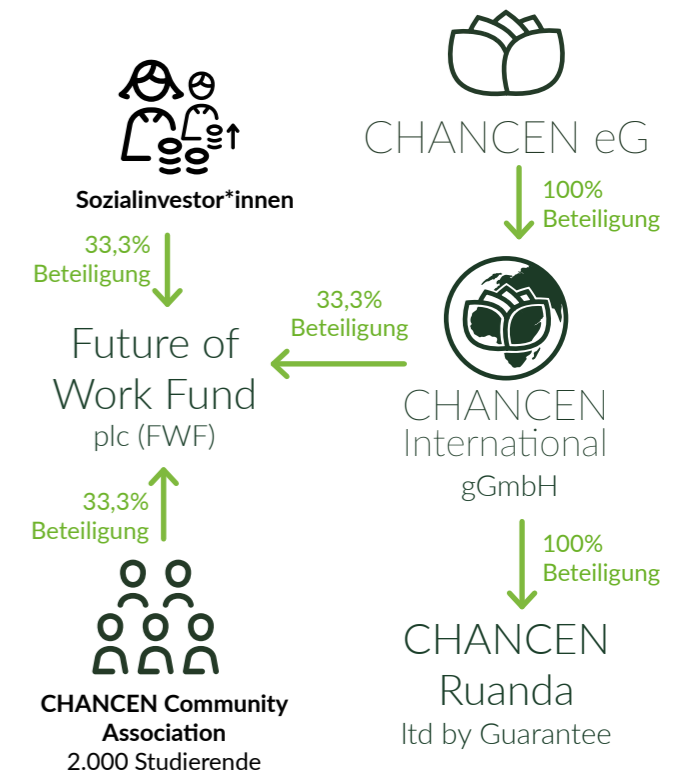
„So viel positives Feedback, das tut einfach gut.“

Nach diesen zähen Aufbauarbeiten freuen sich Blankers und ihr Team, dass ihr Konzept ankommt: „So viel positives Feedback, das tut einfach gut.“ Inzwischen haben bereits gut 2.200 Studierende über einen ISA von CHANCEN International bzw. dem FWF eine Ausbildung finanziert bekommen; dies sind rund 40 Prozent mehr als vor einem Jahr.

Die Nachfrage steigt auch bei den Hochschulen: In diesem Jahr konnten vier neue Bildungspartner gewonnen werden. In Ruanda waren dies INES Institute for Applied Sciences mit 160 neuen Studierenden und RICEM mit Schwerpunkt auf Weiterbildung. In Südafrika, wo CI im vergangenen Jahr mit dem Partner WaFunda aus Kapstadt und BluLever, einem Handwerksbildungszentrum, gestartet war, wurden das Codespace für Coding-Ausbildungen aus Woodstock/ Kapstadt und Signa für Microfinance und Handwerk gewonnen.

Etwas Wasser in den Wein mussten Blankers und ihr Team freilich auch verkraften: Aufgrund von Corona, Ukraine-Krieg und weltweiten Preisanstiegen boomt die Wirtschaft in Ruanda nicht mehr. Dieser Rückgang ist auch auf dem Arbeitsmarkt spürbar. Von den rund 200 Studierenden der ersten Kohorte am Kepler Institut sind aktuell rund die Hälfte ohne Arbeit. Dies führt zu geringeren Rückzahlungen als anfangs erwartet.

Die CHANCEN International Gruppe



Da der UGV mit einem Rückzahlungszeitraum von 15 Jahren jedoch auf lange Sicht angelegt ist, sind solche Dämpfer Teil der Kalkulation. Daher hatte Blankers von Beginn an damit gerechnet. „Es war schon klar, dass nicht alles nur rund laufen würde. Und daher ist unser wichtigstes Motto: 'Lessons learned'. Und wir lernen weiter dazu – das gehört zu einem Aufbau zwingend dazu.“

Sie blickt nach vorn: „Nächstes Jahr beginnen wir mit der Planung unseres Starts in Kenia und Ghana. Auch dort mangelt es an qualitativ hochwertiger UND bezahlbarer Ausbildung. Dies wird zwar wieder viel Arbeit – doch wir können den Start dort kaum erwarten.“

CHANCEN International unterstützen? Wenn Sie CHANCEN International mit Ihrer Spende unterstützen möchten, nutzen Sie gerne das Spendenformular auf S. 18. Batya Blankers freut sich über Ihre Kontaktaufnahme unter batya@chancen.international



Dr. Annette Littmann

Head of Investor Relations der CHANCEN eG

SPENDENFORMULAR
ANGABEN ZUR PERSON ODER ORGANISATION



| | |
|--------------|----------------|
| Name | Anrede, Titel |
| Vorname | Geburtsdatum |
| Straße | (Organisation) |
| Postleitzahl | E-Mail |
| Ort | Telefon |
| Land | |

ERMÄCHTIGUNG DER LASTSCHRIFT

Hiermit spende ich einen Betrag von _____ € an die CHANCEN International gGmbH zur Verwendung von UGV-Investments und für die freien Rücklagen und ermächtige die gGmbH hierfür zu einem einmaligen Lastschrifteinzug.

| |
|-----------------|
| IBAN |
| BIC |
| Kontoinhaber*in |

Ich wünsche eine Bescheinigung für meine Spende für die UGV-Finanzierung bzw. freien Rücklagen.

Ort/Datum

Spender*in

oder Kontakt aufnehmen unter:



Skalitzer Str. 97
10997 Berlin
+49 (0)2302 2894630
investment@chancen-eg.de

Quellen:

- ¹ https://www.kmk.org/fileadmin/Dateien/pdf/Statistik/Dokumentationen/Dok229_VB_Studienanfänger-Studierende.pdf
- ² <https://www.bildungsbericht.de/de/bildungsberichte-seit-2006/bildungsbericht-2022/pdf-dateien-2022/bildungsbericht-2022.pdf>
- ³ https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2021/11/PD21_538_21.html
- ⁴ <https://www.bildungsbericht.de/de/bildungsberichte-seit-2006/bildungsbericht-2022/pdf-dateien-2022/bildungsbericht-2022.pdf>
- ⁵ <https://www.che.de/download/che-studienkredit-test-2022/?wpdmdl=23561&refresh=6319a9943da431662626196>
- ⁶ <https://www.che.de/download/che-studienkredit-test-2022/?wpdmdl=23561&refresh=6319a9943da431662626196>



Herausgeber: CHANCEN eG
Konzeption/Redaktion: Elisabeth Dresel, Dr. Annette Littmann, Nathalie Hubschneider, Anna Böhler, Florian Kollwijn, Sarah Schulz
Gestaltung: www.onvard.de
Karol Klabisch
Illustration: Anna Böhler
Redaktionsschluss: Berlin, der 29.11.2022



CHANCEN eG
Süderstraße 73
20097 Hamburg

BEITRITTSERKLÄRUNG ZUR CHANCEN EG
ANGABEN ZUR PERSON ODER ORGANISATION

Anrede, Titel

Vorname, Name

Geburtsdatum

Organisation

Straße

Postleitzahl

Ort

Land

Telefon

E-Mail-Adresse

Eintrittsdatum

oder online ausfüllen unter:



Wird von der CHANCEN eG ausgefüllt!

Mitgliedsnummer

Geschäftsguthabenkonto-Nr.:

✂ ZEICHNUNG – IHRE ERKLÄRUNG

Ich erkläre meinen Beitritt zur CHANCEN eG und zeichne hiermit untenstehende Anteile vorbehaltlich der Zustimmung des Vorstandes. Ich verpflichte mich, die nach Satzung und Gesetz erforderlichen Einzahlungen auf die Anteile zu leisten. Die aktuelle Satzung der CHANCEN eG habe ich auf der Homepage (www.chancen-eg.de/satzung) eingesehen und erkenne sie an. Ich möchte mich für Chancengerechtigkeit und Selbstbestimmung in der Bildung und Berufsgestaltung einsetzen.

| | MINDESTGESCHÄFTS- ANTEILE | WEITERE GESCHÄFTS- ANTEILE À 100 € | GESAMTANZAHL DER GESCHÄFTSANTEILE |
|---|------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------|
| NATÜRLICHE UND JURISTISCHE PERSONEN | 5 Anteile à 100 € | + _____ à 100 € = | _____ à 100 € |

Ich ermächtige die CHANCEN eG zur einmaligen Lastschrift über _____ € für die nach Gesetz und Satzung fälligen Einzahlungen und weise zugleich mein Kreditinstitut an, die von der CHANCEN eG auf mein Konto gezogene Lastschrift einzulösen.

IBAN

BIC

Kontoinhaber*in

Kreditinstitut

Ich beauftrage die CHANCEN eG, mir aus künftigen Dividendenabrechnungen zustehenden Ansprüche meinem Geschäftsguthabenkonto bis zur vollen Einzahlung des Geschäftsanteils gutzuschreiben. Darüber hinausgehende Beträge bitte ich dem

A) obigen Konto B) oder folgenden Konto gutzuschreiben:

IBAN

BIC

Kontoinhaber*in

Kreditinstitut

Ort, Datum

Unterschrift Beitretende*r / Mitglied

Sollte das beitretende Mitglied minderjährig sein, stimme ich seiner Beitritts-/Beteiligungserklärung zu.

Ort, Datum

Unterschrift gesetzliche*r Vertreter*in