

Soziale Unternehmen

1. Einführung

Die diesen Bericht vorlegende Arbeitsgruppe des Europäischen Netzwerks für ökonomische Selbsthilfe und lokale Entwicklung (vgl. Punkt 6) interessiert insbesondere die besondere Wirkungs- und Funktionsweise von sozialen Unternehmen, die in gewisser Weise als Sonderfall sozialer Wohlfahrtsorganisationen anzusehen sind: Ihre Besonderheit ist, Armut, Arbeitslosigkeit und soziale Ausgrenzung nicht sozialpolitisch, sondern sozialökonomisch anzugehen. Soziale Ziele werden durch ökonomische Aktivitäten realisiert, z.B. durch die Beschäftigung bzw. Unterbringung von sozial benachteiligten Bevölkerungsgruppen, durch die Bereitstellung sozialer Dienstleistungen für besondere Bevölkerungsgruppen bzw. Gebiete oder durch die Herstellung sozial-nützlicher Produkte.

2. Der Sektor Sozialer Unternehmen in Westeuropa

Der Sektor sozialer Unternehmen hat in Westeuropa eine breite Spanne und Vielfalt von Betätigungsfeldern und Organisationsformen hervorgebracht. Er umfaßt einerseits Firmen, z.B. Gesellschaften mit bürgerlicher Rechtsform, aber auch Vereine, Stiftungen und Fonds. Zu ihm gehören Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaften wie in Deutschland, Gemeinwesenunternehmen und -kooperativen (community businesses and community cooperatives) wie in Britannien, soziale Kooperativen (cooperativi sociale) wie in Italien, Wiedereingliederungsbetriebe (entreprises d'insertion) wie in Frankreich, Kooperativen für die regionale Entwicklung (samhells/by kooperativ) wie in Schweden sowie soziale Unternehmen und Kooperativen (cooperativas/impresas sociales) wie im Falle Spaniens.

All diese Unternehmen gehen auf die Initiativen intermediärer Organisationen¹ zurück, die von der Basis der zivilen Gesellschaft aus zur sozialen Wohlfahrt beitragen. Dieser Sektor hat eine Unzahl von Unterstützungsorganisationen in die Taufe gehoben: Forschungs- und Beratungsinstitute, Finanzierungsfonds und -banken, Entwicklungsagenturen sowie lokale, regionale, nationale und transnationale Netzwerke.

So unterschiedlich ihre Herkunft, so ähnlich sind dennoch die Zielsetzungen dieser Unternehmen in

Westeuropa. Unsere Arbeitsgruppe hat diese zu einer operationalen Definition zusammengefaßt:

3. Arbeitsdefinition »Soziale Unternehmen«

Folgende **Kennzeichen** zur Identifizierung von Gemeinsamkeiten aller sozialer Unternehmen wurden erarbeitet:

1) Soziale Unternehmen versuchen, spezifische **soziale Ziele durch ökonomische Betätigung** zu realisieren.

2) Es sind »not-for-profit«- Organisationen in dem Sinne, daß alle erwirtschafteten Überschüsse entweder in ökonomische Aktivitäten des Unternehmens investiert oder in anderer Weise so genutzt werden, daß sie den gesetzten sozialen Zielen des Unternehmens dienen.

3) Ihre Strukturen sind so angelegt, daß das gesamte Vermögen und der akkumulierte Reichtum des Unternehmens nicht Privatpersonen gehören, sondern daß sie treuhänderisch **zum Wohl derjenigen Personen oder Gebiete** verwaltet werden, welche als Nutznießer der sozialen Unternehmen bestimmt worden sind.

4) Ihre Organisationsstrukturen zielen auf gleiche Rechte für alle und ermutigen alle Beteiligten, auf **kooperativer Basis** zu arbeiten.

Ein weiteres Kennzeichen des Sektors der sozialen Unternehmen ist, daß er **die wechselseitige Kooperation** zwischen sozialen Unternehmen und anderen Organisationen der sozialen und lokalen Ökonomie fördert.

4. Zielsetzung, Probleme und Funktionen Sozialer Unternehmen

Ausgangspunkt und Auslöser dieser Unternehmensgründungen ist der gesellschaftliche Tatbestand sozialer Ausgrenzung von Menschen aufgrund von Armut und Arbeitslosigkeit, der sich in vielen Regionen Westeuropas zunehmend manifestiert und verfestigt. Dieser Gründungsanlaß hat zur Folge, daß die Zielsetzungen dieser Unternehmen von vornherein sozial bestimmt sind, aber auch, daß die Unternehmensziele der sozialen Zwecksetzung und der ökonomischen Betätigung in eins fallen. Es besteht also a priori die **Notwendigkeit eines integrierten Ansatzes**, wobei die Art und Weise der Integration je nach Unternehmen sehr unterschiedlich ausfällt. Gibt es gute Beispiele gelungener Integration, so stellt sich doch hin und wieder das Gefühl ein, daß z.B. soziale und ökonomische Ziele nebeneinander her oder auch gegeneinander verlaufen.

Die **Schaffung von Arbeitsplätzen als Mittel zur Bekämpfung sozialer Ausgrenzung** steht in der Re-

¹ Intermediäre Organisationen sind nicht-staatliche Agenturen, welche die Entwicklung der zivilen Gesellschaft unterstützen.

gel im Vordergrund der ökonomischen Aktivitäten. Dabei ist zwar an die Erzielung von Einkommen gedacht; oft sind diese Einkommen jedoch so gering (z.B. beim spanischen und französischen RMI²), daß sie ihre Beschäftigten nur auf unterem Niveau alimentieren. Dies ist oft auf Beschäftigungsprogramme zurückzuführen, die in der Regel keine höheren Entlohnungstarife zulassen.

Auf dieser Basis muß ein **breiteres Verständnis von ökonomischer Betätigung** entwickelt werden, in welchem das »Soziale« und das »Ökonomische« neu aufgefaßt werden: Ebenso, wie soziale Ziele in unseren Fällen nicht einfach politisch, sondern ökonomisch angegangen werden, ist das Verständnis der »Ökonomie« breiter als nur das traditionelle Ziel der Profiterzielung per se. Es geht um die Schaffung von Einkommen, um Befriedigung und Selbstbestätigung bei der Arbeit, um die **soziale und ökonomische Integration von Menschen** in den gesellschaftlichen Reproduktionsprozeß als ganzem. Damit stellt sich die Frage, ob und wie ein soziales Unternehmen, das ökonomisch am Rande agiert, weil es höhere soziale Kosten decken muß als normale Unternehmen, dazu in die Lage versetzt werden kann, Überschüsse zu erwirtschaften, die dem Unternehmen bzw. dem Gemeinwesen, in welchem es tätig ist, zugutekommen.

Hier spielen – wie das italienische Beispiel zeigt³ – **die politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen**, die das Handlungsfeld solcher Unternehmen abstecken, eine bedeutende Rolle. Sowohl die Zuschussung sozialer Zusatzkosten wie auch die Bevorzugung bei der Auftragsvergabe sind für soziale Unternehmen von hoher Bedeutung. Schon die Anerkennung dieser Unternehmen als solche, evtl. durch eine eigene Gesetzgebung, spielt z.B. bei der Akquisition von Subventionen, die normalerweise Unternehmen des privaten Sektors vorbehalten sind, eine entscheidende Rolle. Andererseits können allzu inflexible Gesetzgebungen die Handlungsmöglichkeiten von sozialen Unternehmen auch erheblich einschränken.

Soziale Integration bezieht sich in den allermeisten Fällen auf im vorhinein bestimmte Zielgruppen, während der **gebietsbezogene Ansatz** seltener vorherrscht. Die Zielgruppen von Beschäftigungsmaßnahmen sind dann oft besonders Benachteiligte, wie Menschen mit Behinderungen, ehemals Drogenabhängige oder Straftatlassene, Obdachlose, Langzeitarbeitslose, Frauen usw.

So sehr diese Opfer sozialer Ausgrenzung der In-

tegration in den Arbeitsprozess bedürfen, so bedrohlich ist auch die **Gefahr der Ghettoisierung sozialer Unternehmen** in der Ökonomie. Dies kann mit der Ghettoisierung der Zielgruppe im Betrieb einhergehen. Es besteht ohne Zweifel die Gefahr, daß homogene Gruppen in einer Art »Arbeitshaus« aufbewahrt und zwangsweise zur Arbeit angehalten werden und dabei nicht einmal ein halbwegs anständiges Auskommen erhalten. Für die Unternehmen selbst ist es ebenfalls wichtig, eine 'gesunde Mischung' von Menschen mit Handicaps, sozial Benachteiligten, aber auch von 'normalen' Beschäftigten bzw. Mitarbeitern zu beschäftigen. Dies ist nicht nur wichtig, um den wirtschaftlichen Anforderungen genügen zu können, sondern auch, um die Segregation von Benachteiligten in der Gesellschaft nicht im Betrieb zu reproduzieren.

5. Wie Soziale Unternehmen besser gefördert werden können

Die sozialen Auswirkungen (impacts) der Aktivitäten sozialer Unternehmungen sind noch nicht hinreichend untersucht und demonstriert. Soziale Kostenrechnungen und Rechnungsprüfungen wären hierzu erforderlich (vgl. die social audits der community businesses in Schottland).

Ebenso dringlich ist die **Erarbeitung von Strategien** zur

1. Initiierung und
2. Entwicklung bzw. Verbreiterung sozialer Unternehmen.

In diesem Zusammenhang ist die Schaffung **geschützter Märkte** für soziale Unternehmungen zu diskutieren. Des weiteren hat sich eine Notwendigkeit der **Dezentralisierung von Unternehmen** herausgestellt, um auf die Bedürfnisse der Klienten bzw. Produzenten und Konsumenten/Nutzer besser eingehen zu können.

Weitere Erkenntnisse aus der vertieften Auswertung unserer Studien werden nachfolgend dargestellt:

Die Rolle **intermediärer Organisationen** ist in Zusammenhang mit der Stabilisierung dieses Sektors von außerordentlicher Bedeutung. Associations Intermédiaires übernehmen vielfach in Frankreich diese Funktion.

Die **kurz- und langfristigen Perspektiven** sozialer Unternehmen müssen identifiziert, umgesetzt und stabilisiert werden. Hierbei spielen **Finanzierungsstrategien** eine herausragende Rolle. Zu diesem Zweck wurden in Italien Finanzierungsorganisationen und in Schottland Entwicklungsfonds eingerichtet.

Die **Professionalisierung** des Sektors trägt ebenfalls zu seiner langfristigen Überlebensfähigkeit bei. Einige Arbeitnehmer von Beschäftigungsgesell-

² Frz.: Revenue Minimum d'Insertion (staatlich garantiertes Mindesteinkommen)

³ Vgl. die ausführlichen Länderberichte

schaften in Deutschland sind qualifiziert genug, um selbst Produktentwicklungen zu betreiben.

Auf der europäischen, nationalen und lokalen / regionalen Ebene wären wünschenswert

- ein der Gründung und Entwicklung sozialer Unternehmen förderlicher Rechtsrahmen;
- eine optimale Kooperation innerhalb des Sektors der sozialen Unternehmen und
- positive Beziehungen zu den anderen Sektoren.

6. Liste der am Projekt beteiligten Partner

- Community Business Scotland Ltd.
Kay CALDWELL
John PEARCE
Kontakt:
John Pearce
East Broomhill, Harburn
West Calder
GB-West Lothian
EH55 8RE
- IRED Nord (Innovations et Reseaux pour le Développement)
Maria Teresa COBELLI (Coordinator)
Gianfranco MAROCCHI
Graziano MAINO
Sandro GUIGLIA
Kontakt:
Maria Teresa Cobelli
IRED NORD
Piazza Vittorio Emanuele II, 31
I-00185 Roma
- Mitthögskolan i Östersund
Regional Policy and Rural Development
Aif RONNBY
Bosse OLSSON
Kontakt:
Bosse Olsson
Glaedjensgrend 7
S-83155 Östersund
- Technologie-Netzwerk Berlin e.V.
Karl BIRKHÖLZER
Günther LORENZ (Projektkoordinator)
Kontakt:
Technische Universität Berlin
Günther Lorenz
IFG Lokale Ökonomie
Skr. FR 4-8,
Franklinstr. 28/29
D-10587 Berlin

- ADILE
Dominique WITTMER
Josiane PODSIADLO
Kontakt:
Dominique Wittmer, Maire
52, Rue Principale
F-67510 Obersteinbach
- Gabinet d'Estudis Socials
Jordi ESTIVILL
Joaquim AIGUABELLA
Kontakt:
Joaquim Aiguabella
GES
Aragó 281, 2n, 2a
E-08005 Barcelona

Weitere Informationen zum Europäischen Netzwerk für ökonomische Selbsthilfe und lokale Entwicklung erhalten Sie von

Anna Rohleder,
Technologie-Netzwerk Berlin e.V.
Wiesenstr. 29
D-13357 Berlin
Telefon (030) 31 42 67 40