

Soziale Ökonomie – Eine zukunftsorientierte Wirtschaftsweise –

Definitionen und Abgrenzungen

Dr. Karl Birkhölzer

Dr. Karl Birkhölzer, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler, zuletzt an der Technischen Universität Berlin als Leiter der Forschungsgruppe Lokale Ökonomie und des Studienprogramms der Projektwerkstätten, Mitglied des Vorstands von Technologie-Netzwerk Berlin e.V.

k.birkhoelzer@technet-berlin.de, www.technet-berlin.de

Als zu Beginn der 90er Jahre des vergangenen Jahrhunderts auf der Agenda der Europäischen Kommission unter dem Vorsitz von Jacques Delors zum ersten Mal eine neue Generaldirektion mit dem Titel „Economie Sociale/Social Economy“ auftauchte, eröffnete diese Entscheidung eine inzwischen mehr als zwanzigjährige Debatte, an der sich aber von deutscher Seite nur wenige beteiligten. Wurde die „Economie Sociale“ doch bis dahin nur in Frankreich bzw. frankophonen Ländern wirklich verstanden, auf der Grundlage einer ordnungspolitischen Definition, wonach sie sich aus den vier Säulen der (durch nationales Gesetz definierten) Genossenschaften („coopératives“), Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit („mutualités“), Vereine („associations“) und Stiftungen („fondations“) oder kurz „CMAF“ zusammensetzen sollte. Der Begriff der „Social Economy“ war aber weder in den anglophonen Ländern noch im übrigen Europa gebräuchlich, weshalb sich die jeweiligen nationalen Gruppierungen der CMAF zu europäischen Dachverbänden zusammenschlossen und das Feld der „Social Economy Europe“ besetzten. Der entsprechende Zusammenschluss dieser Gruppierungen fungiert bis heute als Interessenvertretung in Brüssel. Auf der forschungspolitischen Ebene wurde die Diskussion insbesondere von CIRIEC (Centre International de Recherche et d'Information sur l'Economie publique, sociale et coopérative) angeregt, einer internationalen Forschungsgemeinschaft, die seit mehr als 20 Jahren wissenschaftliche Tagungen und Forschungsprojekte zum Thema organisiert (www.ciriec.ulg.ac.be).

In diesem Zusammenhang erwies sich das Begriffskorsett der CMAF als sowohl zu eng, in dem es alle Organisationen ausgrenzte, die nicht in diese Typologie passten, als auch zu widersprüchlich, da die entsprechenden gesetzlichen Bestimmungen zu den jeweiligen Organisationsformen in Europa (und erst recht darüber hinaus) erheblich voneinander abwichen. So konnten z. B. die deutschen Wohlfahrtsorganisationen sich lange nicht in diesem Konzept wiederfinden, während die traditionelle deutsche Genossenschaftsbewegung aufgrund ihrer besonderen Geschichte in der Nachkriegszeit erhebliche Vorbehalte gegen eine entsprechende Einordnung hegte. Andererseits meldeten sich national wie international immer häufiger Initiativen und Organisationen außerhalb der genannten Strukturen zu Wort, die aufgrund ihrer sozialen Verpflichtung in die Debatte einbezogen sein wollten.

Entwicklung international vergleichbarer Kriterien für „Soziale Unternehmen“

Vor diesem Hintergrund entwickelten Mitte der 90er Jahre etwa zur gleichen Zeit das aus CIRIEC hervorgegangene europäische Forschernetzwerk EMES („The Emergence of Social Enterprise“, www.emes.net) und das von Technologie-Netzwerk Berlin ins Leben gerufene „Europäische Netzwerk für ökonomische Selbsthilfe und Lokale Entwicklung/Euronet“ (www.technet-berlin.de) einen neuen Ansatz, wonach „Social Enterprises/Soziale Unternehmen“ nicht mehr nach Rechtsformen oder Institutionen, sondern nach international vergleichbaren Kriterien bestimmt werden sollten. Während Euronet 2006 zugunsten einer Mitarbeit in anderen Netzwerken aufgelöst wurde, betreibt EMES mit nahezu weltweiter Beteiligung das derzeit wohl ambitionierteste Forschungsvorhaben: „International Comparative Social Enterprise Models“, www.iap-socent.be/icsem-project, auf dessen Ergebnisse sich auch dieser Artikel im Wesentlichen bezieht. Die

in diesem Zusammenhang entwickelten Kriterien stimmten weitgehend überein und wurden in etwas abgewandelten Formen sowohl in nationale Gesetze (Großbritannien, Italien) als auch 2011 in die sog. „Social Business Initiative“ der Europäischen Kommission übernommen.

Missverständnisse bei der Übersetzung ins Deutsche

In Deutschland führt vor allem die wörtliche Übersetzung der Begriffe „Economie Sociale/Social Economy“ als „Sozialwirtschaft“ zu erheblichen Missverständnissen: Auch wenn dieser Begriff nicht wirklich klar definiert ist, wird darunter – insbesondere in den Medien – im Allgemeinen der Bereich der sozialen und Gesundheitsdienstleistungen im engeren Sinne verstanden, unabhängig davon, ob sie von privater oder staatlicher Seite erbracht werden. Dieses Verständnis unterscheidet sich allerdings wesentlich in zwei Punkten: Im internationalen Kontext beruht die „Soziale Ökonomie“ (wie wir sie zur besseren Unterscheidung nennen wollen) auf privater unternehmerischer Initiative außerhalb öffentlicher oder staatlicher Dienstleistungen. In der Europäischen Union ebenso wie in den meisten Ländern, die inzwischen über eine rechtlich verbindliche Begriffsbestimmung verfügen, ist die „Soziale Ökonomie“ ein Teil der Privatwirtschaft. Zum anderen wird der Begriff „sozial“ nicht ausschließlich auf „soziale Dienstleistungen“ im engeren Sinne begrenzt, sondern umfasst im Sinne von „gesellschaftlich“ alle gemeinwesenbezogenen, einschließlich der kulturellen und ökologischen Zwecksetzungen. Es muss sich folglich auch nicht ausschließlich um Dienstleistungen handeln, sondern kann ebenso die Produktion materieller Güter einschließen. Insofern führt auch die Bezeichnung der „Sozialen Ökonomie“ als Dienstleistungssektor in die Irre. Genau genommen handelt es sich überhaupt nicht um eine „Branche“ oder ein „Marktsegment“ der Wirtschaft. Was die „Soziale Ökonomie“ unterscheidet, ist nicht das „Was“ sie produziert, sondern das „Wie“ oder anders ausgedrückt: die „Art und Weise“ der Produktion („the mode of production“).

Kostendeckung statt Gewinnmaximierung

In diesem Sinne wird die „Soziale Ökonomie“ im wissenschaftlichen Diskurs oft auch als „Dritter Sektor“ oder „Drittes System“ angesprochen (wobei auch die Europäische Kommission diesen Begriff im Rahmen ihrer Förderprogramme zeitweise benutzt hat). Dieses „Dritte“ bezieht sich auf die erwähnte „Art und Weise“: Sie resultiert aus privatem unternehmerischem Engagement von Bürgern anstelle von gesetzlicher bzw. öffentlicher Verpflichtung, wobei nicht die Höhe des Gewinns bzw. die Rentabilität des eingesetzten Kapitals, sondern die Qualität der zu erbringenden Leistungen im Verhältnis zu den eingesetzten Mitteln im Vordergrund steht, oder einfacher ausgedrückt: Kostendeckung statt Gewinnmaximierung. Diese Wirtschaftsweise, die auch als „nonprofit“ oder „not-for-private-profit“ bezeichnet wird, wird oft so missverstanden, als ob sie grundsätzlich keine Gewinne (im Sinne von Überschüssen) erzielen wolle oder dürfe. Im Gegenteil sind auch „Soziale Unternehmen“ wie alle Unternehmen an einem positiven finanziellen Ergebnis interessiert. Der Unterschied liegt in der Frage, was mit dem Gewinn geschieht, d. h. ob er privat angeeignet oder (zumindest überwiegend) in die sozialen bzw. gemeinwesenbezogenen Zwecksetzungen des Unternehmens investiert wird. Er wird dabei – positiv ausgedrückt – zum „social added value“, „social profit“ oder „community benefit“. Eine solche „gemeinwirtschaftliche“ Gewinnverwendung ist leider nicht kompatibel mit dem deutschen Verständnis von „Gemeinnützigkeit“, welches dringend einer Modernisierung bedürfte, nach dem Vorbild von Rechtsinstituten anderer europäischer Länder, die den Status der Gemeinnützigkeit an eine „gemeinnützige“ Gewinnverwendung binden.

Abschließend können wir die **Kriterien für eine sozialunternehmerische Initiative** wie folgt zusammenfassen:

- Es handelt sich um ein privatrechtlich verfasstes Wirtschaftsunternehmen,
- mit sozialer und/oder gemeinwesenbezogener Zwecksetzung,
- auf der Basis bürgerschaftlichen (zumeist gemeinschaftlichen) Engagements und
- mit gemeinwirtschaftlicher Gewinnverwendung.

Die Vielfältigkeit der „Sozialen Ökonomie“ in Deutschland

Diese – im besten Wortsinn – sozialunternehmerische Orientierung hat ihre Ursache in den Mängeln und Fehlern des traditionellen (privaten wie öffentlichen) Wirtschaftssystems: Es geht um die Befriedigung grundlegender Bedürfnisse oder die Beseitigung von Mängeln in der Versorgung der Bevölkerung und/oder um die Lösung sozialer Probleme und Konflikte. Sie werden zum Ausgangspunkt immer wieder neuer Initiativen von Bürgern oder sozialen Bewegungen, die – häufig nach einer Phase ergebnislosen Protests – zu ökonomischer Selbsthilfe greifen. Insofern sind „Soziale Unternehmen“ – auch wenn der Begriff relativ neu ist – keine Erfindung unserer Tage. Ihre Geschichte reicht zurück von den Anfängen der Industrialisierung im 19. Jahrhundert, über die neuen sozialen Bewegungen in der 2. Hälfte des 20. Jahrhunderts, bis zu den aktuellen Wirtschafts- und Finanzkrisen. In dieser historischen Betrachtung können wir in Deutschland unterscheiden zwischen einer älteren sozialökonomischen Bewegung aus Genossenschaften, Wohlfahrtsorganisationen, Stiftungen und gemeinnützigen Vereinen und einer jüngeren sozialökonomischen Bewegung seit dem Ende des 2. Weltkriegs, wie z. B. Integrationsbetriebe, Freiwilligendienste und -agenturen, selbstverwaltete Betriebe der Alternativ-, Frauen- und Umweltbewegung, Selbsthilfeunternehmen, Sozio-kulturelle Zentren, Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaften, Tauschringe, Sozial- und Stadtteilgenossenschaften, Gemeinwesen- und Nachbarschaftsunternehmen – und in jüngster Zeit die Initiativen des „social entrepreneurship“. So wie letztere von US-amerikanischen Vorbildern philanthropischen Unternehmertums geprägt sind, beruhen auch viele andere auf Anregungen aus dem Ausland: Sozialgenossenschaften nach italienischem Vorbild“, „community businesses and development corporations“ aus Großbritannien und Nordamerika, „economia popular e solidaria“ aus Lateinamerika.

So ist die deutsche „Soziale Ökonomie“ kein einheitliches Unterfangen, sondern spiegelt in ihrer Verschiedenartigkeit die Vielfalt der Anlässe zu ihrer Gründung. Ihre Entstehung ist mit der Entwicklung wirtschaftlicher und sozialer Krisen eng verbunden und so gesehen auch ein konkreter Beitrag zu deren Überwindung bzw. zur Zukunftsfähigkeit unserer Wirtschaft.*

*Der Artikel erschien zuerst in: „Themenheft: Zukunftsbranche Sozialwirtschaft“, hrsg. von Berliner Wirtschaftsgespräche e.V., Berlin 2016.

Literatur:

Birkhölzer, K.; Göler von Ravensburg, N.; Glänzel, G.; Lautermann, Chr.; Mildenerberger, G.: Social Enterprise in Germany. Understanding Concepts and Context, ICSEM Working Papers No. 14, Liège 2015 (www.iap-socent.be/icsem-project)

Birkhölzer, K.: Social enterprise models in Germany, ICSEM Working Papers No. 15, Liège 2015 (www.iap-socent.be/icsem-project)

Birkhölzer, K.; Kistler, E.; Mutz, G.: Der Dritte Sektor. Partner für Wirtschaft und Arbeitsmarkt, VS Verlag Wiesbaden 2004

Technologie-Netzwerk Berlin (Hrsg.): Lokale Soziale Ökonomie. Lern- und Studienmaterial. Ein Europäisches Curriculum für Praktiker, Unterstützer und Multiplikatoren in Sozialen Unternehmen, Berlin 2009 (www.Cest-transfer.de)