

## **Neue Nutzungsstrategien und Soziale Ökonomie**

*Karl Birkhölzer,*

Zentrales Thema dieses Workshops ist die Frage nach der Anschlussfähigkeit und den Widersprüchen von Neuen Nutzungsstrategien mit bestehenden ökonomischen Strukturen. Das bedeutet, dass zunächst erst einmal geklärt werden muss, von welchen ökonomischen Strukturen die Rede ist bzw. wie diese sich gegenwärtig entwickeln. Dazu entfaltet der Beitrag ein mehrdimensionales Konzept der Ökonomie und stellt die Entwicklung der Sozialen Ökonomie in diesem Zusammenhang dar. Im Folgenden orientiert sich der Beitrag an den von der Vorbereitungsgruppe formulierten Fragestellungen, nach der Einordnung der Neuen Nutzungsstrategien in die ökonomischen Strukturen, ihre Wertschöpfungsperspektive sowie die Rolle und Bedeutung des Sozialen Kapitals, wobei insbesondere die Gemeinsamkeiten zwischen den Konzepten der Neuen Nutzungsstrategien und des Sozialen Kapitals hervorgehoben werden. Abschließend wird unter der Frage nach den Kooperations- und Organisationsformen sowie dem Konsumentenverhalten der Multi-Stakeholder-Ansatz vorgestellt.

### **Sozioökonomischer Hintergrund**

Wir befinden uns derzeit in einer Phase tiefgreifender Veränderungen in der Weltökonomie, die nicht nur die Akteure, sondern auch die ökonomische Theorie herausfordern. So liegt eine der mit dem Stichwort „Globalisierung“ verbundenen Konsequenzen in der Verschärfung des Wettbewerbs zwischen den Weltregionen bis hinunter zu den Städten und Gemeinden, mit der Folge einer ökonomischen Polarisierung zwischen den Gewinnern und Verlierern, den Arbeit Habenden und den Arbeitslosen, den Integrierten und den Ausgegrenzten. Hatten wir uns in der Vergangenheit daran gewöhnt, den Reichtum den hochentwickelten Industrienationen des Nordens (der Ersten Welt) und die Armut der Dritten Welt, den Entwicklungsländern des Südens zuzuordnen, so haben wir mit der Herausbildung von Krisenregionen in den hochentwickelten Industrienationen quasi eine Rückkehr der Dritten Welt in die Erste Welt erlebt, während die so genannte Zweite Welt gänzlich von der Bildfläche verschwunden ist.

Wurden in der Vergangenheit gesellschaftliche Mangelercheinungen als Folge von Unterentwicklung gedeutet, verweisen die wachsenden Mangelercheinungen in den hoch entwickelten Industrieländern heute auf systematische Mängel im Entwicklungsprozess selbst, der gleichzeitig Überentwicklung auf der einen und Unterentwicklung auf der anderen Seite hervorbringt. Es ist doch erstaunlich, dass in einer scheinbaren Überflussgesellschaft trotz fortgesetzten Wachstums auch die Mangelercheinungen, wie Arbeitslosigkeit, Armut und soziale Ausgrenzung zunehmen. Gleichzeitig beobachten wir mit der Konzentration privaten Reichtums in immer weniger Händen eine zunehmende Verarmung der öffentlichen Haushalte, welcher neben der Einschränkung von Sozialleistungen inzwischen auch Schwimmbäder und Bibliotheken zum Opfer fallen. Dies wird begleitet von Prozessen der sozialen Segregation insbesondere in unseren Großstädten, welche mit der verharmlosenden Bezeichnung von der Herausbildung von „Gebieten mit besonderem Entwicklungsbedarf“ umschrieben wird. Die Rückkehr der überwunden geglaubten „sozialen Frage“ auf die Agenda der Industriegesellschaften ruft allerdings auch neue soziale Gegenbewegungen auf den Plan, nicht nur der globalisierungskritischen Art, sondern auch konkrete und konstruktive Konzepte ökonomischer Selbsthilfe auf lokaler und regionaler Ebene.

All dies sind Indizien für eine wachsende Spaltung der Ökonomie, welche die Frage aufwirft, ob wir weiterhin von der Annahme „eines“ ökonomischen Systems oder von mehreren, gleichzeitig und nebeneinander existierenden ökonomischen Systemen ausgehen sollten.

### **Erweiterung des Ökonomie-Begriffs**

Im Zusammenhang der Diskussion um den „Dritten Sektor“ bzw. die „Soziale Ökonomie“ in Europa ist insbesondere im französischsprachigen Raum das Konzept einer pluralen bzw. mehrdimensionalen Ökonomie („Économie plurielle“, vgl. Laville 1998) entwickelt worden. Die Interdisziplinäre Forschungsgruppe Lokale Ökonomie hat dieses Thema aufgegriffen und in Zusammenarbeit mit unseren Partnern aus dem Europäischen Netzwerk für Ökonomische Selbsthilfe und Lokale Entwicklung ein Modellkonzept erstellt (Abb. 1).

Das Modell beschreibt mehrere nebeneinander bestehende Wirtschaftssysteme, die sich in der Art und Weise ihres Wirtschaftens unterscheiden, aber nicht voneinander unabhängig sind, sondern sich in Abhängigkeit voneinander entwickeln bzw. in der Vergangenheit entwickelt haben:

- die private, gewinnorientierte Ökonomie,
- die öffentliche, staatlich verfasste Ökonomie,
- die soziale bzw. solidarische Ökonomie und
- die Schatten- bzw. nicht bewertete Ökonomie aus Nachbarschafts- und Selbsthilfe, Familienökonomie und illegaler Ökonomie (Abb. 2).

Dazu ist es allerdings erforderlich, sich von einem rein monetären Verständnis von Ökonomie zu lösen. Wir legen dabei einen erweiterten Ökonomie-Begriff zugrunde, der neben den marktwirtschaftlich verfassten auch allen öffentlichen, assoziativen und informellen Formen des Wirtschaftens einschließt. Unter Wirtschaften verstehen wir in diesem Zusammenhang alle Aktivitäten, mit deren Hilfe die zum Leben erforderlichen Güter und Dienstleistungen hervorgebracht werden; dies umfasst neben der Produktion auch die Reproduktion. Ziel und Ausgangspunkt des Wirtschaftens ist folglich die Befriedigung gesellschaftlich notwendiger wie individueller Bedürfnisse. Dabei besteht die Aufgabe ökonomischen Handelns in der bestmöglichen Allokation der Ressourcen bzw. Produktionsfaktoren (wie Arbeit, Kapital und Boden), um die gesetzten Ziele zu erreichen.

### **Exkurs zum Nachhaltigkeitsbegriff**

Der englische Begriff der „sustain-ability“ bringt besser als das deutsche Wort „Nachhaltigkeit“ zum Ausdruck, dass es um die Fähigkeit zum langfristigen Fortbestand bzw. Überleben von Gemeinwesen im weitesten Sinne geht. Dabei geht das klassische Nachhaltigkeits-Dreieck von der Gleichberechtigung sozialer, ökologischer und ökonomischer Zielsetzungen aus. Nach meiner Ansicht liegen diese Zielsetzungen jedoch nicht auf gleicher Ebene. Ökonomische Zielsetzungen sind m. E. kein Wert an sich, sondern abgeleitet aus übergeordneten Zielsetzungen sozialer, ökologischer und kultureller Art. Entsprechend wäre das Nachhaltigkeits-Dreieck durch eine kulturelle Dimension zu ergänzen, während die Ökonomie (wie auch die Technologie) als ein System von Mitteln zur Erreichung der genannten Ziele aufzufassen wäre (Abb.3).

Der Begriff der „Kultur“ verweist auf die historische Dimension bzw. die historisch gewachsenen Strukturen eines Gemeinwesens. Er umfasst neben Sprache, Literatur und Kunst auch die Lebensgewohnheiten und Lebensumwelten, einschließlich der materiellen Grundlagen bzw. technologischen Basis für Produktion und Reproduktion – abgeleitet aus dem Lateinischen „cultura“, womit ursprünglich nur die Nahrungsmittelproduktion (die Agrikultur) gemeint war. Auch andere Begriffskombinationen wie Alltagskultur, Kulturlandschaft, kulturelles Erbe etc. verweisen auf ein umfassenderes Verständnis des Begriffs, wie er in den historischen Wissenschaften, z.B. auch in der Archäologie gebräuchlich ist.

In diesem Sinne können wir auch zwischen den verschiedenen genannten Wirtschaftssystemen differenzieren. Sie unterscheiden sich nicht nach dem Was, sondern dem Wie, d. h. der Art und Weise ihres Wirtschaftens. So kann z. B. ein und dieselbe Leistung, wie z. B. Kindererziehung, auf privatwirtschaftlich, gewinnorientierte Weise, als öffentliche Dienstleistung, in sozialwirtschaftlichen Formen oder informell (z. B. in der Familie) erbracht werden. Dabei sind auch die Motive der Leistungserbringung höchst unterschiedlich: zwischen Gewinnerwartung und gesetzlicher Verpflichtung, zivilgesellschaftlichem Engagement und moralischer Verpflichtung.

### **Die Herausbildung der Sozialen Ökonomie**

Die verschiedenen Wirtschaftssysteme entwickeln sich, wie gesagt, in Abhängigkeit voneinander. Das gilt zunächst für das Verhältnis von privater gewinnorientierter und öffentlicher Wirtschaft. Obwohl sich erstere gern als „die“ Wirtschaft bezeichnet, hat sie zu keinem Zeitpunkt alle gesellschaftlich notwendigen oder erwünschten Güter und Dienstleistungen hervorgebracht. Im Gegenteil war das „markt“-wirtschaftliche System ohne das öffentliche System gar nicht funktionsfähig. Wir haben es deshalb, zumindest in Westeuropa, schon immer mit einer „mixed economy“ zu tun, wobei alle profitabel zu vermarktenden Güter und Dienstleistungen der privaten Wirtschaft überlassen blieben, während der Staat alle nicht profitablen, gleichwohl aber gesellschaftlich notwendigen Güter und Dienstleistungen bereitzustellen hatte. Dazu zählten bis vor kurzem auch bedeutende Infrastrukturleistungen wie Post, Bahn und Telekommunikation. Die zunehmende Privatisierung ursprünglich öffentlicher Infrastrukturleistungen verändert aber auch deren Charakter, z. B. zu Lasten von Prinzipien wie flächendeckende Versorgung, langfristige Instandhaltung und Zugang für alle. In diesem Zusammenhang muss es bedenklich stimmen, dass die Disziplinen der „Staatswirtschaft“ bzw. der „öffentlichen Ökonomie“ aus der etablierten Wirtschaftswissenschaft in Deutschland – im Unterschied zu anderen europäischen Ländern – nahezu verschwunden sind.

In der Theorie sollte dieses „duale System“ aus privater und öffentlicher Wirtschaft alle gesamtgesellschaftlich relevanten Bedürfnisse abdecken, weshalb für ein Drittes System hier keine Notwendigkeit zu bestehen schien. Wahrscheinlich hat diese Vorstellung zu keinem Zeitpunkt der Wirklichkeit entsprochen. In jüngster Zeit haben sich jedoch insofern die Verhältnisse zugespitzt, dass immer mehr Menschen – deutlich sichtbar – vom „dualen System“ nicht mehr versorgt werden bzw. in dieses System nicht mehr ausreichend integriert sind. Mit zunehmender Desintegration bzw. sozialer Ausgrenzung wächst zwangsläufig der

Sektor der Schattenökonomie, in welchem sich die Betroffenen „irgendwie“ zu reproduzieren versuchen. Sie beruht im Wesentlichen auf den drei Säulen der Nachbarschafts- und Selbsthilfe, der Familienökonomie und allen Formen der illegalen (nicht: kriminellen) Ökonomie (Abb. 2). Die Schattenökonomie könnte daher auch mit einigem Recht als informelles Drittes System (oder besser: Viertes System) bezeichnet werden. Sie bildet jedenfalls im überwiegenden Maße die Basis und den Ausgangspunkt für die Etablierung eines formellen Dritten Systems, welches als Soziale Ökonomie (oder auch: Gemeinwesenökonomie) bezeichnet wird. So hat insbesondere die Gemeinwesenökonomie ihre Wurzeln in der Nachbarschafts- und Selbsthilfe, wie auch die Gründung Sozialer Unternehmen im Allgemeinen häufig aus der Schattenwirtschaft heraus erfolgt.

Abschließend können wir feststellen, dass Initiativen der Sozialen Ökonomie in der Regel aus konkreten Mangelerscheinungen entstehen und sich auf die Bereitstellung von Gütern und Dienstleistungen zur Befriedigung unversorgter Bedürfnisse beziehen (vgl. Borzaga/Santuari 1998; CIRIEC 2000; Münkner 2000; Spear et.al. 2001).

### **Soziale Unternehmenskultur**

So ist die Gründung Sozialer Unternehmungen stets von sozialen Bewegungen oder Bürgerinitiativen ausgegangen. Sie 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 („Entrepreneurship“) zusammenfinden, oder anders ausgedrückt, wenn die Akteure die Realisierung ihrer Zielsetzungen nicht oder nicht mehr ausschließlich von anderen erwarten, sondern zu ökonomischer Selbsthilfe greifen. So entsteht die Soziale Unternehmenskultur aus einer Verbindung von sozialem und/oder gemeinwesenbezogenen Engagement und wirtschaftlichen rationalem Handeln als in der Regel gemeinschaftlich handelnde Unternehmer (Abb.4).

Dabei lassen sich Soziale Unternehmungen von anderen Unternehmensformen durch folgende Kriterien abgrenzen:

- 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-privat-profit-distributing“.
- Das unternehmerische Handeln geht von einer gemeinschaftlichen, kollektiven oder kooperativen Basis aus.

Kennzeichnende Merkmale sind demnach folgende Eckpunkte:

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

Wir hatten zwischen 2000 und 2002 Gelegenheit, im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung eine Bestandsaufnahme der Sozialen Unternehmenskultur in Deutschland vorzunehmen. Demnach handelt es sich bereits heute um einen bedeutenden Wirtschaftssektor mit circa 1,9 Millionen Beschäftigten und einem noch unausgeschöpften Beschäftigungs- und Innovationspotential. Zu den Ergebnissen im Einzelnen verweisen wir auf den vor kurzem erschienenen Forschungsbericht (Birkhölzer/Kistler/Mutz 2004).

### **Neue Nutzungsstrategien im Kontext der verschiedenen Systeme**

Wenn wir von der Annahme unterschiedlicher, teilweise konkurrierender Wirtschaftssysteme ausgehen, ist auch die Frage nach der Anschlussfähigkeit und den Widersprüchen von Neuen Nutzungsstrategien mit diesen ökonomischen Strukturen unterschiedlich zu beantworten. Zum einen handelt es sich sowohl um Anpassungsprozesse als auch um Gegenreaktionen auf die eingangs geschilderten tiefgreifenden Veränderungen. Insbesondere Gemeinschaftsnutzungen, aber auch Langlebigkeit der Gebrauchsgüter und Strategien der Wiederverwendung sind vor allem in Krisenzeiten, Krisengebieten und Krisenbranchen von Interesse und häufig aus Initiativen ökonomischer Selbsthilfe entstanden. Dementsprechend sind Neue Nutzungsstrategien auf ganz unterschiedliche Weise vereinbar mit den verschiedenen Wirtschaftssystemen:

- Hier befindet sich die private, gewinnorientierte Wirtschaft in einem Zielkonflikt zwischen Bedarfsdeckung und Bedarfsweckung. Neue Nutzungsstrategien widersprechen dem Prinzip des „moralischen Verschleißes“, wodurch viele Gebrauchsgüter, vor allem in der Massenproduktion, vorzeitig d.h. vor ihrem tatsächlichen Verschleiß entwertet werden, um den Absatz neuer Produkte zu ermöglichen. Gleiches gilt für andere Techniken der Umsatzsteigerung wie systematischer Einbau von Verschleißteilen, Minimierung der Haltbarkeit von Baustoffen, Verunmöglichung von Reparatur oder Austausch von Ersatzteilen etc.
- Im Bereich der öffentlichen Wirtschaft gehen Neue Nutzungsstrategien im Prinzip konform mit der Aufgabe der langfristigen Bereitstellung und Instandhaltung der Infrastruktur. Neue Nutzungsstrategien müssten aus diesem Grunde vom öffentlichen Sektor regelrecht gefördert werden, deren langfristig kostensenkender Nutzen wird aber angesichts der Vorherrschaft privatwirtschaftlicher Denkweisen oft nicht erkannt.
- Für die Soziale Ökonomie sind Neue Nutzungsstrategien geradezu von existenzieller Bedeutung, da sie eine Quelle der Kosteneinsparung darstellen, welche die Qualität der Leistung oder die sozialen Ziele, z. B. Beschäftigung, nicht gefährdet. Darüber hinaus sind insbesondere Gemeinschaftsnutzungen eine bedeutende Möglichkeit, die chronische Unterausstattung mit Kapital zu kompensieren.
- Gleiches gilt im Prinzip für die Schattenökonomie, zumindest für die Familien- sowie Nachbarschafts- und Selbsthilfe. In diesem Bereich sind Gemeinschaftsnutzungen vermutlich am meisten verbreitet, wenn nicht sogar erfunden worden.

## **Wertschöpfungsperspektive, Gebrauchswerte und Tauschwerte**

Auch in der Frage wie Neue Nutzungsstrategien aus Wertschöpfungsperspektive zu beurteilen sind, sollten wir uns von einer rein monetären Betrachtung lösen. In dieser Sicht findet eine Wertschöpfung bzw. Wertsteigerung nur dann statt, wenn die entsprechende Leistung auch in Geld bewertet wird. Darüber hinaus realisiert sich dieser Wert nicht in der Produktion, sondern erst im Tausch, d. h. nach erfolgtem Kauf bzw. Verkauf. Demnach wäre weder Eigenarbeit, Familienarbeit, Selbsthilfe, freiwilliges bzw. bürgerschaftliches Engagement und nicht zuletzt Arbeit in Tauschringen etc. als nicht wertschöpfend zu betrachten, weil sie den Geldwerten nichts hinzufügen.

Es liegt auf der Hand, dass eine solche verkürzte Betrachtungsweise auf die Dauer nicht befriedigen kann. Hier sei zunächst einmal an die früher in der Nationalökonomie (und nicht nur bei Marx) gebräuchliche Unterscheidung von Gebrauchswerten und Tauschwerten erinnert. Danach ist jede Arbeit wertschöpfend in dem Sinne, dass sie Gebrauchswerte, d. h. nützliche Güter und Dienstleistungen hervorbringt. Der Gebrauchswert manifestiert sich in den Gebrauchseigenschaften und unterliegt insofern qualitativen Kriterien. Der Tauschwert hingegen ist ein rein quantitativer Maßstab, der nur etwas aussagt über die Wertgröße eines Produkts, d. h. welche Menge eines anderen Produkts für das eigene eingetauscht werden kann. Dazu muss als Maßstab aber nicht unbedingt Geld verwendet werden, es könnte ebenso, wie bereits in vielen Tauschringen üblich, die verausgabte Arbeitszeit als Wertmaßstab herangezogen werden. Auf der Basis einer solchen Zeitwährung (vgl. Cahn/Rowe 1992) ließe sich dann auch die Größe der Wertschöpfung von Eigenarbeit, Familienarbeit, Freiwilligenarbeit etc. bestimmen. Selbst eine Umrechnung von Arbeitszeit in Geld ist nicht mehr ausgeschlossen, seit Komplementärwährungen und Zeitwährungssysteme zunehmend eine Parität zur nationalen Währung herstellen. Insofern wäre es geradezu absurd, die Wertschöpfung durch so genannte „unbezahlte“ Arbeit zu verneinen, nur weil angeblich keine geeigneten Meßmethoden zur Verfügung stehen. Mit anderen Worten, es geht nicht um die Frage, ob Wertschöpfung stattfindet, sondern wie sie gemessen wird.

Dabei könnten auch qualitative Verfahren zum Einsatz kommen, welche den Zuwachs an Gebrauchswerten bestimmen. Solche Verfahren werden derzeit im Kontext europäischer Förderprogramme entwickelt, seit die Kommission bestrebt ist, neben dem quantitativen Output auch den sog. „social added value“ messbar zu machen. Dabei geht es neben der Entwicklung von geeigneten Indikatoren auch um neuartige Verfahren der Buchführung und Bilanzierung, wie z. B. „social auditing“ (vgl. Pearce 1996). Auf der Basis solcher Verfahren wäre es dann auch möglich, die Wertschöpfung Neuer Nutzungsstrategien in quantitativer und qualitativer Hinsicht angemessen zu bestimmen.

## **Lokales Soziales Kapital**

In der Diskussion um die ökonomische Bedeutung Neuer Nutzungsstrategien ist auch der Begriff des Sozialen Kapitals von besonderem Interesse. Insbesondere der Aspekt der Gemeinschaftsnutzungen steht in engem Zusammenhang mit dem Inhalt des Begriffes. Das neuerdings verstärkte Interesse am Thema Soziales Kapital wurde eingeleitet durch die Untersuchungen von Robert Putnam (Putnam 1993, 2001). In der angelsächsischen Literatur wird zu diesem Thema inzwischen eine breite Diskussion geführt, die allerdings in

Deutschland kaum zur Kenntnis genommen wird. Typischer Ausdruck dieser Situation ist die Tatsache, dass das im Rahmen des Europäischen Sozialfonds aufgelegte Pilotprogramm „Local Social Capital“ in Deutschland fälschlicherweise und beharrlich (bis auf wenige Ausnahmen) mit „Lokales Kapital für soziale Zwecke“ übersetzt wird. Dabei wird der Begriff des „Lokalen Sozialen Kapitals“ geradezu in sein Gegenteil verkehrt: Es geht gerade nicht um die Akquirierung neuer Finanz- oder Sachmittel für soziale Aufgaben, sondern um die Mobilisierung und Förderung einer ausgesprochen nicht-monetären Ressource bzw. Produktivkraft, die bisher kaum oder wenig beachtet wurde. Insofern wird hier der Begriff des „Kapitals“ auch durchaus zurecht verwendet, im Sinne eines Produktionsfaktors, von dem unterstellt wird, dass er eingesetzt, produziert und reproduziert werden kann wie anderes Kapital auch. Wir unterscheiden zwischen:

- Finanzkapital (in Form von Geld),
- Physisches Kapital (in Form von Rohstoffen, Anlagen, materiellen Ressourcen, deren Wert ebenfalls in Geld ausgedrückt werden kann),
- Humankapital (in Form von Arbeitsvermögen bzw. Fähigkeiten und Kenntnissen der Arbeitskräfte, eine Form des Kapitals, welches in seinem konkreten Gebrauchswert kaum in Geld ausgedrückt werden kann, sondern allenfalls in seinem Tauschwert in Form der Lohnhöhe).

Im Unterschied zum Humankapital ist das Soziale Kapital keinem einzelnen Individuum zuzuordnen, sondern es ergibt sich erst aus dem Zusammenwirken Einzelner bzw. den zwischenmenschlichen Beziehungen in einer Organisation oder einem Gemeinwesen. Dies entspricht in vieler Hinsicht dem Begriff der „Kooperation“ als Produktivkraft, wie er in der frühen Genossenschafts- und Selbsthilfebewegung ausgeprägt wurde, schließt aber in seinem modernen Verständnis Erkenntnisse aus dem Bereich der Gemeinwesenarbeit bzw. Gemeinwesenökonomie ein.

### **Das CONSCISE-Projekt**

Wir hatten Gelegenheit, in einem transnationalem Forschungsprojekt zusammen mit unseren Partnern aus dem Europäischen Netzwerk für Ökonomische Selbsthilfe und Lokale Entwicklung der Frage nach dem „Beitrag des Sozialen Kapitals in der Sozialen Ökonomie zur lokalökonomischen Entwicklung“ nachzugehen („The Contribution of Social Capital in the Social Economy to Local Economic Development in Western Europe/CONSCISE“, vgl. [www.conscise.mdx.ac.uk](http://www.conscise.mdx.ac.uk) ). Dabei ging es im Kern um das wechselseitige Verhältnis zwischen der Sozialen Ökonomie bzw. den Sozialen Unternehmungen und den Gemeinwesen, in denen sie angesiedelt sind bzw. für die sie arbeiten – mit drei Schwerpunkten:

- In welcher Weise sind Soziale Unternehmen vom Vorhandensein von Sozialem Kapital in den jeweiligen Gemeinwesen abhängig bzw. wie wird dieses Soziale Kapital zum Aufbau und Betrieb Sozialer Unternehmungen genutzt?
- Welchen Beitrag leisten Soziale Unternehmungen zur Produktion und Reproduktion Sozialen Kapitals im Unternehmen selbst und welche Rückwirkungen hat dieser Prozess auf die Entwicklung des Gemeinwesens?
- In welcher Weise kann durch das Zusammenwirken Sozialer Unternehmungen im Rahmen einer Lokalen Sozialen Ökonomie zusätzliches Soziales Kapital generiert und in die Entwicklung der Lokalen Ökonomie investiert werden?

Zur Beantwortung dieser Fragen war es zunächst erforderlich, Indikatoren zu entwickeln, wie Soziales Kapital überhaupt gemessen werden könnte. Die methodischen Probleme sind vergleichbar mit denen zur Messung des „social added value“. Da es auf diesem Gebiet bisher kaum empirische Vorarbeiten gab, war für die Zwecke des Projektes eine eigene Arbeitsdefinition zu entwickeln:

Wir verstehen demnach unter Sozialem Kapital ein Set von Ressourcen, die sich aus dem Zusammenwirken von Personen in einem Gemeinwesen bzw. einer Organisation ergeben. Indikatoren sind das Vorhandensein, das Ausmaß und die Qualität von

- Vertrauen zwischen den Mitgliedern untereinander sowie zu den Gremien und Institutionen innerhalb wie außerhalb der Organisation bzw. des Gemeinwesens,
- Gegenseitigkeitsbeziehungen formeller und informeller Art, von geregelten Austauschbeziehungen bis zu „selbstverständlichen“ Hilfeleistungen untereinander,
- allgemein akzeptierte Verhaltensnormen im Umgang mit den Mitgliedern des Gemeinwesens bzw. der Organisation sowie mit bzw. gegenüber Außenstehenden,
- Identität mit und Verantwortungsbewusstsein für das Gemeinwesen bzw. die Organisation,
- sozialen Netzwerken formeller und informeller Art sowie
- allgemein zugänglichen Informationsmöglichkeiten innerhalb und außerhalb des Gemeinwesens bzw. der Organisation (vgl. Birkhölzer/Kistler/Mutz 2004, S.163ff).

Die Mehrzahl der Autoren in der einschlägigen Fachliteratur stimmt mit der Mehrzahl der Interviewten im Forschungsprojekt darin überein, dass es sich bei dem Indikator „Vertrauen“ um eine übergeordnete zentrale Kategorie handelt, die sich in den übrigen Indikatoren widerspiegelt. Letztere können deshalb auch als Ausformungen oder Präzisierungen dieses zentralen Indikators verstanden werden. Zweifel ergaben sich jedoch hinsichtlich der Eignung des letzten Indikators, zumal die Frage nach den Informationsmöglichkeiten häufig als technisches Problem missverstanden wird.

### **Soziales Kapital und Neue Nutzungsstrategien im Gemeinwesen**

Insgesamt ergab sich, dass Soziale Unternehmungen in hohem Maße von der Pflege und dem Einsatz Sozialen Kapitals abhängig sind, dass sie darüber hinaus Soziales Kapital generieren und an das Gemeinwesen zurückgeben, eine Austauschbeziehung, die um so fruchtbarer verläuft, je enger das Soziale Unternehmen mit dem Gemeinwesen unmittelbar oder mittelbar verflochten ist. Dabei hat Soziales Kapital die Eigenschaft, dass es sich durch seine Nutzung nicht ver-braucht, sondern mit seinem Gebrauch wächst, oder es gilt umgekehrt: „If you don't use it, you lose it!“

Ein weiteres Ergebnis bestand darin, dass vielen Befragten erst im Laufe der Untersuchung bewusst wurde, in welchem Maße sie tatsächlich Soziales Kapital einsetzen bzw. in der Vergangenheit eingesetzt haben, z. B. bei der Bewältigung wirtschaftlicher Krisen oder bei der Gründung bzw. dem Aufbau des eigenen Unternehmens, welches – rückblickend betrachtet – ohne den Einsatz Sozialen Kapitals oft nicht entstanden wäre oder die Anfangsschwierigkeiten nicht überwunden hätte. Hier scheint ein Schlüssel zum Verständnis der Frage zu liegen, warum bestimmte Organisationen in der Lage sind, unvermeidlich

auftretende Krisen und Schwierigkeiten zu überleben oder gar an ihnen zu wachsen und andere nicht.

Wie bereits gesagt, besteht zwischen dem Sozialen Kapital und den Neuen Nutzungsstrategien ein enger Zusammenhang. Letztere können, insbesondere in der Form der Gemeinschaftsnutzungen, aber auch in Form der Gestaltung neuer Beziehungen zwischen Produzenten und Konsumenten (Soziales Marketing) in erheblichem Maße Soziales Kapital generieren. Insbesondere die in diesem Zusammenhang entwickelten Gegenseitigkeitsbeziehungen können ihrerseits als Grundlage für beschäftigungswirksame Unternehmensgründungen und lokale ökonomische Entwicklung genutzt werden. Schließlich ist auch das im Rahmen von Neuen Nutzungsstrategien entwickelte Soziale Kapital geeignet, den Mangel an physischem und Finanzkapital zumindest teilweise auszugleichen bzw. den entsprechenden Kapitalbedarf zu senken, weshalb solche Neue Nutzungsstrategien auch betriebswirtschaftlich von Vorteil sein können.

Diese Vorteile können selbstverständlich auch von anderen Unternehmensformen genutzt werden. Soziales Kapital ist kein Privileg Sozialer Unternehmen, obwohl es nach unserer Meinung hier – wie bei den Neuen Nutzungsstrategien – eine besondere Affinität gibt. Soziales Kapital sollte schließlich auch nicht als moralische Kategorie, aus der zwangsläufig etwas Gutes hervorgeht, missverstanden werden. Es handelt sich lediglich um einen – wenn auch weithin noch unaufgeklärten – Set von Ressourcen, der für unterschiedliche Zwecke eingesetzt werden kann.

### **Perspektiven: Der Multi-Stakeholder-Ansatz**

Im bisherigen Verlauf der Untersuchung haben sich bereits eine ganze Reihe von Berührungspunkten bzw. Gemeinsamkeiten zwischen der Sozialen Ökonomie und den Neuen Nutzungsstrategien ergeben. Das gilt nicht zuletzt auch in der Frage nach den Kooperations- und Organisationsformen sowie dem Verhältnis zu den Konsumenten. So produzieren Soziale Unternehmungen von ihrer Entstehungsgeschichte her in der Regel nicht (oder zumindest nicht in erster Linie) für einen „anonymen Markt“. Sie richten sich mit ihren Produkten und Dienstleistungen an einen Personenkreis, dessen (unversorgte) Bedürfnisse den Akteuren wohl bekannt sind, weil sie selbst oder ihre Angehörigen bzw. Mitstreiter zu dem gleichen Personenkreis gehören (wie z.B. in Kinderläden, Dorfladengenossenschaften, Stadtteilbetrieben, Selbsthilfeunternehmen von Arbeitslosen oder Integrationsfirmen benachteiligter Gruppen). Das gilt zumindest für diejenigen, für die das Kernangebot ihrer Leistungen in erster Linie bestimmt ist. Hinzu kommen Leistungen für „Dritte“, die oft nur deshalb getätigt werden, um die primären Leistungen zu unterstützen bzw. zu finanzieren (z.B. in Form von Zweckbetrieben oder angegliederten kommerziellen Unternehmen). In manchen Fällen sind Produzenten und Konsumenten identisch (z.B. in der Dorfladengenossenschaft), in anderen Fällen treten nicht-produzierende Nutznießer (z.B. nicht erwerbsfähige oder aus anderen Gründen Begünstigte) und nicht-konsumierende Produzenten (z.B. externe Unterstützer oder Spezialisten) hinzu. In jedem Fall gibt es jedoch eine größere Schnittmenge von Personen, die gleichzeitig als Produzenten und Konsumenten, als Dienstleister und Klienten in Erscheinung treten. Wir haben es dabei mit sog. Multi-Stakeholder-Unternehmen zu tun, deren Austauschbeziehungen sich nicht mehr einfach mit den Kategorien Produzent und Konsument, Anbieter und Kunde oder Dienstleister und Klient

beschreiben lassen. Vielmehr nehmen die Beteiligten eine Vielfalt unterschiedlicher Rollen ein, wobei die Beziehungen zwischen ihnen nicht mehr allein durch den Marktmechanismus, sondern auch durch nicht-marktförmige Austauschformen geregelt werden. Letzteres gilt insbesondere für unentgeltliche Arbeitsleistungen oder Investitionen, die auf der Basis nicht-monetärer Gegenseitigkeitsbeziehungen beruhen, wie z.B. dem Erhalt des eigenen Arbeitsplatzes, der unmittelbaren Teilhabe an der Nutzung der Produkte bzw. Dienstleistungen oder der Verbesserung der Lebensqualität.

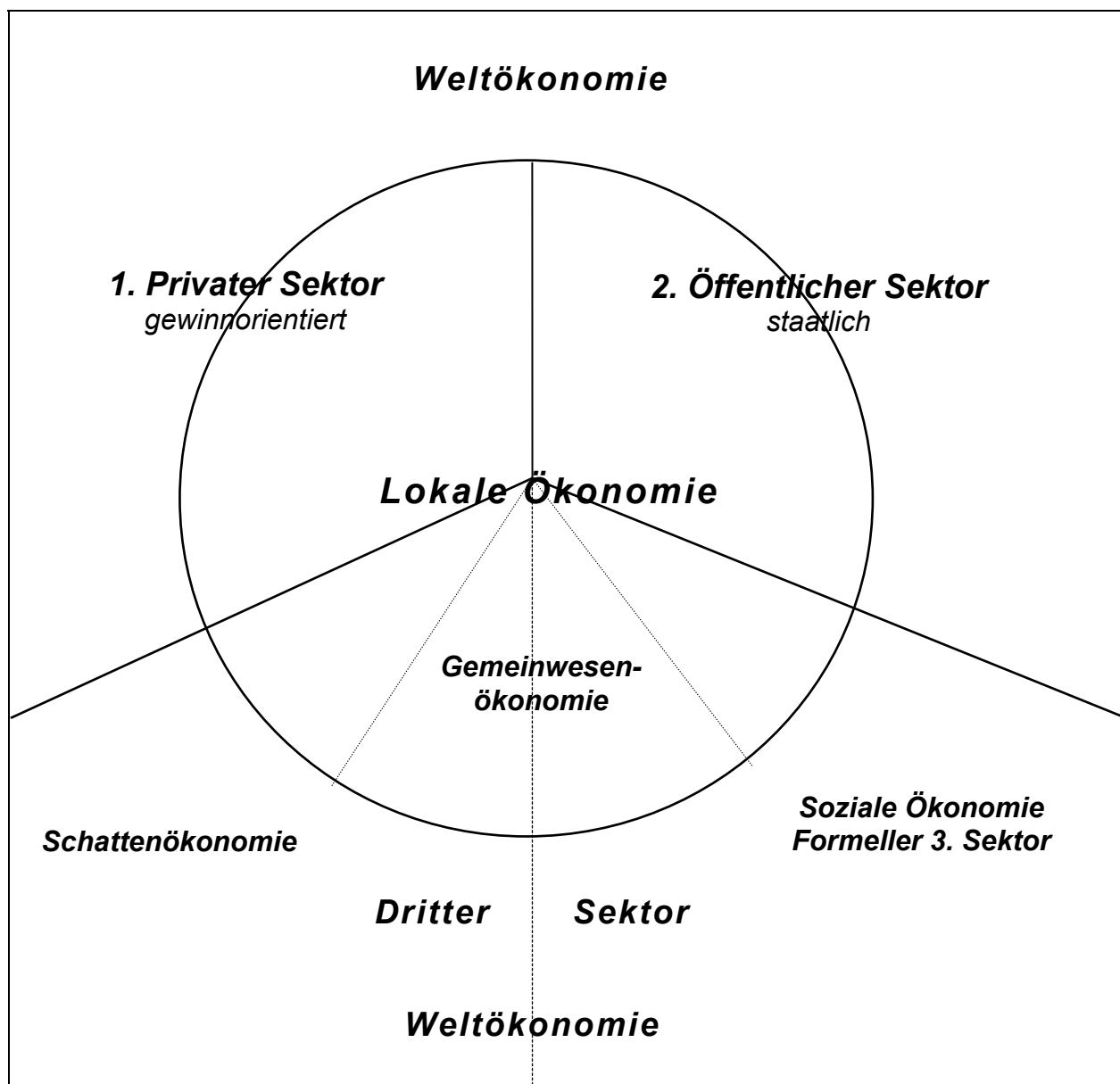
Neue Nutzungsstrategien folgen ansatzweise, vor allem im Bereich der Gemeinschaftsnutzungen, ebenfalls einer Strategie der Überwindung der Trennung von Produzenten und Konsumenten. Dies ist am wirkungsvollsten dadurch zu erreichen, dass alle „Stakeholder“ in einem Unternehmen zusammengeführt werden. Der „stake“ symbolisiert – im Unterschied zum „share“ – die (nicht-monetäre) Anteilnahme bzw. Beteiligung an bzw. Betroffenheit von Organisationen bzw. Unternehmungen. Als praktisches Beispiel können die im angelsächsischen Sprachraum verbreiteten „community enterprises“ (Pearce 1993, 2003) herangezogen werden, in denen gewählte Vertreter der „community“, d. h. auch Vertreter der Verbraucher, Kunden oder Klienten nicht nur die Mitgliedschaft bilden, sondern auch im Management des Unternehmens mitentscheiden. Mitverantwortung und Teilhabe an Entscheidungen ist nach unseren Erfahrungen die wirkungsvollste Methode, das Verhalten der Konsumenten bzw. Klienten im positiven Sinne zu beeinflussen. Was wäre z. B. ein Dorfladen, in dem die Bewohner nicht einkaufen, ein Gemeinwesenzentrum, das niemand benutzt, oder ein „community transport“-Unternehmen ohne einheimische Fahrgäste? Bleibt die Beziehung zwischen Anbieter und Nutzer anonym, wird sich das Konsumentenverhalten vielleicht nach dem Preis, vielleicht aber auch nur nach individuellen Interessen und Vorlieben richten. Soziale Belange – das gilt aber offenbar auch für ökologische und kulturelle Belange – werden in der Regel erst dann in Betracht gezogen, wenn auch die Austauschbeziehungen sozial gestaltet sind. Miteigentümerschaft und Teilhabe an Entscheidungen bieten die beste Voraussetzung dafür, dass auch die Konsumenten, Nutzer und Klienten eine Mitverantwortung für die nachhaltige Entwicklung im Sinne der langfristigen Tragfähigkeit bzw. Überlebensfähigkeit unserer Gemeinwesen übernehmen.

**Literatur:**

- Birkhölzer, K.; Kistler, E.; Mutz G. (2004): Der Dritte Sektor. Partner für Wirtschaft und Arbeitsmarkt. Wiesbaden
- Borzaga, C.; Santuari, A. (Eds.) (1998): Social Enterprises and New Employment in Europe. Trento
- Cahn, E.; Rowe, J. (1992): Time Dollars. The New Currency That Enables Americans to Turn Their Hidden Resource – Time – into Personal Security & Community Renewal. Emmaus/Pennsylvania
- CIRIEC (Centre International de Recherches et d'Information sur l'Économie Publique, Sociale et Coopérative) (2000): The Enterprises and Organizations of the Third System: A Strategic Challenge for Employment. Liège
- CONSCISE (The Contribution of Social Capital in the Social Economy to Local Economic Development in Western Europe): [www.conscise.mdx.ac.uk](http://www.conscise.mdx.ac.uk)
- Laville, J.-L. (1998): Perspectives for the social economy in Europe. From the social enterprises to a civil and solidarity based economy. Paris.
- Münkner, H. u.a. (2000): Unternehmen mit sozialer Zielsetzung. Neu-Ulm
- Pearce, J. (1993): At the Heart of the Community Economy. Community Enterprise in a Changing World. London.
- Pearce, J.(1996): Measuring Social Wealth: a study of social audit practice for community cooperative enterprises. London.
- Pearce, J. (2003): Social Enterprise in Anytown. London.
- Putnam, R. D. (1993): Making Democracy Work. Civic traditions in modern Italy. Princeton, N.J.
- Putnam, R. D. (Hg.) (2001): Gesellschaft und Gemeinsinn. Sozialkapital im internationalen Vergleich. Gütersloh.
- Spear, R.; Defourny, J.; Favreau, L.; Laville, J.-L. (Eds.) (2001): Tackling Social Exclusion in Europe. Aldershot

## Anhang

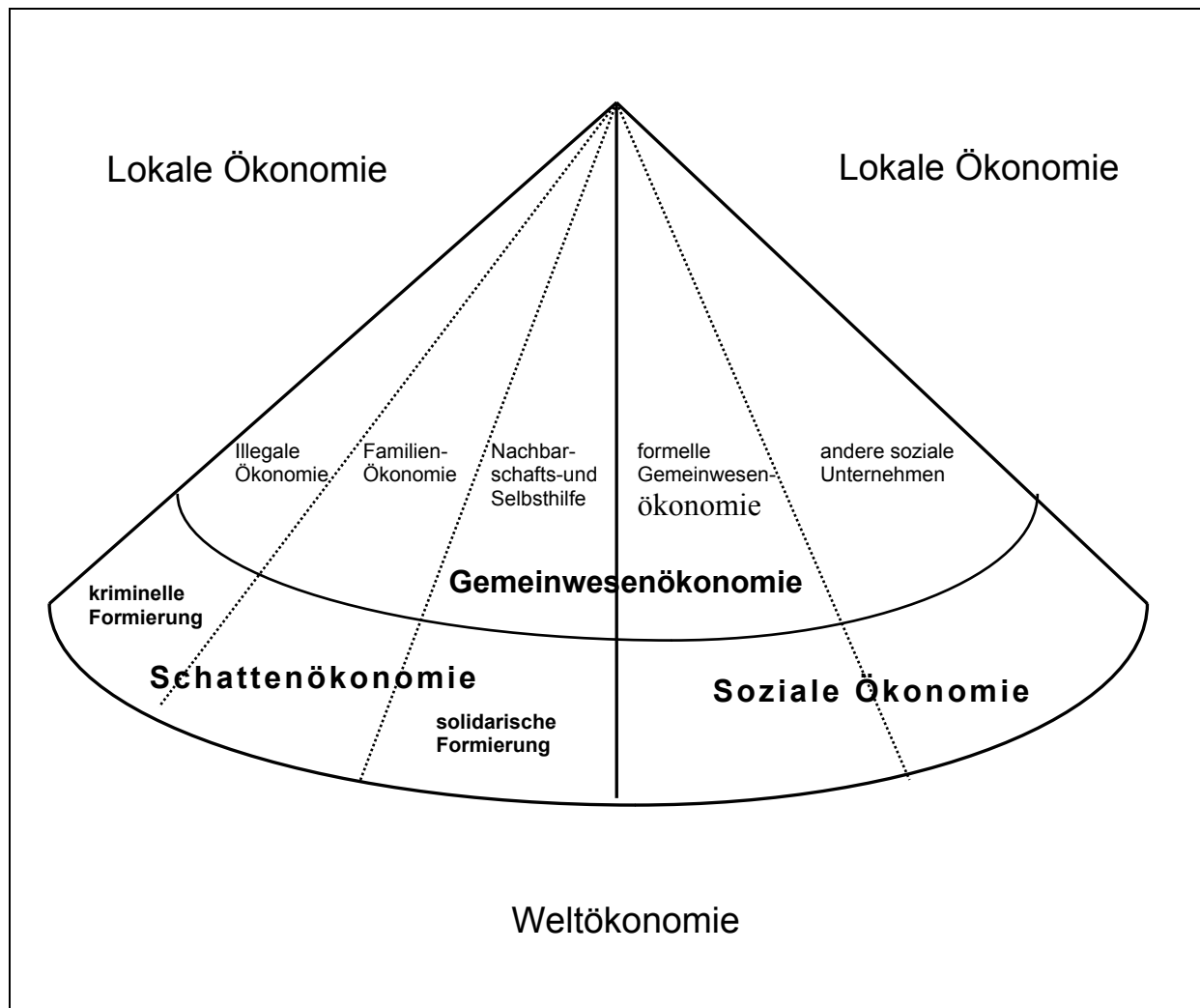
Abb. 1: Sektoren der Ökonomie



© Interdisziplinäre Forschungsgruppe Lokale Ökonomie an der Technischen Universität Berlin

Die Grenzen zwischen sozialer Ökonomie und Schattenökonomie sind fließend. Insbesondere die Gemeinwesenökonomie entwickelt sich in vielen Fällen aus der Schattenökonomie heraus. Dabei werden vormals informelle Aktivitäten in formelle Strukturen gebracht, womit insbesondere eine Inwertsetzung vorher unbewerteter, häufig gering geschätzter Tätigkeiten verbunden ist, z.B. durch Local Exchange and Trading Systems (LETS), Voluntary Enterprises u.ä. mehr.

**Abb. 2: Entwicklungsperspektiven im 3. Sektor**



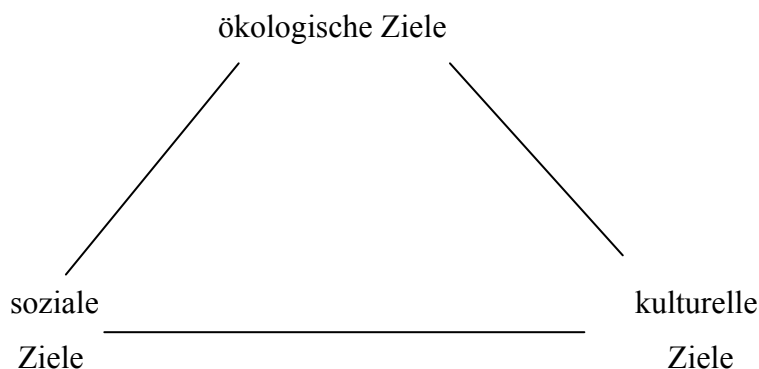
© Interdisziplinäre Forschungsgruppe Lokale Ökonomie an der Technischen Universität Berlin

Die Schattenökonomie rekrutiert sich im Wesentlichen aus 3 Bereichen:

- der Nachbarschafts- und Selbsthilfe
- der Familien- und Hausarbeit
- der illegalen ("schwarzen") Ökonomie

Letztere kann in Ermangelung von Alternativen durchaus zum Ausgangspunkt einer kriminellen Formierung der Schattenökonomie werden, die nach und nach Familien und Nachbarschaft einbezieht und sich auf ganze Städte und Regionen ausbreiten kann. (Beispiele sind hier wohl überflüssig). Die Chancen einer solidarischen Formierung sind umgekehrt umso größer, je stärker die formellen Strukturen der sozialen und Gemeinwesenökonomie entwickelt sind.

**Abb. 3: Das (erweiterte) Sustain-Ability-Dreieck**



**Abb. 4: Soziale Bewegung + social entrepreneurship => soziale Unternehmenskultur**

