

Die Soziale Solidarische Ökonomie – Internationale Erfahrungen und Zusammenarbeit

*von Giovanni Acquati, International Association of Investors in the Social Economy / INAISE
und Réseau Intercontinental de Promotion d'Économie Sociale et Solidaire / RIPESS,
Brüssel und Mailand*

Zunächst eine persönliche Feststellung: Ich spüre in diesem historischen Moment mehr denn je ein großes Bedürfnis nach der Entwicklung neuer Wege und Formen zu leben, zu konsumieren, zu sparen und zu wirtschaften. So ist eine Messe der Sozialen Solidarischen Ökonomie, die regelmäßig in Mailand stattfindet, in den letzten drei Jahren um 10.000 auf rund 25.000 Besucher angewachsen, während sich die Zahl der Aussteller auf mehr als 200 verdoppelt hat. In Italien entstand und entwickelte sich ebenfalls während der letzten drei Jahre ein Netzwerk der Solidarischen Ökonomie (Réseau d'Économie Solidaire / RES), welches sich zunehmend im sogenannten „District“ der Sozialen Ökonomie (District d'Économie Sociale / DES) organisiert, womit sowohl eine Dezentralisierung als auch eine Form der Zusammenarbeit verbunden ist, in der die Organisationen der Sozialen Solidarischen Ökonomie gemeinsam auftreten und sich in ihrem Gebiet einen Namen und Anerkennung verschaffen. Die Nachfrage nach der Gründung solcher DES steigt beständig! In Rom will sogar der Bürgermeister in die Gründung einer „Stadt der Solidarischen Ökonomie“ investieren. In anderen Regionen beginnen die lokalen Verwaltungen, sich für eine Anerkennung und Verbreiterung dieses Wirtschaftssektors einzusetzen. So ist eine Vereinigung von mehr als 800 italienischen Bürgermeistern diesen neuen sozialen und ökonomischen Entwicklungen gegenüber sehr aufgeschlossen.

All dies unterstreicht, dass der historische Moment gekommen ist, diese Bewegung mit großer Entschlossenheit voranzutreiben!

Aber wir sind noch keineswegs am Ziel: Es bedarf noch erheblicher interner Anstrengungen an gegenseitigem Verständnis, Bildung und Forschung, um eine effektive Form von Akzeptanz und Zusammenarbeit zu schaffen.

Eine der Fragen, die uns auf dieser Konferenz beschäftigt, ist die nach einer Definition der Solidarischen Ökonomie. Es ist nach meiner Ansicht derzeit noch unmöglich, eine gemeinsame Definition oder einen gemeinsamen Begriff zu finden, da es darüber zu viele unterschiedliche Auffassungen gibt, sodass man bestenfalls bei einer mehr oder weniger von allen akzeptierten Definition ankommen, nicht jedoch von ihr ausgehen kann. Das gilt vor allem auf internationaler Ebene, da zum Beispiel im Englischen das Wort „solidarity“ nicht gebräuchlich ist, weshalb dort stattdessen von „social economy“ und/oder „social enterprises“ gesprochen wird.

Ich bin deshalb der Ansicht, dass es nicht sinnvoll ist, zu viel Zeit auf das Finden einer gemeinsamen Definition zu verwenden. Vielmehr die Fragen zu beantworten: **Solidarische Ökonomie – warum, für wen, mit wem und wie!**

Dabei ist für mich klar, dass die Soziale Solidarische Ökonomie nicht einfach mit Genossenschaften gleichzusetzen ist: Sie ist der genossenschaftlichen Zusammenarbeit zwar sehr nahe, aber es ist sehr viel wichtiger, nach dem Inhalt zu fragen anstatt sich mit der äußeren Form zu begnügen.

Ich möchte deshalb zwei Fragen in den Mittelpunkt stellen, nach der **Typologie der Aktivitäten** und vor allem nach den **Verhaltensnormen und Wertvorstellungen**. Was die **Typologie** der Aktivitäten betrifft, habe ich hier eigentlich nichts Neues hinzuzufügen: Es ist allgemein bekannt, dass die Soziale Solidarische Ökonomie auf den Gebieten: fairer Handel, Soziales und Solidarisches Finanzwesen, nachhaltiger Tourismus; verantwortlicher Konsum, Sorge um die Schwächsten und Schutzlosesten des Marktes, ökologisch verträgliche Produkte und ökologischer Landbau, Ernährung und Gesundheit tätig ist. Wir können deshalb feststellen, dass die Soziale Solidarische Ökonomie auf allen ökonomischen Gebieten, der Produktion, der Finanzierung, der Dienstleistung und des Konsums mit innovativen Projekten präsent ist, welche auf dem Respekt vor Mensch und Natur gründen und nur entsprechend bekannt gemacht werden müssen.

Über die zugrunde liegenden Verhaltensnormen und Wertvorstellungen muss jedoch noch viel mehr nachgedacht und eine gewisse Übereinstimmung erreicht werden. Ich möchte im Folgenden *sieben grundlegende Elemente* herausstellen (denen je nach den lokalen Gegebenheiten spezifische Elemente hinzugefügt werden müssen), welche eins wie das andere sehr wichtig sind und als Kriterien zur Analyse und/oder Selbst-Analyse genutzt werden können, um zu beurteilen, ob eine ökonomische Aktivität zur Sozialen Solidarischen Ökonomie gehört oder nicht.

- 1) **Im Zentrum der Projekte stehen die Menschen:** Sie sind diejenigen, die die Projekte tragen, infolgedessen sind ihre Verwaltungs- und Organisationsfähigkeiten wichtiger als die Gesellschaftsform. Deshalb denke ich, dass die wichtigste Präposition in der Sozialen Solidarischen Ökonomie nicht „für“, sondern „mit“ den Menschen heißt!
- 2) **Alle Initiativen der Sozialen Solidarischen Ökonomie sind strikt begrenzt** auf das Gebiet, in dem sie aktiv sind. Das heißt, dass sie sich vor allem auf ihre Region beziehen, in der sie leben, sich auskennen und beteiligen, und dass sie sich der sozialen Verantwortung ihrer Aktivitäten bewusst sind in dem Sinne, dass es nicht nur um Arbeit und Rentabilität geht, sondern dass die Qualität der zwischenmenschlichen Beziehungen, der Sozialisierung, der ökologischen Kultur sowie die der globalen Entwicklung auf die Region einen ebenso wichtigen Stellenwert einnehmen.
- 3) Infolgedessen müssen alle Aktivitäten in die natürliche Umwelt eingebettet sein: **Sie müssen Natur und Umwelt respektieren und auf solidarische Weise mit ihnen umgehen.**
- 4) Es ist ebenso wichtig, neue Formen der **Leitung** von bzw. der Entscheidungsfindung in wirtschaftlichen Unternehmen zu entwickeln. Gegenwärtig werden unsere Initiativen der Sozialen Solidarischen Ökonomie noch zum überwiegenden Teil von Managern geleitet, die eine klassische betriebswirtschaftliche Ausbildung durchlaufen haben: So sind unter anderem Konkurrenzmechanismen, wie zum Beispiel die Bedeutung eines Logos, des eigenen Images und ähnlicher Verhaltensweisen in Abgrenzung zu anderen Unternehmungen leider auch in der ganzen assoziativen und kooperativen Welt präsent, die ich kenne

- 5) Ein weiteres Element, das ich zur Diskussion stellen möchte, ist ein anderer **Umgang mit Geld, den Banken und dem Profit**. Was machen wir mit dem Profit? Mit welchen Banken arbeiten wir zusammen? Wie nutzen wir Geld, Ersparnisse? Wir müssen anfangen zu begreifen, dass wir die Ressourcen für unsere unternehmerischen Tätigkeiten, sozialen Aktivitäten, Beziehungen, Netzwerke, Ausbildungsstrukturen selbst finden müssen und diese nicht mehr von privaten kommerziellen Unternehmen erbitten dürfen, die wir letztlich boykottieren wollen.

- 6) **Daher ist die Organisation in einem Netzwerk überlebenswichtig**. Das ist nicht einfach und ich stelle auch unter uns dabei große Schwierigkeiten fest! Wir haben über die Jahre eine Kultur entwickelt, die uns zur Verteidigung und Unterstützung unserer eigenen Aktivität zwingt, ohne die Fähigkeit bzw. das Bewusstsein entwickelt zu haben, dass grundsätzliche Veränderungen nur global und nicht individuell zu erreichen sind. Wir müssen insofern auch gegen unsere eigene Kultur ankämpfen und einsehen lernen, dass es nicht darum geht, eine einzelne Aktivität, wie zum Beispiel fairen Handel, zu unterstützen, sondern dass wir eine „andere mögliche Welt“ verwirklichen wollen. Dies kann nur das Ergebnis eines „wirklichen“ Netzwerkes sein, in dem einer dem anderen hilft und die verschiedenen Bereiche zusammenarbeiten: die Ökonomie mit dem Finanzwesen, mit dem Handel, mit der Kultur und der Bildung, mit der Politik, mit den Gewerkschaften...d.h. mit allen, die sich als „un partie de tout et non le tout“ (ein Teil des Ganzen, aber nicht das Ganze) betrachten.

- 7) **Schließlich die Öffnung nach Außen!** Auch wenn die konkrete Arbeit, das Erleben der täglichen Veränderungen, der Kampf um und die Suche nach Neuem, die Experimente auf der lokalen Ebene stattfinden, ist das Bewusstsein wichtig, dass das Wissen, die Erfahrungen und die erreichten Erfolge mit möglichst vielen Personen geteilt werden müssen, auch auf nationaler, kontinentaler und globaler Ebene!

Diese *sieben Verhaltensprinzipien bzw. Wertvorstellungen* sind für mich, ich wiederhole es noch einmal, sehr viel wichtiger als eine theoretische Definition der Sozialen Solidarischen Ökonomie.

Giovanni Acquati ist Präsident der International Association of Investors in the Social Economy / INAISE und europäischer Delegierter im Réseau Intercontinental de Promotion d'Economie Sociale et Solidaire/RIPESSE. Er war Gründer und langjähriger Vorsitzende von MAG 2, Mailand, der ersten Genossenschaft für Solidarische Finanzierungen in Italien sowie Mitbegründer der Banca Popolare Etica.

Mehr Informationen unter: www.inaise.org