

Social Entrepreneurship und Soziale Ökonomie

Gemeinsamkeiten und Unterschiede

Einführung

Der Begriff der Sozialen Ökonomie wird hier vor dem europäischen Hintergrund historisch abgeleitet und mit dem neueren Begriff ‚Social Entrepreneurship‘ kontrastiert. Während der Begriff der ‚Économie Sociale‘ im romanischen Sprachraum zur Zeit der Wende zum 20. Jahrhundert geprägt wurde, ist ‚Social Entrepreneurship‘ eine Schöpfung der neueren Zeit aus dem angloamerikanischen Raum. Beide Begriffe und ihre Ausformungen in Deutschland beruhen auf unterschiedlichen zivilgesellschaftlichen Strömungen. Ihre historischen Hintergründe werden kursorisch beleuchtet. Ich behandle dieses Thema in folgenden Abschnitten:

1. Begriffsentwicklung Social Entrepreneurship und Soziale Ökonomie
2. Strömungen Sozialer Ökonomie in Deutschland
3. Gemeinsamkeiten und Unterschiede

1. Begriffsentwicklung Social Entrepreneurship und Soziale Ökonomie

Der Begriff "Soziale Ökonomie" wurde in Deutschland erstmals in den neunziger Jahren des letzten Jahrhunderts im Rahmen transnationaler Forschungsprojekte und vor dem Hintergrund internationaler Projekte und Programme aufgebracht. Während die Soziale Ökonomie in vielen Ländern Europas auf eine lange Tradition zurückblicken konnte und sich in jedem Land unterschiedlich ausprägte, wurde ihre Geschichte und Empirie erst in den 90er Jahren in Deutschland in den Blickpunkt gerückt.

- ‚Social Entrepreneurship‘ ist eine Schöpfung der neueren Zeit aus dem angloamerikanischen Raum (1980er Jahre), beeinflusst u.a. von Bill Drayton, Muhammed Yunus (Yunus, 2008) und der Social Business Initiative (EC, 2011)
- Soziale Ökonomie wird vor dem europäischen Hintergrund der ‚Familie der Économie Sociale‘ geprägt, v.a. im romanischen Sprachraum des 19. Jahrhundert. Zuerst Charles Dunoyer, dann Charles Gide, haben diesen Begriff kreiert (Gide, 1823).

Beide Begriffe gehen auf unterschiedliche Strömungen der Praxis, Debatte und Politik in verschiedenen historischen Situationen zurück.

Grundlegende Ausgangsthese ist, dass diesen beiden Gedankenmodellen und Praktiken teils gemeinsame und zum Teil unterschiedliche sozialökonomische Konzepte zugrunde liegen. Ihre Gemeinsamkeiten und Unterschiede werden in der Folge dargelegt.

Gegenwärtig wird Soziale Ökonomie von internationalen Organisationen folgendermaßen definiert:

Die Definition der Europäischen Kommission lautet:

The social economy encompasses a variety of businesses, organisations and different legal entities. They share the objective of systematically putting people first, producing a positive impact on local communities and pursuing a social cause.

https://single-market-economy.ec.europa.eu/sectors/proximity-and-social-economy/social-economy-eu_en

Die Definition der OECD wählt eine ähnlich lautende Definition:

Social economy organisations traditionally refer to the set of associations, cooperatives, mutual organisations, and foundations whose activity is driven by values of solidarity, the primacy of people over capital, and democratic and participative governance.

<https://www.oecd.org/employment/leed/social-economy.htm>

Ashoka und Yunus formulieren mit Rückgriff auf Drayton den Begriff Social Entrepreneurship ebenfalls vor internationalem Hintergrund (Yunus, 2008):

„Jeder, der ein Sozialunternehmen ins Leben ruft und betreibt, ist ein sozialer Entrepreneur.“ Yunus 2008, 39

„Dazu brauchen wir ein anderweitiges Unternehmen, das Ziele verfolgt, die über die Gewinnmaximierung hinausgehen – ein Unternehmen, das sich ausschließlich der Aufgabe widmet, soziale und Umweltprobleme zu lösen.“ Yunus 2008, 25

In der europäischen und neuerdings in der deutschen Diskussion wird statt des Begriffs der Sozialen Ökonomie oft auch „Sozial-Solidarische Ökonomie“ gebraucht (UN TFSSE 2020). Hier gebrauchen wir jedoch den Begriff der „Sozial-Solidarischen Ökonomie“, um sozial-solidarische Unternehmen der Sozialen Ökonomie von Unternehmen des Social Entrepreneurship zu unterscheiden.

2. Strömungen Sozialer Ökonomie in Deutschland

In einem transnationalen Projekt der Interdisziplinären Forschungsgruppe Lokale Ökonomie wurden soziale Unternehmen in der Sozialen Ökonomie folgendermaßen bestimmt:

„Es handelt sich um privatrechtlich verfasste Wirtschaftsunternehmen zur Realisierung sozialer und / oder gemeinwesenbezogener Zielsetzungen.

Sie entstehen aus Formen der Selbstorganisation bzw. Selbsthilfe von Bürgern, die sich von Risiken in der sozialen, ökologischen und wirtschaftlichen Situation und/oder Mängeln in der Versorgung mit Gütern und Dienstleistungen betroffen fühlen.

Ihr wirtschaftliches Handeln ist den sozialen und/oder gemeinwesenbezogenen Zwecken untergeordnet (oder zumindest gleichgestellt) und folgt dem Prinzip des ‚Not-For-Private-Profit-Distributing‘.

Das unternehmerische Handeln geht von einer gemeinschaftlichen, kollektiven oder kooperativen Basis aus“.

(Birkhölzer et al. 1999, 13)

Demzufolge sind folgende Eckpunkte kennzeichnende Merkmale des Sektors:

- Vorrang sozialer und / oder gemeinwesenbezogener Zielsetzungen,
- bürgerschaftliches unternehmerisches Engagement,
- gemeinwirtschaftliche Gewinnverwendung und
- kooperative Organisationsformen.

(Lorenz, 2008a)

Soziale Unternehmen in der Sozialen Ökonomie sind das Ergebnis sozialer Bewegungen, die ihre Ziele ökonomisch umsetzen. Die transnationale Forschung macht deutlich, dass zwischen den Ländern, als auch innerhalb dieser, große Diversität und Divergenz besteht. Dies ist sowohl auf unterschiedliche historische Entwicklungen der Strömungen selbst als auch auf deren unterschiedliche Rahmenbedingungen zurückzuführen.

Empirisch haben wir im Rahmen unserer Forschung folgende spezifische Strömungen der Sozialen Ökonomie in Deutschland vorgefunden (dabei fokussieren wir uns hier in der Charakterisierung auf die Kriterien der sozialen Ziele, der Gewinnverwendung und der Governance):

Soziale Unternehmen der

1. Genossenschaftsbewegung,
2. Wohlfahrtsorganisationen,
3. Stiftungen,
4. ideellen Vereinigungen,

und neuerdings (20. Jh.):

5. Inklusionsunternehmungen benachteiligter Gruppen,
6. Freiwilligendienste bzw. -agenturen,
7. Alternativ-, Frauen- und Umweltbewegung,
8. Selbsthilfebewegung,
9. Soziokulturelle Zentren,
10. Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaften,
11. Tauschsysteme auf Gegenseitigkeit,
12. Nachbarschafts- und Gemeinwesenökonomieinitiativen
13. des **Social Entrepreneurship**

Wir greifen hier im Wesentlichen auf die empirischen Erhebungen von Birkhölzer, 2015 und 2016, und die Ausführungen von Lorenz, 2008 zurück.

Aus Platzgründen können wir hier nicht auf alle dreizehn Strömungen eingehen.

Als Erläuterung muss hier hinzugefügt werden, dass wir von einem Ökonomiebegriff ausgehen, der Wirtschaften als „Allokation von Ressourcen“ (volkswirtschaftliche Interpretation) bzw. als „Befriedigung von Bedürfnissen“ (betriebswirtschaftliche Version) ausgeht. Insofern umfassen die wirtschaftlichen Aktivitäten in einem Unternehmen monetär und nichtmonetär vermittelte Aktionen. Dies kann z.B. bedeuten, dass es soziale Unternehmen gibt, die teilweise oder gänzlich auf „ehrenamtlicher“ (genauer: freiwillig unbezahlter) Arbeit beruhen.

Genossenschaften

Genossenschaften wurden ursprünglich gegründet, indem sie ihre Mitglieder dahingehend förderten, Armut und soziale Ausgrenzung durch wirtschaftliche Selbsthilfe zu bekämpfen, Landwirtschafts-, Arbeiter-, Wohnungs-, Konsum- und Spargenossenschaften hatten das Ziel, bezahlbaren Wohnraum sowie bezahlbare oder gesunde Konsumgüter herzustellen und zu vertreiben. Selbstverwaltung und demokratische Entscheidungsfindung sind ein verfassungsmäßiger Bestandteil aller Genossenschaften. Ihr Prinzip lautet: Ein Kopf – eine Stimme, unabhängig von der Höhe der Einlage. Die meisten Genossenschaftsbanken, aber auch einige große Wohnungs-, Einzelhandels- und Landwirtschafts-genossenschaften, haben

ihren demokratischen Charakter auf Grund mangelnder Partizipation der Mitglieder in oftmals großen Organisationen verloren.

In der neueren Entwicklung sind soziale Ziele wieder in den Vordergrund gerückt und haben zu einer Welle neuer Genossenschaften geführt, z.B. "soziale Genossenschaften" (z.B. Seniorengenossenschaften), aber auch "Dorf- oder Nachbarschaftsgenossenschaften". In jüngster Zeit kam es zu einem Boom neuer "Energiegenossenschaften" die auf ein gerechtes und bezahlbares Energiesystem abzielen, das auf erneuerbaren Energien basiert (Degens, Lapschies, 2021).

Nutznießer und Mitglieder (Produzenten und Konsumenten bzw. ‚Prosumenten‘ - Flieger, 2016) waren ursprünglich die gleichen Personen, und Genossenschaften wurden (und werden bis heute) gegründet, um ein angemessenes Einkommen und einen angemessenen Lebensunterhalt für die Benachteiligten zu schaffen. In diesen Fällen wird der Gewinn überwiegend für soziale Zwecke ausgegeben. In den zwanziger Jahren des letzten Jahrhunderts hatten die Genossenschaften in Deutschland die Regel, einen Teil des Gewinns an Nichtmitglieder auszugeben. Die Reform des Genossenschaftsgesetzes ermöglichte die Einbeziehung gemeinwohlbezogener Zielsetzungen in deren ökonomische Aktivitäten.

Vereine auf Gegenseitigkeit

In gewisser Hinsicht können soziale Wohlfahrtsunternehmen als Vereine auf Gegenseitigkeit gesehen werden, denn auf der Grundlage des „Subsidiaritätsprinzip“ geht es darum, soziale Dienstleistungen als nicht-staatliche (quasi-staatliche) Dienste anzubieten. Sie sind unabhängig vom Staat, aber oft von hierarchischen Organisationen wie Kirchen kontrolliert. Eine eigene Gruppe, die dem Paritätischen Wohlfahrtsverband („der Paritätische“) angehört, sind mitgliederbasierte und von Mitgliedern kontrollierte Vereine. Der Großteil der Einnahmen kommt jedoch aus öffentlichen Quellen – in der Regel nicht in Form von Subventionen oder institutionellen Mitteln (wie Universitäten oder anderen öffentlichen Einrichtungen), sondern als Bezahlung für bestimmte Dienstleistungen. Darüber hinaus haben die meisten Wohlfahrtsorganisationen in den letzten Jahrzehnten neue Wirtschaftsaktivitäten aufgenommen, um zusätzliche Einnahmen aus privaten Quellen zu generieren. Diese Strategie eines finanziellen Mix von Einkommen aus verschiedenen Quellen ist zu einem Merkmal von mehr oder weniger allen Arten von sozialen Unternehmen geworden. Gemeinnützig handelnd müssen sie 100 % ihres Gewinns für ihre sozialen Ziele ausgeben.

Anders als in Frankreich, wo ‚*mutualités*‘ als Bestandteil der traditionellen ‚*Économie Sociale*‘ gelten, gilt dies für die Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit (VvaG) nur bedingt. 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. Die darüber hinaus gehenden privaten Versicherungen sind unserer Ansicht nach eher kommerzielle Unternehmungen und sehen sich selbst auch nicht als soziale Unternehmen.

Stiftungen

Wie auch bei den anderen Organisationen der traditionellen *Économie Sociale* erfüllen nicht alle Stiftungen des öffentlichen oder Privatrechts die Kriterien sozialer Unternehmen. Als Stifter treten neben natürlichen Personen und Personengesellschaften auch die Kirche und

der Staat auf. Per Definition müssen sie 100% für ihr Gesamtziel ausgeben, wenn es sich um ein soziales Ziel handelt. Formalrechtlich nicht-staatlich, stehen sie i.d.R. unter der Kontrolle des/der Gründer(s) bzw. seiner Vorgaben und sind i.d.R. nicht offen für andere Stakeholder. Stiftungen beschränken sich in der Regel auf Spenden und Finanzdienstleistungen, aber einige (sogenannte "operationale Stiftungen") entwickeln eigene Projekte und andere wirtschaftliche Aktivitäten, insbesondere die in jüngster Zeit wachsende Zahl von "Bürgerstiftungen".

Ideelle Vereinigungen

Als die Rechtsform eines eingetragenen Vereins (e.V.) im 19. Jahrhundert durch das Bürgerliche Gesetzbuch / BGB eingeführt wurde, wurden die Ziele dieser Organisationsform als "idealistisch" bzw. "nicht-ökonomisch" (daher der Name) verstanden. Dies hat sich dramatisch geändert, da die Mehrheit der sozialen Unternehmen in der BRD heute den Status eines Vereins verwendet. Allerdings gibt es eine verschwindend geringe Anzahl von Wirtschaftsvereinen in Deutschland (Ausnahmeparagraf §22 BGB). Um rechtliche Probleme zu vermeiden, teilen 'ideelle' Vereine ihre Finanzerklärungen in einen "idealistischen" Teil entsprechend ihrer Mission (für den sie steuerfreie Spenden annehmen können) und einen "unternehmerischen" Teil (als "Zweckbetrieb" oder „wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb“), um zusätzliche Einnahmen für ihre Gesamtziele zu erzielen.

Sie unterliegen einer demokratischen Entscheidungsfindung, insofern sie von den Mitgliedern kontrolliert und per Gesetz offen für alle sind, die ihre übergeordneten Ziele unterstützen wollen. Die Rechtsform (e.V.) beinhaltet nicht notwendigerweise auch eine soziale oder gemeinschaftsorientierte Zielsetzung der Vereine. Dies ist nur gewährleistet, wenn sie als "gemeinnütziger Verein / g.e.V. bzw. e.V. (gn.)" eingetragen sind. Ob diese als soziale Unternehmen identifiziert werden können, hängt von ihren allgemeinen Satzungszielen ab. Alle Vereine müssen ihre Einnahmen für ihre Gesamtziele ausgeben, während die gemeinnützigen Vereine im Sinne der Abgabenordnung (§52ff. AO) verpflichtet sind, sie explizit "für das Gemeinwohl" auszugeben. Im Gegenzug bietet dies bestimmte Steuerbefreiungen für die Organisation, deren Mitglieder und Spender.

Inklusionsbetriebe

Diese ehemals „Integrationsbetriebe“ genannten sozialen Unternehmen integrieren ausgegrenzte Menschen in den Arbeitsmarkt, durch die Eingliederung von Menschen mit Behinderung in Beschäftigung. Der Status eines Inklusionsbetriebs bietet eine zusätzliche Förderung für die Beschäftigung von Schwerbehinderten (sog. "Minderleistungsausgleich", nach dem Gesetz für die Schwerbehindertenausgleichsabgabe gemäß § 160 SGB IX). Dies ist eine der wenigen Ausnahmen, bei denen soziale Unternehmen offiziell von der Regierung unterstützt werden. Anders als „Werkstätten für behinderte Menschen“ (WfbM) arbeiten Menschen in Inklusionsbetrieben gleichberechtigt mit Personen ohne Behinderungen in einem Beschäftigungsverhältnis zusammen. Mindestens 30% der Beschäftigten müssen einen Grad der Behinderung von mindestens 50% aufweisen. Die Gewinne dieser Unternehmen müssen zu 100% für das Gesamtziel verwandt werden.

Beide sind formal unabhängig vom Staat, die älteren "geschützten Werkstätten", die von traditionellen Wohltätigkeitsorganisationen organisiert werden, wie auch zunehmend Organisationen, die auf Mitgliedschaft beruhen und ihre Klienten voll einbeziehen.

Freiwilligendienste und –agenturen

Ihre Ziele sind die Förderung und Entwicklung des bürgerschaftlichen Engagements. Sie bieten Dienstleistungen sowohl für Freiwillige auf der Suche nach Arbeitsmöglichkeiten als auch für soziale Unternehmen an, die zusätzliche Hilfe suchen. Sie finanzieren sich durch Spenden und Gebühren. Teilweise können sie auch auf öffentliche Förderungen zurückgreifen. Sie können notwendige und wertvolle Vermittlungsleistungen für den Sektor der sozialen Unternehmen erbringen. Ihre Governance ist geprägt durch die Unabhängigkeit vom Staat, sie sind mitgliedschaftsbasiert und offen für andere Stakeholder.

Selbstverwaltete Betriebe von Alternativ-, Frauen- und Ökobewegungen (Alternativ-, Frauen- und Umweltbetriebe')

Hervorgegangen aus der Jugend- und Studentenbewegung in den sechziger Jahren des letzten Jahrhunderts hatten diese Unternehmen zwei Aufgaben: einerseits die Einführung nicht-hierarchischer demokratischer Strukturen im wirtschaftlichen Bereich ("Selbstverwaltung"), andererseits die praktische Lösung vernachlässigter sozialer, kultureller und ökologischer Probleme. Per Definition handelt es sich hier um Unternehmungen („Betriebe“) mit sozialen Zielen.

In ihrer Hochzeit galt es als selbstverständlich, dass jedes Einkommen für die Gesamtziele ausgegeben werden musste, aber es wurde nicht zur Pflicht gemacht. Sobald reale Gewinne erwirtschaftet wurden, mussten Entscheidungen getroffen werden: Einige führten eine neue interne Satzung als gemeinnützige Gesellschaften ein und wurden zum Ausgangspunkt einer neuen Art von sozialen Unternehmen in Deutschland, andere entwickelten sich zu traditionellen kommerziellen Unternehmen. Obwohl nicht verpflichtend, nutzen die meisten dieser Unternehmen kooperative Strukturen (z.B. als „Kollektivbetriebe“).

Selbsthilfeunternehmen

Selbsthilfeinitiativen versammeln sich um unerfüllte Bedürfnisse oder ungelöste Konflikte in fast allen Teilen der Gesellschaft. Sie gründen sich und agieren oft als informelle Gruppen; wirtschaftliche Aktivitäten stehen zumindest am Anfang nicht im Vordergrund. Dennoch müssen sie, um ihre Aufgabe zu erfüllen, Einkommen generieren und notwendigerweise mit wirtschaftlichen Aktivitäten beginnen, wobei sie oft informell oder in der Schattenwirtschaft verbleiben. Obwohl diese Aktivitäten meist versteckt oder unsichtbar sind, haben sie wirtschaftliche und soziale Auswirkungen (*„impact“*), die oft vernachlässigt werden. De facto, entsprechend ihrer Mission, verfolgen sie soziale Ziele. Da die meisten von ihnen ohne ausreichende materielle oder finanzielle Ressourcen bei Null anfangen müssen, ist die Verteilung der Gewinne nicht ihr erstes Problem, während eine bestimmte Art der sogenannten "Selbstausbeutung" auf dem Spiel steht und viel unbezahlte Arbeit investiert werden muss, um auf die Beine zu kommen. Sie sind i.d.R. mitgliederbasierte Initiativen mit kollektiver Entscheidungsfindung.

Da sowohl die formellen als auch die informellen Selbsthilfeunternehmen aus sozialen Problemen oder Konflikten heraus entstehen, können Selbsthilfeinitiativen als Indikatoren für die relevantesten sozialen Probleme oder Konflikte im Land sowie in den Gemeinden verstanden werden. Sie befassen sich mit Kinderbetreuung, Altenpflege, Bildungsfragen im Allgemeinen, Gesundheitsproblemen, Migration, ethnischen Minderheiten, Obdachlosigkeit, Langzeitarbeitslosigkeit, gesunder Ernährung, bezahlbarem Wohnraum, Verschmutzung der Luft, des Wassers und der Umwelt im Allgemeinen.

Nachbarschafts- und Gemeinwesenbetriebe

Ihre Ziele sind die Umstrukturierung der lokalen Wirtschaft und Stärkung der lokalen Wirtschaftsentwicklung in Gebieten mit wirtschaftlichen Krisenerscheinungen oder benachteiligten Quartieren vor dem Hintergrund wachsender sozialer Segregation in städtischen und ländlichen Gebieten. Als Betriebe sind sie per Definition wirtschaftliche Unternehmungen. Entsprechend ihrer Mission als Selbsthilfeinitiativen von und für die ganze Gemeinschaft werden die Gewinne nicht privat angeeignet.

Ob als Stadtteilbetrieb oder Dorfgemeinschaft, sind sie mitgliedschaftsbasierte Organisationen mit einem Multi-Stakeholder-Ansatz, die oft als lokale Partnerschaften unter Beteiligung lokaler Behörden und privater Unternehmen organisiert sind. Zu ihnen gehören u.a. auch die soziokulturellen Einrichtungen, darunter Mehrgenerationenhäuser und in geringerem Maße Familienzentren.

Social Entrepreneurship

Ein weiteres Milieu, das in den letzten zehn Jahren unter den Überschriften „Social Entrepreneurship“ und „*social enterprises*“ bzw. „*social start-ups*“ entstanden ist, entstand aus der Bewegung für „*Social Entrepreneurship*“. Sie basieren mehrheitlich auf dem US-amerikanischen Konzept des „philanthropischen“ Unternehmens und betonen staatliche Unabhängigkeit sowie eine stärkere Geschäftsorientierung. Vielfach greifen sie auf Unterstützung des traditionellen Unternehmenssektors zurück. Sie treten mit starker Marktorientierung, in der Tradition des (nordamerikanischen) philanthropischen Unternehmertums, auf. Gleichzeitig greifen sie vielfach in der Praxis auch auf öffentliche Förderung zurück. Sie intendieren die Lösung gesellschaftlicher Probleme durch wirtschaftliches Handeln (*purpose*), mit besonderem Fokus auf soziale Innovationen und deren *impact*. Die Gewinnausschüttung wird unterschiedlich gehandhabt; sie ist abhängig von der Entscheidung der Unternehmer. Im Vordergrund steht die Förderung der dominanten Rolle des Einzelunternehmers (statt kollektivem Unternehmertum).

3. Gemeinsamkeiten und Unterschiede

Die für alle diese Strömungen und Organisationen zutreffende sozialunternehmerische Orientierung hat ihre Ursache in den Mängeln und Fehlern des traditionellen Wirtschaftssystems, das externe soziale Kosten verursacht.

„Hier lehrt uns ein Blick sowohl in die eigene Geschichte als auch in die Kultur anderer Länder, dass die Gründung Sozialer Unternehmungen stets von Sozialen Bewegungen oder Bürgerinitiativen ausgegangen ist. Soziale Unternehmungen können deshalb zu Recht als Teil der Zivilgesellschaft oder Ausdruck bürgerschaftlichen Engagements angesehen werden. Andererseits führt bürgerschaftliches Engagement nicht zwangsläufig zu Sozialen Unternehmungen. Solche entstehen erst dann, wenn sich zivilgesellschaftliches Engagement und unternehmerische Initiative zusammenfinden, oder anders ausgedrückt, wenn die Akteure die Realisierung ihrer Zielsetzungen nicht oder nicht mehr ausschließlich von anderen erwarten, sondern zu ökonomischer Selbsthilfe greifen. Verallgemeinert ergibt sich daraus die These, dass die soziale Unternehmenskultur aus einer Verbindung von sozialem und/oder gemeinwesenbezogenem Engagement und wirtschaftlich rationalem Handeln als in der Regel gemeinschaftlich handelnde Unternehmer entsteht.“ Birkhölzer, K. IN: Lorenz, G. 2008a, 21f.

Soziale Unternehmen sind keine Neuheit. Sie sind während der europäischen Industrialisierung im 19. Jahrhundert entstanden (obwohl die Form der Genossenschaft schon auf das Mittelalter zurück geht). Die neuen sozialen Bewegungen in der 2. Hälfte des 20. Jahrhunderts sind von den aktuellen Wirtschafts- und Finanzkrisen befeuert worden. Die Soziale Ökonomie mit ihren sozialen Unternehmen einschließlich des Social Entrepreneurship reagieren auf diese Krisen- oder Mangelsituationen. Dies ist ihre Gemeinsamkeit.

Ihre Unterschiede kann man idealtypisch an drei Fragestellungen verdeutlichen:

- Wie werden die Ziele definiert?
Während die Social Entrepreneurs mehr auf allgemein gesellschaftliche (*societal*) Herausforderungen ausgerichtet sind, wollen die Unternehmen der Sozial (Solidarischen) Ökonomie eher auf konkrete soziale (*social*) Probleme reagieren.
- Welche Entscheidungsstrukturen liegen vor?
Beim Social Entrepreneurship-Konzept ist es zweitrangig, ob Profite privat angeeignet und wie Unternehmensentscheidungen getroffen bzw. wie Eigentumsstrukturen organisiert werden. Die Sozial-Solidarische Ökonomie betont hingegen partizipative, kollektive bzw. kooperative Governance bzw. entsprechendes Management.
- Wie werden die Überschüsse (Profite) verwendet?
Die Prämisse der zumindest überwiegenden Rückführung der Überschüsse in die sozialen Ziele des Unternehmens ist bei den sozial-solidarischen Unternehmen mehr als bei den Social Entrepreneurs vorrangig.

Soziale Unternehmen (unter Einschluss derer des Social Entrepreneurship) unterscheiden sich von den traditionellen profit- oder renditeorientierten Unternehmen. Innerhalb des Sektors der Sozialen Ökonomie können neben diesen Gemeinsamkeiten somit auch Unterschiede der sozial-solidarischen zu den Akteuren des Social Entrepreneurship ausgemacht werden.

Gerade in unseren Zeiten multipler Krisen und Kriege sind holistische Ansätze von zivilgesellschaftlichen Initiativen unter Einbeziehung der unmittelbar Betroffenen von besonderer Bedeutung. Ein Beispiel hierfür aus der Sozialen Ökonomie sind die Organisationen der Solidarischen Landwirtschaft (*Community-supported Agriculture / CSA*), die als Basisinitiativen die Versorgung der Bevölkerung mit gesunden Lebensmitteln verbinden mit der Aufwertung landwirtschaftlicher Aktivitäten und einer ökologischen Wirtschaftsweise, die ländliche Regionen wieder attraktiver macht.

Dieses Beispiel macht deutlich, wie sich diese Unternehmensform von der des Social Entrepreneurship unterscheidet. Die Ziele ergeben sich aus einer sozialen Bewegung, welche eine gesunde Ernährung auf kooperativer Basis herstellt, Konsumenten und Produzenten (quasi in Personalunion) zusammenbringt. Die Entscheidungen und Eigentumsstrukturen basieren auf kollektiven Prinzipien; damit ist die private Aneignung der Überschüsse i.d.R. ausgeschlossen.

Nicht nur die Ziele sind sozial, sondern die Wirtschaftsweise selbst folgt sozialen Prinzipien. Diese spiegeln sich in den Grundwerten und der Governance (partizipativ, kollektiv bzw. kooperativ) sozial-solidarischer Unternehmen wider.

Unterschiede zwischen den sozial-solidarischen und den Akteuren des Social Entrepreneurship lassen sich bei allen Gemeinsamkeiten demnach folgendermaßen bestimmen: Während ‚Social Entrepreneurs‘ ihren Fokus auf Zweck (*„purpose“*) und Wirkung

(,impact') legen, richten sich die Aktivitäten der Sozialen (Solidarischen) Ökonomie darüber hinaus prioritär auf soziale Ziele, praktizieren deren Unternehmen vorwiegend demokratisches Management und verwenden ihre Überschüsse weitgehend für den sozialen Unternehmenszweck.

Quellen

Birkhölzer, K. (2015). *Social enterprise models in Germany*
<https://static1.squarespace.com/static/5652bb12e4b03de1acada41c/t/5821c7da893fc002c498c9ca/1478608864053/Social+Enterprise+Models+in+Germany.pdf>

Birkhölzer, K. (2016). *Soziale Ökonomie – eine zukunftsorientierte Wirtschaftsweise. Definition und Abgrenzungen*. Berliner Wirtschaftsgespräche, Themenbroschüre 2016, S. 25-27 (Berliner Wirtschaftsgespräche e.V.)

Birkhölzer, K. (2019). *Historische Entwicklung und Wirkungsanalyse sozialer Unternehmen in Deutschland*. https://www.socioeco.org/bdf_fiche-document-6182_de.html

Birkhölzer, K. et al. (1999). *The Employment Potential of Social Enterprises in 6 EU Member States. Research Report*. Publication series Local Economy No 31e. Technologie-Netzwerk Berlin

Birkhölzer, K. et al (2004). *Der Dritte Sektor. Partner für Wirtschaft und Arbeitsmarkt*, VS für Sozialwissenschaften

Birkhölzer, K. et al. (2009). *Lokale Soziale Ökonomie. Lern- und Studienmaterial. Ein europäisches Curriculum für Praktiker, Unterstützer und Multiplikatoren in sozialen Unternehmen*, Technologie-Netzwerk Berlin e.V. (www.cest-transfer.de)

Borzaga, C. (2023). *Let's talk science. In search of collaboration between public administration and the social economy*. REVES magazine #1, p 24-37

Bouchard, M.J., Rousselière / CIRIEC (2015). *The Weight of the Social Economy. An International Perspective*. Peter Lang

Commission européenne / Direction générale de l'emploi, des affaires sociales et de l'inclusion (2013): *Économie sociale et entrepreneuriat social. Guide de l'Europe sociale* Luxembourg Office des publications de l'Union européenne.

Evans, M. et al (2003). *CONSCISE / 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. www.conscise.info

Degens, Lapschies (2021). *Zivilgesellschaftliches Wirtschaften - Ein konzeptioneller Vorschlag*. Springer

EC, 2011. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. *Social Business Initiative - Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation*. COM(2011)682

Flieger, B. (2016) *.Prosumentenkooperation. Geschichte, Struktur und Entwicklungschancen gemeinschaftsorientierten Wirtschaftens in der Ernährungswirtschaft am Beispiel der Erzeuger-Verbraucher-Genossenschaften*. Metropolis

Gide, C. (1823).

Nouveau Traité d'économie sociale.

<https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k829268.r=Nouveau+trait%C3%A9+d'%C3%A9conomie+sociale,+ou+Simple+exposition+des+causes+sous+l'influence+desquelles+les+hommes+parviennent+%C3%A0+user+de+leurs+forces+avec+le+plus+de+libert%C3%A9,+c'est-%C3%A0-dire+avec+le+plus+de+facilit%C3%A9+et+de+puissance.langEN>

Laville, J.-L. et al (2020). *Du social business à l'économie solidaire. Critique de l'innovation sociale*. éditions érès

Lorenz, G. (2008a). *Der Beitrag sozialer Unternehmen zur Lokalen Ökonomie. Bildungsmaterialien*. Technologie-Netzwerk Berlin

Lorenz G. (2008b) *Soziale Ökonomie in Berlin – Bündnisbildung und Mapping*. In: Clarita Müller-Plantenberg (Hrsg.): *Der Bildungsprozess beim Aufbau der Solidarischen Ökonomie*. (university press Kassel), S. 15 – 27

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

Priller, E. et al. (2012). *Dritte-Sektor-Organisationen heute*. Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung

EMES (2013 -2020) Research Network for Social Enterprise. *International Comparative Social Enterprise Models Project. (ICSEM Project)*. <https://emes.net/research-projects/social-enterprise/icsem-project-home/>

United Nations Interagency Task Force on Social and Solidarity Economy / UNTFSSSE, 2022. *Advancing the-2030 Agenda through the Social and Solidarity Economy*. <https://unsse.org/wp-content/uploads/2022/09/Advancing-the-2030-Agenda-through-the-Social-and-Solidarity-Economy-UNTFSSSE-2022.pdf>

Yunus, M (2008). *Die Armut besiegen*. Carl Hanser