

Historische Entwicklung und Wirkungsanalyse sozialer Unternehmen in Deutschland

von Karl Birkhölzer, Technologie-Netzwerk Berlin

Abstract:

Entgegen dem landläufigen neoliberalen Paradigma existiert in der Praxis ein drittes ökonomisches System jenseits von Markt und Staat, welches zumindest in Deutschland sowohl in der akademischen Forschung als auch in der öffentlichen Diskussion in Politik und Medien kaum beachtet wird. Obwohl der Begriff der ‚Sozialen Unternehmen‘ in Deutschland kaum bekannt war, haben entsprechende, politisch motivierte und/oder sozialen Wertorientierungen verpflichtete Unternehmensformen in Deutschland eine lange Tradition - von mehr als 150 Jahren. Ihre Kennzeichen sind: Nicht-staatliche unternehmerische Initiativen für soziale und/oder gemeinwesenbezogene Zwecke, gegründet von sozialen Bewegungen in ökonomischen Krisensituationen, auf der Basis gemeinwirtschaftlicher Gewinnverwendung anstelle privater Aneignung sowie einer demokratischen und/oder partizipativen Unternehmensführung. Soziale Unternehmen bildeten bereits in der Vergangenheit das Rückgrat des deutschen Wohlfahrtssystems und repräsentieren heute einen wachsenden Wirtschaftssektor von über 2.5 Millionen Beschäftigten in Deutschland (und eines Mehrfachen an Freiwilligen) auf der Suche nach einer wirtschaftlich tragfähigen Zukunft in Zeiten von Globalisierung und wachsender sozialer Ungleichheit. Die Präsentation der Entstehung, Entwicklung und Arbeitsweise solcher Unternehmensformen im historischen Kontext beruht auf eigenen Forschungen (s. Anhang) im Technologie-Netzwerk Berlin (www.technet-berlin.de) und insbesondere im Rahmen der Mitarbeit im laufenden multinationalen EMES-ICSEM-Projekt (www.iap.socent.be/icsemprojecte). Dabei werden die verschiedenen Ansätze bzw. Bewegungsstrukturen in Form einer Typologie und im europäischen bzw. internationalen Vergleich vorgestellt und diskutiert. Die in diesem Zusammenhang aufgeworfenen Fragen und Problemstellungen begründen die Notwendigkeit der Entwicklung einer speziellen Betriebswirtschaftslehre für Soziale Unternehmen.

Einführung

Der Begriff der ‚Sozialen Unternehmen‘ erschien in Deutschland erstmals Mitte der 90er Jahre des letzten Jahrhunderts im Zusammenhang transnationaler Forschungsprojekte, angeregt und gefördert von der Europäischen Kommission und der vom damaligen Kommissionspräsidenten Jacques Delors initiierten Generaldirektion XIII: ‚Economie Sociale / Social Economy‘. Leider hat sich an dieser Diskussion in Deutschland nur eine kleine Gruppe von Forschern, zumeist außerhalb der Universitäten beteiligt, weshalb sich die Forschung zu den Themen ‚Soziale Ökonomie‘ bzw. ‚Soziale Unternehmen‘ noch im Anfangsstadium befindet und in die akademische Lehre kaum bis gar keinen Eingang gefunden hat.

Obwohl die Begriffe ‚Soziale Ökonomie‘ und ‚Soziale Unternehmen‘ in Deutschland zur Zeit weder rechtlich definiert sind noch wirklich verstanden werden, existiert in der Praxis eine

Vielfalt entsprechender Organisationen, die ihr wirtschaftliches Handeln mehr am Gemeinwohl als an privatem Gewinn orientieren, darunter etliche, die auf eine Geschichte von mehr als 150 Jahren zurückblicken können. Es gibt sie in einer Vielfalt von Formen, entstanden aus den unterschiedlichsten Gründen, zu verschiedenen Zeiten und historischem Kontext, mit unterschiedlichen organisatorischen Strukturen und auf der Basis unterschiedlicher weltanschaulicher und/oder politischer Traditionen. Darüber hinaus verstehen sich diese Organisationen keineswegs als Teil eines zusammenhängenden Sektors der Sozialen Ökonomie mit gemeinsamer oder ähnlicher Praxis. Sie sind statt dessen organisiert in getrennten Gruppierungen und bilden eigene Fraktionen, ‚Familien‘ oder ‚Milieus‘ mit jeweils verschiedenem Selbstverständnis, unterschiedlichen rechtlichen und institutionellen Rahmenbedingungen und eigenen, auf die jeweiligen Bedürfnisse spezialisierten Einrichtungen für Forschung, Entwicklung, Bildung und Beratung. Folglich gibt es derzeit in Deutschland auch keine kohärente Debatte zum Thema Soziale Ökonomie oder Soziale Unternehmen. Sie findet, wenn überhaupt und mit wenigen Ausnahmen, nur innerhalb dieser Gruppierungen oder in voneinander getrennten Räumen und Zirkeln statt. Das führt bedauerlicherweise auch immer wieder dazu, dass einzelne Gruppierungen für sich die Deutungshoheit über das Thema beanspruchen und mit der Einführung immer wieder neuer Begrifflichkeiten bzw. Selbstverständnisse reichlich Verwirrung stiften. Dagegen bemühen wir uns in unseren eigenen Forschungen im Technologie-Netzwerk Berlin (s. Anhang) und in enger Zusammenarbeit mit europäischen Forschernetzwerken wie dem EMES-(The Emergence of Social Enterprise)-Netzwerk um eine offenere, empirisch begründete Herangehensweise, die der beschriebenen Vielfalt des ‚Sektors‘ gerecht wird (Birkhölzer/Göler von Ravensburg/Glänzel/Lautermann/Mildenberger 2015 und Birkhölzer 2015, ICSEM Working Papers No. 14 und 15).

Soziale Unternehmen in der Diskussion - Definitionen und Abgrenzungen

Als der Begriff der ‚Sozialen Ökonomie‘ Anfang der 90er Jahre des letzten Jahrhunderts auf der Agenda der Europäischen Kommission auftauchte, war es erst einmal erforderlich herauszufinden, was er im deutschen Kontext bedeuten könnte. Er wurde aus dem französischen Begriff der ‚économie sociale‘ abgeleitet, einer in Frankreich schon seit längerem eingeführten und rechtlich definierten Institution, die sich aus den vier Säulen der ‚cooperatives‘, ‚mutualités‘, ‚associations‘ und ‚fondations‘, der später so genannten ‚CMAF-famille‘ zusammensetzt. Da sich aber die entsprechenden rechtlichen Regelungen (d. h. für Genossenschaften, Gegenseitigkeitgesellschaften, Vereine und Stiftungen) in Europa doch erheblich voneinander unterscheiden, konnte diese Typologie nicht einfach auf alle anderen Länder übertragen werden. Vor allem in Deutschland führt die wörtliche Übersetzung zu einer Reihe von Missverständnissen, da der Begriff der ‚Sozialwirtschaft‘ im Deutschen nur auf - private wie öffentliche - Organisationen und Einrichtungen angewendet wurde, die soziale und/oder Gesundheitsdienstleistungen (im engeren Sinne) anbieten. So gesehen ist die ‚Sozialwirtschaft‘ mehr oder weniger identisch mit dem deutschen Wohlfahrtssystem und steht in enger Verbindung mit der Arbeit der Sozialarbeiter, Sozialpädagogen und verwandter Berufsgruppen (sowie deren Bildungseinrichtungen), weshalb sie oft auch nicht wirklich als Teil der ‚Wirtschaft‘ betrachtet wird. Traditionell gelten in Deutschland ‚Wirtschaft‘ und

„Soziales“ als getrennte Welten, was nicht zuletzt an der Trennung der entsprechenden Ressorts in den öffentlichen Verwaltungen deutlich wird.

Der Begriff der ‚Sozialen Unternehmen‘ erschien wenig später, möglicherweise angeregt durch das Beispiel der damals viel beachteten italienischen Sozialgenossenschaften, die als ‚l'impresa sociale‘ (De Leonardis/Mauri/Rotelli 1994) bezeichnet wurden. Das etwa zur gleichen Zeit gegründete europäische Forschernetzwerk mit dem programmatischen Titel ‚The Emergence of Social Enterprise / EMES‘ präsentierte dazu eine Definition, die sich aus einer sozialen und einer ökonomischen Dimension zusammensetzt. Die dafür entwickelten Kriterien sorgten für ein besseres Verständnis des Begriffs und fanden entsprechende Verbreitung, unter anderem auch in Deutschland unter der Bezeichnung ‚Soziale Betriebe‘. Allerdings wurde dieser Begriff mehr oder weniger ausschließlich im Zusammenhang der deutschen Arbeits- und Beschäftigungspolitik verwendet und entsprach weitgehend dem, was in anderen Ländern als ‚work integration social enterprises / WISEs‘ bezeichnet wird. Der Begriff ‚Sozialer Betrieb‘ erhielt in den späten 90er Jahren in einigen Bundesländern (z.B. in Niedersachsen) für einige Zeit sogar legalen Status im Rahmen der sog. ‚Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen/ABM‘ und geriet anschließend nach mehreren Fehlschlägen wieder in Vergessenheit (Birkhölzer/Lorenz 1998; Spear et al 2001). Was davon übrig blieb firmiert seitdem als deutsche Variante der ‚WISEs‘ unter den Bezeichnungen ‚Beschäftigungs- und Qualifizierungs- oder Arbeitsförderungsgesellschaften / BQG/ABSn‘, wovon sich einige auch stets als Soziale Unternehmen verstanden haben (s. Modelle Nr. 10).

Auch auf der europäischen Ebene wurde der Begriff der Sozialen Unternehmen in erster Linie als ein Instrument im Kampf gegen Arbeitslosigkeit, Armut und soziale Ausgrenzung aufgegriffen. In diesem Zusammenhang unternahm das 1992 gegründete ‚Europäische Netzwerk für ökonomische Selbsthilfe und lokale Entwicklung‘ einige transnationale Forschungsprojekte, nicht zuletzt um den Charakter und die Arbeitsweise solcher Sozialer Unternehmen besser zu verstehen. In dem 1997 abgeschlossenen Projekt ‚Ökonomische Gemeinwesenentwicklung und Soziale Unternehmen‘ wurde auf der Basis von Fallstudien aus 6 europäischen Ländern eine Definition an Hand von operationalen Kriterien entwickelt, die sich jenseits der verschiedenen rechtlichen oder institutionellen Rahmenbedingungen im länderübergreifenden Vergleich anwenden lassen (European Network 1997; CONSCISE 2003; in der Fassung Technet/CEST 2009, S. 16):

„Soziale Unternehmen sind formell etablierte Wirtschaftseinheiten, die in erster Linie sozialen und/oder gemeinwesenorientierten Zielsetzungen dienen, wobei ökologische und kulturelle Zielsetzungen eingeschlossen sind.

Soziale Unternehmen sind Wirtschaftseinheiten, die von Bürgerinitiativen oder entsprechenden zivilgesellschaftlichen Organisationen gegründet, betrieben, geleitet und kontrolliert werden, um Mängel in der Versorgung der Bevölkerung zu beheben oder Missständen entgegenzutreten, von denen sie sich betroffen fühlen.

Die ökonomischen Zielsetzungen Sozialer Unternehmen sind ihren sozialen und/oder gemeinwesenorientierten Zielsetzungen untergeordnet, manifestiert durch in den Satzungen

verbindlich festgelegte Regelungen, gemeinnützig zu wirtschaften, private Gewinnaneignung auszuschließen und Überschüsse den übergeordneten Zielsetzungen gemäß zu reinvestieren.

Die Organisationsstrukturen Sozialer Unternehmen beruhen auf kooperativen oder kollektiven Prinzipien.“

Die Kriterien lassen sich in verkürzter Form wie folgt zusammenfassen: Soziale Unternehmen sind:

- Wirtschaftsunternehmen mit sozialer Zielsetzung
- nichtstaatlicher zivilgesellschaftlicher Initiativen,
- auf der Basis gemeinwirtschaftlicher Gewinnverwendung
- und partizipativer Organisationsstrukturen.

Diese Kriterien stimmen weitgehend überein mit den etwas ausführlicher formulierten EMES-Kriterien und beschreiben ebenfalls eine soziale, eine ökonomische und eine partizipative Dimension, mit einer Ausnahme: Das von EMES postulierte ökonomische Erfordernis von wenigstens einer bezahlten Arbeitskraft lässt sich angesichts der Existenz sozialer Unternehmen, die vollständig von freiwilligen unbezahlten Arbeitskräften getragen werden, nicht aufrechterhalten.

Die genannten Kriterien befinden sich ebenfalls weitgehend in Übereinstimmung mit den rechtlichen Rahmenbedingungen für Soziale Unternehmen in Großbritannien und Italien sowie den Richtlinien der 2011 gegründeten ‚Social Business Initiative/SBI‘ der Europäischen Kommission. Leider haben inzwischen eine Reihe anderer europäischer Länder weniger offene bzw. enger gefasste Regelungen eingeführt, was zur weiteren Begriffsverwirrung nicht unerheblich beiträgt. Deutschland und einige andere Länder haben bisher auf rechtliche Regelungen verzichtet, was sich als Vorteil erweisen könnte, wenn dadurch vorzeitige Festlegungen vermieden werden, die der Vielgestaltigkeit und den Besonderheiten des ‚Sektors‘ in Deutschland nicht gerecht werden (vgl. Birkhölzer 2016).

Schließlich wurde etwa Ende der 90er Jahre das Konzept des ‚Dritten Sektors‘ in die akademische Diskussion eingeführt durch die ‚International Society for Third Sector Research / ISTR‘ (www.istr.org) und ihr ‚Johns Hopkins Non-Profit-Sector Comparative Project‘ (Anheier/Priller/Seibel/Zimmer 1997; Priller et al. 2012). Dieses Konzept wurde schließlich aufgenommen und weitergeführt durch das Projekt ‚Zivilgesellschaft in Zahlen / ZiviZ‘ der Bertelsmann-Stiftung u.a. (ZiviZ-Survey 2012 ff: www.ziviz.info). Leider beziehen sich beide genannten Studien nicht auf das Konzept der Sozialen Unternehmen. Im Mittelpunkt steht vielmehr das aus der Politikwissenschaft stammende Konzept der ‚Zivilgesellschaft‘ als ‚Dritter Sektor‘ neben (liberalem) Staat und Privatwirtschaft, der sich hauptsächlich aus den sogenannten ‚Nichtregierungsorganisationen / NGOs‘ und ‚Non-Profit-Organisationen / NPOs‘ zusammensetzt. Da sich insbesondere die deutschen Studien bisher nur auf Rechtsformen bzw. Organisationsformen stützen konnten, die in der offiziellen Statistik erfasst wurden, war es ihnen leider nicht möglich, zwischen Unternehmen mit sozialen oder kommerziellen Zielsetzungen bzw. zwischen wirtschaftlich aktiven und nicht-wirtschaftlich handelnden Organisationen zu unterscheiden.

Zweifellos gibt es eine Reihe von Überschneidungen: Soziale Unternehmen sind mit Sicherheit Organisationen der Zivilgesellschaft. Aber, die in diesem Zusammenhang gebräuchlichen Begriffe der ‚Civil Society Organizations / CSOs‘ oder ‚Third Sector Organizations / TSOs‘ umfassen ein breiteres Spektrum, da sie neben Sozialen Unternehmen auch viele nicht wirtschaftlich handelnde Initiativen einschließen. Andererseits werden eine Reihe von zwar ‚gemeinnützig‘ wirtschaftenden, aber nicht als ‚gemeinnützig verfassten‘ Unternehmen nicht erfasst, da sie Rechtsformen benutzen, die nicht dem deutschen ‚Gemeinnützigkeitsrecht‘ entsprechen, vor allem weil Letzteres viele wirtschaftlichen Tätigkeiten ausschließt. Nach unserer Kenntnis gibt es auch in anderen Ländern ähnliche Probleme bei der Erfassung der Anzahl entsprechender Unternehmens- bzw. Organisationsformen, weshalb die veröffentlichten Zahlen durchaus mit Vorsicht zu genießen sind.

Trotz solcher Vorbehalte sind die jeweiligen Ergebnisse nicht uninteressant: So konnte der deutsche ZiviZ-Survey 2012 rund 616.000 Organisationen im ‚Dritten Sektor‘ in Deutschland identifizieren, überwiegend Vereine, gefolgt von Stiftungen und als ‚gemeinnützig‘ anerkannten Organisationen, die zusammen über 2,6 Millionen bezahlte Mitarbeiter beschäftigten, woraus ersichtlich ist, dass es sich hier nicht um eine ‚Nischenökonomie‘ handelt (ZiviZ-Survey 2012ff: Krimmer/Priemer 2013; Priemer/Krimmer 2017).

Am Ende des letzten und zu Beginn des neuen Jahrhunderts erschien auf der Agenda der Europäischen Kommission – vermutlich aus dem Italienischen übernommen – der Begriff des ‚Third System‘ oder ‚Dritten Systems‘, z.B. im Kontext des Programms ‚Third System and Employment‘ (Birkhölzer et al.1999). Die Bezeichnung ‚System‘ ist nach unserer Ansicht besser geeignet deutlich zu machen, dass es sich eigentlich nicht um einen ‚Sektor‘ der Wirtschaft handelt (was nur zu oft zu Verwechslungen mit dem volkswirtschaftlichen Begriff des Dritten Sektor der Dienstleistungen führt), sondern um eine ‚Art und Weise‘ des Wirtschaftens: In Abgrenzung zum ‚Ersten System‘ der privaten, gewinn-orientierten Wirtschaft und dem ‚Zweiten System‘ der staatlich verfassten öffentlichen Ökonomie wird das ‚Dritte System‘ verstanden als eine Ökonomie mit Profitrestriktionen im Sinne einer Gewinnverwendung ‚not-for-private-profit bzw. positiv formuliert: ‚for social profit‘, ‚for the common good‘ oder ‚for community benefit‘. In diesem Zusammenhang wurde der Begriff ‚Drittes System‘ für einige Zeit mehr oder weniger zum Synonym für den Begriff Soziale Ökonomie und Soziale Unternehmen zum Sammelbegriff für alle Wirtschaftseinheiten, aus denen sich diese Soziale Ökonomie zusammensetzt. Obwohl uns dieses Konzept nach wie vor überzeugt, kann von einem tatsächlichen Konsens in der Bestimmung der Begriffe weder in der Politik noch in der Wissenschaft keine Rede sein.

Ebenso wenig gibt es bis heute weder national noch international eine halbwegs verbindliche Übereinkunft, wie die Soziale Ökonomie statistisch erfasst und Soziale Unternehmen in der Praxis bestimmt oder gemessen werden könnten. Zwischen 2000 und 2004 hatte Technologie-Netzwerk Berlin zusammen mit anderen die Gelegenheit, im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung eine erste Bestandsaufnahme für Deutschland vorzunehmen (Birkhölzer/Kistler/Mutz 2004). Dabei stützten wir uns zur Bestimmung des Gegenstands – in Ermangelung anderer Möglichkeiten – auf die bereits zitierten Kriterien und stellten zunächst die Frage, wer, wann und aus welchen Gründen

entsprechende Initiativen, d.h. entsprechende 'Unternehmen' im weitesten Sinne in Deutschland gegründet und betrieben hat. Die Bestandsaufnahme dieser Initiativen, Organisationen und/oder sozialen Bewegungen erfolgte dann durch direkte Befragung und Auswertung entsprechenden schriftlichen Materials. Sie folgt darin der historisch-dynamischen Methode Max Webers, der vorgeschlagen hatte, soziale Phänomene aus ihrer Entstehung und historischen Entwicklung heraus zu begreifen.

Historischer Kontext: Zur Entstehung und Entwicklung Sozialer Unternehmen in Deutschland

Wirtschaftliche Initiativen, die den genannten Kriterien entsprechen, sind nie ‚von oben‘ ausgegangen, sondern das Ergebnis von ‚Sozialen Bewegungen‘, die sich strategisch zu ‚direkter Intervention‘ in das System der Wirtschaft entschlossen haben (Birkhölzer 2015).

So sind Soziale Unternehmen stets in Zeiten und im Zusammenhang ökonomischer oder sozialer Krisen entstanden und reagieren - allgemein ausgedrückt - auf Fehlentwicklungen von ‚Markt‘ und ‚Staat‘: Selbst nach traditioneller Lehrmeinung ist die - private wie öffentliche - ‚Wirtschaft‘ kein Selbstzweck, sondern lediglich ein (gesellschaftlich arbeitsteiliges) System von Mitteln zur Herstellung von Gütern und Dienstleistungen, die letztlich der Befriedigung von Bedürfnissen der Bevölkerung dienen. Nicht befriedigte Bedürfnisse oder damit verbundene nicht befriedete soziale Konflikte stehen stets am Anfang der Entstehung von Bewegungen von Bürgern, die sich um solche Nöte und Konflikte versammeln, um Abhilfe zu schaffen. Soziale Bewegungen dieser Art sind dabei so zahlreich und vielfältig wie die Anlässe, die sie hervorgebracht haben. Soziale Unternehmen entstehen daraus zumeist dann, wenn sich die Betroffenen – in der Regel nach einer längeren Phase ergebnislosen Protestes – dazu entschließen, selbst Verantwortung zu übernehmen und in ökonomischer Selbsthilfe nach Lösungen zu suchen (CONSCISE 2003).

In historischer Perspektive haben sozialökonomische Initiativen dieser Art die Entwicklung unserer Wirtschaft im Gefolge ökonomischer oder sozialer Krisen mindestens seit den Zeiten der Industrialisierung begleitet. Dabei können wir – verallgemeinert - vier grundlegende Entwicklungslinien oder Traditionen unterscheiden (wobei sich vergleichbare Traditionen in fast allen europäischen Ländern finden):

- Ökonomische Selbsthilfe und Gegenseitigkeit
- Diakonie und karitative Hilfe für andere
- Philanthropisches Unternehmertum und Stiftungen
- Gemeinwesenarbeit und bürgerschaftliches Engagement

Entsprechend lässt sich in Deutschland (und vergleichbar in den meisten anderen europäischen Ländern) zwischen einer älteren und einer jüngeren sozialökonomischen Bewegung unterscheiden:

Die ältere Gruppe sozialökonomischer Bewegungen (Modelle Nr. 1 – 4) geht zurück auf die Anfänge der Industrialisierung und besteht bis heute, obwohl sie dabei ihren Charakter mehrfach geändert hat, aus:

- Genossenschaften
- Wohlfahrtsorganisationen
- Stiftungen
- (Ideellen) Vereinen

Die jüngere Gruppe sozialökonomischer Bewegungen (Modelle Nr. 5 – 12) entstand in der zweiten Hälfte des vergangenen Jahrhunderts im Zusammenhang der Krisen im Transformationsprozess zu einer post-industriellen und globalisierten Wirtschaft:

- Integrationsbetriebe (für Menschen mit Behinderungen)
- Freiwilligendienste und -agenturen
- Selbstverwaltete Alternativ-, Frauen- und Umweltbetriebe
- Selbsthilfeunternehmen
- Sozio-kulturelle Zentren
- Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaften
- Tauschsysteme auf Gegenseitigkeit
- Nachbarschafts- und Gemeinwesenbetriebe

Beide Gruppen wurden erstmals in unserer Bestandsaufnahme von 2004 erfasst (Birkhölzer/Kistler/Mutz 2004). Nicht einbezogen wurde damals eine Gruppe von Unternehmen, die im französischen und später von der EU-Kommission übernommenen Konzept der ‚économie sociale‘ als sog. ‚mutualités‘ genannt sind, da die entsprechenden deutschen ‚Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit‘ (Modelle Nr. 14) unserer Meinung nach nicht den Kriterien für Soziale Unternehmen gerecht werden.

Die Mehrzahl der genannten Gruppierungen hat sich in der Vergangenheit aber selbst nicht als Soziale Unternehmen bezeichnet oder nimmt diesen Begriff erst in jüngster Zeit für sich in Anspruch. Dagegen entwickelte sich erst in den letzten Jahrzehnten eine neue Gruppierung, die explizit unter den Bezeichnungen ‚social entrepreneurship‘ oder ‚social business‘ auftritt (Modelle Nr. 13).

Letzere werden im Anschluss an die ausführliche Diskussion der vorher genannten Gruppierungen verhandelt. Andere sind inzwischen wieder verschwunden, wie z.B. die in der Nachkriegszeit gegründeten gewerkschaftseigenen Unternehmen der sog. ‚Gemeinwirtschaft‘ (Novy/Mersmann 1991). Deren Geschichte und ihr Scheitern wäre eine eigene Untersuchung wert, auf die aber hier nicht weiter eingegangen werden kann.

Schließlich haben alle genannten Gruppierungen eine beträchtliche Zahl eigenständiger regionaler und nationaler Zusammenschlüsse und/oder Netzwerke hervorgebracht, einschließlich ‚intermediärer‘ Service-Einrichtungen für Beratung, Begleitung, Erziehung, Bildung etc. Deren Aufbau und Betrieb erfolgte zumeist aus eigener Kraft, finanziell wie personell, und folglich beschränkt und zugeschnitten auf die jeweils speziellen Bedürfnisse ihrer Mitglieder. Das Verhältnis zur akademischen Welt folgt einem ähnlichen ‚patchwork‘: So gibt es einige wenige Universitäts-Institute für genossenschaftliche Forschung; Wohlfahrtsorganisationen werden in der Regel versorgt von Hochschuleinrichtungen für Sozialarbeit und Sozialpädagogik; andere Institute spezialisieren sich auf Spenden und Stiftungen, Ehrenamt und bürgerschaftliches Engagement und in jüngerer Zeit auch auf

‚social entrepreneurship‘ oder ‚corporate social responsibility‘. Forschungsinstitute oder Lehrstühle für Soziale Ökonomie oder Soziale Unternehmen gibt es an den Hochschulen in Deutschland – im Gegensatz zu anderen europäischen Ländern - ebenso wenig wie eine gemeinsame Interessenvertretung.

Die folgende Typologie Sozialer Unternehmensformen oder Modelle folgt der oben genannten (erweiterten) Bestandsaufnahme, zusammengefasst und gruppiert anhand gemeinsamer Identität sowie gemeinsamer Wertorientierungen und Organisationsstrukturen. Die von diesen entwickelten Unternehmensformen und ihre Arbeitsweise werden dabei analysiert und diskutiert anhand der genannten Kriterien:

- Art und Weise des wirtschaftliches Handelns
- Soziale und/oder gemeinwesenorientierte Zwecke
- Gemeinnützige Gewinnverwendung
- Partizipative Organisationsstrukturen

Modelle der älteren Sozialökonomischen Bewegung

1. Das Genossenschaftsmodell („co-operatives“)

Die Genossenschaften haben sich stets als Teil der Privatwirtschaft verstanden. Einige der größten deutschen Genossenschaftsorganisationen sehen sich selbst bevorzugt als Teil des ‚Mittelstands‘ oder des Sektors der Klein- und Mittelbetriebe / KMUs und weniger als Teil der Sozialen Ökonomie, obwohl sie andererseits ganz selbstverständlich in den internationalen Dachverbänden der Genossenschaftsbewegung Mitglied sind, wie z.B. ‚International Co-operative Alliance / ICA‘, ‚Cooperatives Europe‘, ‚Confédération Européenne des Cooperatives de Production et de Travail Associé, des Cooperatives Sociale et des Entreprises Participatives / CECOP. Genossenschaften verfolgen von Beginn an soziale Ziele, da sie ursprünglich zu dem Zweck gegründet wurden, um von Armut und Ausgrenzung betroffenen sozialen Gruppen oder Gemeinden zu ökonomischer Selbsthilfe zu verhelfen. Ihre Entstehung in Deutschland verdanken wir einigen der ersten ‚Sozialunternehmer‘ wie Friedrich Wilhelm Raiffeisen für ländliche und Hermann Schulze-Delitzsch für städtische Gebiete, was nebenbei bemerkt deutlich macht, dass ‚social entrepreneurship‘ keineswegs eine neue Erfindung ist.

Die Form der Genossenschaft hat sich heute in nahezu allen Wirtschaftsbereichen ausgebreitet und entsprechend ausdifferenziert als Agrar-, Produktions-, Handels-, Dienstleistungs-, Wohnungsbau-, Konsum- und Kreditgenossenschaften. Die Bereitstellung bezahlbaren Wohnraums, die Herstellung gesunder Lebensmittel oder gebrauchsfähiger Konsumgüter sind zweifellos soziale Zwecksetzungen. Das gilt nicht zuletzt auch für den Zugang zu Geld und Kredit. Trotz dieser ursprünglich sozial motivierten Gründungen haben sich viele Genossenschaften – vor allem in Zeiten der Prosperität – zu kommerziellen, in erster Linie am finanziellen Erfolg orientierten Unternehmen gewandelt. Das gilt in besonderem Maße für die Genossenschaftsbanken, aber leider auch für einige der größeren Wohnungsbau-,

Konsum- und Agrargenossenschaften. Andererseits rückte in Zeiten ökonomischer Krisen die ursprünglich soziale Zielsetzung des Genossenschaftsmodells wieder in den Vordergrund und führte zur Gründung neuer Genossenschaften, z.B. zu ‚Sozialgenossenschaften‘ nach dem italienischen Vorbild (Göler von Ravensburg 2015), aber auch zu ‚Dorf-, Stadtteil- und Nachbarschafts-genossenschaften‘ ähnlich den angelsächsischen Beispielen von ‚community co-operatives‘. Auf dem Hintergrund von Klimawandel und notwendiger Energiewende erlebt nicht nur Deutschland zur Zeit einen Gründungsboom von ‚Energiegenossenschaften‘ zur Förderung erneuerbarer Energien sowie dezentraler und bürgernaher Energieversorgung (mit über 830 Neugründungen seit 2006, lt. Bundesgeschäftsstelle Energiegenossenschaften 2017).

Es ist sicher kein Zufall, dass das Genossenschaftsmodell auf die eine oder andere Weise immer wieder im Vordergrund steht oder gar neu ‚erfunden‘ wird. Das liegt nicht zuletzt am ökonomischen Erfolg des Modells, der es den Genossenschaften erlaubte, sich auch im kommerziellen Wettbewerb zu behaupten: So hat sich aus den ursprünglich kleinen, regional verankerten Raiffeisen-Kreditgenossenschaften die drittgrößte Bankengruppe in Deutschland entwickelt, die sich zudem in der jüngsten Finanzkrise stabiler als die Konkurrenz erwiesen hat. Es ist die Produktivkraft der Kooperation, die dem Genossenschaftsmodell zum Erfolg verhilft, auch wenn das nicht darüber hinweg täuschen kann, dass viel von dieser Kraft in strukturellen Anpassungsprozessen an die Konkurrenz verloren gegangen ist, sich aber immer wieder in neuen innovativen Gründungen bewährt.

In der Phase des rasanten ökonomischen Wachstums in West-Deutschland nach dem Zweiten Weltkrieg, dem sog. ‚Wirtschaftswunder‘, wurde der Kommerzialisierungs- und Konzentrationsprozess im Genossenschaftssektors nicht infrage gestellt, aber mit der Rückkehr periodischer ökonomischer Krisen seit den 70er und 80er Jahren formierte sich eine ‚neue‘ Genossenschaftsbewegung, die an den ursprünglichen Genossenschaftsprinzipien anknüpfte, sich aber weitgehend außerhalb der traditionellen rechtlichen und institutionellen Genossenschaftsstrukturen organisierte und dabei die genossenschaftlichen Prinzipien der Selbsthilfe und Solidarität in anderen Rechts- und Unternehmensformen umzusetzen begann: z. B. in den sog. ‚Selbstverwalteten Betrieben‘ der Alternativ-, Frauen und Umweltbewegung und den Unternehmensgründungen der verwandten ‚Selbsthilfebewegung‘ (s. Modelle Nr. 7, 8 und 12). Damit wurde quasi nebenbei belegt, dass sich genossenschaftliche Prinzipien in nahezu allen vorhandenen Rechtsformen jenseits der traditionellen Rechtsform der Genossenschaft realisieren lassen.

In Ostdeutschland dagegen wurden die Genossenschaften - wie in den meisten osteuropäischen Ländern - Teil der staatlich gelenkten Wirtschaft, mit der Konsequenz, dass der Begriff der ‚Genossenschaft‘ nach der Wiedervereinigung fast zum Schimpfwort degeneriert war. Deshalb haben auch vergleichbare ‚genossenschaftliche‘ Neugründungen in Ostdeutschland – wie ihre ehemals westdeutschen Vorbilder - zunächst andere Rechtsformen gewählt wie Vereine oder gemeinnützige und andere Personengesellschaften. Ausnahmen bestätigen die Regel: Eine Gruppe von Produktivgenossenschaften ehemaliger Handwerker, denen es gelungen war, in der ehemaligen DDR selbständig zu bleiben, gründete unmittelbar nach der ‚Wende‘ in Dessau einen ‚Verband Deutscher Produktivgenossenschaften und Partnerschaftsunternehmen / VDP‘. Er wurde damit zum Ausgangspunkt eines ‚revival‘ des

Genossenschaftsgedanken in Ostdeutschland mit Neugründungen, wie z.B. dem ‚Sächsischen Verein zur Förderung des Genossenschaftsgedankens‘ in Leipzig.

Ein kritischer Aspekt ist die Frage der Gewinnverteilung. So sind Genossenschaften gesetzlich verpflichtet, alle Überschüsse an ihre Mitglieder zu verteilen. Allerdings bestand ursprünglich kein Unterschied zwischen den Mitgliedern und den Begünstigten einer Genossenschaft, da sie in der Regel dazu gegründet wurden (und immer noch werden), um benachteiligten Personen ein angemessenes Einkommen und gesellschaftliche Teilhabe zu ermöglichen. In diesen Fällen bestand (und besteht) sicher kein Zweifel, dass die Gewinne ausschließlich für soziale Zwecke verwendet werden. Darüber hinaus war es den Genossenschaften noch in den 20er Jahren erlaubt, einen Teil der Gewinne auch anderen Begünstigten außerhalb der Mitgliedschaft zukommen zu lassen. Während der Nazi-Herrschaft wurde auch das Genossenschaftsgesetz geändert und die Begünstigung von Dritten außerhalb der Mitgliedschaft verboten, vermutlich um eine eigenständige (sozial-)politische Einflussnahme von Genossenschaften zu verhindern. Unverständlicherweise wurde dieses Verbot im Nachkriegs-Deutschland nicht aufgehoben; trotzdem haben viele Genossenschaften freiwillig anderen Gruppen Spenden zukommen lassen, vor allem solchen, die aus einer gleichen oder ähnlichen Betroffenheit heraus neue Genossenschaften gründen wollten. Dennoch hat diese Vorschrift eine Reihe von Neugründungen daran gehindert, die Rechtsform einer Genossenschaft zu wählen. Außerdem wurde das bestehende Genossenschaftsrecht insbesondere von den Initiativen aus dem Bereich der ‚neuen sozialen Bewegungen‘ oft als zu kompliziert und nicht mehr zeitgemäß empfunden; andererseits verweigerten einige der obligatorischen ‚Prüfverbände‘ so manchen entsprechenden Initiativen die Aufnahme. Dieser Konflikt zwischen neuer und alter Genossenschaftsbewegung mündete schließlich in die Gründung und Anerkennung neuer Genossenschaftsverbände, wie z.B. ‚Prüfungsverband der klein- und mittelständischen Genossenschaften‘, ‚Prüfungsverband der Sozial- und Wirtschaftsgenossenschaften‘ und ‚Innova eG – Entwicklungspartnerschaft für Selbsthilfe-Genossenschaften‘. Schließlich hat die Herausbildung von ‚Sozialgenossenschaften‘, sowie ‚Nachbarschafts-, Dorf- und Stadtteil- Genossenschaften‘ die Genossenschaftsbewegung wieder an ihre Anfänge erinnert als zwischen Mitgliedern und Begünstigten noch kein Unterschied bestand. Die Novellierung des Genossenschaftsgesetzes von 2006 hat diesen Entwicklungen inzwischen Rechnung getragen und endlich auch das oben genannte Verbot der Begünstigung Dritter aufgehoben.

Historisch betrachtet begründete die Genossenschaftsbewegung den Prototyp eines ‚Sozialen Unternehmens‘, gegründet und entwickelt zur Überwindung ökonomischer Krisensituationen oder sozialer Probleme und Konflikte ihrer Mitglieder, auf welchen Gebieten auch immer: Arbeit und Beschäftigung, Versorgung der Grundbedürfnisse wie Ernährung und Wohnen, Zugang zu Geld und Kredit, Energie, Verkehr, sozialen Diensten, Freizeit und Erholung etc. Dabei handelt es sich zweifellos um formell strukturierte Wirtschaftsunternehmen mit sozialer und/oder gemeinwesenorientierter Zielsetzung, und die Prinzipien der Selbstverwaltung und demokratischer Entscheidungsfindung (‚one person – one vote‘) gelten bis heute – jenseits aller sonstigen Debatten und Differenzen – als konstitutive Merkmale aller Genossenschaften. Gleiches gilt für das Prinzip des gemeinschaftlichen bzw. kollektiven Unternehmertums,

welches den gemeinschaftlichen über den individuellen Nutzen stellt, oder anders formuliert: den individuellen Nutzen mit dem gemeinschaftlichen verbindet.

Dagegen ist das sog. ‚Förderprinzip‘, d.h. die ‚Förderung der ökonomischen Interessen seiner Mitglieder‘ durchaus ambivalent und kann ganz unterschiedlich interpretiert werden, z. B. wenn die ‚ökonomischen Interessen‘ auf Profiterzielung oder Profitmaximierung reduziert werden oder die Mitglieder überwiegend aus kommerziellen Unternehmen bestehen. Das bedeutet, dass der Status einer ‚eingetragenen Genossenschaft / eG‘ allein nicht mehr ausreichend ist, um ein Soziales Unternehmen zu konstituieren. Die Rechtsform der Genossenschaft kann leider auch für rein kommerzielle Zwecke oder monopolistische Zusammenschlüsse genutzt werden: Einige der großen Organisationen, insbesondere im Bankensektor, haben sich in diese Richtung entwickelt, es gibt aber auch neuere Beispiele aus dem Bereich der sog. ‚Selbständigen‘. Um also die echten Sozialen Unternehmen im Genossenschaftsbereich identifizieren zu können, ist es erforderlich, zwischen Genossenschaften mit expliziter sozialer und/oder gemeinwesenorientierter Zielsetzung und solchen mit anderer Zielsetzung zu unterscheiden.

Aus dem gleichen Grund ist es derzeit nicht möglich, verlässliche quantitative Daten zu den genossenschaftlich verfassten Sozialen Unternehmen zu präsentieren. Die größte im ‚Deutschen Genossenschafts- und Raiffeisenverband / DGRV‘ organisierte Gruppe erlebte einen dramatischen Konzentrations- und Rationalisierungsprozess, der zur Auflösung einer großen Zahl von kleineren Genossenschaften führte. So ist allein die Zahl der Kreditgenossenschaften von noch 12.000 im Jahr 1950 auf 1078 im Jahr 2013 geschrumpft (statista.com 2013) – wobei der Konzentrationsprozess keineswegs abgeschlossen ist. Nach dem ZiviZ-Survey 2012 gibt es noch ungefähr 8500 selbständige Genossenschaften, während z. B. allein der DGRV 1950 noch ungefähr 26000 Mitgliedsorganisationen umfasste, verglichen mit etwa 5700 im Jahr 2017 (DGRV 2000 und 2017). Andererseits öffnete sich der ‚Zentralverband Deutscher Konsumgenossenschaften / ZdK‘ – ursprünglich nur ein Dachverband von Konsumgenossenschaften – ausdrücklich auch für kleinere Genossenschaften wie z.B. die neuen Sozialgenossenschaften sowie Dorf-, Stadtteil- und Nachbarschafts-Genossenschaften. Außerdem ist, wie bereits erwähnt, eine Reihe von neuen Prüfverbänden vor allem für kleinere Genossenschaften entstanden.

So präsentiert sich der Genossenschaftssektor heute als eine Mischung aus Sozialen und mehr kommerziellen Unternehmen, einschließlich hybrider Organisationsformen mit einerseits sozialen und andererseits kommerziellen Zwecksetzungen.

2. Das Wohlfahrtsmodell (‚welfare organisations‘)

Die Organisationen der sog. ‚Freien Wohlfahrtspflege‘ repräsentieren sozusagen das Gegenmodell. Während sich die Genossenschaftsbewegung am Prinzip der ‚Selbsthilfe‘ orientiert, geht es bei den Wohlfahrtsorganisationen um die ‚Hilfe für andere‘, oder plakativ formuliert um ‚Altruismus versus ‚Egoismus‘. Ausgangspunkt der Gründung solcher Wohlfahrtsinitiativen waren allerdings mehr oder weniger die gleichen sozialen Konflikte oder ökonomischen Benachteiligungen, die zur Gründung von Genossenschaften führten –

die sog. ‚Soziale Frage‘. Aber die Initiative kam nicht von den unmittelbar Betroffenen, sondern eher von Teilen der ‚bürgerlichen Gesellschaft‘, einschließlich der Religionsgemeinschaften, die sich ihrerseits von wachsender Armut und sozialer Ausgrenzung mittelbar ‚betroffen‘ fühlten. So hat C. W. Müller seine Geschichte der Sozialarbeit mit dem programmatischen Titel ‚Als Helfen zum Beruf wurde‘ versehen (Müller 1988).

Die historischen Wurzeln dieser Wohlfahrtsinitiativen sind noch heute in der Struktur der sechs großen Wohlfahrtsverbände erkennbar, in den Verbänden der Religionsgemeinschaften (‚Deutscher Caritasverband‘, ‚Diakonisches Werk der Evangelischen Kirche‘, ‚Zentralwohlfahrtsstelle der Juden in Deutschland‘) und der Arbeiterbewegung (‚Arbeiterwohlfahrt‘), dem ‚Deutschen Roten Kreuz‘ und dem ‚Paritätischen Wohlfahrtsverband‘ als Dachorganisation für alle anderen, die nicht zu den bereits genannten Gruppen gehören. Aufgrund seiner Mitgliederstruktur ist dieser Verband mehr dezentral organisiert und umfasst heute auch die Wohlfahrtsorganisationen der ehemaligen DDR (‚Volkssolidarität‘).

Die von diesen Bewegungen – zumeist als Vereine – gegründeten Organisationen hatten ursprünglich durchweg den Charakter Sozialer Unternehmen: Ihre unternehmerischen Initiativen beruhten auf dem freiwilligen Engagement von Bürgern, sozusagen ‚stellvertretend‘ für all jene, die sich nicht ‚selbst‘ helfen konnten. Bodelschwingh in Bethel, Löhe in Neuendettelsau, Wiechert in Hamburg sind berühmte Beispiele solch frühen ‚Sozialunternehmertums‘, dessen Gründungen als wirklich ‚nachhaltig‘ bezeichnet werden können, nachdem sie bis heute aktiv sind. Wohlfahrtsinitiativen dieser Art werden z. B. in Großbritannien bis heute als ‚voluntary organisations‘ bezeichnet, um das dahinter stehende freiwillige bürgerschaftliche Engagement hervorzuheben (im Unterschied zu solchem aus gesetzlicher Verpflichtung). Während entsprechende Organisationen in vielen Ländern unabhängig geblieben sind, wurden die deutschen Wohlfahrtsorganisationen – nach Bismarck – Teil des staatlich verfassten Wohlfahrtssystems: Obwohl formal rechtlich weiterhin unabhängig, agieren sie – als quasi öffentliche Einrichtungen nach dem sog. ‚Subsidiaritätsprinzip‘ – unter staatlicher Kontrolle und im Rahmen gesetzlicher Bestimmungen (Sozialgesetzbuch / SGB u.a.).

So wurden die Wohlfahrtsorganisationen – wie auch die frühen Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit (s. Modelle Nr. 13) – zur Blaupause für den deutschen Wohlfahrtsstaat, insbesondere für die Nachkriegs-Bundesrepublik (entsprechend Art. 20 des Grundgesetzes). In dieser Phase ökonomischer Prosperität erhielten die Wohlfahrtsorganisationen einen ‚halb-öffentlichen‘ Status in einer sog. ‚Sozialen Marktwirtschaft‘ mit regulierten Märkten, Vollbeschäftigung und rechtlich garantierter ‚Sozialer Sicherheit‘. Aber im Zusammenhang mit der Rückkehr der Massenarbeitslosigkeit seit den 80er Jahren und der zunehmenden Kapitalkonzentration auf internationaler Ebene – der sog. ‚Globalisierung‘ – begann sich der ‚Soziale Konsens‘ bzw. die ‚Soziale Partnerschaft‘ – eine drittelparitätische Vereinbarung zwischen Arbeitgebern, Gewerkschaften und Staat – immer mehr aufzulösen. Damit verbundene Deregulierungen und finanzielle Kürzungen betrafen vor allem auch die Wohlfahrtsorganisationen und zwangen sie zur Neu-Aufnahme eigenständiger unternehmerischer Initiativen, um die wachsenden Defizite auszugleichen. Noch ist das sog.

‚Wohlfahrtsprivileg‘, d. h. die staatliche Unterstützung der in den anerkannten Verbänden vertretenen Wohlfahrtsorganisationen noch nicht vom Tisch, wird aber nicht nur in der Öffentlichkeit, sondern inzwischen auch aus der Europäischen Union immer häufiger infrage gestellt. Der Druck zu vermehrter eigenständiger ökonomischer Initiative erinnert so auch die Wohlfahrtsorganisationen an ihre Anfänge. Es ist wohl kein Zufall, dass sich die Wohlfahrtsorganisationen neuerdings wieder verstärkt mit dem Konzept der Sozialen Ökonomie beschäftigen.

Andererseits werden Wohlfahrtsorganisationen oft gar nicht als ‚wirtschaftlich handelnde Unternehmen‘ betrachtet, sondern einem nicht näher definierten ‚sozialen Sektor‘ zugeordnet. Sofern wir aber unter ‚Wirtschaft‘ – und in Übereinstimmung mit der herrschenden Lehre – die Produktion von Gütern und Dienstleistungen zur Befriedigung der Bedürfnisse der Bevölkerung verstehen, müssen wir anerkennen, dass auch die Wohlfahrtsorganisationen definitiv wirtschaftlich handeln. Oft wird zur Identifizierung ‚wirtschaftlichen Handelns‘ auch das Kriterium ‚Einkommen aus Aktivitäten am Markt‘ herangezogen. Dem gegenüber stammt die überwiegende Mehrheit der Einkommen von Wohlfahrtsorganisationen zwar aus öffentlichen Mitteln, aber in der Regel nicht in der Form von Subventionen oder institutioneller Förderung (wie z. B. bei Universitäten oder anderen öffentlichen Einrichtungen), sondern als Entgelt für bestimmte Leistungen (aufgrund von entsprechenden Leistungsverträgen). Da aber auch der Staat als ‚Marktteilnehmer‘ auftritt, können entsprechende Leistungsentgelte – wie im Falle des überwiegend aus öffentlichen Mitteln finanzierten Straßenbaus – auch als ‚Markteinkünfte‘ bezeichnet werden. Darüberhinaus wurden die Leistungsentgelte aus öffentlichen Mitteln zunehmend beschränkt auf die gesetzlich bestimmten ‚Pflichtaufgaben‘, während zusätzliche, ungewöhnliche und deshalb oft auch innovative Leistungen nicht mehr gefördert wurden. Um aber solche Angebote zu erhalten, zu erweitern oder auch neu entwickeln zu können, haben viele Wohlfahrtsorganisationen damit begonnen, privatwirtschaftlichen Aktivitäten zu entfalten und zusätzliche Einkommen aus privaten Quellen zu generieren. Diese Strategie eines Finanzierungsmix aus öffentlichen Mitteln, Markteinnahmen und Zuwendungen (als Geld- und/oder Arbeitszeitspenden) aus der Zivilgesellschaft ist inzwischen mehr oder weniger charakteristisch für alle Arten Sozialer Unternehmen. – und nicht zuletzt ein Schlüssel zu ihrem ökonomischen Erfolg.

Dabei ist die Haltung der Wohlfahrtsorganisationen gegenüber vermehrter privatwirtschaftlicher Aktivität durchaus ambivalent. Einerseits wurden sie sowohl von der Politik als auch von den Medien dazu gedrängt, eine mehr ‚unternehmerische‘ Haltung im marktwirtschaftlichen Sinne einzunehmen, was angesichts der finanziellen Restriktionen in der Praxis auch nicht zu vermeiden war. Andererseits gab und gibt es heftige Bedenken dahingehend, dass diese Entwicklung einer kontraproduktiven ‚Ökonomisierung‘ der sozialen Arbeit Vorschub leisten könnte. In der Tat, gefährden entsprechende Tendenzen der ‚Privatisierung‘ oder genauer der ‚Monetarisierung‘ sozialer Dienstleistungen ihre ursprünglich intendierten moralischen oder humanitären Zielsetzungen, weshalb es von größter Wichtigkeit ist, dass die Wohlfahrtsorganisationen auf dem Vorrang ihrer sozialen und/oder gemeinwesenorientierten Zielsetzungen gegenüber rein ‚ökonomischer‘ (oder besser ‚monetärer‘) Effizienz bestehen.

Wohlfahrtsorganisationen unterliegen dem Gemeinnützigkeitsrecht, weshalb sie verpflichtet sind, alle Einnahmen und ggf. Überschüsse ausschließlich für ihre übergeordneten Zielsetzungen im Sinne des ‚social profit‘ bzw. ‚community benefit‘ einzusetzen. Andererseits ist der Begriff der ‚Gemeinnützigkeit‘ im Deutschen sehr eng gefasst und beschränkt auf eine (inzwischen auch nicht mehr zeitgemäße) ‚Positivliste‘ von Tätigkeiten, die als ‚gemeinnützig‘ anerkannt sind, die aber leider viele andere Tätigkeiten ausschließt, und oft gerade solche, die zusätzliche Einnahmen erbringen könnten. Zusammen mit einer zunehmend restriktiven Auslegung dieser Bestimmungen durch die Steuerbehörden ist dieses Gemeinnützigkeitsrecht insgesamt eines der größten Hindernisse für die weitere Entwicklung Sozialer Unternehmen in Deutschland.

Sozialverpflichtung und gemeinnütziges wirtschaftliches Handeln charakterisieren Wohlfahrtsorganisationen zweifellos als Soziale Unternehmen. Kritisch wird es dagegen beim Kriterium einer partizipativen Organisationsstruktur, da es sich bei 5 der 6 großen Wohlfahrtsverbände um reichlich zentralistische Organisationen handelt, die in den Medien dann als ‚Wohlfahrtskonzerne‘ karikiert werden. Lediglich ‚Der Paritätische Wohlfahrtsverband‘ setzt sich aus unabhängigen Mitgliedsorganisationen zusammen, was aber nicht heißt, dass diese ihrerseits partizipativ organisiert sind, was letztlich nur über die gewählte Rechtsform bzw. die Regularien der jeweiligen Satzungen bestimmt werden kann. Allgemein ist festzustellen, dass den Wohlfahrtsorganisationen in Deutschland ein eher ‚paternalistisches‘ Verhältnis zu ihren ‚Klienten‘ nachgesagt wird, entsprechend dem bis vor kurzem noch gebräuchlichen Begriff der ‚Fürsorge‘, wonach ‚für‘ die Klienten ‚gesorgt‘ anstatt, wie es zeitgemäß zu formulieren wäre, ‚mit‘ ihnen gearbeitet werden soll.

Wohlfahrtsorganisationen sind in Deutschland statistisch gut erfasst. Sie beschäftigen weit über eine Million bezahlter Arbeitskräfte und ein Mehrfaches an Freiwilligen; dennoch bleibt offen, wie viele davon als echte Soziale Unternehmen angesprochen werden können oder wollen. Letzteres war Gegenstand interner Debatten, aber in jüngster Zeit nehmen zumindest die Dachverbände wie die ‚Bundesarbeitsgemeinschaft der Freien Wohlfahrtspflege / BAGFW‘ den Begriff der Sozialen Unternehmen für ihre Mitgliedsorganisationen in Anspruch (BAGFW 2013).

3. Das Stiftungsmodell („foundations“)

Noch bis vor kurzem wurden Stiftungen weder als Teil der Sozialen Ökonomie noch überhaupt als ‚Unternehmen‘ betrachtet, da sie keine persönlichen Mitglieder haben und deshalb auch nicht als Personengesellschaften nach dem Gesellschaftsrecht gelten. Andererseits gehören Stiftungen zu den ältesten Unternehmungen zur Unterstützung sozialer und/oder gemeinwesenorientierter Projekte, deren Geschichte sogar bis ins Mittelalter zurückreicht. Sie produzieren zwar weder Güter noch Dienstleistungen im engeren Sinne, sondern bilden in erster Linie ein Instrument zur Sammlung und Verteilung von finanziellem Kapital für den jeweiligen ‚Stiftungszweck‘, wofür die Stiftung durch einen formellen ‚Stiftungsakt‘ errichtet und in einer ‚Stiftungsurkunde‘ dokumentiert wird. Die Gründung einer Stiftung und das Einbringen des erforderlichen Kapitals begründen für sich genommen

sicherlich noch kein Unternehmen, aber der alltägliche Betrieb einer Stiftung verlangt zwangsläufig entsprechende ökonomische Aktivitäten wie in anderen Unternehmen auch. Die Tätigkeit der Mehrzahl der Stiftungen beschränkt sich auf finanzielle Zuwendungen und damit verbundene finanzielle Dienstleistungen, es gibt jedoch auch sog. ‚Operationale Stiftungen‘, die eigene Projekte entwickeln und in Eigenregie umsetzen. Das gilt in besonderem Maße für nach dem Vorbild angelsächsischer ‚community resp. neighbourhood foundations‘ gegründete ‚Bürgerstiftungen‘, deren Zahl beständig zunimmt (über 300 lt. Umfrage der Initiative Bürgerstiftungen 2016).

Allerdings begründet auch hier die Rechtsform einer eingetragenen Stiftung allein noch kein Soziales Unternehmen, da der Stiftungszweck nicht notwendigerweise ‚sozial‘ sein muss. Es gibt auch Stiftungen für rein private Zwecke wie z.B. finanzielle Zuwendungen an Familienmitglieder, Verwandte, Firmen und andere kommerzielle Projekte. Nach Untersuchungen eines der wenigen auf die Arbeit von Stiftungen spezialisierten Forschungsinstitute, des ‚Maecenata-Instituts für Philanthropie und Zivilgesellschaft‘ (www.maecenata.eu), handelt es sich dabei aber nur um eine Minderheit. Die Mehrzahl versteht sich als ‚intermediäre Einrichtungen‘ zur Vermittlung von finanziellem Kapital oder anderen finanziellen Dienstleistungen für eine Vielfalt an sozialen, kulturellen, ökologischen oder gemeinwesenorientierten Aktivitäten im privaten und neuerdings auch verstärkt im öffentlichen Sektor. Darüber hinaus sind viele NGOs und entsprechende Organisationen für internationale Entwicklung, Menschenrechte und Umweltschutz unmittelbar auf die Tätigkeit von Stiftungen angewiesen. Angesichts der chronischen Finanzknappheit in den öffentlichen Haushalten sind Stiftungen heute für den Erhalt der sozialen, kulturellen und/oder ökologischen Standards nahezu unentbehrlich geworden. Aber diese Entwicklung birgt auch die Gefahr, dass die geförderten Initiativen und Organisationen - und nicht zuletzt auch die öffentlichen Güter bzw. Einrichtungen - mehr und mehr von privaten Geldgebern (und deren Interessen) beeinflusst werden. Die Abhängigkeit zivilgesellschaftlicher Organisationen nicht nur in Osteuropa von Geldgebern aus dem Ausland liefert dazu in jüngster Zeit einige beunruhigende Beispiele.

Stiftungen sind nach dem ‚Stiftungsgesetz‘ dazu verpflichtet, alle Einnahmen den jeweiligen Stiftungszwecken zuzuführen. Allerdings wird es in Zeiten finanzieller Krisen oder Niedrig- bis Nullzinspolitik immer schwieriger, überhaupt noch ausreichende Einnahmen aus der Verzinsung des Stiftungskapitals bzw. Kapitalanlagen auf den Finanzmärkten zu erzielen. Deshalb werden andere Finanzierungsstrategien immer wichtiger, was unter anderem zu einem Boom der Gründung von ‚Bürgerstiftungen‘ geführt hat, die als ‚operationale Stiftungen‘ (steuerbegünstigt) Kapital für bestimmte Projekte in Form von Geld-, Sach- oder Arbeitszeitspenden einwerben.

Die Frage nach partizipativen Organisationsstrukturen ist dagegen ein kritischer Punkt. Sie hängt ab von den jeweiligen Entscheidungsstrukturen, wobei einige wie z.B. die ‚Bürgerstiftungen‘ durchaus partizipativ organisiert sind, während andere von den alleinigen Entscheidungen eines oder mehrerer Stifter abhängen und – im Unterschied zu den Vereinen – auch nicht für die Beteiligung anderer ‚stakeholder‘ offen stehen.

Während der bereits erwähnte ZiviZ-Survey 2012 noch von etwa 19.000 Stiftungen ausging, berichtet der ‚Bundesverband Deutscher Stiftungen / BDS‘, der ein ständiges ‚Verzeichnis Deutscher Stiftungen‘ betreibt, in dessen 9. Auflage 2017 schon von über 26.000 eingetragenen Stiftungen (www.stiftungen.org). Dies scheint darauf hinzudeuten, dass die Zahl der Stiftungsgründungen weiter zugenommen hat, auch wenn nicht ausgeschlossen werden kann, dass dieses Wachstum auf verbesserte Erhebungsmethoden zurückzuführen ist. Schließlich bleibt aus den genannten Gründen unklar, wie viele davon als Soziale Unternehmen angesprochen werden können.

4. Das Vereinsmodell (‚associations‘)

Der Begriff der ‚Assoziation‘ ist in Deutschland im Unterschied zu vielen anderen Ländern aus der Mode gekommen. An dessen Stelle tritt im Deutschen der ‚Verein‘, wobei der Hang zur Vereinsbildung geradezu als typisch deutsche Charaktereigenschaft gilt und gelegentlich auch als ‚Vereinsmeierei‘ apostrophiert wird. Tatsächlich ist der ‚Verein‘ – ob eingetragen oder nicht – die am weitesten verbreitete Form zivilgesellschaftlicher Organisation in Deutschland, nach dem ZiviZ-Survey 2012 weit über 600.000.

Rechtlich gelten Vereine nach dem Bürgerlichen Gesetzbuch / BGB als ‚Idealverein‘ (§ 23). Anders als Stiftungen, deren Wurzeln noch in die Feudalzeit zurückreichen, sind Vereine eine Erfindung der bürgerlichen Mittelklasse des 19. Jahrhunderts zur Realisierung gemeinschaftlicher Vorhaben oder Aktivitäten von ‚allgemeinem Interesse‘ (‚of general interest‘ im europäischen Kontext), als Privatinitiative auf freiwilliger Basis und unabhängig von staatlicher Einflussnahme. Da solches jedoch in Deutschland unter den Bedingungen eines Obrigkeitsstaates stattzufinden hatte, wurde die Vereinsbildung per Gesetz auf die Verfolgung sog. ‚ideeller Zwecke‘ begrenzt, wobei politische und ökonomische Aktivitäten ausgeschlossen bleiben sollten. Dieses Konzept eines sog. ‚Idealvereins‘ bestimmt im Prinzip bis heute die rechtlichen Rahmenbedingungen für den ‚eingetragenen Verein / e.V.‘. Zwar gibt es im BGB (§ 22) auch das Rechtsinstitut eines ‚Wirtschaftsvereins‘, das aber wegen seiner bürokratischen und restriktiven Bestimmungen in der Praxis kaum genutzt wird. Andererseits ist das Konzept eines lediglich ‚ideellen‘, nicht wirtschaftlich handelnden Vereins längst überholt bzw. anachronistisch, da mehr oder weniger alle Vereine heute auf die eine oder andere Weise wirtschaftlich tätig sein müssen.

Zwar verfolgen Vereine nicht in erster Linie wirtschaftliche Ziele und auch nicht alle Vereine betreiben in Verfolgung ihrer sozialen und/oder gemeinwesenorientierten Zielsetzungen eigene wirtschaftliche Aktivitäten, aber alle eingetragenen Vereine müssen über ihre Aktivitäten einen Finanzbericht erstellen, selbst dann, wenn ihr Einkommen ausschließlich aus Mitgliedsbeiträgen und/oder Zuwendungen besteht. Da aber die entsprechenden Einnahmequellen zwangsläufig begrenzt sind, machen die meisten Vereine von der Möglichkeit Gebrauch, ihren sonstigen Aktivitäten ein eigenes ‚unternehmerisches‘ Geschäftsfeld als sog. ‚Zweckbetrieb‘ hinzuzufügen. Dies ist allerdings nur unter der Bedingung möglich, dass die daraus erzielten Einnahmen zur Erfüllung des ‚ideellen Hauptzwecks‘ erforderlich sind und auch dazu verwendet werden. Außerdem sollen die

entsprechenden wirtschaftlichen Zielsetzungen den übergeordneten ‚ideellen‘ Zielsetzungen erkennbar untergeordnet bleiben. Was das allerdings konkret heißt, ist reichlich unklar und bleibt – als ‚unbestimmter Rechtsbegriff‘ – dem Ermessen bzw. der oft willkürlich erscheinenden Auslegung der jeweiligen Steuerbehörden überlassen. Um solche Probleme zu vermeiden, splitten viele Vereine ihre Steuererklärung in einen ‚ideellen‘ Teil entsprechend ihrer übergeordneten Zielsetzungen (wofür sie steuerbegünstigt Zuwendungen verbuchen können) und einen ‚unternehmerischen‘ Teil für zusätzlichen Einnahmen aus wirtschaftlicher Tätigkeit. Trotzdem bleibt die Abgrenzung von ideellem Zweck und wirtschaftlicher Tätigkeit ein ständiges Problem, insbesondere dann, wenn der übergeordnete Zweck die Produktion von bestimmten Gütern und Dienstleistungen einschließt. Vereine können also auch ohne die Deklaration eines Zweckbetriebs wirtschaftlich tätig sein

Obwohl all diese merkwürdigen Bestimmungen im alltäglichen Leben der Vereine zu erheblicher Verunsicherung beitragen, wählt die Mehrzahl der Initiativen bzw. Sozialen Unternehmen die Rechtsform des eingetragenen Vereins, da sie – trotz aller Schwierigkeiten – den einfachsten Weg für eine Neugründung darstellt.

Die Rechtsform des eingetragenen Vereins garantiert andererseits nicht notwendigerweise, dass es sich um eine Organisation mit sozialer und/oder gemeinwesenorientierter Zielsetzung handelt. Letzteres gilt nur für den als ‚gemeinnützig‘ anerkannten Verein (g.e.V.). Alle Vereine sind verpflichtet, ihre Einnahmen ausschließlich für den übergeordneten Vereinszweck zu verwenden, während es sich bei g.e.Vs um einen als ‚gemeinnützig‘ anerkannten Zweck handeln muss, welcher im Gegenzug die Möglichkeit einer Befreiung von Körperschaftssteuern eröffnet. Was aber als ‚gemeinnützig‘ gilt, wird letztlich von den Steuerbehörden entschieden, und zwar auf der Basis einer sog. ‚Positivliste‘ von als ‚gemeinnützig‘ geltenden Tätigkeiten. Leider ist diese Liste in vieler Hinsicht nicht mehr zeitgemäß und schließt eine ganze Reihe von wirtschaftlichen Tätigkeiten aus, auf deren Erlöse die Vereine dringend angewiesen wären. Den Status der ‚Gemeinnützigkeit‘ zu erlangen, ist nicht nur kompliziert, sondern auch immer wieder gefährdet durch rückwirkende und in regelmäßigen Abständen erfolgende Gemeinnützigkeitsprüfungen durch die Behörden. Ein Verlust dieses Status bedeutet in der Regel den finanziellen Ruin. Folglich wird dieser Status von neuen Initiativen und insbesondere auch von Sozialen Unternehmen zunehmend vermieden oder im Laufe der Unternehmensentwicklung aufgegeben.

Ob es sich bei einem Verein um ein Soziales Unternehmen handelt, kann also nicht am Status der ‚Gemeinnützigkeit‘ festgemacht, sondern letztlich nur über die in den Satzungen definierten übergeordneten Vereinszwecke bestimmt werden. Traditionell dominieren die Bereiche Sport, Kultur, Soziales, Freizeit und Erholung, wobei diese von einer beeindruckenden Zahl von Freiwilligen unterstützt werden. Nach Angaben des ‚Deutschen Olympischen Sportbundes / DOSB‘ sind allein im Sport über 8 Millionen Freiwillige mit einem Volumen von nahezu 23 Milliarden geleisteten Arbeitsstunden tätig (DOSB 2015).

Vereine verfügen im Prinzip über eine demokratische Organisationsstruktur, werden von ihren Mitgliedern kontrolliert und stehen per Gesetz allen offen, die die Vereinsziele unterstützen möchten – allerdings finden die Vorstände oder Geschäftsführer vor allem in großen Organisationen immer wieder Mittel und Wege, die Kontrolle durch die Mitglieder zu

umgehen oder auf ein Minimum zu reduzieren. Das spricht zwar nicht gegen die Rechtsform an sich, aber die tatsächlichen Mitwirkungs- und Kontrollmöglichkeiten der Mitglieder nehmen zwangsläufig mit der Größe der Organisation ab – was nebenbei bemerkt auch für alle anderen hier diskutierten Organisationsformen gilt.

Vereine sind zweifellos – wie es der bereits erwähnte ZiviZ-Survey feststellt – das Rückgrat der Zivilgesellschaft in Deutschland. Wie viele davon als echte Soziale Unternehmen angesprochen werden können, kann derzeit leider nicht ermittelt werden.

Modelle der jüngeren sozialökonomischen Bewegung

Die Gruppe der jüngeren sozialökonomischen Bewegungen seit den 60er und 70er Jahren des vorigen Jahrhunderts entsteht im Kontext der durch den Transformationsprozess zu einer postindustriellen Gesellschaft verursachten Krisenentwicklungen des ausgehenden 20. Jahrhunderts. Die Modelle dieser jüngeren Bewegung können im Prinzip nach den gleichen vier Traditionslinien (Ökonomische Selbsthilfe, Hilfe für andere, Philanthropie, Bürgerschaftliches Engagement) unterschieden werden wie die der älteren Gruppe, aber die Gründe für ihr Auftreten und der historische Kontext, in dem sie entstehen, sind verschieden: Die neuen Organisationsformen – wie Integrationsbetriebe, Freiwilligendienste und -agenturen, selbstverwaltete Betriebe, Selbsthilfe-Initiativen, Sozio-kulturelle Zentren, Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaften, Tauschsysteme, Nachbarschafts- und Gemeinwesenbetriebe – entstanden weitgehend außerhalb der etablierten Genossenschafts- und Wohlfahrtssysteme. Dabei lassen sich drei, mehr oder weniger zeitlich aufeinander folgende Entwicklungslinien unterscheiden:

- Erstens, die Gründung neuer Sozialer Unternehmen aufgrund unbefriedigender oder ungenügender sozialer und öffentlicher Dienstleistungen in den Bereichen Betreuung von Kindern und Älteren, Sicherheit und Gesundheit, Erziehung und Bildung, Ernährung und Wohnen, städtische und ländliche Entwicklung, Umwelt etc.
- Zweitens, die Gründung Sozialer Unternehmen als Instrument gegen Arbeitslosigkeit und soziale Ausgrenzung und
- Drittens, die Gründung Sozialer Unternehmen als Instrument lokaler (städtischer wie ländlicher) Entwicklung

Diese jüngeren Bewegungen bezogen sich auf die eine oder andere Weise auf die älteren Traditionen, versuchten aus deren Erfolgen und Fehlern zu lernen und entwickelten daraus neue und innovative Formen. Einige der am weitesten fortgeschrittenen Sozialen Unternehmen heute folgen einer Kombination aus allen traditionellen Elementen.

Integrationsbetriebe (Modelle Nr. 5) und Freiwilligendienste bzw. -agenturen (Modelle Nr. 6) kennzeichnen den Übergang zwischen der älteren und der jüngeren sozialökonomischen Bewegung. Obwohl die Integrationsbetriebe zweifellos stark von den neuen sozialen Bewegungen der 1960er und 1970er Jahre, wie z.B. der Anti-Psychiatrie-Bewegung

beeinflusst wurden, gehen ihre Wurzeln doch weit zurück in die Vergangenheit. Freiwilligenagenturen entstehen im Vergleich zu anderen europäischen Ländern (wie z. B. in der Vielfalt der ‚community centres‘ angelsächsischer Länder) in Deutschland erst verhältnismäßig spät, obwohl die ‚ehrenamtliche Arbeit‘ seit jeher ein unverzichtbarer Bestandteil der älteren sozialökonomischen Bewegung gewesen ist. Beide Ansätze könnten deshalb auch als ‚Modernisierungsprojekte‘ der älteren Bewegungen angesehen werden.

5. Integrationsbetriebe (‚integration enterprises‘)

Die Art und Weise wie die deutsche Gesellschaft mit ihren sog. ‚behinderten‘ Mitgliedern umgegangen ist, ist eine lange und traurige Geschichte. Sofern sie nicht in der Lage waren, ihr Leben aus eigener Kraft zu gestalten, wurden sie gesellschaftlich isoliert oder separiert und oft sogar in dafür eigens geschaffenen Einrichtungen weggesperrt. Diese Praxis wurde in Deutschlands erst 1974 mit der Einrichtung eines neuen Typs von sog. ‚Werkstätten für Behinderte / WFB‘ beendet, die allen Menschen mit Behinderungen erstmals die Möglichkeit einräumten, sich ihren Lebensunterhalt aus eigener Arbeit zu verdienen, getragen von der Überzeugung, dass ‚soziale Integration‘ das ‚Recht auf Arbeit‘ einschließen müsse (BAGFW 1997). Trotzdem wurde dieses Konzept der WFBs in den folgenden Jahren immer wieder als unzureichend kritisiert, vor allem von Initiativen, die von den Betroffenen selbst, ihren Freunden oder Verwandten ausgingen, was schließlich 1979 zur Gründung des ersten unabhängigen ‚Integrationsbetriebs‘ außerhalb der WFBs führte. Der wesentliche Unterschied war (und ist bis heute) die Überzeugung, dass die ‚soziale Integration‘ in einem ‚normalen‘ Unternehmen stattfinden müsse, in dem Menschen mit und ohne Behinderungen gleichberechtigt zusammenarbeiten. Das Beispiel war außerordentlich erfolgreich und führte zur Gründung einer ‚Bundesarbeitsgemeinschaft der Integrationsfirmen‘ mit heute rund 900 Mitgliedsfirmen (2015 waren es erst 600) und 26.000 Beschäftigten (www.bag-if.de). Das geschah auf dem Hintergrund einer europaweiten Debatte, in deren Verlauf auch in anderen Ländern vergleichbare Unternehmen entstanden, wie z. B. die Sozialgenossenschaften der ‚cooperative sociali‘ in Italien oder der ‚social firms‘ in Großbritannien (www.socialfirmseurope.org.)

Integrationsbetriebe unterliegen dem Gemeinnützigkeitsrecht und müssen folglich all ihre Einnahmen für ihre übergeordneten Zwecke einsetzen, aber – anders als gemeinnützige Vereine (g.e.Vs, s. o.) – sind sie nicht auf bestimmte Tätigkeiten beschränkt, sondern können in allen Erwerbszweigen tätig sein, solange dies in erster Linie der Integration von Menschen mit Behinderung in Arbeit dient. Eines der eindrucksvollsten Beispiele dieser Art ist die Supermarktkette der sog. ‚CAP Märkte‘ (Technologie-Netzwerk Berlin 2008).

Der Status eines Integrationsbetriebs eröffnet darüber hinaus zusätzliche Fördermöglichkeiten, da nach speziellen gesetzlichen Regelungen (Sozialgesetzbuch, Schwerbehindertengesetz) für die Integration von Menschen mit Behinderungen in Arbeit ein sog. ‚Minderleistungsausgleich‘ zur Kompensation der zusätzlichen Kosten bei deren Beschäftigung in Anspruch genommen werden kann. Im Prinzip steht dieser ‚Minderleistungsausgleich‘ für die Beschäftigung von Menschen mit Behinderungen auch

allen andern Unternehmen zur Verfügung, wird aber in der Praxis zumeist nur von Sozialen Unternehmen genutzt. Dies ist ein eines der wenigen Beispiele, wie Soziale Unternehmen durch ein staatliches Programm sinnvoll gefördert werden können; es könnte darüber hinaus auch als Beispiel dienen für die Förderung Sozialer Unternehmen, die sich die Integration von anderen benachteiligten oder ausgegrenzten Personengruppen in Arbeit zum Ziel setzen.

Aufgrund der beschriebenen Entwicklung gibt es in Deutschland derzeit zwei verschiedene Formen von Integrationsbetrieben: Die älteren entsprechen mehr dem traditionellen Typus der ‚beschützten Werkstätten‘ unter dem Dach von Wohlfahrtsorganisationen, die jüngeren im Umkreis der ‚BAG Integrationsfirmen‘ sind überwiegend Selbsthilfeorganisationen von und für Menschen mit Behinderungen, wobei die ‚Klienten‘ als vollwertige Mitglieder in das Unternehmen einbezogen sind. Dies ist auch ein gutes Beispiel dafür, wie in einem Sozialen Unternehmen das Prinzip der karitativen Hilfe für andere mit dem Prinzip der ökonomischen Selbsthilfe sinnvoll verbunden werden kann.

Schließlich muss darauf hingewiesen werden, dass die Integrationsbetriebe für Menschen mit Behinderungen in Deutschland nicht zu verwechseln sind mit Unternehmen zur Integration von auf andere Weise Benachteiligten, insbesondere nicht mit den in anderen Ländern als ‚Work Integration Social Enterprises / WISEs‘ bezeichneten Unternehmen (Modelle Nr. 10). Obwohl es naheliegend gewesen wäre, beide Ansätze miteinander zu verbinden, haben letztere in Deutschland eine eigene und weniger erfolgreiche Geschichte, wie weiter unten zu zeigen sein wird.

6. Freiwilligendienste und –agenturen (‚volunteer agencies‘)

Freiwilligenagenturen bieten professionelle Dienste für beide Seiten und vermitteln zwischen einerseits Freiwilligen auf der Suche nach Arbeitsplätzen und andererseits Sozialen Unternehmen, die zusätzliche Hilfe benötigen. Sie finanzieren sich in der Regel aus (öffentlichen und privaten) Zuwendungen sowie aus Gebühren oder Leistungsentgelten und bieten eine sowohl höchst notwendige wie wertvolle intermediäre Dienstleistung für Soziale Unternehmen, die – wie vor allem Wohlfahrtsorganisationen und ideelle Vereinigungen im Bereich der Kultur und des Sports – auf die Mitarbeit von Freiwilligen in besonderem Maße angewiesen sind.

Freiwilligenarbeit wird in Deutschland traditionell als ‚Ehrenamt‘ bezeichnet, ein Begriff, der auf der Annahme beruht, dass Personen, denen die Gesellschaft ein ‚gutes Leben‘ oder ausreichendes Einkommen ermöglicht hat, etwas an diese Gesellschaft zurückgeben, ohne dafür bezahlt zu werden. Das ‚Ehrenamt‘ war also keineswegs, wie es heute manchmal den Anschein hat, als Ersatz für bezahlte Arbeit oder Beschäftigungsangebot für Arbeitssuchende und Berufseinsteiger gedacht, im Gegenteil setzt die Idee des ‚Ehrenamts‘ ein gesichertes Einkommen voraus.

Aber in Zeiten wachsender ‚Individualisierung‘ auf der einen und Arbeitslosigkeit oder Armut auf der anderen Seite, machte sich in Öffentlichkeit und Politik die Befürchtung breit, dass diese Form des (nunmehr so genannten) ‚bürgerschaftlichen Engagements‘ verschwinden

könnte. Deshalb wurden dazu eine ganze Reihe aufwendiger Untersuchungen in Auftrag gegeben, wie die in regelmäßigen Abständen veranstalteten ‚Freiwilligensurveys‘, sowie eine hochrangige ‚Enquetekommission zur Zukunft des bürgerschaftlichen Engagement‘ eingerichtet (Enquetekommission 2002). Es ist schon bezeichnend, dass in der Sozialpolitik bei unseren Politikern kaum ein anderes Thema so viel Aufmerksamkeit erregt hat wie die ‚Zukunft des Bürgerschaftlichen Engagements‘, gefolgt von einer ganzen Reihe von Vorschlägen, wie diese Ressource auch für die Zukunft sichergestellt werden könnte.

Einerseits erbrachten diese Studien durchaus beruhigende Ergebnisse: Entgegen den Befürchtungen hat die Bereitschaft der Bevölkerung zur Übernahme von ‚Ehrenämtern‘ keineswegs abgenommen, wenngleich sich die bevorzugten Formen solcher Freiwilligenarbeit durchaus verändert haben, von weniger idealistischen Verpflichtungen hin zu mehr kurzzeitigem projektorientiertem Engagement. Laut Enquetekommission sind nach wie vor ungefähr ein Drittel der (arbeitsfähigen) deutschen Bevölkerung auf die eine oder andere Weise freiwillig engagiert, insgesamt nach den jüngsten ZiviZ-Surveys ungefähr 23 Millionen.

Andererseits hat sich jenseits verbaler öffentlicher Anerkennungskultur nicht viel getan, um die Bedingungen freiwilligen Engagements zu verbessern, vor allem nicht in finanzieller Hinsicht. So ging auch die Initiative zum Aufbau notwendiger Unterstützungsstrukturen nicht von der Politik, sondern von Initiativen der Zivilgesellschaft aus: Die erste ‚Freiwilligenagentur‘ entstand 1997 als Soziales Unternehmen mit dem Ziel der Entwicklung und Unterstützung ‚bürgerschaftlichen Engagements‘.

Die Frage der Gewinnverwendung richtet sich nach den internen Regularien, in der Regel handelt es sich aber um ‚Nonprofit-Organisationen‘. Inzwischen werden Freiwilligenagenturen vermehrt (und gelegentlich auch finanziell) von öffentlichen Einrichtungen oder Lokalverwaltungen unterstützt, wobei die Gefahr besteht, dass sie letzten Endes doch zum Abbau bzw. Ersatz bezahlter Arbeit missbraucht werden.

In der Praxis besteht heute eine Vielfalt organisatorischer Formen: Manche sind Hybride oder halb-öffentliche Einrichtungen in Abhängigkeit von Lokalverwaltungen oder Wohlfahrtseinrichtungen, andere arbeiten auf Mitgliedschaftsbasis und/oder in Partnerschaft mit anderen ‚stakeholdern‘. Sie kooperieren in einer ‚Bundesarbeitsgemeinschaft der Freiwilligenagenturen / BAGFA‘ mit über 500 Mitgliedern in 2018 (gegenüber 170 in 2015 lt. www.bagfa.de).

7. Selbstverwaltete Betriebe der Alternativ-, Frauen- und Umweltbewegung (‚self-managed enterprises of alternative, women and eco-movements‘)

Wie bereits erwähnt, kennzeichnen Integrationsbetriebe und Freiwilligenagenturen den Übergang zwischen den älteren und den jüngeren sozialökonomischen Bewegungen. Letztere beginnen in den späten 60ern im Zusammenhang mit der Entstehung der sog. ‚neuen sozialen Bewegungen‘ (Roth/Rucht 1991).

Obwohl diese ‚neuen sozialen Bewegungen‘ einen erheblichen Einfluss auf den gesellschaftlichen Wandel in Deutschland hatten, ist dieser Einfluss verhältnismäßig wenig erforscht. Das gilt vor allem für die politischen und ökonomischen Auswirkungen der Gründungswelle sog. ‚selbstverwalteter Betriebe‘ Ende der 60er und Anfang der 70er Jahre. Im Kontext der damaligen Jugend- und Studentenbewegung beruhte deren Gründung auf einer doppelten Motivation: Zum einen ging es um die Einführung demokratischer und nicht-hierarchischer Unternehmensstrukturen (die sog. ‚Selbstverwaltung‘) und zum anderen um praktische Lösungen für bislang vernachlässigte soziale, kulturelle und/oder Umweltprobleme bis hin zu Ideen einer allgemeinen ‚Produktkonversion‘, die damals auch in anderen Ländern als ‚gebrauchswertorientierte‘ oder ‚sozial und ökologisch nützliche Produktion‘ diskutiert wurden (Lorenz 1995). Diese ‚selbstverwalteten Betriebe‘ waren die ersten wirtschaftlichen Unternehmen der ‚neuen sozialen Bewegungen‘ und wurden zum Ausgangs- und Bezugspunkt aller Unternehmensgründungen der nachfolgenden Bewegungen (Modelle Nr. 8 – 12).

Der Begriff der ‚selbstverwalteten Betriebe‘ war in den 70er und 80er Jahren in Deutschland weit verbreitet und die Zeitschrift ‚Contraste. Zeitschrift für Selbstverwaltung‘ (die immer noch existiert) veröffentlichte regelmäßig ein ausführliches Betriebs- und Branchenregister. Heute wird der Begriff kaum noch benutzt, was aber keineswegs heißt, dass diese Betriebe nicht mehr existieren würden. Im Gegenteil hat sich die sog. ‚Alternativbewegung‘ nach ihrer Gründungsphase in eine Vielzahl verschiedener Strömungen ausdifferenziert, ist quasi in andere soziale Bewegungen ‚diffundiert‘ und hat dort – ohne den doch ziemlich vagen Alternativbegriff weiter zu benutzen – eine ganze Reihe von ‚sozialen Innovationen‘ (wie das wohl heute genannt würde) bewirkt. Das gilt für die weitere Entwicklung der Genossenschaften, der Wohlfahrtsorganisationen und nicht zuletzt auch für die sog. ‚private Wirtschaft‘. So sind eine ganze Reihe heute erfolgreich am Markt operierender Umweltbetriebe aus ehemaligen ‚selbstverwalteten Betrieben‘ hervorgegangen.

Einer der Gründe, warum die sog. ‚Alternativbewegung‘ in Vergessenheit geraten ist, lag an ihrem ‚anti-autoritären‘ Charakter, weshalb auch nie ein Dachverband oder eine zentrale Interessenvertretung gegründet wurde. Dafür mangelte es der ‚Bewegung‘ sowohl an gemeinsamen Zielen wie an einer gemeinsamen Identität. Die Gemeinsamkeit bestand schließlich nur in einer negativen Abgrenzung und alle Versuche einer positiven Bestimmung, wie sie von dem zeitweilig recht einflussreichen ‚Theoriearbeitskreis Alternative Ökonomie / TAKAÖ‘ unternommen wurden, sind am Ende sogar verworfen worden zugunsten eines Plädoyers für die Vielfalt und Gleichberechtigung verschiedener Ansätze (z.B. Schwendter 1998) - eine Haltung, die auch heute in der Debatte um das Verständnis von Sozialer Ökonomie und Sozialen Unternehmen beobachtet werden kann.

‚Alternative oder selbstverwaltete Betriebe‘ waren in nahezu allen Branchen oder Geschäftsfeldern aktiv, von der Landwirtschaft bis zur ‚High-Tech‘-Industrie. Dort waren sie nicht zuletzt verantwortlich für eine Vielzahl technologischer wie sozialer Innovationen, die inzwischen zum ‚mainstream‘ gehören, z.B. im Bereich der Umwelttechnologie und regenerativen Energien (Wind, Sonne, Biomasse, Pflanzenkläranlagen, Elektromobilität, Recycling etc.).

Eine weitere Innovation betrifft die Entwicklung einer ‚Netzwerkkultur‘. Heute sind ‚Netzwerke‘ in aller Munde (vgl. Hentrich/Hoß 2002), in die gesellschaftliche Realität eingeführt wurden sie von der ‚Alternativ-, Frauen- und Umweltbewegung‘ und bilden seitdem die wichtigste Form der Kooperation und Kommunikation innerhalb der Sozialen Unternehmenskultur. Dazu gehört das 1985 gegründete ‚Netzwerk für Selbstverwaltung und Selbstorganisation / NETZ‘, welches sich seinerseits aus dezentralen Netzwerken und Verbänden zusammensetzte, wie z.B. dem ‚Verbund der selbstverwalteten Fahrradbetriebe‘, dem ‚Verbund der Fairsicherungsläden‘, der ‚Landesarbeitsgemeinschaft für eine andere Weiterbildung‘, der ‚Arbeitsgemeinschaft ökologischer Forschungsinstitute‘, dem ‚Bundesverband Naturkost Naturwaren Einzelhandel‘, der ‚Vereinigung freier Kulturarbeit‘, dem ‚Verein zur Förderung des Genossenschaftsgedankens‘ sowie den regionalen ‚Netzwerk(en) Selbsthilfe‘ in Berlin, Bremen-Nordniedersachsen, Hamburg, Lübeck, München, Saar etc. Die Aufzählung verweist noch einmal auf die Breite und Vielfalt solcher Initiativen und Unternehmungen, wovon die meisten noch heute existieren (vgl. Voß/NETZ 2010).

Leider gab und gibt es kaum empirische Untersuchungen über deren tatsächlichen Umfang und ihre weitere Entwicklung. Mitte der 80er Jahre schwankten die Schätzungen je nach definitorischer Eingrenzung zwischen 3.500 und 12.000 Betrieben (Daviter/Gessner/Häland 1987). Mitte der 90er schätzte das bereits erwähnte NETZ den Bestand auf rd. 5000 Unternehmen (Flieger/Nicolaisen/Schwendter 1995) und 2002 verfügte es noch über einen Mitgliederbestand von 1.374 Mitgliedsbetrieben mit über 8000 Beschäftigten (NETZ: Stand v. 25. 8. 2002), der Rückgang der Mitgliedschaften illustriert dabei lediglich den bereits erwähnten Prozess der Differenzierung bzw. Verselbständigung innerhalb der Szene.

Ein ganz anderes Beispiel für eine soziale Innovation ist die Gründung der sog. ‚Kinderläden‘ in den späten 60er Jahren – eine Initiative von Eltern zum Aufbau und Betrieb eigener Kindergärten außerhalb der öffentlichen Kindertagesstätten. Der Name entstammt der anfänglichen Praxis, leerstehende Räume, vor allem von der Rationalisierung im Einzelhandel betroffene ‚Läden‘ zu übernehmen, sie in Eigenarbeit herzurichten, gemeinsam zu betreiben und professionelle Erzieher zur Betreuung der eigenen Kinder anzustellen. Die Gründe für ihre Entstehung reichten von der Idee einer ‚anti-autoritären Erziehung‘ bis zu sehr praktischen Problemen wie angemessenen Öffnungszeiten für Alleinerziehende oder Berufstätige, der Anzahl der zu betreuenden Kinder pro Gruppe sowie allgemein der Motivation von Eltern, stärker praktisch in die Betreuung ihrer Kinder einbezogen zu sein (Koch- und Putzdienste, wechselnde Anwesenheit von Elternteilen und Beteiligung an der Gestaltung des Tagesablaufs).

Die ersten von Eltern getragenen und kontrollierten ‚Kinderläden‘, wie z.B. das sog. ‚Kinderhaus‘ an der Technischen Universität Berlin, wurden bereits 1969 von Frauen initiiert, die sich nicht von der Teilnahme an politischen Aktionen (wie z.B. dem Vietnam-Kongress in Berlin) ausschließen lassen wollten. Dessen Finanzierungsmodell wurde schließlich zum Vorbild für andere: Dort war relativ frühzeitig gelungen, in Verhandlungen mit der zuständigen Senatsverwaltung – nachdem diese nicht in der Lage war (und teilweise heute noch ist), in ausreichendem Maße Kindergartenplätze in den öffentlichen Einrichtungen zur Verfügung zu stellen – zu erreichen, dass die gleichen Fördersätze pro Kind wie in den

öffentlichen Kindergärten in Anspruch genommen werden konnten. Andererseits waren (und sind) diese Mittel nicht ausreichend, um die von den Eltern gewünschten Verbesserungen wie kleinere Betreuungsgruppen und zusätzliche Angebote zu finanzieren. Folglich mussten die Eltern entweder zusätzliches Geld (u.a. gestaffelt nach deren Einkommen) oder unbezahlte Arbeit investieren (was schließlich zur Regel wurde), um die (vergleichsweise höheren) Kosten zu decken. Das Konzept war (und ist bis heute) höchst attraktiv und firmiert inzwischen unter den Namen ‚Eltern-Initiativ-Kindertagesstätten / EIKITAS‘ oder ‚Eltern-Kind-Gruppen‘ (in Deutschland z. Zt. 4351 lt. Statistisches Bundesamt 2017) und ist heute ein offiziell anerkannter Teil des deutschen Kinderbetreuungssystems. Ähnliches gab (und gibt) es auch in anderen europäischen Ländern, wie z.B. die sog. ‚Eltern-Kind-Genossenschaften‘ in Schweden.

Diese ‚Kinderläden‘ und EIKITAS wurden in der Folgezeit zu einem Modell, um vergleichbare gemeinnützige Initiativen zu finanzieren, auf der Basis eines speziellen Finanzierungsmix von Einkommen aus privaten und öffentlichen Quellen, kombiniert mit freiwilliger unbezahlter Arbeit – und damit zu einem Prototyp für zukünftige Soziale Unternehmensgründungen. Insbesondere die Idee, Soziale Unternehmen in leerstehenden oder unzureichend genutzten Räumen anzusiedeln, wurde von vielen anderen Initiativen aufgegriffen, wie z.B. Arbeitslosenzentren, ‚Fair-trade-shops‘, Frauenprojekte bzw. ‚Weiberwirtschaft(en)‘, Gesundheitsläden, Jugendclubs, Kulturfabriken, Mieterinitiativen, Seniorenprojekte, Nachbarschaftsheime, Wissenschaftsläden etc.

Mit der Zeit wurde aber in dieser wachsenden Zahl von Initiativen und Unternehmen der Umgang mit den erwirtschafteten Ergebnissen bzw. mit der Verteilung des Profits zum Problem. Zu Beginn galt es als selbstverständlich, dass alle Einnahmen für den jeweiligen anzustrebenden ‚alternativen‘ Zweck verwendet werden würden, es wurde aber häufig vergessen, dies auch verbindlich in den Satzungen festzulegen. Als mit dem ökonomischen Erfolg schließlich auch tatsächlich Überschüsse bzw. Profite erwirtschaftet werden konnten, kam es über deren Verwendung innerhalb der Betriebe zu einer teilweise heftigen Auseinandersetzung: Einige haben sich in ihren internen Satzungen zu einer ‚not-for-private-profit-policy‘ verpflichtet und damit einen neuen Typ ‚gemeinnütziger‘ (wenn auch oft nicht als solche anerkannter) Sozialer Unternehmen begründet. Andere haben sich an den ‚mainstream‘ angepasst und zu kommerziellen Unternehmen gewandelt, wobei oft auch die ursprünglich mehr basisdemokratischen Entscheidungsstrukturen aufgegeben wurden. Dieser Spaltungs- bzw. Klärungsprozess wurde in der Öffentlichkeit zuweilen als das ‚Ende der Alternativbetriebe‘ angesprochen. Tatsächlich handelte es sich aber um einen notwendigen Prozess der Weiterentwicklung des Ansatzes vom vagen ‚Alternativismus‘ zu einem sozialverpflichteten nicht-profitorientierten Unternehmenskonzept.

Dabei fällt auf, dass sich die Mehrzahl nicht an den Strukturen der älteren Sozialökonomie orientierte. Obwohl sie sich zumeist nach genossenschaftlichen Prinzipien (‚one person, one vote‘) organisierten, verblieben diese Betriebe weitgehend außerhalb des traditionellen Genossenschaftssektors (wobei die Vorbehalte durchaus auf beiden Seiten bestanden) und begannen mit anderen Formen zu experimentieren: z.B. ‚Kollektivbetriebe‘ mit oder ohne Einheitslohn, ‚Kommunen‘ mit vollem oder partiellem Gemeineigentum und in jüngerer Zeit insbesondere die Rechtsform der ‚Gesellschaft mit beschränkter Haftung / GmbH‘.

Viele haben zunächst den Status einer ‚gemeinnützigen gGmbH‘ angestrebt, dabei aber die gleichen Erfahrungen machen müssen wie die bereits erwähnten ‚gemeinnützigen Vereine‘, dass nämlich das deutsche Gemeinnützigkeitsrecht die wirtschaftlichen Entfaltungsmöglichkeiten behindert. Andere haben aus den gleichen Gründen von vornherein auf diesen Status verzichtet und stattdessen die beabsichtigte Sozialverpflichtung der wirtschaftlichen Ergebnisse in den internen Satzungen festgeschrieben. Der bereits erwähnte ZiviZ-Survey 2012 berichtet von mehr als 10.000 ‚gemeinnützigen GmbHs‘ in Deutschland, erfasst aber nicht die Zahl der über ihre Satzungen sozialverpflichteten GmbHs, deren Zahl nach unserer Beobachtung zunimmt, nachdem viele ‚gemeinnützige GmbHs‘ aufgrund der erwähnten Beschränkungen den Status der ‚Gemeinnützigkeit‘ wieder aufgeben mussten. Zwar verlieren sie dabei bestimmte Steuerprivilegien, gewinnen aber mehr Bewegungsfreiheit in der Entfaltung ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten. Außerdem ist die Rechtsform der GmbH reichlich flexibel; sie kann sowohl im Stil eines traditionellen ‚shareholder value‘ gestaltet werden als auch im Sinne eines ‚stakeholder value‘, auf demokratische Weise und ‚not-for-private-profit‘. Um deren Zahl zu ermitteln, wären genauere Untersuchungen erforderlich.

Der Einfluss dieser ‚Alternativbewegung‘ auf die weitere Entwicklung der Sozialen Unternehmenskultur in Deutschland kann gar nicht hoch genug eingeschätzt werden. Umso bedauerlicher ist es, dass es dazu kaum wissenschaftliche Untersuchungen gibt. Deshalb können wir bis heute auch nicht feststellen, wie viele Soziale Unternehmen aus diesem Spektrum hervorgegangen sind bzw. noch existieren.

8. Selbsthilfeunternehmen („self-help initiatives“)

Der Begriff der ‚Selbsthilfe‘ hat in Deutschland ganz unterschiedliche Bedeutungen: Er bezeichnet zum einen ‚ökonomische Selbsthilfe‘ im Kontext der ‚Genossenschaften‘, ‚Integrationsbetriebe‘, ‚Alternativ- bzw. Selbstverwalteten Betriebe‘. Zum anderen wird darunter auch eine Art von ‚sozialer Selbsthilfe‘ verstanden, in dem Sinne, dass soziale Probleme nicht immer dem Staat überlassen bleiben, sondern auch von den Betroffenen selbst angegangen und/oder gelöst werden können. In diesem Kontext kam es in den 70er und 80er Jahren des letzten Jahrhunderts zu einem regelrechten Boom von ‚Selbsthilfegruppen‘. Die Ursachen liegen zum einen in einem Prozess der ‚Emanzipation‘ von Bürgern, die sich verstärkt in die ‚Sozialpolitik‘ einbringen und mehr ‚Eigenverantwortung‘ bei der Lösung sozialer Probleme übernehmen wollten, zum anderen aber auch an beginnender Deregulierung und finanziellen Restriktionen im Bereich der sozialen Dienstleistungen.

In diesem Kontext wurde ‚Selbsthilfe‘ erstmals auch zu einem Gegenstand soziologischer Forschung (Braun/Kettler/Becker 1997; Vilmar/Runge 1998) und erregte sogar bei Politikern und Behörden einige Aufmerksamkeit. So fanden die Studien heraus, dass es 1997/98 bereits über 100.000 solcher ‚Selbsthilfeinitiativen‘ gab, die unter anderem vehement (nicht nur finanzielle) Unterstützung einforderten. Berlin reagierte mit der Einrichtung eines ‚Selbsthilfefonds‘ (eher bekannt als ‚Fink-Topf‘, benannt nach dem damaligen Sozialsenator), der aber aufgrund seiner geringen finanziellen Ausstattung bei steigender Konkurrenz keinen dauerhaften Bestand hatte.

Auf nationaler Ebene war bereits 1984 eine ‚Nationale Kontakt- und Informationsstelle zur Anregung und Unterstützung von Selbsthilfe / NAKOS‘ eingerichtet worden, getragen von der ‚Deutschen Arbeitsgemeinschaft Selbsthilfegruppen e.V. / DAG SHG‘. Auch auf Landesebene entstanden entsprechende Zusammenschlüsse mit über 300 ‚Selbsthilfekontakt- und Informationsstellen / KISS‘ auf lokaler und regionaler Ebene, getragen von Wohlfahrtsorganisationen, Kommunen, eigenständigen Vereinen, aber auch Krankenkassen, Gesundheitsämtern und Volkshochschulen (NAKOS 2012). Die Einrichtungen beschränken sich, wie der Name besagt, in der Regel auf die Vermittlung von Kontakten, Informationen, Beratung und Starthilfen. Diese Unterstützungsleistungen waren ursprünglich für einmalige Hilfeleistungen und nicht etwa für unternehmerische Aktivitäten gedacht, trotzdem wurden viele Initiativen zum Ausgangspunkt für die Gründung neuer Sozialer Unternehmen.

NAKOS betreute nach eigenen Angaben in den vergangenen Jahren mehr oder weniger konstant ca. 38.000 Initiativen, davon zwei Drittel im Bereich von Gesundheitsproblemen (NAKOS 2015). Entsprechend kommen die Fördermittel in erster Linie von den Gesetzlichen Krankenkassen und dem Bundesgesundheitsministerium. Darin spiegelt sich eine Veränderung in der öffentlichen Wahrnehmung, von einem ursprünglich breiteren Spektrum zu fördernder Initiativen hin zu einem Schwerpunkt in der Gesundheitsförderung. Dabei entsteht der Eindruck, dass die öffentliche Aufmerksamkeit – ähnlich wie im Falle des bereits diskutierten ‚Bürgerschaftlichen Engagements‘ – nicht zuletzt von der Erwartung getragen wird, durch ‚Selbsthilfe‘ bzw. ‚unbezahlte Arbeit‘ Kosten zu sparen. Eine solche Erwartungshaltung ist aber weder realistisch noch wird sie der tatsächlichen Bedeutung der Selbsthilfeinitiativen gerecht.

Selbsthilfeinitiativen dieser Art organisieren sich um unbefriedigte Bedürfnisse oder ungelöste Konflikte in nahezu allen gesellschaftlichen Bereichen. Sie beginnen und arbeiten in der Regel als informelle Gruppen und unternehmerisches Handeln gehört zweifellos nicht zu ihren ersten Bestrebungen. Um aber ihren Zielsetzungen eine nachhaltige Perspektive zu geben, wird es im Laufe der Zeit erforderlich, zusätzliches Einkommen zu erwirtschaften und unternehmerisch tätig zu werden. Diese Aktivitäten bleiben oft über längere Zeit informell bzw. Teil der ‚Schattenökonomie‘. Obwohl sie daher weitgehend unsichtbar bleiben, leisten sie dennoch einen nicht unerheblichen ökonomischen Beitrag, der aber wegen seines informellen Charakters zumeist unberücksichtigt bleibt. Selbsthilfeinitiativen verstehen sich selbst in der Regel nicht als ‚Unternehmen‘ und werden von der Politik und den Medien auch nicht als solche angesehen, müssen sich aber im Laufe der Zeit oft zu ‚formellen‘ Unternehmen weiter entwickeln. So spielen ‚informelle Gruppen‘ dieser Art eine bedeutende Rolle bei der Gründung neuer ‚formeller‘ Sozialer Unternehmen, dem größeren Teil eines Eisbergs vergleichbar, der sich noch ‚unter Wasser‘ befindet und ein entsprechendes ‚Reservoir‘ für künftige Gründungen Sozialer Unternehmen darstellt. Jüngere Untersuchungen auf lokaler und regionaler Ebene in Berlin und Brandenburg (Technologie-Netzwerk 2009 und 2011) haben ergeben, dass sich ihre Anzahl in den letzten Jahren vervielfacht hat und das Potential für Neugründungen noch keineswegs ausgeschöpft ist.

Selbsthilfeinitiativen (formell oder informell) können so gesehen als Indikatoren für die drängendsten sozialen Probleme und Konflikte im Land und in den Gemeinden verstanden werden. Diese sind nach unserer Beobachtung: Versorgung der Kinder und älteren Menschen,

Bildung und Erziehung im Allgemeinen, Gesundheitsdienstleistungen, Integration von Migranten und Minderheiten, Obdachlosigkeit und Langzeitarbeitslosigkeit, gesunde Ernährung, bezahlbarer Wohnraum, Verschmutzung von Luft, Wasser und Umwelt – eine Liste, die sich reichlich merkwürdig anhört für ein Land, das als relativ reich und mit einer funktionierenden Ökonomie ausgestattet betrachtet wird.

Da entsprechenden Initiativen in der Regel bei ‚Null‘ beginnen, ohne ausreichende materielle und finanzielle Mittel, ist die Verteilung bzw. Verwendung von ‚Profiten‘ nicht das erste Problem. Stattdessen stellt sich eher die Frage der ‚Selbstaussbeutung‘, nachdem zuerst einmal eine Menge ‚unbezahlter Arbeit‘ investiert werden muss, um überhaupt ‚auf die Füße zu kommen‘. Deshalb haben die meisten sich in ihren Satzungen von vornherein auf eine Nicht-Gewinn-Erzielungsabsicht festgelegt, nicht zuletzt auch, um für steuerbegünstigte Zuwendungen und die Mitarbeit von Freiwilligen attraktiv zu bleiben. Als Organisationen (überwiegend Vereine), die von ihren Mitgliedern aufgebaut, betrieben und kontrolliert werden, beruhen ihre Entscheidungsstrukturen in der Regel auf basisdemokratischen Prinzipien.

9. Sozio-kulturelle Zentren (‚socio-cultural centres‘)

Sozio-kulturelle Zentren auf lokaler Ebene sind das Ergebnis einer Bürgerbewegung der 60er Jahre des letzten Jahrhunderts, die sich die Förderung der sog. ‚Alltagskultur‘ sowie die Erhaltung und Pflege lokaler kultureller Traditionen zum Ziel gesetzt hat. Ihre Gründung war ursprünglich einer der Nebeneffekte der bereits beschriebenen ‚Alternativbewegung‘ und gleichzeitig eines der wenigen (später) offiziell anerkannten und geförderten Beispiele. Nach einer schwierigen und vollständig auf Eigeninitiative und Selbstorganisation beruhenden Anfangsphase erhielten sie in den 90er Jahren erstmals eine Anerkennung und Förderung auf der lokalen Ebene. Bereits 1979 ist eine ‚Bundesvereinigung Soziokultureller Zentren e.V.‘ entstanden, die inzwischen (2018) 575 Mitglieder zählt (www.soziokultur.de).

Trotz der anfänglichen Unterstützung durch die lokalen Verwaltungen, litten Soziokulturelle Zentren in den folgenden Jahren – wie so viele andere Initiativen - unter erheblichen Kürzungen der finanziellen Zuwendungen im Gefolge einer kurzsichtigen Sparpolitik der öffentlichen Haushalte. Folglich mussten diese Zentren mehr und mehr versuchen, zusätzliche Einnahmen zu erwirtschaften. Die Art und Weise der Finanzierung ihrer Aktivitäten ist ein weiteres Beispiel für den typischen ‚Finanzierungsmix‘ Sozialer Unternehmen. Aufgrund der begrenzten und rückläufigen öffentlichen Förderung kommt inzwischen mehr als die Hälfte aller Einnahmen dieser Zentren aus privaten Quellen (Beiträge, Spenden, Eintritts- und Veranstaltungsgebühren, Verkauf von Literatur und anderen Materialien, Einnahmen aus Zweckbetrieben etc.). Obwohl deren Arbeit offiziell anerkannt und in der Öffentlichkeit zumeist hoch belobigt wird, sind die Beschäftigungsverhältnisse in diesen Zentren häufig besonders ‚prekär‘, mit befristeten ‚Maßnahmen‘ des sog. ‚Zweiten Arbeitsmarkts‘ (vgl. Modelle Nr. 10), ‚unbezahlter Arbeit‘ von Freiwilligen und ‚Selbstaussbeutung‘.

Folglich ist auch die Frage der ‚Gewinnverteilung‘ selten ein Thema, nachdem diese Zentren kaum geeignet sind, überhaupt ‚Gewinne‘ zu erwirtschaften. Dennoch müssen sie als Vereine,

die von öffentlichen Zuwendungen und/oder Spenden abhängig sind, all ihre Einnahmen für ihre satzungsgemäßen Zwecke verwenden und unterliegen entsprechenden finanziellen Überprüfungen. Andererseits sind sie politisch und wirtschaftlich unabhängig, verwalten sich selbst durch ihre Mitglieder, und zwar auch dann, wenn sie – aus den genannten Gründen – ‚Partnerschaften‘ mit öffentlichen Einrichtungen eingehen.

10. Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaften (‚work integration social enterprises‘)

Die Geschichte der deutschen ‚work integration social enterprises / WISEs‘ unterscheidet sich in vieler Hinsicht von der in den meisten anderen europäischen Ländern, da sie eng verbunden ist mit dem Auf und Ab der deutschen ‚Arbeitsmarktpolitik‘. Diese beruht auf dem spezifisch deutschen Konzept einer ‚Sozialen Marktwirtschaft‘ aus der Phase des ökonomischen Wiederaufbaus in der Nachkriegszeit. Dazu gehört die Annahme einer ‚Vollbeschäftigung‘, in deren Rahmen ‚Arbeitslosigkeit‘ (bis heute) lediglich als ‚vorübergehendes‘ Problem einzelner Personen betrachtet wird, welches allein durch ‚Vermittlung‘ zwischen den Arbeitssuchenden und den Arbeitgebern bzw. Unternehmern gelöst werden kann. Entsprechend beschränkt sich die Aufgabe der früheren ‚Bundesanstalt‘ und heutigen ‚Agentur für Arbeit‘ auf eben diese ‚Vermittlung‘ sowie die Verwaltung der entsprechenden Unterstützungsleistungen, wie es auch in ihrem ursprünglichen Namen als ‚Bundesanstalt für Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenversicherung / BAVAV‘ zum Ausdruck kam. Folglich gehörte (und gehört bis heute) die Schaffung neuer Arbeitsplätze bzw. sog. ‚job creation‘ wie in anderen Ländern nicht zu ihren Aufgaben. Generell gilt die sog. ‚Beschäftigungspolitik‘ in Deutschland nicht als Teil der Arbeitsmarkt-, sondern der Wirtschaftspolitik, wobei sog. ‚Beschäftigungsförderungsprogramme‘ (die es in der Vergangenheit durchaus gegeben hat) im Zuge der Wende von einer ‚keynesianischen‘ zu einer ‚neoliberalen‘ Wirtschaftspolitik aufgegeben und sogar vehement als ‚kontraproduktiv‘ abgelehnt wurden.

In den 80er und 90er Jahren des letzten Jahrhunderts nahm aber die Arbeitslosigkeit aufgrund des technologisch bedingten ‚Strukturwandels‘ in den traditionellen Industriebranchen (Elektrotechnik, Stahlerzeugung, Metallverarbeitung, Bergbau, Schiffbau etc.) nicht nur in Deutschland rasant zu. In diesem Zusammenhang wurde von Gewerkschaftlern aus diesen Bereichen zur Bewältigung der Folgen das Konzept der ‚Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaft / BQG‘ entwickelt. BQGN sollten im Umkreis der Krisenbranchen gegründet werden, die aus diesen Betrieben ‚Entlassenen‘ aufnehmen, um neue Produkte (Güter oder Dienstleistungen) zu entwickeln, die auf der Grundlage der Fähigkeiten und Kenntnisse der ehemaligen Beschäftigten hergestellt werden könnten, diese wenn nötig für die neuen Aufgaben zu qualifizieren und schließlich mit ihnen neue Unternehmen zu gründen. Dabei sollte statt – wie bisher allgemein üblich – über finanzielle Abfindungen oder einen sog. ‚Sozialplan‘ zu verhandeln, das entsprechende Geld, zusammen mit den Aufwendungen für die sonst fällige Arbeitslosenunterstützung in einen sog. ‚Beschäftigungsplan‘ investiert werden. Vorbild dafür war der damals viel diskutierte ‚Lucas Aerospace Alternative Workers Plan‘ aus Großbritannien (Cooley 1982; Wainwright/Elliott 1982; Lorenz 1995; Birkhölzer/Lorenz 1998).

Die ersten BQGN entstanden noch in der alten Bundesrepublik in Bremen, Hamburg, Berlin sowie in den traditionellen Industriezonen im Ruhrgebiet, in Baden-Württemberg, im Saarland. Nach der Art und Weise ihres Wirtschaftens handelte es sich um Soziale Unternehmen, obwohl sie damals nicht als solche bezeichnet wurden. Nachdem in den ersten Jahren nach der deutschen Wiedervereinigung mehr als die Hälfte der arbeitenden Bevölkerung der ehemaligen DDR ihre früheren Arbeitsplätze verloren hatte, wurde das Konzept – in der Regel auf Initiative der Beschäftigten und ihrer Betriebsräte, aber auch von einzelnen Kommunalpolitikern – auf die sog. ‚Neuen Bundesländer‘ übertragen, unter der erweiterten Bezeichnung als ‚Arbeitsförderungs-, Beschäftigungs- und Strukturentwicklungsgesellschaften / ABSn‘. Innerhalb weniger Jahre kam es zu einem Gründungsboom von 400 ABSn mit ca. 160.000 ‚geförderten‘ Beschäftigten (Brinkmann/Hiller/Otto 1994; Brinkmann 1995). Als Interessenverbände entstanden mehrere Landesverbände wie z.B. der ‚Berliner Verband der Arbeitsförderungs- und Beschäftigungsgesellschaften / BVAB‘ und eine ‚Bundesarbeitsgemeinschaft / BAG Arbeit‘ (www.bagarbeit.de). Auf ihrem Höhepunkt in den 90er Jahre beschäftigten sie bis zu 500.000 Personen (Birkhölzer/Lorenz 1998 und 2001).

Ihre flächendeckende Verbreitung vor allem in Ostdeutschland schien zunächst unter dem Begriff einer ‚aktiven‘ Arbeitsmarktpolitik einen Paradigmenwechsel in der Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik zu bedeuten. Die neuen ABS/BQGN wurden begleitet von sog. ‚Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen / ABM‘, die zumindest in den ersten Jahren den betroffenen Arbeitslosen eine finanzielle Förderung von zwei bis drei Jahren und den ABSn zusätzliche Mittel für ‚anleitendes‘ Personal und Sachkosten zur Verfügung stellten. In diese Zeit fällt auch das Experiment mit besonderen ‚Arbeitsförderbetrieben‘ (wie in Berlin) und sog. ‚Sozialbetrieben (wie in Niedersachsen), die sich auf der Basis einer degressiven Förderung innerhalb weniger Jahre finanziell unabhängig machen sollten. Die Förderung erwies sich bis auf wenige Ausnahmen als nicht ausreichend und die Versuche scheiterten schließlich auch an anderen Konstruktionsfehlern, wie noch zu zeigen sein wird.

Die entsprechenden Programme erweckten große Erwartungen und hatten zu Beginn durchaus spektakuläre Erfolge. Es hätte sogar zu einem Boom neuer Unternehmensgründungen in den Industriebranchen des Ostens führen können, wenn Arbeitsmarktpolitiker und Arbeitsverwaltungen nicht daran festgehalten hätten, ABS/BQGN nur als Einrichtungen eines ‚temporären‘ oder sog. ‚zweiten Arbeitsmarktes‘ zu betrachten, deren einzige Aufgabe darin bestehen sollte, als ‚Brücke‘ in den sog. ‚ersten Arbeitsmarkt‘ zu fungieren. Eine fatale Konsequenz dieser Sichtweise war, dass sich die ABS/BQGN nicht zu vollgültigen Unternehmen mit einem festen Mitarbeiterstamm entwickeln durften. Eine anfangs durchaus erfolgversprechende Strategie, durch die Entwicklung ‚profitabler‘ Geschäftsfelder (vor allem auf technologischem Gebiet) andere kostenintensive Bereiche mit zu finanzieren, wurde dadurch zunichte gemacht, dass ABS/BQGN genötigt wurden, solche Projekte ‚auszugliedern‘ anstatt sie zum gegenseitigen Nutzen im Unternehmensverbund behalten zu können.

Außerdem wurden sie gezwungen, ihre Mitarbeiter in regelmäßigen Abständen (anfangs nur alle zwei bis drei Jahre und anschließend in immer kürzeren Abständen bis hin zu einem halben Jahr und weniger) wieder zu entlassen, stattdessen neue einzustellen und von vorn zu

beginnen. An dieser Auflage scheiterten eine Reihe erfolgversprechender Projekte, wie z.B. die ‚Seniorenhilfsdienste‘ in Berlin-Wedding, die bei einer wechselnden Belegschaft wegen mangelnder Motivation der verunsicherten Beschäftigten und mangelnden Vertrauens der Klienten eingestellt werden mussten. Da zudem der sog. ‚erste Arbeitsmarkt‘ nicht in der Lage war, die ehemaligen ‚ABM-Kräfte‘ aufzunehmen, gerieten ABS/BQGN mehr und mehr in Verdacht, lediglich ‚Durchlauferhitzer‘ mit ‚Drehtüreffekt‘ zu sein bzw. zu einem temporären ‚Aufbewahrungs- oder Parkplatz‘ für Arbeitslose zu verkommen, ohne dass deren Beschäftigungschancen nachhaltig verbessert worden wären.

Schließlich wurde den ABS/BQGN auf Druck der Industrie- und Handelskammern faktisch untersagt, Produkte und Dienstleistungen anzubieten, die zu den traditionellen Unternehmen in Konkurrenz treten könnten. Durch eine sog. ‚Zusätzlichkeitsklausel‘ wurde die Förderung nur auf beschäftigungspolitisch ‚neutrale‘ Projekte beschränkt. Erstaunlicherweise entdeckten die ABS/BQGN vor allem in Ostdeutschland trotzdem eine ganze Reihe ‚zusätzlicher‘ Angebote, die weder vom öffentlichen noch vom sog. ‚privaten‘ Sektor bereitgestellt wurden. Dazu gehört eine beeindruckende Vielfalt an sozialen, kulturellen, ökologischen und infrastrukturellen Dienstleistungen (von der Aufbereitung ehemaliger Industriebrachen und Tagebaurestlöcher, der Instandhaltung und Restaurierung von Bau- und Kulturdenkmälern, ökologischen Sanierungen und Wohnumfeldverbesserungen, kommunalen Entwicklungswerkstätten und Bildungszentren, bis zum Bau von Radwegenetzen, der Pflege von Parks, Grünflächen und anderen touristischen Einrichtungen). Da all dies ohne den Einsatz von ABS/BQGN nicht existiert hätte, leisteten sie einen nicht unerheblichen Beitrag zur regionalen Wertschöpfung, von der allerdings die ‚temporären‘ Arbeitskräfte am wenigsten profitierten. Obwohl sie in der Regel notwendige oder sinnvolle Arbeit verrichteten, war ‚Arbeit in ABM‘ kaum anerkannt und produzierte regelrechte ‚ABM-Karrieren‘ ohne Aussicht auf dauerhafte Beschäftigung.

Wie im Falle der ‚work integration social enterprises / WISEs‘ anderer Länder (Gardin/Laville/Nyssens 2012), bestand die ursprüngliche Idee der ABS/BQGN darin, ‚Arbeit statt Arbeitslosigkeit‘ zu finanzieren und die entsprechenden Sozialleistungen in die Schaffung von Arbeitsplätzen für die Betroffenen zu investieren. Leider haben sich in den letzten Jahrzehnten in Deutschland auch die rechtlichen Rahmenbedingungen für diese Unterstützungsleistungen derart verändert, dass ‚Maßnahmen‘ (ein eher entwürdigender Begriff) zur Integration in Arbeit nicht (mehr) zur Schaffung von neuen Arbeitsplätzen in konkreten Unternehmen, sondern nur noch kurzfristig zur Verbesserung der individuellen ‚Beschäftigungsfähigkeit‘ (ein ebenfalls reichlich zweifelhafter Begriff) für den ‚ersten Arbeitsmarkt‘ eingesetzt werden dürfen.

ABS/BQGN müssen als Empfänger öffentlicher Unterstützungsleistungen alle Einnahmen für ihre übergeordneten Zielsetzungen verwenden, aber diese Mittel waren schließlich angesichts der vielen Kürzungen und des erheblichen bürokratischen Aufwands kaum mehr ausreichend, die laufenden Kosten zu decken. Ohne zusätzliche Mittel aus anderen Quellen waren viele ABS/BQGN am Ende nicht mehr tragfähig, was in den letzten Jahren zu einem Zusammenbruch eines großen Teils der Unternehmen in diesem Sektor führte.

Aufgrund der beschriebenen Einflussnahme vor allem von Seiten der Arbeitsverwaltungen waren ABS/BQGN zu keinem Zeitpunkt wirklich unabhängig bzw. in der Lage, über ihre wirtschaftlichen Ambitionen selbständig zu entscheiden. Allerdings hat dazu auch beigetragen, dass sich viele eher als ‚Dienstleister fürs Arbeitsamt‘, statt als eigenständige Soziale Unternehmen verstanden haben. Ausnahmen bestätigen die Regel und Bestand hatten vor allem jene Organisationen, die es verstanden haben, die Restriktionen zu umgehen und zusätzliche Einkommen aus anderen Quellen zu erwirtschaften, weshalb erst in jüngster Zeit wieder eine stärkere Orientierung am Leitbild der Sozialen Unternehmen, wie es auf internationaler Ebene diskutiert wird, zu beobachten war.

So ist auch das Kriterium der partizipativen Organisationsstruktur bei ABS/BQGN durchaus kritisch zu betrachten: Einige, vor allem die aus ehemaligen Selbsthilfe- und/oder Belegschaftsinitiativen hervorgegangenen, werden von ihren Mitgliedern kontrolliert, andere werden von Wohlfahrtsorganisationen oder kommunalen Verwaltungen getragen oder bilden sog. ‚Hybride‘ aus privaten und öffentlichen Einrichtungen.

Die Geschichte der deutschen ABS/BQGN ist ein gleichermaßen aufschlussreiches wie abschreckendes Beispiel dafür, wie eine ursprünglich innovative Idee durch zu viel Intervention und Restriktion staatlicher Instanzen in ihr Gegenteil verkehrt werden kann. Daran wäre zu erinnern, wenn es um die Gestaltung des künftigen rechtlichen Rahmens für Soziale Unternehmen in Deutschland geht.

11. Tauschsysteme auf Gegenseitigkeit (‚local exchange and trading systems‘)

Das Konzept der ‚Local Exchange and Trading Systems / LETS‘ wurde aus anderen Ländern übernommen, vor allem aus Kanada und Großbritannien (Douthwaite 1996; Kennedy 2006). In Deutschland wurde es erstmals Anfang der 90er Jahre im Zusammenhang der wachsenden Arbeitslosigkeit nach der Wiedervereinigung aufgegriffen, zuerst in Ostdeutschland, verbreitete sich aber nach und nach in ganz Deutschland, sowohl in städtischen als auch in ländlichen Regionen.

LETS wurden gegründet, um die Knappheit des Geldes in benachteiligten Regionen oder bei benachteiligten Gruppen zu überwinden und ihnen eine Teilnahme an wirtschaftlichen Aktivitäten zu ermöglichen, aber auch um nachbarschaftliche Beziehungen und gegenseitige Hilfe in den Gemeinwesen zu stärken. Es sollen Güter und Dienstleistungen verfügbar gemacht werden, die sonst aus Mangel an Geld bzw. Zugang zu Geld nicht erworben werden könnten. Dabei geht es nicht in erster Linie um einen ‚direkten‘ Austausch von Gütern und Dienstleistungen, obwohl dies auch ein Teil des Systems sein kann, sondern vor allem um einen Austausch von Arbeitszeit, gemessen entweder an virtuellen Währungseinheiten (wie ‚Baten‘, ‚Taler‘, ‚Talente‘ in Verbindung mit dem jeweiligen Ort bzw. der Region, weshalb sie auch als ‚Regionalgeld‘ bezeichnet werden) oder einfach in Arbeitsstunden oder Teilen davon (genannt ‚Zeitgeld‘ bzw. ‚time dollars‘ auf internationaler Ebene). Alle Mitglieder eines solchen Tauschsystems, in Deutschland zumeist als ‚Tauschring‘ bezeichnet, verfügen über ein ‚Konto‘, welches auf der einen Seite die geleistete Arbeit (als Kredit) und auf der

anderen Seite die in Anspruch genommene Arbeit (als Schulden) gegenüberstellt, wobei die Bilanz am Ende ausgeglichen sein sollte.

Solche Tauschsysteme sind vor allem aktiv auf dem Gebiet der nachbarschaftlichen oder haushaltsnahen Güter und Dienstleistungen, könnten aber auch auf alle übrigen Geschäftsfelder ausgedehnt werden, vorausgesetzt die Vorbehalte der Steuerbehörden (die nur an Geldeinheiten gewöhnt sind) könnten überwunden werden. Tatsächlich bleiben in Deutschland die Austauschbeziehungen in solchen Tauschringen solange von Steuern befreit, wie sie sich auf die Ebene der ‚Nachbarschaftshilfe‘ beschränken. Die Protagonisten solcher Systeme können sich aber auch entsprechende Austauschbeziehungen nicht nur mit und zwischen privaten Unternehmen, sondern auch zwischen Bürgern und lokalen Behörden vorstellen, wobei die fälligen Steuern, Abgaben und Gebühren ebenfalls in der jeweiligen ‚Regional- oder Zeitwährung‘ entrichtet werden könnten. Leider sind solche Versuche einiger (ebenfalls notleidender) Kommunen (z.B. soziale oder gemeinnützige Arbeit gegen Hundesteuer, Gebühren in öffentlichen Einrichtungen etc.) schließlich wieder untersagt worden.

Andererseits experimentieren manche Initiativen bereits mit Systemen der Sozialen Sicherung. In Japan und den USA gibt es bereits regelrechte Kranken- und Rentenversicherungssysteme auf der Basis lokaler oder nachbarschaftlicher Tauschsysteme. ‚Senioren-genossenschaften‘ in Baden- Württemberg verfügen (offenbar mit Billigung der Landesbehörden) über ein System, wonach Mitglieder für geleistete Arbeitsstunden in der Hilfe für andere Gutscheine erhalten, die sie in gleicher Höhe in Anspruch nehmen können, wenn sie selbst Hilfe benötigen. Manche Tauschringe haben darüber hinaus ‚Zeitfonds‘ eingerichtet, um Arbeitszeit für andere zu ‚spenden‘, die wegen Alter, Krankheit, Behinderungen oder aus anderen Gründen ganz oder zeitweise nicht in der Lage sind, sich aktiv am Arbeitszeittausch zu beteiligen.

Schließlich wurde das Konzept auch von Initiativen aufgegriffen, die sich mit Fragen einer Reform des bestehenden Geldsystems befassen und/oder nach Alternativen zum vorherrschenden Währungsgefüge suchen (Lietaer 2001). Sie experimentieren mit sog. ‚Komplementär-Währungen‘ nach historischen Vorbildern aus Österreich (das Beispiel von Wörgl) und der Schweiz (Wirtschaftsring / WIR). Sie werden als ‚komplementär‘ bezeichnet, da sie neben oder parallel zu den nationalen Währungen bestehen und auf der Basis zwar festgelegter, aber flexibler Sätze umgetauscht werden können. Jüngere Initiativen, für die die Wiederherstellung lokaler oder regionaler Wirtschaftskreisläufe im Vordergrund steht, experimentieren mit sog. ‚Regionalgeld‘, das nur in bestimmten Orten oder Regionen gültig ist (Kennedy/Lietaer 2006). Dabei fällt auf, dass entsprechende Initiativen in der Regel nicht von unmittelbar von Armut oder Ausgrenzung Betroffenen ausgehen, sondern eher von Angehörigen einer (verunsicherten) Mittelschicht, einschließlich (lokal verankerter) Unternehmer aus Klein- und Mittelbetrieben.

LETS bzw. Tauschringe erwirtschaften keine Überschüsse bzw. ‚Profite‘ im traditionellen Sinne, aber manche verfügen – wie bereits erwähnt – über zusätzliche Fonds für die soziale Absicherung ihrer Mitglieder oder ‚akkumulieren‘ Überschüsse an Zeit nach Art sog. ‚time banks‘ für künftige Projektentwicklungen oder gemeinnützige Zwecke.

Tauschringe sind vielfach (zumindest zu Beginn) informelle Organisationen, werden aber von ihren Mitgliedern selbst verwaltet. Da sie in der Regel in ihrem lokalen oder regionalen Umfeld fest verankert sind, bestand bisher wenig Neigung oder Notwendigkeit zur Etablierung einer bundesweiten Interessenvertretung. Stattdessen gab es (zumindest bis 2014) einen regelmäßigen Erfahrungsaustausch auf regionaler oder nationaler Ebene („Bundes-Arbeitstreffen der Tauschsysteme / BATT“) sowie eine entsprechende online-Plattform (www.batt-online.de) für über 1.000 Initiativen.

Obwohl sie in der Regel über keine bezahlten Mitarbeiter verfügen, erfüllen sie nach unserer Ansicht alle Kriterien für Soziale Unternehmen: Sie handeln wirtschaftlich, bieten Güter und Dienstleistungen für soziale und/oder gemeinwesenbezogene Zwecke, handeln ohne privatwirtschaftliche Gewinnaneignung, auf demokratischer Basis und mit ausgesprochen partizipativer Absicht.

12. Nachbarschafts- und Gemeinwesenbetriebe („neighbourhood and community enterprises“

Die bisher vorgestellten Formen Sozialer Unternehmen der jüngeren sozialökonomischen Bewegungen sind mehr oder weniger von bestimmten sozialen Gruppen bzw. für deren spezifische Bedürfnisse und Probleme aufgebaut worden. Ende des 20. bzw. am Beginn des 21. Jahrhunderts formierte sich in Deutschland ein neuer Typus Sozialer Unternehmen, der sich insgesamt auf die soziale und ökonomische Entwicklung von Städten, Gemeinden und Regionen bezog. Nachbarschafts- und Gemeinwesenbetriebe dieses Typs entstanden in anderen Teilen Europas (und der Welt) zwar wesentlich früher, sind aber in Deutschland (immer noch) relativ neu bzw. wenig bekannt.

Obwohl die allgemeine ökonomische Entwicklung immer wieder größere Teile der Bevölkerung in krisenhafte Situationen verwickelte, in denen sie Hilfe bzw. Unterstützung von anderen benötigten oder – wie beschrieben – zur Selbsthilfe greifen mussten, wurde der Zustand der gesamten ‚Volkswirtschaft‘ kaum infrage gestellt. Insbesondere wird die ‚deutsche Wirtschaft‘ trotz aller Probleme im Einzelnen als insgesamt besonders gut funktionierend eingeschätzt, und zwar sowohl von außen als auch von innen. Sogar in der jüngsten Wirtschafts- und Finanzkrise (2008 ff) hatte es den Anschein, als wäre die deutsche Wirtschaft kaum betroffen, sondern weiter im Wachstum begriffen. Andererseits konstatierte eines der leitenden Wirtschaftsforschungsinstitute, das ‚Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung / DIW‘ bereits 2014, dass die Diskrepanz zwischen den Einkommen von Reichen und Armen in keinem anderen Land der Eurozone so stark ausgeprägt ist wie in Deutschland (DIW 2014), wobei sich die sog. ‚Schere‘ zwischen Arm und Reich offenbar beständig weiter geöffnet hat. Mit anderen Worten: Das ‚Wachstum‘ der Einen ist mit ‚Verlusten‘ der Anderen bezahlt worden.

Die Indikatoren, mit denen die Leistung einer Volkswirtschaft bestimmt werden, wie z.B. das sog. ‚pro-Kopf-Einkommen‘, beruhen auf Durchschnittswerten, die nichts über die tatsächliche soziale oder regionale Verteilung aussagen. Bei genauerem Hinsehen stellt sich aber heraus, dass sich sowohl die Produktionsmittel als auch die daraus resultierenden

Einkommen bei Wenigen konzentrieren, während die Löhne der abhängig Beschäftigten (relativ) sinken und die Zahl der ‚prekär‘ Beschäftigten sowie die Zahl der Menschen an bzw. unter der ‚Armutsgrenze‘ zunimmt. Darüber hinaus ist diese ‚Spaltung der Ökonomie‘ nicht gleichmäßig über das ganze Land verteilt, sondern lokal wie regional aufgeteilt in ‚Wohlstandsinseln‘ auf der einen und ‚Krisengebiete‘ auf der anderen Seite. Eine entsprechende ‚Soziale Segregation‘ wurde nicht nur zwischen den deutschen Ländern mit einem Süd-Nord und einem West-Ost-Gefälle konstatiert, sondern auch innerhalb der Regionen, der Städte und Gemeinden. So wurden schon in einem ersten ‚Sozialatlas‘ der Stadt Berlin (Häussermann/Knapphahn 1995) etwa 20 Stadtquartiere mit einer ‚negativen Sozialbilanz‘ identifiziert.

Nachdem sich dieses Muster in nahezu allen Regionen Deutschlands abzuzeichnen begann, wurde 1999 das bundesweite Programm ‚Soziale Stadt‘ aufgelegt, wonach betroffene Städte oder Regionen ‚mit besonderem Erneuerungsbedarf‘ (in verharmlosendem ‚Neusprech‘) finanzielle Unterstützung für sog. ‚Quartiersmanagement‘ auf der lokalen Ebene beantragen konnten (DIFU 2002). Bis Ende 2013 wurden bereits 600 entsprechende Projekte in etwa 380 Städten und Gemeinden gefördert. Zielsetzungen sind die Verbesserung der Arbeits- und Lebenschancen im ‚Quartier‘, die Aktivierung und Beteiligung der Bewohner, die Revitalisierung der Nachbarschaften sowie die Stärkung der ‚Sozialen Kohäsion‘. Unter den zu fördernden Projekten wird auch erstmals offiziell die Wiederbelebung bzw. Stärkung der ‚Lokalen Ökonomie‘ genannt. 2014 wurde der Umfang des Programms fast verdreifacht (von zunächst 40 Millionen auf 150 Millionen EURO) und in den Folgejahren stabilisiert (BMUB 2015). Seit 2008 wird es ergänzt durch ein Programm für ‚Bildung, Wirtschaft und Arbeit im Quartier / BIWAQ‘ mit dem Schwerpunkt der Förderung der ‚Lokalen Ökonomie‘ (www.biwaq.de). Allerdings sind die in diesem Zusammenhang aufgewendeten Mittel im Verhältnis zu den oben genannten Aufgaben reichlich bescheiden und kaum ausreichend.

In den 90er Jahren des letzten Jahrhunderts waren bereits eine ganze Reihe von Sozialen Unternehmen mit vergleichbaren Zielsetzungen entstanden, die nicht zuletzt als ‚best practice examples‘ für die genannten Programme dienten und sich schließlich auch aktiv an ihnen beteiligten, wie z.B. die ‚Berliner Entwicklungsagentur für soziale Unternehmen und Stadtteilökonomie‘ / BEST, ein Pilotprojekt (1998 – 2002) von ‚Technologie-Netzwerk Berlin‘ (Senatsverwaltung für Stadtentwicklung Berlin 2004).

Inzwischen nehmen Soziale Unternehmen in diesen Programmen eine Schlüsselrolle ein, da sie durch ihre Verankerung im Gemeinwesen für die Übernahme lokalökonomischer Entwicklungsaufgaben besonders geeignet sind: Sie wurden von betroffenen Bürgern in Gebieten mit ökonomischer Krisenentwicklung und/oder benachteiligten Nachbarschaften gegründet und verfügen deshalb einerseits über genaueste Kenntnisse der Nöte und Problemlagen vor Ort und andererseits über die erforderlichen Kontakte zur Mobilisierung der sog. ‚endogenen Potentiale‘, d.h. der zum Teil brach liegenden Fähigkeiten und Kenntnisse der Bewohner sowie der ungenutzten oder unterbeschäftigten humanen, physischen, sozialen und kulturellen Ressourcen. Durch ihre ‚gemeinnützige‘ Wirtschaftsweise wird sichergestellt, dass die erwirtschafteten Ergebnisse bzw. Gewinne auch wirklich den Gemeinwesen zugute kommen.

Zudem verfügen sie in der Regel über Kenntnisse und Erfahrungen zur Wiederherstellung lokaler Wirtschaftskreisläufe und zur Schaffung von Arbeit und Einkommen am Ort für die betroffene Bevölkerung, nicht zuletzt durch einen regen internationalen Erfahrungsaustausch mit vergleichbaren Projekten, wie z.B. den ‚community enterprises resp. businesses‘ in Großbritannien und Kanada, den ‚community development corporations‘ in den USA, den ‚regies de quartiers‘ in Frankreich, den ‚impresa sociale‘ in Italien, den ‚Mondragon-Genossenschaften‘ im spanischen Baskenland, den Stadtteilbetriebe in den Niederlanden u. v. a. m. (Birkhölzer 2009 und 2015). Die entsprechenden Konzepte werden in Deutschland unter den Stichworten ‚Gemeinwesenökonomie‘ oder ‚Gemeinwohlökonomie‘ diskutiert.

Genau genommen war das Konzept in Deutschland nicht wirklich neu: Unmittelbar nach dem 2. Weltkrieg wurde das Projekt der ‚Gemeinwesenarbeit‘ nach US-amerikanischem Vorbild als sog. ‚dritte Säule‘ in die Sozialarbeit eingeführt und in diesem Zusammenhang auch das Instrument der sog. ‚settlements‘ (Müller 1988). Letztere entstanden in Deutschland ab 1951 unter der Bezeichnung ‚Nachbarschaftsheime‘, vertreten durch den ‚Verband Deutscher Nachbarschaftsheime VDN‘. Dieser wurde 1971 in einen ‚Verband für sozial-kulturelle Arbeit / VSKA‘ umgewandelt, der damals etwa 500 Mitgliedsorganisationen umfasste. Sowohl der Verband (www.vska.de) als auch etliche ‚Nachbarschaftsheime‘ bestehen bis heute (u.a. in Berlin), aber das Konzept geriet in den Zeiten ökonomischer Prosperität mehr oder weniger in Vergessenheit (Oelschlägel 1991). Es tauchte erst wieder auf Ende der 90er Jahre im Zusammenhang der Diskussion um die ‚Soziale Stadt‘ und im Rahmen der Gründung einer ‚Bundesarbeitsgemeinschaft Soziale Stadtentwicklung und Gemeinwesenarbeit‘ seit 2002 (www.bagsozialestadtentwicklung.de).

Auch in Ostdeutschland entstand nach der Wiedervereinigung eine Reihe solcher Nachbarschafts- und Gemeinwesenbetriebe, in erster Linie mit dem Ziel, die noch vorhandenen Kulturdenkmäler zu erhalten und wiederzubeleben, wie Burgen, Schlösser, Kirchen und andere historische Gebäude – eines der bekanntesten Beispiel ist der Wiederaufbau der Dresdner Frauenkirche. In einem zweiten Schritt entwickelten sich um solche denkmalpflegerischen Projekte herum auch weitere wirtschaftliche Aktivitäten zur dauerhaften Nutzung dieses ‚kulturellen Erbes‘, gefolgt von einer ganzen Reihe von Stadtteilgenossenschaften oder Gemeinschaftsunternehmen zur Wiederbelebung vernachlässigter Stadtviertel oder vom Aussterben bedrohter Dörfer (eines der ersten war das heutige ‚Ökodorf‘ Wulkow bei Booßen, vgl. www.oekospeicher.de).

Die Wiederbelebung des Konzepts der ‚Gemeinwesenökonomie‘ markiert gleichzeitig einen Wendepunkt in der deutschen Sozialpolitik, von einer ‚zielgruppenorientierten‘ zu einer ‚gemeinwesenorientierten‘ Integrationspolitik, wonach das Wohlergehen des gesamten Gemeinwesens auch eine der Voraussetzungen ist für das Wohlergehen seiner sozial und ökonomisch benachteiligten Mitglieder. Nachbarschafts- und Gemeinwesenbetriebe sind folglich auch nicht auf bestimmte Branchen oder Geschäftsfelder beschränkt, sondern beziehen sich auf die Funktionsfähigkeit der Lokalen Ökonomie als Ganzes, mit dem Ziel, das ökonomische und soziale (Über-)Leben des Gemeinwesens zu sichern, die Lebensqualität zu verbessern und die ‚Soziale Segregation‘ in und zwischen städtischen und ländlichen Gebieten zu überwinden.

Solche Sozialen Unternehmen werden in der Regel gegründet, betrieben und verwaltet von einer Initiative von Bürgern, die eine bestimmte Nachbarschaft, ein Stadtviertel oder ein Dorf vertritt. Sie organisieren sich zumeist als Vereine oder ‚gemeinnützige‘ Gesellschaften, mit oder ohne offiziellen ‚Gemeinnützigkeitsstatus‘. Ihrer Zielsetzung entsprechend werden alle Gewinne bzw. Überschüsse satzungsgemäß in das Gemeinwesen re-investiert, nach dem (aus dem angelsächsischen entlehnten) Motto: ‚community ownership, community control, community benefit‘ (Pearce 1993 und 2003).

Ihre Organisationsstruktur folgt partizipativen Prinzipien, bevorzugt nach dem ‚multi-stakeholder-Prinzip‘. Eine besondere Form ist dabei die Bildung von ‚lokalen Partnerschaften‘ unter Beteiligung lokaler Verwaltungen und des lokalen Gewerbes (Birkhölzer/Lorenz/Schillat 2001).

13. ‚Social Entrepreneurs‘

Die vorherrschende Sparpolitik in den öffentlichen Haushalten führte schließlich auch zu neuen ‚philanthropisch‘ motivierten Initiativen, insbesondere zur Gründung neuer Stiftungen und Kampagnen für ‚fundraising‘ und ‚social sponsoring‘. In diesem Zusammenhang formierte sich in den letzten Dekaden auch eine neue Gruppierung unter den Bezeichnungen ‚social entrepreneurship‘ und ‚social businesses‘ (Jähne/Christmann/Balgar 2011).

Die zunehmende Verwendung von Anglizismen ist keineswegs zufällig, handelt es sich doch offenbar um die Übernahme von Konzepten US-amerikanischen ‚philanthropischen Unternehmertums‘, mit einer starken Betonung auf ‚marktwirtschaftliche‘ Orientierung, Unabhängigkeit vom Staat, Nähe zum traditionellen ‚corporate sector‘ und der Absicht, durch eine mehr ‚marktorientierte‘ Sprache und entsprechendes Image für privatwirtschaftliche Investitionen aus diesem Sektor attraktiv zu sein. Dabei scheint es sich bei manchen dieser Neugründungen um echte ‚Hybride‘ zu handeln, die eine ‚for-private-profit‘-Strategie mit nicht gewinnorientierten Strukturen bzw. Betriebsteilen verbinden.

Der vom Nobelpreisträger M. Yunus (Yunus 2008) eingeführte Begriff des ‚social business‘, womit ausdrücklich nur Unternehmen ‚for social profit‘ gemeint sein sollten, war in der Frage der gemeinnützigen Gewinnverwendung wesentlich eindeutiger als die Rede vom ‚social entrepreneurship‘. Trotzdem werden beide Begriffe immer wieder synonym gebraucht, wie z.B. in der 2011 von der Europäischen Kommission unter Bezug auf Yunus formulierten ‚Social Business Initiative / SBI‘; es bleibt aber unklar, ob der Begriff hier im strengen Sinne als ‚not-for-private-profit‘ gemeint ist oder ob er auch private Gewinnerzielungsabsichten einschließt.

Entsprechend ist das Konzept des ‚social entrepreneurship‘, wie es in Deutschland insbesondere von ‚Ashoka‘ und befreundeten Organisationen, aber neuerdings auch von einigen akademischen Institutionen vertreten wird, reichlich ambivalent: Es wird in der Regel als ‚Lösung sozialer Probleme mit unternehmerischen Mitteln‘ interpretiert und entspricht insoweit auch den eingangs formulierten Kriterien. Offen bleibt aber, ob dies alle möglichen

wirtschaftlichen Aktivitäten einschließt oder ob es sich um eine spezielle ‚Art und Weise‘ des Wirtschaftens handelt, wie es z.B. die eingangs erwähnten EMES-Kriterien vorschlagen.

Ähnlich unklar ist eine andere Variante, wonach der Begriff ‚social entrepreneurship‘ nur Unternehmen ‚with a social mission‘ bezeichnen soll. Eine ‚social mission‘ können aber auch eine ganze Reihe von traditionellen ‚for-private-profit-enterprises‘ für sich in Anspruch nehmen, die z.B. Beschäftigung schaffen oder bestimmte soziale Dienstleistungen anbieten. So sind in Deutschland sowohl Kindererziehung als auch Seniorenbetreuung oder Gesundheitsleistungen auch ein profitables Geschäftsfeld für kommerzielle Unternehmen, die z.B. ‚first-class-service‘ für Klienten mit entsprechender Kaufkraft bereitstellen. Solche Unternehmen werden zwar – wie eingangs erwähnt – nach deutschem Verständnis unter dem Begriff der ‚Sozialwirtschaft‘ subsumiert, können aber nach den hier diskutierten Kriterien nicht als Soziale Unternehmen angesehen werden.

‚Social entrepreneurship‘ wird oft auch mit dem Begriff ‚social innovation‘ assoziiert, wobei der Begriff der Innovation (nach Schumpeter) ein Kennzeichen echten Unternehmertums sein soll. Insofern wird ‚entrepreneurship‘ oft generell mit innovativen Leistungen gleichgesetzt und in Verbindung mit der sog. ‚start-up-Szene‘ zum Hoffnungsträger für die wirtschaftliche Zukunft stilisiert. Tatsächlich können die hier diskutierten sozialen Bewegungen mit ihren Sozialen Unternehmen eine Vielzahl von Sozialen Innovationen für sich in Anspruch nehmen. Andererseits ist der Begriff wenig geeignet als Charakteristikum für alle Soziale Unternehmen: Streng genommen stellen z.B. nur die ersten Integrationsbetriebe (vgl. Modelle Nr. 5) oder Kinderläden (vgl. Modelle Nr. 7) eine echte soziale Innovation dar, die von ihren Nachfolgern lediglich übernommen wurde, was aber nichts daran ändert, dass es sich trotzdem um bedeutende Soziale Unternehmen handelt.

Nach unserer Beobachtung erfüllen viele der unter dem ‚label‘ von ‚social entrepreneurship‘ neu gegründeten Unternehmen durchaus die formulierten Kriterien für Soziale Unternehmen, was aber leider nicht verallgemeinert werden kann. Eine offene Frage ist dabei nicht zuletzt die Verteilung und Verwendung der Gewinne. So ist zwar ein ‚social business‘ nach Yunus ausschließlich dem ‚social profit‘ verpflichtet, eine entsprechende Bestimmung wird aber von der deutschen ‚social entrepreneurship community‘ nicht klar genug formuliert, sondern unterliegt letztlich den Entscheidungen der jeweiligen Eigentümer. Dabei könnte gerade die häufig propagierte Zusammenarbeit mit kommerziellen Unternehmen bzw. Investoren zum Problem werden, wenn z.B. der erwirtschaftete Gewinn mit den Investoren geteilt werden muss und für die ursprünglich angestrebten Ziele nicht mehr in ausreichendem Maße zur Verfügung steht. Außerdem besteht die Gefahr, immer mehr von privaten Investoren (oder Krediten) abhängig zu werden und dabei die ursprünglichen sozialen oder gemeinwesenorientierten Ziele aus den Augen zu verlieren.

Ebenfalls offen bleibt die Frage nach der partizipativen Organisationsstruktur. So wird in der Außendarstellung des ‚social entrepreneurship‘ stets die führende Rolle des einzelnen ‚entrepreneurs‘ gegenüber gemeinschaftlichem Unternehmertum hervorgehoben.

Andererseits ist das in der Öffentlichkeit verbreitete Image des ‚social entrepreneurship‘, sich als ‚change agents for a better world‘ betätigen zu können, für viele junge Leute durchaus

attraktiv. Es ist ebenfalls attraktiv für die Medien, weshalb die Aktivisten des ‚social entrepreneurship‘ derzeit die öffentliche Wahrnehmung zu dominieren scheinen und sich dabei gelegentlich als die einzig wahren Sozialen Unternehmer darstellen. Über diesem Hype könnte schließlich in Vergessenheit geraten, dass Soziale Unternehmen in Deutschland - trotz oder gerade wegen ihrer Verschiedenartigkeit, ihrer unterschiedlichen Bezeichnungen und der mangelnden öffentlichen Anerkennung - über eine lange, ebenso ungewöhnliche wie nachhaltige, äußerst vielfältige und durchaus erfolgreiche Tradition verfügen.

14. Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit („mutual insurance systems“)

Anders als in Frankreich, wo ‚mutualités‘ als Bestandteil der traditionellen ‚économie sociale‘ gelten, können die entsprechenden deutschen Vertreter der ‚Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit‘ nach unserer Ansicht nicht als Soziale Unternehmen bezeichnet werden. Solche ‚Gegenseitigkeitsgesellschaften‘ spielten zwar im 19. Jahrhundert eine bedeutende Rolle als Vorläufer der von Bismarck (vor allem aus politischen Gründen) als öffentliche Einrichtungen etablierten Sozialversicherungssysteme (für Alter, Gesundheit und Krankheit, Sozialhilfe und Arbeitslosigkeit, zusammengefasst im Sozialgesetzbuch / SGB). Die zusätzlichen privaten Versicherungen sind nach unserer Ansicht eher kommerzielle Unternehmungen und sehen sich selbst auch nicht als Soziale Unternehmen. Allerdings könnte bei Fortdauer der ökonomischen Krisenentwicklungen in diesem Bereich ein neues Arbeitsfeld für Soziale Unternehmen entstehen. Erste Anzeichen finden sich bereits bei den Tauschsystemen auf Gegenseitigkeit (vgl. Modelle Nr. 11).

Schlussfolgerungen: Eine zukunftsweisende Wirtschaftsweise

Die bei der Präsentation und Diskussion der hier vorgestellten Modelle Sozialer Unternehmen benutzten Kriterien haben – worauf z.B. auch vom EMES-Netzwerk ausdrücklich hingewiesen wird – ‚idealtypischen‘ Charakter. Die alltägliche Praxis gestaltet sich oft wesentlich komplizierter, verlangt Kompromisse und genügt auch nicht immer den eigenen Ansprüchen. So unterscheiden sich die verschiedenen Modelle auch nach der Art, wie sie mit den Anforderungen, die sich aus den genannten Kriterien ergeben, umgehen, sie erfüllen oder vernachlässigen. Insofern ist auch die jeweilige Praxis – zu Recht – Gegenstand interner und externer Kritik.

Trotzdem konnte der französische Minister (!) für die Soziale und Solidarische Ökonomie auf einem Kongress zur ‚Social Business Initiative / SBI‘ der Europäischen Kommission in Straßburg 2014 feststellen, dass es sich bei den Sozialen Unternehmen um Modelle (bzw. praktische Experimente) für die Zukunft der gesamten Ökonomie handelt. Obwohl Soziale Unternehmen zweifellos eine ganze Reihe von Sozialen Innovationen bewirkt haben, liegt ihr innovativer Beitrag in erster Linie auf ökonomischem Gebiet mit der Entwicklung neuer Unternehmensformen und der ‚Art und Weise‘ (den ‚means of production‘) ihres dem ‚Gemeinwohl‘ (‚for the common good‘) verpflichteten Wirtschaftens.

In diesem Zusammenhang haben sich die vorrangigen Zielsetzungen auch weiterentwickelt: von dem Wohlergehen und der Integration benachteiligter sozialer Gruppen über die Zukunft von Arbeit und Beschäftigung zu Restrukturierung lokaler Ökonomien und nachhaltiger Stadt- und Regionalentwicklung – oder in anderen Worten: von der ‚Sozialarbeit‘ zur ‚Sozialen Ökonomie‘.

Soziale Unternehmen sind – wie beschrieben – in fast allen Branchen oder Geschäftsfeldern aktiv, von der Landwirtschaft bis zur Hochtechnologie, wobei es allerdings bestimmte ‚cluster‘ oder Schwerpunkte gibt, wie

- Versorgung der Grundbedürfnisse wie Ernährung und Wohnen
- Dezentrale technische Systeme für Energie, Verkehr, Wasser, Müll
- Gesundheit, soziale und andere haushaltsnahe Dienste
- Lokale Kultur und Pflege des kulturellen Erbes
- Erholung, Freizeit, Sport
- Umweltschutz, -erneuerung und -vorsorge
- Gemeinwesenentwicklung und infrastrukturelle Einrichtungen

Soziale Unternehmen werden manchmal auch als ‚hybride‘ Organisationen bezeichnet wegen der Art und Weise, in der sie marktwirtschaftliche, öffentliche und zivilgesellschaftliche Elemente miteinander verbinden. Zweifellos gibt es echte ‚Hybride‘, die ein Soziales Unternehmen mit einem kommerziellen Unternehmen oder einer öffentlichen Einrichtung kombinieren (hauptsächlich im genossenschaftlichen oder Wohlfahrtssektor, aber auch im Bereich der ‚social entrepreneurs‘), aber das gilt sicher nicht für die Mehrzahl der Sozialen Unternehmen. Das Missverständnis beruht wohl eher auf dem typischen Finanzierungsmix aus Einkommen am Markt, öffentlichen Aufträgen und Zuwendungen in Geld oder unbezahlter Arbeit.

Wie alle Unternehmen streben auch Soziale Unternehmen nach einem positiven Ergebnis ihres Wirtschaftens. Deshalb heißt die zentrale Frage nicht, ob Soziale Unternehmen einen ‚Profit‘ (im Sinne von Überschuss) erzielen wollen, sondern wofür der ‚Profit‘ verwendet wird. Zur Vermeidung von Missverständnis benützen manche die Formel ‚not-for-private-profit‘, d.h. ‚nicht für private Aneignung des Gewinns‘, aber dabei handelt es sich nur um eine negative Abgrenzung. Besser geeignet wäre eine positive Bestimmung, wie sie international gebräuchlich ist, mit den Formeln ‚for social profit‘ oder ‚for community benefit‘. Die deutschen Übersetzungen wie ‚Nutzen für die Allgemeinheit, Gemeinschaft, Gesellschaft‘ oder ‚für das Gemeinwesen bzw. Gemeinwohl‘ sind leider weniger prägnant und gelegentlich missverständlich, wie z.B. bei dem Begriff der ‚Gemeinnützigkeit‘, der im deutschen Steuerrecht sehr viel enger gefasst ist.

Ein anderes Problem ergibt sich bei der Abgrenzung des Gewinns von den Arbeitskosten bzw. bei der Frage nach einer ‚gerechten‘ Entlohnung oder dem ‚angemessenen‘ Arbeitseinkommen. Die internationale Gewerkschaftsbewegung spricht in diesem Zusammenhang von einem sog. ‚decent income‘, welches eine vollständige ‚Teilhabe‘ am gesellschaftlichen Leben ermöglichen soll. Dafür gibt es aber keine ‚objektiven‘ Kriterien, ebenso wenig wie für die Frage, wo ein ‚angemessenes Einkommen‘ aufhört und ‚private

Bereicherung‘ anfängt. Letztlich kann dies nur durch eine gemeinschaftliche Übereinkunft geklärt werden, an der in demokratisch verfassten Unternehmen alle ‚stakeholder‘ beteiligt sein sollten.

Soziale Unternehmen unterscheiden sich nicht nur in dieser Hinsicht von kommerziellen Unternehmen, weshalb sie, wenn sie bestehen wollen, auch auf andere Weise entwickelt und betrieben werden müssen. Dabei haben sie vor allem zwei grundlegende ‚handicaps‘ zu überwinden: Erstens arbeiten Soziale Unternehmen oft mit sozial und ökonomisch benachteiligten Personen bzw. in lokalen Ökonomie mit begrenzter Kaufkraft; und zweitens sind sie in der Regel mit erheblichen Schwierigkeiten konfrontiert, das erforderliche Start- bzw. Entwicklungskapital aufzubringen. Es bedarf deshalb unbedingt der Entwicklung einer speziellen Betriebswirtschaftslehre für Soziale Unternehmen, die allerdings auf bereits entwickelten und in der Praxis erprobten Instrumenten und Verfahren aufbauen kann (vgl. Birkhölzer 2015a). Dies betrifft die Bereiche:

- Aufbau und Entwicklung, sog. ‚social enterprise plans‘
- Soziales und partizipatives Management
- Einsatz und Reproduktion ‚Sozialen Kapitals‘
- Soziales Marketing
- Soziale Buchführung und ‚Sozialaudit‘
- Alternative Finanzstrukturen

Insbesondere die üblichen Finanzdienstleistungsangebote sind oft für Soziale Unternehmen wenig geeignet, da sie in der Regel nicht ‚profitabel‘ genug sind, um die Erwartungen von potentiellen Investoren zu bedienen. Darüber hinaus belasten Kreditverpflichtungen und Schuldendienst die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. Deshalb werden mehr ‚solidarische‘ Formen von ‚sozialem Investment‘ (mit niedrigen oder gar keinen Zinsverpflichtungen) gebraucht, anstatt sich nur – wie derzeit in Deutschland, aber auch in der Europäischen Union üblich – auf die Vermittlung von Krediten zu beschränken.

Insgesamt müssen wir leider feststellen, dass der Staat bzw. die öffentlichen Verwaltung – zumindest in Deutschland – den Charakter und die Probleme Sozialer Unternehmen nicht wirklich versteht. Darüber hinaus sieht die Mehrzahl der politisch Verantwortlichen in Deutschland keine wirkliche Notwendigkeit für die Existenz Sozialer Unternehmen, da sie (nach wie vor) von der Überlegenheit des deutschen ökonomischen Modells überzeugt sind, gestützt auf die ‚Partnerschaft‘ von Marktwirtschaft und Staat – weshalb es für einen ‚dritten Sektor‘ keinen Bedarf zu geben scheint. Allerdings gibt es auch hierzu Ausnahmen, die die Regel bestätigen, aber mehr oder weniger nur in den ärmeren oder benachteiligten Regionen bzw. Gemeinden, wo auf der praktischen Ebene dann doch und jenseits politischer Parteilichkeiten eine Vielfalt von Kooperationen mit dem ‚lokalen Staat‘ und dem ‚lokalen Gewerbe‘ stattfinden. Solche Beispiele werden aber selten offiziell registriert, sowohl von der Politik als auch von den Medien.

So stehen die Arbeit und die Leistungen Sozialer Unternehmen oft eher im Schatten der öffentlichen Aufmerksamkeit. Trotzdem bilden sie einen nicht mehr weg zu denkenden

Bestandteil der deutschen Wirtschaft, der beständig weiter wächst, und zwar an Umfang, Zahl der Beschäftigten und Bürgerschaftlichem Engagement.

Literatur

Eigene Forschungsberichte:

Birkhölzer, K. (Hrsg.) (1994) *Lokale Ökonomie. Beschäftigungs- und Strukturpolitik in Krisenregionen. Ein internationales Symposium*, Berlin: Edition Berliner Debatte

Birkhölzer, K. et al (Chanan, G.; Cobelli, M.-T.; Conaty, P.; Estivill, J.; Gibson, T.; Hoogendijk W.; Robertson, J.; Pearce, J.; Reynaert, E.; Spear, R.; de Varine, H.) (1997) *Grundwerte und Strukturen Sozialer Unternehmungen in Westeuropa*, Berlin: Technologie-Netzwerk Berlin, Veröffentlichungsreihe der IFG Lokale Ökonomie Nr. 29d, Nr. 29e (englisch), Nr. 29f (französisch)

Birkhölzer, K.; Lorenz, G. (1998) *Integration ins Erwerbsleben durch Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaften in der Region Berlin-Brandenburg*, Berlin: Technologie-Netzwerk Berlin, Veröffentlichungsreihe der IFG Lokale Ökonomie Nr. 27

Birkhölzer, K. et al. (1998) *Der Beitrag Sozialer Unternehmen zur ökonomischen Gemeinwesenentwicklung in sechs europäischen Ländern. Berichte aus Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Schweden und Spanien*, Berlin: Technologie-Netzwerk Berlin, Veröffentlichungsreihe der IFG Lokale Ökonomie Nr. 30d, Nr. 30e (englisch), Nr. 30f (französisch)

Birkhölzer, K. et al. (Aiguabella, J.; Cobelli, M.-T.; Iannizzotti, M.; Lorenz, G.; Lundberg, M.; Olsson, B.; Posiadlo, J. Wittmer, D.) (1999) *Das Beschäftigungspotential Sozialer Unternehmen in sechs EU-Mitgliedsstaaten. Forschungsbericht*, Berlin: Technologie-Netzwerk Berlin, Veröffentlichungsreihe der IFG Lokale Ökonomie Nr. 31d, Nr. 31e (englisch), Nr. 31f (französisch).

Birkhölzer, K.; Lorenz, G. (2001) *Grassroots local partnerships in the Federal Republic of Germany: Instruments for social inclusion and economic interaction*, in: Geddes, M; Benington, J. (eds) *Local Partnerships and Social Exclusion in the European Union. New forms of local social governance?*, London and New York: Routledge.

Birkhölzer, K.; Lorenz, G. (2001) *Germany: Work Integration through Employment and Training Companies in Berlin and its Surrounding Region*", in Spear, R; Defourney, J.; Favreau, L.; Laville, J.L. (eds) *Tackling Social Exclusion in Europe. The contribution of the Social Economy*, Aldershot: Ashgate.

Birkhölzer, K.; Lorenz, G.; Schillat, M. (2001) *Lokale Partnerschaften. Wirkungsweise und Wirksamkeit sektorübergreifender und multidimensionaler Bündnisse zur Förderung sozialer*

Kohäsion, Berlin: Technologie-Netzwerk Berlin, Veröffentlichungsreihe der IFG Lokale Ökonomie, Nr. 35.

Birkhölzer, K.; Kistler, E.; Mutz, G. (Hrsg.) (2004) *Der Dritte Sektor: Partner für Wirtschaft und Arbeitsmarkt*, Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.

Birkhölzer, K.; Klein, A.; Priller, E.; Zimmer, A. (Hrsg.) (2005) *Dritter Sektor / Drittes System. Theorie, Funktionswandel und zivilgesellschaftliche Perspektiven*, Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.

Birkhölzer, K. (2009) *The Role of Social Enterprise in Local Economic Development*”, Liège: EMES Network, EMES Conference Selected Papers sowie: <http://www.euricse.eu>

Birkhölzer, K. (2011) *Internationale Perspektiven sozialen Unternehmertums*”, in: Jähnke, P.; Christmann, B.; Balgar, K. (Hrsg.) *Social Entrepreneurship. Perspektiven für die Raumentwicklung*, Wiesbaden: Verlag Sozialwissenschaften

Birkhölzer, K.; Göler von Ravensburg, N.; Glänzel, G.; Lautermann, Chr.; Mildenerger, G. (2015) *Social Enterprise in Germany. Understanding Concepts and Context*, Liège: EMES Network, The International Comparative Social Enterprise Models Project, ICSEM Working Papers Nr. 14

Birkhölzer, K. (2015) *Social Enterprises Models in Germany*, Liège: EMES Network, The International Comparative Social Enterprise Models Project, ICSEM Working Papers Nr. 15

Birkhölzer, K. (2015a) *Alternative Microeconomic Strategies for Social Enterprises*, Paper for the 5th CIRIEC International Research Conference 2015 in Lissabon, Berlin: Technologie-Netzwerk Berlin

Birkhölzer, K. (2016) *Soziale Ökonomie – eine zukunftsorientierte Wirtschaftsweise. Definitionen und Abgrenzungen*, in: Berliner Wirtschaftsgespräche (Hrsg.) *Zukunftsbranche Sozialwirtschaft*, Berlin: Berliner Wirtschaftsgespräche

CONSCISE (2003) *The Contribution of Social Capital in the Social Economy to Local Economic Development in Western Europe. Final Report*, London: School of Health and Social Sciences, Middlesex University sowie: <http://www.conscise.info>.

Europäisches Netzwerk für Ökonomische Selbsthilfe und Lokale Entwicklung / European Network for Economic Self-Help and Local Development (1997) *Ökonomische Gemeinwesenentwicklung und Soziale Unternehmen / Community Economic Development and Social Enterprises*, Berlin: Technologie-Netzwerk Berlin.

Lorenz, G. (1995) *Zur Konzeption einer Socially Useful Economy*, Dissertation, 2 Bde., Egelsbach: Hänsel-Hohenhausen.

Technologie-Netzwerk Berlin / European Network for Economic Self Help and Local Development (2001) *Promoting Local Employment in the Third System. The Role of Intermediary Support Structures in Promoting Third System Employment Activities at Local Level*, Berlin: Technologie-Netzwerk Berlin

Technologie-Netzwerk Berlin (Hrsg.) (2008) *Soziale Ökonomie in Berlin*, Berlin: Technologie-Netzwerk Berlin

Technologie-Netzwerk Berlin (Hrsg.) (2009) *Lokale Soziale Ökonomie. Lern- und Studienmaterial. Ein europäisches Curriculum für Praktiker, Unterstützer und Multiplikatoren in Sozialen Unternehmen*, Berlin: Technologie-Netzwerk Berlin sowie <http://www.Cest-transfer.de>.

Technologie-Netzwerk Berlin (Hrsg.) (2010) *Soziale Unternehmen der Gesundheitswirtschaft in Berlin-Neukölln*, Berlin: Technologie-Netzwerk Berlin

Technologie-Netzwerk Berlin (Hrsg.) (2011) *Stärkung der sozialen Infrastruktur durch soziale Unternehmen im Land Brandenburg*, Berlin: Technologie-Netzwerk Berlin

Andere Quellen:

Anheier, H.K.; Priller, E.; Seibel, W.; Zimmer, A. (Hrsg.) (1997) *Der Dritte Sektor in Deutschland. Organisationen zwischen Staat und Markt im gesellschaftlichen Wandel*, Berlin: edition sigma

BAGFW (2013): *Soziale Innovationen in der Freien Wohlfahrtspflege – Position der BAGFW*, Berlin: Bundesarbeitsgemeinschaft der Freien Wohlfahrtspflege: <http://www.bagfw.de>

BAGWFB (Hrsg.) (1997) *Der lange Weg vom Tollhaus zur Werkstatt für Behinderte*, Frankfurt am Main: Bundesarbeitsgemeinschaft der Werkstätten für Behinderte.

Berliner Wirtschaftsgespräche (Hrsg.) (2016) *Zukunftsbranche Sozialwirtschaft. Themenbroschüre 2016*, Berlin: Berliner Wirtschaftsgespräche

BMUB (2015) *Soziale Stadt*, Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit: <http://www.staedtebaufoerderung.info/StBauF/DE/Programm/SozialeStadt>

Braun, J. ; Kettler, U. ; Becker, I. (1997) *Selbsthilfe und Selbsthilfeunterstützung in Deutschland*, Stuttgart, Berlin & Köln: Verlag W. Kohlhammer

Brinkmann, Chr.; Hiller, K.; Otto, M. (1994) *IAB-Kurzbericht*, Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung / IAB, Nr. 1 v. 28. 1. 1994

Brinkmann, Chr. (1995) *Arbeitsmarktpolitik in Ostdeutschland. Eine Zwischenbilanz nach 5 Jahren Transformation*, in: *Beschäftigungsobservatorium Ostdeutschland*, Nr. 16/17

Bundesgeschäftsstelle Energiegenossenschaften (2017): <http://www.genossenschaften.de/bundesgesch-ftsstelleenergiegenossenschaften>

Bundesverband Deutscher Stiftungen / BDS (Hrsg.) (2017): *Verzeichnis Deutscher Stiftungen*, Berlin: Bundesverband Deutscher Stiftungen, 9. Auflage

- Cooley, M. (1982) *Produkte für das Leben statt Waffen für den Tod. Arbeitnehmerstrategien für eine andere Produktion*, Hamburg: Rowohlt Verlag
- Daviter, J.; Gessner, V.; Häland, A. (1987) *Selbstverwaltungswirtschaft. Gegen Wirtschaft und Recht*, Bielefeld
- De Leonardis, O.; Mauri, D.; Rotelli, F. (1994) *L'Impresa Sociale*, Milano: Edizione Anabasi
- DGRV (Hrsg.) (2000) *Zahlen und Fakten der genossenschaftlichen Banken, Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften*, Wiesbaden: Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisenverband
- DGRV (Hrsg.) (2017) *Zahlen und Fakten der genossenschaftlichen Banken, Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften*, Wiesbaden: Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisenverband
- DIFU (Hrsg.) (2002) *Die soziale Stadt*, Berlin: Deutsches Institut für Urbanistik.
- DIW (2014) *Anhaltend hohe Vermögensungleichheit in Deutschland*, in : *DIW-Wochenbericht*, Nr. 9/2014 v. 26.02.2014, Berlin: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung : <http://www.diw.de/documents/publikationen>
- Douthwaite, R. (1996) *Short Circuit. Strengthening local economies for security in an unstable world*, Dublin : Lilliput
- DOSB (2015) *Ehrenamt und freiwilliges Engagement im Sport*, Frankfurt/M : Deutscher Olympischer Sportbund, 3. Aufl.
- Enquête-Kommission Zukunft des Bürgerschaftlichen Engagements, Deutscher Bundestag (2002) *Bericht: Bürgerschaftliches Engagement auf dem Weg in eine zukunftsfähige Bürgergesellschaft*, Opladen: Leske + Budrich
- Flieger, B.; Nicolaisen, B.; Schwendter, R. (Hrsg.) (1995) *Gemeinsam mehr erreichen. Kooperation und Vernetzung alternativ-ökonomischer Betriebe und Projekte*, München: Arbeitsgemeinschaft sozialpolitischer Arbeitskreise / AG SPAK und Stiftung Mitarbeit Bonn
- Gardin,L.; Laville, J.L.; Nyssens, M. (2012) *Entreprise sociale et insertion. Une perspective internationale*, Paris: Desclée De Brouwer
- Göler von Ravensburg, Nicole (2015): *Sozialgenossenschaften in Deutschland*, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, Bd. 65, Heft 2, Stuttgart: Lucius & Lucius
- Häußermann, H.; Kapphahn, A. (1995) *Stadtentwicklung sozial. Konzeption für ein Stadtentwicklungsprogramm ‚Berlin in Perspektive‘*, Berlin
- Hentrich, J.; Hoß, D. (Hrsg.) (2002) *Arbeiten und Lernen in Netzwerken*, Eschborn: Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft / RKW-Diskurs
- Jähnke, P.; Christmann, G. B.; Balgar, K. (Hrsg.) (2011) *Social Entrepreneurship und Raumentwicklung*, Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften

- Kennedy, M. (2006) *Geld ohne Zinsen und Inflation*, München: Goldmann Verlag
- Kennedy, M.; Lietar, B. (2006) *Regionalwährungen. Neue Wege zu nachhaltigem Wohlstand*. München: Riemann
- Krimmer, H.; Priemer, J. (2013) *Zivilgesellschaft verstehen. ZiviZ-Survey 2012. Abschlussbericht*, Berlin: Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft
- Lietar, B. (2001) *The Future of Money*, London – New York: Random House
- Müller, C. W. (1988) *Wie Helfen zum Beruf wurde*, Weinheim: Beltz-Verlag.
- NAKOS (2012) *Anzahl der Selbsthilfeunterstützungseinrichtungen in den Bundesländern 2012*, Berlin: Nationale Kontakt- und Informationsstelle zur Anregung und Unterstützung von Selbsthilfe: <http://www.nakos.de/data/Fachpublikationen/2013>
- NAKOS (2015) *Wie finde ich eine Selbsthilfegruppe?*, Berlin: Nationale Kontakt- und Informationsstelle zur Anregung und Unterstützung von Selbsthilfe: <http://www.nakos.de/informationen/basiswissen/gruppe-finden>
- Novy, K.; Mersmann, A. (1991) *Gewerkschaften. Genossenschaften. Gemeinwirtschaft. Hat eine Ökonomie der Solidarität eine Chance?*, Köln: Bund-Verlag
- Oelschlägel, D. (1991) *Rückblick und Erinnerung. 40 Jahre Verband für sozial-kulturelle Arbeit*, Köln: Verband für sozial-kulturelle Arbeit. Rundbrief
- Pearce, J. (1993) *At the Heart of the Community Economy. Community Enterprise in a Changing World*, London: Calouste Gulbenkian Foundation
- Pearce, J. (2003) *Social Enterprise in Anytown*, London: Calouste Gulbenkian Foundation
- Priemer, J.; Krimmer, H. (2017) *Ziviz-Survey 2017. Vielfalt verstehen. Zusammenhalt stärken*, Essen: Edition Stifterverband
- Priller, E. et al (Aischer, M.; Droß, P.J.; Paul, F.; Poldrack, C.J.; Schmeißer, C.; Waltkus, N.) (2012) *Dritte-Sektor-Organisationen heute*, Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung
- Roth, R.; Rucht, D. (Hrsg.) (1991) *Neue soziale Bewegungen in der Bundesrepublik Deutschland*, Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung, Schriftenreihe Bd. 252
- Schwendter, R. (1998) *Alternative Ökonomie und Gemeinwesenarbeit* in: Klöck, T. (Hrsg.) *Solidarische Ökonomie und Empowerment*, Neu-Ulm: AG SPAK, Jahrbuch Gemeinwesenarbeit 6
- Senatsverwaltung für Stadtentwicklung Berlin (Hrsg.) (2004): *BEST: Berliner Entwicklungsagentur für Soziale Unternehmen und Stadtteilökonomie. Ergebnispräsentation*, Berlin: Senatsverwaltung für Stadtentwicklung, Referat Soziale Stadt
- Spear, R; Defourney, J.; Favreau, L.; Laville, J.L. (eds) (2001) *Tackling Social Exclusion in Europe. The contribution of the Social Economy*, Aldershot: Ashgate.

Statista.com (2013) *Anzahl der Kreditgenossenschaften und ihrer inländischen Zweigstellen von 1990 bis 2009*:

<http://de.statista.com/statistik/daten/studie/6699/umfrage/kreditgenossenschaften-und-inlaendische-zweigstellen-in-deutschland>

Statistisches Bundesamt (2017): *Tageseinrichtungen von Elterninitiativen*:

<http://www.destatis.de/Fakten/Soziales/Kindertagesstätten/Tageseinrichtungen>

Stiftungen.org (2013) *Zahlen, Daten, Fakten zum deutschen Stiftungswesen*:

http://www.stiftungen.org/filedamin/bvds/de/Forschung_und_Statistik

Vilmar, F.; Runge, B. (1998) *Handbuch Selbsthilfe*, Frankfurt am Main.

Voß, E.; NETZ für Selbstverwaltung und Selbstorganisation (Hrsg.) (2010) *Wegweiser Solidarische Ökonomie. Anders Wirtschaften ist möglich*, Neu-Ulm: AG SPAK

Wainwright, H.; Elliott, D. (1982) *The Lucas Plan. A New Trade Unionism in the Making?* London – New York: Allison & Busby

Yunus, M. (2008) *Die Armut besiegen. Das Programm des Friedensnobelpreisträgers*, München

ZiviZ-Survey (2012ff): *Zivilgesellschaft in Zahlen. Instrumente und erste Ergebnisse*, Berlin: Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft und Bertelsmann-Stiftung

(<http://www.ziviz.info>)

Websites:

Bildung, Wirtschaft, Arbeit im Quartier / BIWAQ-Programm: <http://www.biwaq.de>

Bundesarbeitsgemeinschaft Arbeit / BAG Arbeit: <http://www.bagarbeit.de>

Bundesarbeitsgemeinschaft der Freien Wohlfahrtspflege / BAGFW: <http://www.bagfw.de>.

Bundesarbeitsgemeinschaft der Freiwilligenagenturen / BAGFA: : <http://www.bagfa.de>

Bundesarbeitsgemeinschaft Integrationsfirmen / Bag-if: <http://www.bag-if.de>

Bundesarbeitsgemeinschaft Soziale Stadtentwicklung und Gemeinwesenarbeit: <http://www.bundesarbeitsgemeinschaftsozialestadtentwicklung.de>

Bundesarbeitstreffen der Tauschsysteme / BATT: <http://www.batt-online.de>

Bundesverband Deutscher Stiftungen / BDS: <http://www.stiftungen.org>.

Bundesvereinigung Soziokultureller Zentren: <http://www.soziokultur.de>

Confédération Européenne des Cooperatives de Production et de Travail Associé, des Cooperatives Sociale et des Entreprises Participatives / CECOP: <http://www.cecop.coop>

Cooperatives Europe: <http://www.coopseurope.coop>

Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisenverband / DGRV: <http://www.dgrv.de>

Deutscher Verein für öffentliche und private Fürsorge: <http://www.deutscher-verein.de>

Deutsches Institut für Urbanistik / DIFU: <http://www.difu.de>

Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung / DIW: <http://www.diw.de>

(The) Emergence of Social Enterprise / EMES European Research Network:
<http://www.emes.net>

Initiative Bürgerstiftungen: <http://www.buergerstiftungen.org>

Innova eG / Entwicklungspartnerschaft für Selbsthilfe-Genossenschaften: <http://www.innova-eg.de>

International Comparative Social Enterprise Models Project / ICSEM:
<http://www.iap.socent.be/icsemprojecte>

International Cooperative Alliance / ICA: <http://www.ica.coop>

International Society for Third Sector Research / ISTR: <http://www.istr.org>

Maecenata-Institut für Philanthropie und Zivilgesellschaft: <http://www.maecenata.eu>

Nationale Kontakt- und Informationsstelle zur Anregung und Unterstützung von Selbsthilfe / NAKOS: <http://www.nakos.de>

NETZ für Selbstverwaltung und Selbstorganisation: <http://www.netz-bund.de>

Social Firms Europe – Confederation of European Social Firms and Co-operatives / CEFEC:
<http://www.socialfirmseurope.org>.

Statistisches Bundesamt: <http://www.destatis.de>

Technologie-Netzwerk Berlin: <http://www.technet-berlin.de>

Verband für sozial-kulturelle Arbeit/ VSKA: <http://www.vska.de>

Zentralverband Deutscher Konsumgenossenschaften / ZdK: <http://www.zdk-hamburg.de>

Zivilgesellschaft in Zahlen / ZiviZ: <http://www.ziviz.info>

Berlin, im Juni 2018