

Drittes System und soziale Ökonomie im Europäischen Kontext

Von Dr. Karl Birkhölzer, Interdisziplinäre Forschungsgruppe Lokale Ökonomie an der TU Berlin

1. Wozu brauchen wir eine Begriffsdiskussion?

In der Diskussion um die künftige Ausgestaltung einer Europäischen Sozialunion sind die Begriffe Soziale Ökonomie und Drittes System zunehmend zum Hoffnungsträger geworden. Die Erwartungen reichen von der Integration sozial ausgegrenzter Personengruppen über die Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze bis zu demokratischeren Formen der Bürgerbeteiligung. Je nachdem, welche Erwartungshaltung vorherrscht, wird das Thema mal mehr unter sozialpolitischem, beschäftigungspolitischem oder gesellschaftspolitischem Vorzeichen diskutiert. In einem merkwürdigen Gegensatz dazu steht allerdings die Unschärfe und verwirrende Vielfalt sich teils überschneidender, teils widersprechender Begriffe, mit der diese Diskussion geführt wird.

Ursache dieses Dilemmas ist zweifellos der Umstand, dass es sich hier nicht um das theoretische Konstrukt akademischer Bemühungen handelt, sondern um das Ergebnis einer äußerst vielfältigen und dynamischen sozialen Bewegung, die weder über eine einheitliche Struktur noch ein einheitliches Selbstverständnis verfügt, sondern je nach ihrem historischen, politischen und kulturellen Kontext unter den unterschiedlichsten Bezeichnungen in Erscheinung tritt als Dritter Sektor, Drittes System, soziale Ökonomie, solidarische Ökonomie, Gemeinwesenökonomie etc. Manche sehen gerade in dieser Vielfalt eine Stärke und bezweifeln die Notwendigkeit, ein gemeinsames Selbstverständnis der Akteure zu entwickeln. Der Versuch einer zwanghaften Vereinheitlichung wäre zweifellos kontraproduktiv, andererseits verlangt die Diskussion um förderliche Rahmenbedingungen oder Entwicklungshemmnisse ein Mindestmaß an Verständigung darüber, wovon eigentlich die Rede ist.

Dabei mag es zunächst sinnvoll sein, die verschiedenen Begrifflichkeiten zwar nebeneinander bestehen zu lassen, sie aber in ihrem Gehalt und in ihrer Bedeutung genauer gegeneinander abzugrenzen. Ein solcher Versuch soll im Rahmen dieser Präsentation unternommen werden.

So stößt schon der Begriff Dritter Sektor nicht nur in der Umgangssprache, sondern auch in der wissenschaftlichen Diskussion auf eine Vielfalt von Missverständnissen. Die bekanntesten

bestehen in der Verwechslung mit dem auch "tertiärer Sektor" genannten Sektor der Dienstleistungen oder mit dem so genannten "dritten Weg", ein Missverständnis, welches nicht zuletzt durch die Propagierung eines "third way" in der Politik von New Labour in Großbritannien befördert wurde.

Statt dessen handelt es sich um eine sozialwissenschaftliche Kategorie, die erst auf dem Wege international vergleichender Studien sowohl aus den USA als auch aus dem europäischen Ausland in die deutsche politik- und sozialwissenschaftliche Diskussion Eingang gefunden hat. Hinzu kommt, dass sowohl der amerikanischen wie der europäischen Diskussion kein einheitliches Verständnis des Gegenstands zugrunde liegt. Im Gegenteil erfährt der Begriff je nach den historischen, kulturellen und politischen Rahmenbedingungen durchaus verschiedene Ausprägungen.

Daraus könnte der Schluss gezogen werden, dass es sich beim Thema Dritter Sektor letztlich nur um eine importierte bzw. künstlich aufgesetzte Debatte ohne praktische Relevanz für die deutsche Forschungslandschaft und Praxis handelt. Andererseits wäre es kurzsichtig anzunehmen, dass der tradierte gesellschafts- und ordnungspolitische Rahmen in Deutschland den europäischen Einigungsprozess unbeschadet überstehen könnte, geschweige denn die mit dem Stichwort "Globalisierung" bezeichneten wachsenden internationalen Abhängigkeiten.

Insofern ist die Frage nach dem Begriff, der Abgrenzung und der Gestalt eines Dritten Sektors keineswegs rein akademisch, sondern notwendige Grundlage für politische Gestaltungsmaßnahmen, nicht zuletzt mit Blick auf die europäische Ebene. Dort haben sich die Begriffe des Dritten Sektors, ebenso wie die verwandten Begriffe des Dritten Systems und der Sozialen Ökonomie inzwischen (zumindest sprachlich) fest etabliert und Eingang gefunden in diverse Gemeinschaftsprogramme und politische Grundsatzserklärungen zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, z.B. in die beschäftigungspolitischen Leitlinien und die Erklärungen zur Förderung des sozialen Zusammenhalts (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2001).

2. Divergenzen und Konvergenzen in der Begriffsdebatte um den Dritten Sektor und die Soziale Ökonomie

So notwendig es also auf der einen Seite erscheint, eine Vergleichbarkeit auf internationaler Ebene herzustellen, so wird man sich auf der anderen Seite vor einer schematischen

Übertragung der Maßstäbe und Messmethoden hüten müssen. Erstens entzieht sich der Gegenstand einer vereinheitlichenden Betrachtungsweise, da Gestalt, Charakter und Umfang dieses Dritten Sektors in erheblichem Masse von den jeweiligen politischen, kulturellen und nicht zuletzt rechtlichen Rahmenbedingungen abhängig sind. Zweitens kann ein und dieselbe gesellschaftliche Aufgabe, z.B. Kindererziehung, sowohl dem Staat, der Privatwirtschaft, als auch einem Dritten Sektor überlassen bleiben. Daraus folgt, dass es sich beim Dritten Sektor nicht um ein statisches Gebilde handelt, sondern um einen dynamischen, stets in Veränderung befindlichen sozialen Prozess, der folglich auch nicht isoliert betrachtet werden kann, sondern nur in Abhängigkeit bzw. Abgrenzung von den anderen "Sektoren" zu bestimmen ist (vgl. Fig. 1 u. 2 im Anhang).

Diese Schlussfolgerungen verdanken wir nicht zuletzt dem bisher umfangreichsten international vergleichenden Forschungsprojekt zum Dritten Sektor, dem Johns-Hopkins Non-Profit-Sector Comparative Project (Anheier/Seibel 1990; Anheier et al 1998; Anheier 1999 und 2002; Priller/Zimmer 2001; Salamon/Anheier 1999). Diesem kommt unzweifelhaft das Verdienst zu, nicht nur auf die gesellschaftspolitische Bedeutung des Dritten Sektors, sondern vor allem auch auf dessen wirtschafts- und arbeitsmarktpolitische Bedeutung aufmerksam gemacht zu haben. So hatte der Sektor in den USA immerhin nicht nur eine der Automobilindustrie und der chemischen Industrie vergleichbare Größenordnung, sondern auch den relativ höchsten Beschäftigungszuwachs zu verzeichnen. Vergleichbare Befunde ergaben sich auch für andere Länder (Campbell 1999a u. 1999b; CIRIEC 2000). Allerdings stellte sich sehr bald heraus, dass die amerikanische Sichtweise, den Dritten Sektor auf die so genannten "Non-Profit-Organisationen (NPOs)" zu fokussieren, sich nicht ohne weiteres auf die europäische Situation übertragen ließ.

So hatte sich etwa zeitgleich in der Europäischen Union eine Debatte um die Bedeutung der Sozialen Ökonomie entwickelt, welche – vor allem im Umkreis des internationalen Forschernetzwerk "Centre International de Recherches et d'Information sur l'Economie Publique, Sociale et Coopérative / CIRIEC" (Defourny/Monzón Campos 1992; Laville 1998) - ebenfalls unter dem Begriff des Dritten Sektors subsummiert wurde. Nun ist aber der in der Europäischen Union eingeführte Begriff der Sozialen Ökonomie von der französischen Taxonomie der "économie sociale" abgeleitet, die zwar im Kern viele Übereinstimmungen mit der amerikanischen Sichtweise aufweist, aber keineswegs mit dieser identisch ist: Dabei werden unter dem Begriff der Sozialen Ökonomie einerseits erklärte For-Profit-Organisationen, wie z.B. die Genossenschaften einbezogen, andererseits bleibt der sich als

nicht wirtschaftlich handelnd im engeren Sinne verstehende Teil der NPOs unberücksichtigt. Danach setzt sich die "économie sociale" aus den traditionellen Säulen der Genossenschaften (Coopératives), der Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit (Mutualités) und der freiwilligen Vereinigungen (Associations) zusammen, welche – erweitert um die Stiftungen (Fondations) – zusammen genommen auch als CMAF-Familie bezeichnet werden.

Die Differenzen erklären sich aus offenkundig unterschiedlichen Sichtweisen auf den Dritten Sektor, je nachdem ob dieser unter mehr zivilgesellschaftlichen oder mehr sozialökonomischen Aspekten betrachtet wird. Inzwischen hat sich jedoch weithin die Erkenntnis durchgesetzt, dass der zivilgesellschaftliche und der sozialökonomische Aspekt unbedingt zusammengehören, wobei sich eine gewisse Konvergenz der Sichtweisen anzudeuten scheint.

Die zweite wesentliche Differenz besteht in unterschiedlichen Interpretationen des "Profit"-Begriffs. Umfasst er jegliche Form von Gewinnerzielung oder muss zwischen verschiedenen Interpretationen des Begriffs differenziert werden? So war im deutschen Sprachraum der Begriff der Gemeinnützigkeit traditionell bestimmt von der Abwesenheit jeglicher Gewinnerzielungsabsicht (vgl. die Konstruktion des Idealvereins im Bürgerlichen Gesetzbuch, der im Gegensatz zum Wirtschaftsverein ausdrücklich nicht auf einen Geschäftsbetrieb gerichtet sein sollte). In der Praxis sind solche Beschränkungen allerdings längst überholt, weshalb inzwischen (zumindest in der Sicht der Finanzämter) davon ausgegangen wird, dass die Gewinnerzielungsabsicht nicht vorherrschend sein dürfe, ein Rechtsbegriff, der in seiner Unbestimmtheit eine klare Abgrenzung des Gemeinnützigkeitsbegriffs nicht gerade erleichtert. In anderen Ländern z.B. Großbritannien stößt diese Sichtweise eher auf Unverständnis. Dort werden gemeinnützige Organisationen nicht daran gemessen, ob sie Gewinne erzielen wollen, was für eher selbstverständlich gehalten wird, sondern wofür diese Gewinne verwendet werden, ob sie privat angeeignet oder in soziale bzw. gemeinwesenorientierte Zwecke reinvestiert werden. Auch in dieser Frage scheint sich, zumindest auf europäischer Ebene, ein gemeinsames Verständnis sozialwirtschaftlichen Handelns als "not-for-private-profit-distributing" durchzusetzen.

In Deutschland sind sowohl die amerikanische als auch die europäische Debatte bis auf wenige Ausnahmen kaum rezipiert worden. Allerdings weist die deutsche Situation eine Reihe von Besonderheiten auf, die eine Übertragung der entsprechenden Ansätze erheblich erschweren: So sind z.B. die deutschen Wohlfahrtsorganisationen, anders als vergleichbare "Charitable Welfare Organisations" in anderen Ländern, in hohem Maß politisch wie

finanziell in das staatliche Wohlfahrtssystem integriert, was ihre Zuordnung zu einem Dritten Sektor in Zweifel zieht, weshalb sich auch viele entsprechende Organisationen von dieser Debatte nicht unbedingt angesprochen fühlen. Gleichwohl gab und gibt es im Bereich der Wohlfahrtsorganisationen zweifellos Entwicklungen, die als soziale Unternehmensformen zu identifizieren sind.

Auf der anderen Seite fühlen sich z.B. die traditionellen deutschen Genossenschaftsorganisationen vom französischen Modell der "économie sociale" nicht angesprochen, sondern sehen sich selbst eher als Teil der allgemeinen Privatwirtschaft und damit des Ersten Sektors. Statt dessen wurde der Begriff der Sozialwirtschaft schon eher mit der gewerkschaftlichen Gemeinwirtschaftsbewegung (Loesch 1979; Novy/Mersmann 1991) assoziiert. Nicht zuletzt deren Zusammenbruch unter skandalösen Umständen hat der Sozialwirtschaft in Deutschland ein negatives Image eingetragen. Andererseits haben die sogenannten neuen sozialen Bewegungen den Gedanken des solidarischen Wirtschaftens wiederbelebt und eine Vielfalt neuer sozialer Unternehmensformen hervorgebracht, die zum Teil an die traditionelle Genossenschaftsbewegung anknüpfen, sich aber zum überwiegenden Teil anderer Rechts- bzw. Gesellschaftsformen bedienen.

Aus allem folgt, dass sich eine Debatte zur begrifflichen Bestimmung und Abgrenzung eines Dritten Sektors in Deutschland weder am Konzept der NPOs, noch dem der CMAF (Coopératives, Mutualités, Associations et Fondations) orientieren kann. Da ähnliche Probleme auch in anderen europäischen Ländern aufgetreten sind, verstärkt sich die Einsicht, dass der Dritte Sektor generell nicht allein entlang institutioneller Abgrenzungen oder Rechtsformen bestimmt werden sollte. Vielmehr wäre die Bestimmung anderer, operationalisierbarer Kriterien erforderlich, welche unabhängig von kulturellen, politischen oder rechtlichen Rahmenbedingungen anwendbar sind. Obwohl es dazu im Rahmen des EU-Programms "Third System and Employment" (Birkhölzer 2001; Campbell 1999a u. 1999b) einige Vorarbeiten bzw. Vorschläge gegeben hat, besteht darüber derzeit europaweit kein Konsens. Dennoch könnten die im Rahmen dieses Projektes entwickelten Kriterien als vorläufige Orientierung dienen, wobei sich aus der empirischen Analyse folgende gemeinsame Merkmale identifizieren ließen:

1. Es handelt sich um Formen der Selbstorganisation bzw. Selbsthilfe von Bürgern (zivilgesellschaftlicher Aspekt).

2. Sie kennzeichnet ein gemeinschaftliches Handeln zur Erreichung sozialer bzw. gemeinwesenbezogener Zwecke (sozialökonomischer Aspekt).
3. Ihr wirtschaftliches Handeln ist dem sozialen oder gemeinwesenbezogenen Zweck untergeordnet (oder zumindest gleichgestellt) und folgt dem Prinzip des "not-for-private-profit-distributing".

Auf dieser Grundlage könnte dann eine begriffliche Differenzierung vorgenommen werden, wonach der Begriff Dritter Sektor sich als umfassenderer Begriff anbietet, welcher die Organisationen ohne wirtschaftliche Zielsetzung einschließt, während mit den Begriffen Drittes System, Soziale Ökonomie und Soziale Unternehmungen nur der explizit wirtschaftlich handelnde Teil zu bezeichnen wäre.

In diesem Kontext soll im folgenden auf die europäische Debatte um die Soziale Ökonomie und insbesondere um die Sozialen Unternehmungen näher eingegangen werden.

3. Die Entwicklung des Konzepts der Sozialen Unternehmung auf europäischer Ebene

Das Thema Soziale Unternehmungen ist erstmals Anfang/Mitte der 90er Jahre auf der Agenda transnationaler, insbesondere europaweiter Forschungsvorhaben aufgetaucht (vgl. Leonardis et al. 1994; GIB 1995; Mannila 1996; Stiftung Bauhaus et al. 1996; BAG Arbeit 1997; Borzaga/Santuari 1998; Grove et al. 1998; Laville 1998; Mattioni / Tranquilli 1998; Westerdahl/Westlund 1998; Molloy et al 1999). Anders als die allgemeine Renaissance der Dritter-Sektor-Forschung, angeregt vor allem durch das Johns-Hopkins Non-Profit-Sector Comparative Project, entspringt das wachsende Interesse am Thema Soziale Unternehmungen der europäischen Diskussion um die Wiederbelebung bzw. Weiterentwicklung der Sozialen Ökonomie, die in ihren Wurzeln bis in die Selbsthilfe- und Genossenschaftsbewegung des 19. Jahrhunderts zurückreicht.

Die Unterschiede ergeben sich, wie bereits gesagt, aus verschiedenen Sichtweisen auf diesen Sektor. Dies findet nicht zuletzt seinen Ausdruck in der Frage, aus welchen Bausteinen sich der Sektor zusammensetzt. In der mehr zivilgesellschaftlich orientierten Sichtweise sind es die NGOs (Non Governmental Organisations) und NPOs (Non Profit Organisations). Ihnen wird in doppelter negativer Abgrenzung eine Position zwischen bzw. jenseits von Markt und "Staat" zugewiesen, wobei implizit die Gesellschaft bzw. deren politisches System als Bezugspunkt dient. Bezugspunkt der sozialökonomischen Sichtweise ist demgegenüber in

erster Linie das Wirtschaftssystem, wobei allerdings ein umfassenderes Verständnis von Wirtschaft zugrunde gelegt wird, welches über die klassischen Formen der Privatwirtschaft hinaus geht und sowohl öffentliche als auch assoziative bzw. kollektive Wirtschaftsformen einschließt. In diesem Kontext erscheint der "Sektor" als ein drittes Wirtschafts-*System*, dessen Bausteine sich aus wirtschaftlichen *Unternehmungen* zusammensetzen.

In der Sichtweise der Europäischen Union, besteht die „*Économie Sociale*“ aber immer noch aus den vier Säulen der CMAF, d.h. der *Coopératives*, *Mutualités*, *Associations* und *Fondations* (s.o.) Mit dieser Einteilung waren jedoch von Beginn an forschungs- und organisationspolitisch zwei Probleme verbunden: Zum einen erwies sich die an französischen Institutions- und Rechtsformen orientierte Gliederung in vielen europäischen Ländern als nicht anwendbar, nicht nur weil bestimmte Entsprechungen im jeweiligen Landesrecht fehlten, sondern auch weil unter den gleichen Begriffen rechtlich, politisch und kulturell durchaus Verschiedenes verstanden wurde, mit zum Teil absurden Konsequenzen: So fanden sich in Gemeinschaftsprogrammen zur Förderung der Sozialen Ökonomie bzw. des Dritten Systems Projektteilnehmer nicht nur aus dem staatlichen und halbstaatlichen Bereich, sondern auch aus offenkundig kommerziellen Organisationen, sofern sie eine der genannten Rechtsformen vorzuweisen hatten. Umgekehrt blieben gemeinnützig handelnde Organisationen ausgeschlossen, die nicht in das vorgegebene Organisationsmuster passen wollten. Letzteres betraf besonders solche Organisationen, die von den Neuen Sozialen Bewegungen ins Leben gerufen wurden. Daran zeigte sich sozusagen der zweite Konstruktionsfehler des CMAF-Konzepts: Es orientierte sich an der älteren und etablierten sozialwirtschaftlichen Bewegung, welche – relativ gut organisiert – das Feld besetzte und abweichende oder unorthodoxe Organisationsformen aus dem Bereich der Neuen Sozialen Bewegungen an den Rand drängte.

Nach mehreren – letztlich gescheiterten – Versuchen, die jeweilige nationale Sichtweise auf die europäische Ebene zu übertragen, setzte sich – zumindest in der international vergleichenden Forschung – die Erkenntnis durch, dass ein anderer methodischer Ansatz benötigt wird, der sich nicht mehr an Rechts- und Institutionsformen orientiert. In diesem Zusammenhang entstand das Konzept der Sozialen Unternehmung als übergeordneter Begriff für alle Organisationsformen und Einheiten, aus denen sich die Soziale Ökonomie zusammensetzt. Deren Bestimmung sollte sich ebenfalls an operationalisierbaren Kriterien orientieren, welche unabhängig von den jeweiligen rechtlichen, politischen und kulturellen Rahmenbedingungen anwendbar sind. Darüber hinaus haben sich in mehreren europäischen

Ländern (u.a. in Belgien, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien und Spanien) Bestrebungen entwickelt, die unterschiedlichen Organisationsformen der Sozialen Ökonomie in einem gemeinsamen Rechtsinstitut zusammenzufassen. Leider verfügen derzeit weder die verschiedenen Länderinitiativen noch die transnationalen Forschergruppen über ein allgemein anerkanntes Konzept. Andererseits erscheint das Erproben unterschiedlicher Konzepte durchaus angebracht, wie die Erfahrung mit der schematischen Übertragung des französischen Modells gelehrt hat. Das gilt v.a. für die Suche nach verbindlichen rechtlichen Rahmenbedingungen. Bei der Bestimmung operationalisierbarer Kriterien hingegen zeichnet sich, zumindest unter den beteiligten Forschergruppen, ein möglicher Konsens ab (s.u.).

4. Die Herausbildung einer sozialen Unternehmenskultur im sozioökonomischen Kontext

Die Interdisziplinäre Forschungsgruppe Lokale Ökonomie im Technologie-Netzwerk Berlin e.V. ist aus dem von der Technischen Universität Berlin zwischen 1988 und 1992 geförderten Interdisziplinären Forschungsprojekt zu "Entstehungsgeschichte, Verlauf und Wirkungsweise lokaler Strategien in Krisenregionen" hervorgegangen. Zum Abschluss der empirischen Untersuchungen versammelte ein internationaler Fachkongress Ende 1992 in Berlin weit über 600 Teilnehmer unter dem Motto "Learning from European Experiences" (Zukunft im Zentrum 1993).

Noch unter dem unmittelbaren Eindruck der dramatischen Ereignisse in den Neuen Bundesländern nach der Wiedervereinigung war der Kongress von einer Aufbruchstimmung gekennzeichnet sowie von der Bereitschaft, nach neuen Lösungen zu suchen und sich dabei von den Erfahrungen anderer anregen zu lassen. So wurde der Erfahrungsaustausch bereits mit der These eröffnet:

"In den verschiedenen lokalen Strategien ökonomischer Selbsthilfe aus europäischen Krisenregionen entwickeln sich die Umriss eines neuen oder dritten Wirtschaftssektors, der sich von traditioneller marktwirtschaftlicher ebenso wie von staatlich gelenkter Wirtschaftsweise unterscheidet." (Birkhölzer 1994: 9f).

Dabei wurde der Entwicklung dieses dritten Wirtschaftssektors im Prozess der Rekonstruktion von Krisenregionen eine Schlüsselrolle zugewiesen:

"Krisenregionen zeichnen sich aus durch

- einen drastischen Rückgang der Beschäftigung und der Investitionstätigkeit im privaten oder ersten Sektor,
- Einsparungen im öffentlichen oder zweiten Sektor und
- eine ebenso drastische Erweiterung aller Formen der Schattenwirtschaft, in der die Betroffenen versuchen, ihre Reproduktion zu sichern. Diese ‚Wirtschaft im Schatten‘ kann sowohl zum Nährboden für Kriminalität und Gewalttätigkeit werden, als auch zum Ausgangspunkt für die Wiederherstellung von Gemeinsinn, Identität und für den Aufbau neuer Formen einer solidarischen Ökonomie. Sie müsste dazu allerdings aus dem Schatten ans Licht und ins Zentrum lokaler Wirtschafts- und Sozialpolitik gestellt werden, mit dem Ziel, einen eigenständigen gemeinnützigen Sektor der Ökonomie zu schaffen." (ebd., 13), (Vgl. Schaubilder im Anhang.)

Auf diesem Kongress wurde unseres Wissens auch zum ersten Mal das Konzept "Social Enterprise" thematisiert. Es fand in den folgenden Jahren unter dem Titel "Sozialbetrieb" Eingang in die arbeitsmarkt- und beschäftigungspolitische Diskussion im Land Berlin. Allerdings stieß bereits der Begriff auf ideologisch motivierte Widerstände, so dass das ursprünglich von der Berliner Senatsverwaltung geförderte Modellprojekt in "Arbeitsförderbetriebe" umbenannt werden mußte. Folgeschwerer jedoch als die Namensänderung war die ordnungspolitische Reduktion der Arbeitsförderbetriebe auf zeitlich befristete Institutionen des Zweiten Arbeitsmarktes. Andere Bundesländer sind diesem Beispiel gefolgt, z.T. ohne an Begriffen wie Sozialbetrieb, sozialer Wirtschaftsbetrieb etc. Anstoß zu nehmen, allerdings stets mit der gleichen Beschränkung auf befristete Fördermaßnahmen für Arbeitslose und deren anschließende "Integration" in den sog. Ersten Arbeitsmarkt. Selbst in dem am weitesten fortgeschrittenen Modellprojekt der "Sozialen Betriebe" im Land Niedersachsen, welches immerhin einen Förderzeitraum von 5-6 Jahren vorsah, war nicht daran gedacht, aus diesen "Sozialen Betrieben" langfristig tragfähige Soziale Unternehmungen entstehen zu lassen. Nach Ablauf der Förderung sollten entweder voll marktfähige Ausgründungen entstanden oder die Mitarbeiter auf entsprechende Arbeitsplätze in anderen Unternehmen vermittelt sein. Die Erfolge waren bescheiden; insbesondere blieb die Zahl der Ausgründungen minimal, eine Erfahrung die zuvor bereits in den großen ABM-Gesellschaften der Neuen Bundesländer gemacht werden musste. Eine genauere Untersuchung der Gründe für solche Misserfolge hat kaum stattgefunden, wobei insgesamt festzustellen ist, dass die Evaluierung entsprechender Maßnahmen und

Modellprojekte äußerst mangelhaft war oder ganz unterblieben ist (vgl. Birkhölzer/Lorenz 1998).

Die IFG Lokale Ökonomie hat die Entwicklung in den Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaften sowie den verwandten Institutionen des Zweiten Arbeitsmarktes in Zusammenarbeit mit den entsprechenden Verbänden kontinuierlich wissenschaftlich begleitet, allerdings fast ausschließlich mit Mitteln der Europäischen Union, die über die Mitarbeit in transnationalen Forschungsvorhaben und Projekten eingeworben werden konnten. Andererseits lag darin auch eine ungewöhnliche Chance bzw. Herausforderung, die es ermöglichte, die deutschen Erfahrungen mit denen aus anderen europäischen Ländern zu vergleichen. Die Ergebnisse sind in mehreren Forschungsberichten dokumentiert (Birkhölzer et al. 1997, 1998, 1999; Birkhölzer/Lorenz 2001a, 2001b).

Eine der wichtigsten Erkenntnisse bestand darin, dass Sozialen Unternehmungen in vielen Ländern der Europäischen Union und – mit Einschränkungen – in bestimmten Abteilungen der Europäischen Kommission durchaus bedeutende wirtschafts- und sozialpolitische Funktionen zugeschrieben wurden, z.B. in der Beschäftigungspolitik und in der Bekämpfung der sozialen Ausgrenzung.

So war bereits im Weißbuch über Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 1993) darauf hingewiesen worden, dass neue Beschäftigungsmöglichkeiten insbesondere auf der lokalen Ebene im Bereich bislang unversorgter Bedürfnisse zu finden sind. In der Folge hatte die Forschungsstelle für Zukunftsfragen der Europäischen Kommission auf der Basis von Praxisbeispielen aus ganz Europa 17 (später 19) Wachstumsfelder für lokale Beschäftigungsinitiativen vorgestellt (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 1995 u. 1996). Die Studien folgten der Erkenntnis, dass gerade in den von der wirtschaftlichen Entwicklung benachteiligten Gebieten kein Mangel an Arbeit herrscht, sondern ein Mangel in der Versorgung der Bevölkerung mit Gütern und Dienstleistungen. Das betrifft:

- die Versorgung der Grundbedürfnisse wie Ernährung und Wohnen,
- kleinräumige technische Systeme in den Bereichen Energie, Verkehr, Ver- und Entsorgung,
- gemeindenahe Dienstleistungen in sozialer und produktiver Hinsicht,
- die Förderung der lokalen Kultur,
- Naherholung und Freizeitgestaltung,
- Umweltreparatur und Umweltprävention,
- und nicht zuletzt die kommunale Infrastruktur.

Allerdings hat der hier umrissene Markt zur Versorgung regionaler bzw. lokaler Bedürfnisse ein wesentliches Handikap. Den potentiellen Marktteilnehmern fehlt auf der Nachfrageseite, sowohl bei den privaten Haushalten als auch bei den betroffenen Kommunen, die erforderliche Kaufkraft, um daraus profitträchtige Geschäftszweige und entsprechende Unternehmensgründungen zu finanzieren. Umgekehrt fehlt den potentiellen lokalen Akteuren auf der Angebotsseite in der Regel das erforderliche Kapital, um einen lokalen Wirtschaftskreislauf in Gang zu setzen. Die Erschließung dieser lokalen Märkte setzt folglich wirtschaftliche Innovationen voraus – und zwar auf der betriebswirtschaftlichen Ebene wie auf der Ebene makroökonomischer Rahmenbedingungen.

5. Soziale Unternehmenskultur als eigenständige Wirtschaftsweise

In diesem Zusammenhang ist immer wieder auf das Konzept der Sozialen Unternehmungen hingewiesen worden. Soziale Unternehmungen sind in den Best Practice-Sammlungen der Gemeinschaftsprogramme wie z.B. "Third System and Employment" und "Acting Locally for Employment" immer wieder als vorbildlich beschrieben worden. Dennoch ist bisher kaum untersucht worden, worauf diese Wirkung beruht bzw. was genau Soziale Unternehmungen – wenn überhaupt – zum Hoffnungsträger im Kampf gegen Arbeitslosigkeit und soziale Ausgrenzung prädestiniert. So sind zwar die entsprechenden positiven Effekte Sozialer Unternehmungen – zumindest anhand ausländischer Beispiele – empirisch zu belegen, das Wie und Warum aber bleibt weitgehend unaufgeklärt. Damit rückte zwangsläufig die innerbetriebliche Ebene, die konkrete Arbeits- und Unternehmensgestaltung in den Mittelpunkt des Interesses, und zwar nicht nur aus akademischen Gründen, sondern als Voraussetzung für praktische und politische Handlungsempfehlungen. Diese Fragestellungen waren schließlich Ausgangspunkt für ein detaillierteres Forschungsvorhaben zu „Grundstrukturen und Erfolgsbedingungen innovativer Arbeits- und Unternehmensformen in soziale Unternehmungen“ (Birkhölzer/Kramer 2002).

Dabei stützten wir uns auf eine Arbeitsdefinition des Forschungsgegenstands, die im Rahmen des transnationalen Forschungsprojekts "Community Development and Social Enterprises" (im Rahmen des Programms "Maßnahmen zur Bekämpfung von sozialer Ausgrenzung und Armut") bereits 1997 erarbeitet wurde:

"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 und Gebiete* verwaltet werden, welche als Nutznießer des Sozialen Unternehmens 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."

(Technologie-Netzwerk Berlin 1997: 14).

Dabei handelte es sich um einen der ersten Versuche, eine Abgrenzung des Gegenstands anhand positiver Kriterien vorzunehmen. Diese orientieren sich, wie bereits gesagt, weder an bestimmten Rechts- noch Organisationsformen, sondern sind offen für eine Vielfalt unterschiedlichster Formen, die in der Praxis Anwendung finden. Sie orientieren sich ebenfalls nicht an bestimmten Produkten oder Dienstleistungen, sondern an der *Art und Weise des Wirtschaftens*, in der diese Produkte und Dienstleistungen hervorgebracht werden. So sind Soziale Unternehmungen keineswegs beschränkt auf soziale Dienstleistungen oder Dienstleistungen im Allgemeinen. Im Gegenteil verweisen auch hier alle empirischen Studien auf eine breite Vielfalt von Produkten und Dienstleistungen, einschließlich industrieller High-Tech-Produkte einerseits und landwirtschaftlicher Produkte andererseits.

Entscheidend sind allerdings die sozialen bzw. gemeinwesenbezogenen Zielsetzungen, unter denen die entsprechenden Produkte und Dienstleistungen erbracht werden und die in den konstitutionellen Regelungen der Organisation festgelegt sein müssen. So unterscheidet z.B. die italienische Gesetzgebung für Sozialgenossenschaften (Borzaga/Santuari 1998: 335 ff.) zwischen einem Typ A, der explizit soziale Dienstleistungen erbringt und einem Typ B, der

im Rahmen seiner allgemeinen Geschäftstätigkeit gleichzeitig übergeordnete soziale Zielsetzungen, z.B. die Integration sozial Benachteiligter verfolgt. Diese Eigenschaft hat andere Autoren dazu veranlasst, Soziale Unternehmungen auch als "Hybrid-Unternehmen" (Evers et al. 2002) anzusprechen.

Trotzdem ist die soziale bzw. gemeinwesenbezogene Zielsetzung als Abgrenzung allein nicht ausreichend. Daher ist zur Abgrenzung einer Sozialen Unternehmung

- einerseits die privatwirtschaftliche Initiative der Selbstorganisation bzw. Selbsthilfe von Bürgern und
- andererseits die gemeinwirtschaftliche Form der Gewinnverwendung unverzichtbar.

Selbstverständlich müssen auch diese Kriterien in den konstitutionellen Regelungen der Organisation verankert sein. Das bedeutet

- eine privatrechtliche Organisationsform,
- den Ausschluss bzw. die Beschränkung privater Gewinnaneignung (durch Eigentümer, Anleger etc.)
- und an deren Stelle die Bestimmung begünstigter Dritter (Personengruppen oder - Gemeinwesen).

Vergleichen wir nun die hier zugrunde gelegte Begriffsbestimmung mit denen anderer europäischer Forschergruppen, wie z.B. EMES (The Emergence of Social Enterprise, vgl. Borzaga/Defourny 2001), so unterscheiden sich die Konzepte lediglich hinsichtlich der Zahl und der Qualität zusätzlicher Kriterien. Übereinstimmung besteht jedoch in folgenden Punkten:

1. Soziale Unternehmungen sind Wirtschaftsunternehmen zur Realisierung sozialer und/oder gemeinwesenbezogener Zielsetzungen.
2. Es handelt sich um Formen der Selbstorganisation bzw. Selbsthilfe von Bürgern, die sich von einem oder mehreren Mängeln in der Versorgung mit Gütern und Dienstleistungen betroffen fühlen.
3. Ihr wirtschaftliches Handeln ist den sozialen und/oder gemeinwesenbezogenen Zwecken untergeordnet (oder zumindest gleichgestellt) und folgt dem Prinzip des "not-for-private-profit-distributing".
4. Das unternehmerische Handeln erfolgt auf gemeinschaftlicher, kollektiver oder kooperativer Basis.

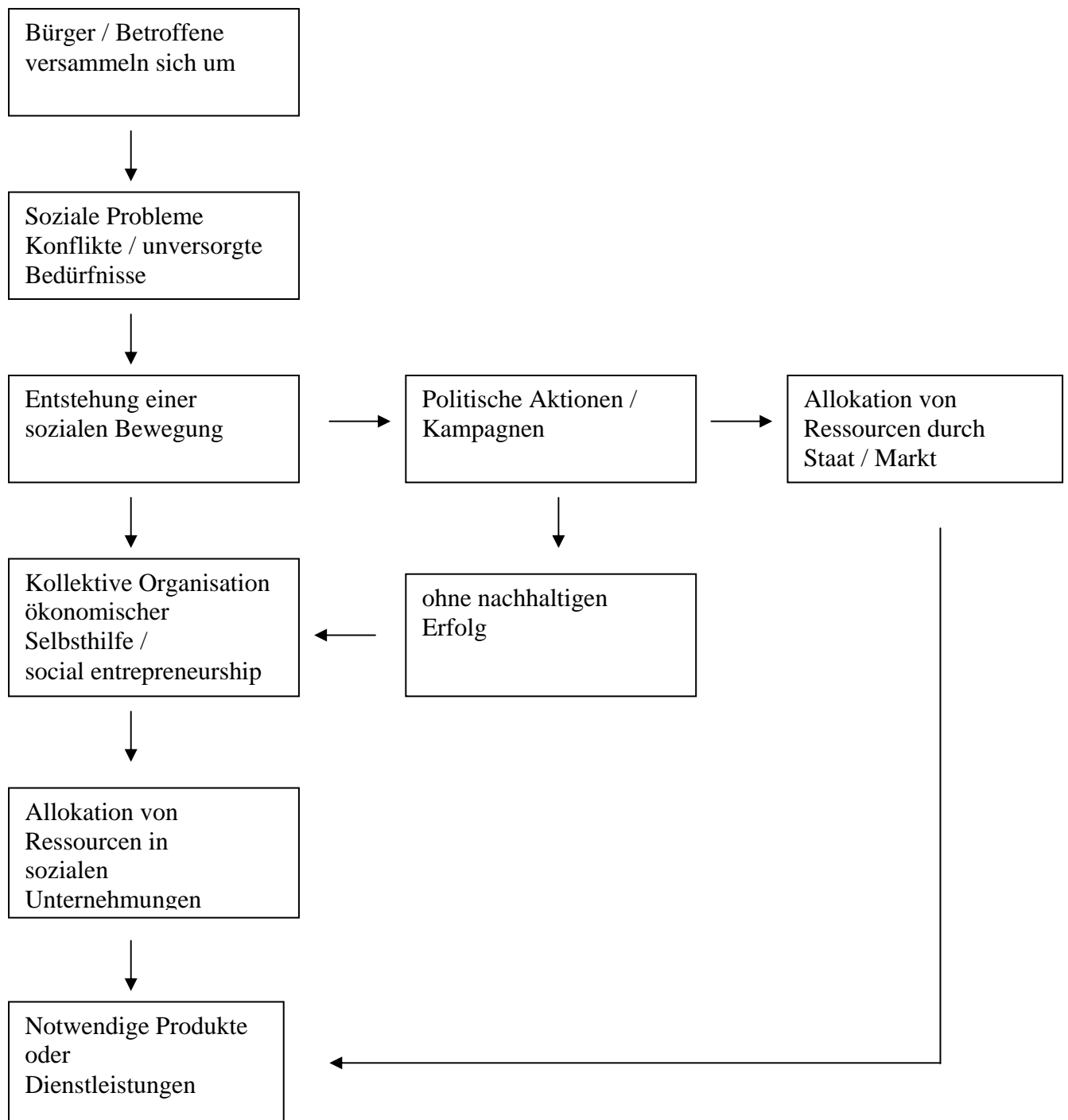
Dies sollte allerdings nicht mit der – gleichwohl notwendigen – Diskussion um Wert- oder Qualitätsmaßstäbe für Soziale Unternehmungen (vgl. Birkhölzer et al. 1997) verwechselt werden. Insofern sollte auch der Eindruck vermieden werden, dass es sich bei Sozialen Unternehmungen von vornherein um die moralisch Besseren oder sozial Engagierteren handelt. Die soziale oder moralische Qualität wäre hier im Einzelfall genauso zu prüfen wie bei kommerziellen oder öffentlichen Unternehmungen. Daher lautet die Grundthese, dass es sich in der Sozialen Unternehmenskultur um eine *andere* Art und Weise des Wirtschaftens handelt, die zwar nicht grundsätzlich die bessere oder sozialere Alternative zu sein beansprucht, von der wir aber annehmen, dass sie unter bestimmten Bedingungen und für bestimmte Problemlagen die adäquate, angemessene und möglicherweise sogar einzig sinnvolle Lösung darstellt.

Weshalb wir davon ausgehen, dass der Schlüssel zum Verständnis des besonderen Charakters sozialer Unternehmungen in deren Entstehungsgeschichte zu suchen ist, d.h. in der Frage, *warum und von wem überhaupt Soziale Unternehmungen gegründet werden.*

6. Soziale Unternehmenskultur als Ausdruck zivilgesellschaftlichen Engagements

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 ("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. 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. Das folgende Diagramm soll die Beziehungen veranschaulichen:

Fig.3: Soziale Bewegung + social entrepreneurship => soziale Unternehmenskultur



Nun hat es immer wieder Skeptiker gegeben, die behauptet haben, dass sich soziales Engagement und wirtschaftlich rationales Handeln widersprechen oder gar ausschließen – mit guten Argumenten und vielfältigen Belegen, nicht zuletzt mit Blick auf die aktuellen Tendenzen in der globalisierten Ökonomie. Trotzdem hat es nicht nur auf dem Höhepunkt der sozialen Konflikte des 19. und des beginnenden 20. Jahrhunderts eine Vielfalt sozialwirtschaftlicher Bewegungen gegeben, die bis heute nachwirken, sondern auch die

jüngere sozialwirtschaftliche Bewegung wächst und entfaltet sich gerade in den Krisenzeiten und Krisengebieten der Weltökonomie, z.B. derzeit in Lateinamerika. Handelt es sich also nur um ein Projekt für Notlagen oder Krisenzeiten oder doch um ein auf Dauer angelegtes notwendiges Korrektiv bzw. eine notwendige Ergänzung unserer Wirtschaftsordnung, wie sie von unseren französischen Kollegen unter dem Stichwort einer „Économie Plurielle“ (Laville 1998; Secretariat d'Etat 2000; Laville/Nyssens 2001) diskutiert wird?

7. Zur Bestandsaufnahme der sozialen Unternehmenskultur in Deutschland

Insgesamt ist den sozialwirtschaftlichen Bewegungen bisher nicht die erforderliche wissenschaftliche und politische Aufmerksamkeit zuteil geworden, die ihrer tatsächlichen Bedeutung entspricht, insbesondere in Deutschland, was sich nicht zuletzt in der unbefriedigenden Datenlage manifestiert.

Ausgehend von der Beobachtung, dass die Entstehung Sozialer Unternehmungen eng mit Prozessen des gesellschaftlichen, einschließlich des ökonomischen und technologischen Wandels verknüpft ist, haben wir in unserer Bestandsaufnahme in erster Linie nach der Entstehungsgeschichte gefragt bzw. dem sozialen Kontext, in dem Soziale Unternehmungen entstehen bzw. in der Vergangenheit entstanden sind. Da wir weiterhin, wie bereits ausgeführt, davon ausgehen, dass die Entwicklung einer sozialen Unternehmenskultur aus Sozialen Bewegungen heraus erfolgt, so waren zunächst jene Bewegungsmilieus zu identifizieren, die in Deutschland Soziale Unternehmungen hervorgebracht haben. Wir verwenden in diesem Zusammenhang den Begriff der "Bewegungsmilieus", weil es sich keineswegs um eine einheitliche Soziale Bewegung handelt, sondern sich die jeweiligen Akteure sowohl in der Vergangenheit wie in der Gegenwart in voneinander abgegrenzten "Szenen" bewegen, die ihrerseits nicht nur über gemeinsame Verbände, Dachorganisationen und intermediäre Einrichtungen verfügen, sondern in der Regel auch eine gemeinsame Geschichte, gemeinsame Wertvorstellungen und Zielsetzungen teilen. In dieser Zersplitterung in unterschiedliche "Milieus" ist schließlich auch die Ursache dafür zu suchen, dass sich die Akteure nicht oder noch nicht als Teil eines größeren Dritten Sektors oder einer umfassenderen Sozialen Unternehmenskultur verstehen und folglich auch ihre Unternehmensgründungen nicht unbedingt als Soziale Unternehmungen bezeichnen. Das Bewußtsein milieuübergreifender Gemeinsamkeiten und damit die Einführung gemeinsamer

Begrifflichkeiten hat erst in allerjüngster Zeit einige Fortschritte gemacht (z.B. durch die Gründung einer bundesweiten "Arbeitsgemeinschaft Drittes System").

Andererseits macht diese Herangehensweise deutlich, dass es sich nicht um eine Erfindung unserer Tage handelt, sondern dass es historische Vorgänger und Vorbilder gibt, die inzwischen so selbstverständlich in das Alltagsleben integriert sind, dass sie als Besonderheiten gar nicht mehr wahrgenommen werden. Insofern unterscheiden sich die "Milieus" nicht nur anhand ihrer Organisationsstruktur, sondern auch nach ihrer Entstehungszeit und ihrem jeweiligen Anlass. Allen gemeinsam ist, dass es sich bei diesem Anlass stets um die Erfahrung eines gesellschaftlichen Mangels oder Konfliktes handelt, der von den etablierten Institutionen nicht aufgegriffen oder überwunden wird. Diese Anlässe bleiben in der Regel weit über ihre Entstehungszeit hinaus wirksam und darüber hinaus, wenn auch oft unbewusst, konstitutiv für das Selbstverständnis und die jeweilige Organisationsstruktur. So führen gesellschaftliche Veränderungen oder neue Herausforderungen nicht unbedingt zu Veränderungen innerhalb der etablierten Bewegungsstrukturen, vielmehr begründen neue Anlässe i.d.R. neue Bewegungen.

Daraus ergibt sich eine grobe Unterscheidung in eine ältere sozialwirtschaftliche Bewegung, deren Ursprünge ins 19. Jahrhundert zurückreichen und eine jüngere sozialwirtschaftliche Bewegung, die sich erst seit den 60er und 70er Jahren des 20. Jahrhunderts zu entfalten beginnt. Dabei konnten wir insgesamt 12 verschiedene Milieus der Entwicklung einer Sozialen Unternehmenskultur identifizieren, die in gewisser Weise zeitlich aufeinander folgen:

1. die Genossenschaftsbewegung,
2. die Wohlfahrtsorganisationen,
3. die Stiftungen,
4. die ideellen Vereinigungen,
5. die Integrationsunternehmen benachteiligter Gruppen,
6. die Freiwilligendienste bzw. -agenturen,
7. die Alternativ-, Frauen- und Umweltbewegung,
8. die Selbsthilfebewegung,
9. die Sozio-kulturellen Zentren,
10. die Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaften,
11. die Tauschsysteme auf Gegenseitigkeit,
12. die Nachbarschafts- und Gemeinwesenökonomieinitiativen.

Dabei fällt auf, dass die Klassifizierung der älteren sozialwirtschaftlichen Bewegung nach Genossenschaften, Wohlfahrtsorganisationen, Stiftungen und ideellen Vereinigungen weitgehend den Säulen der klassischen Sozialen Ökonomie in der Sprachregelung der Europäischen Kommission entspricht, weshalb wir annehmen, dass es sich bei der Unangemessenheit dieser Klassifizierung nicht nur um ein deutsches Problem handelt.

Bewusst ausgeblendet haben wir allerdings – ob zu Recht oder zu Unrecht, das sei dahingestellt – den Bereich der Mutualités, als deren deutsche Entsprechung nur die privatrechtlich organisierten Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit in Frage kämen. Anders als in vielen anderen Ländern sind in Deutschland die Sozialen Sicherungssysteme (noch) Teile des staatlichen Wohlfahrtssystems, während es sich bei den privaten Versicherungsunternehmen u.E. überwiegend um kommerzielle Unternehmungen handelt. Möglicherweise eröffnet sich hier ein neues Handlungsfeld für solidarische Unternehmensgründungen, quasi zur Rettung sozialversicherungsrechtlicher Prinzipien auf privater und bürgerschaftlicher Basis, was zu einer Renaissance klassischer Formen der Mutualités in Deutschland führen könnte.

Die hier vorgeschlagene Klassifizierung nach Bewegungsmilieus anhand ihrer Entstehungszeit, Entstehungsanlässe und -geschichte ist nach unserer Ansicht am besten geeignet, die Vielgestaltigkeit der Erscheinungsformen im Dritten Sektor angemessen zu erfassen. Dagegen haben wir mögliche Klassifizierungsformen anhand von Produkten, Dienstleistungen oder Tätigkeitsfeldern als wenig sinnvoll betrachtet, da es Hinweise darauf gibt, dass viele Soziale Unternehmungen aufgrund ihrer sozialen bzw. gemeinwesenbezogenen Zielsetzung nicht von vornherein auf bestimmte Produkte oder Dienstleistungen festgelegt sind. Das gleiche gilt für Klassifizierungen nach Branchen oder Wirtschaftssektoren, wobei nicht nur ausgesprochene "Hybrid-Betriebe" gleichzeitig verschiedenen Branchen oder Sektoren zuzurechnen wären.

Die Ergebnisse dieser Bestandsaufnahme (Birkhölzer/Kramer 2002) sind im einzelnen nachzulesen oder abzurufen unter: www.soziale-oekonomie.de

8. Offene Fragen für ein künftiges Forschungs- und Entwicklungsprogramm

Entgegen der wachsenden politischen und ökonomischen Bedeutung dieser sozialen Unternehmenskultur stehen wir – zumindest in Deutschland – mit der wissenschaftlichen Durchdringung des Gegenstandes erst noch am Anfang. Andererseits können wir heute auf der Grundlage der bereits vorliegenden Untersuchungen genauer bestimmen, wo die Probleme liegen und welche Aufgabe sich für Forschung und Entwicklung daraus ergeben. Ich möchte diese Präsentation daher beschließen mit Vorschlägen für ein künftiges Forschungsdesign zur sozialen Unternehmenskultur in Deutschland. Demnach stellen sich vordringlich folgende Aufgaben:

- Vergleichende Studien zur Sozialen Unternehmenskultur auf europäischer Ebene:
 - Zum einen sind die Entwicklungen in der sozialen Unternehmenskultur in den anderen europäischen Ländern sorgfältig zu studieren, zu evaluieren und für die deutsche Diskussion aufzubereiten.
 - Zum anderen sind die Entwicklungen in Deutschland auf ihre Kompatibilität bzw. Europatauglichkeit zu überprüfen und ggf. Vorschläge zur Anpassung auszuarbeiten.
 - Zum Dritten sind die Förderpolitiken und Programme der europäischen Institutionen selbst aus der Sicht der Entwicklungen in der deutschen Unternehmenskultur kritisch zu begleiten sowie eigene Vorschläge und Konzepte in deren Weiterentwicklung einzubringen.
- Systematische Studien zu Begriff und Abgrenzung Sozialer Unternehmungen:
 - Zum einen bedarf es einer Systematisierung und gegenseitigen Abgrenzung der unterschiedlichen in Gebrauch befindlichen Begrifflichkeiten auf nationaler wie internationaler Ebene.
 - Zum anderen bedarf es der Ermittlung und Validierung operationalisierbarer Kriterien zur Identifizierung und Abgrenzung sozialer Unternehmungen, sowohl für quantitative als auch für qualitative Analysen.
 - Dazu bedarf es drittens eines bewegungsmilieu-übergreifenden Vergleichs hinsichtlich der zugrundeliegenden Wertvorstellungen, Zielsetzungen und Handlungsstrategien.

Schließlich wäre es auch erst auf der Grundlage solcher Arbeiten möglich, eine wirklich zufriedenstellende quantitative Erfassung und Analyse der sozialen Unternehmenskultur zu erstellen.

Literatur:

Anheier, H.; Seibel, W. (Hrsg.) (1990): *The Third Sector: Comparative Studies of Non-Profit Organisations*. Berlin / New York

Anheier, H.; Priller, E.; Seibel, W.; Zimmer, A. (Hrsg.) (1998): *Der Dritte Sektor in Deutschland. Organisationen zwischen Staat und Markt im gesellschaftlichen Wandel*. Berlin

Anheier, H. (1999): *Der Dritte Sektor in Europa. 5 Thesen*. London School of Economics, hektogr. Ms.

Anheier, H. (2002): *Dritter Sektor. Ehrenamt und Zivilgesellschaft in Deutschland. Thesen zum Stand der Forschung aus internationaler Sicht*, in: Kistler, E.; Noll, H.-H.; Priller, E. (Hrsg.), *Perspektiven gesellschaftlichen Zusammenhalts*. 2. Aufl. Berlin, S. 145 ff.

BAG (Bundesarbeitsgemeinschaft) Arbeit e.V. (Hrsg.) (1997): *Soziale Unternehmen in Europa*, Berlin

BAG (Bundesarbeitsgemeinschaft) Arbeit e.V. (2000): *Prozessbegleitung zur Entwicklung neuartiger Formen sozialen Unternehmertums*. Berlin

Betzelt, S.; Bauer, R. (2000): *Nonprofit-Organisationen als Arbeitgeber*. Opladen

Birkhölzer, K. (1994): *Lokale Ökonomie. Beschäftigungs- und Strukturpolitik in Krisenregionen. Ein internationales Symposium*. Berlin

Birkhölzer, K. et al (1997): *Grundwerte und Strukturen Sozialer Unternehmungen in Westeuropa*. Veröffentlichungsreihe der IFG Lokale Ökonomie 29d. Berlin

Birkhölzer, K. et al (1998): *Der Beitrag sozialer Unternehmen zur ökonomischen Gemeinwesenentwicklung in 6 europäischen Ländern. Berichte aus Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Schweden und Spanien*. Veröffentlichungsreihe der IFG Lokale Ökonomie 30d. Berlin

Birkhölzer, K. et al (1999): *Das Beschäftigungspotential Sozialer Unternehmen in 6 EU-Mitgliedsstaaten. Forschungsbericht*. Veröffentlichungsreihe der IFG Lokale Ökonomie 31d. Berlin

Birkhölzer, K. (2000): *Formen und Reichweite lokaler Ökonomien*. In: Ihmig, H. (Hrsg.): *Wochenmarkt und Weltmarkt. Kommunale Alternativen zum globalen Kapital*. Bielefeld, S. 56-64

Birkhölzer, K. (2001): *Das Dritte System als innovative Kraft. Versuch einer Funktionsbestimmung*. In: Heß, D.; Schrick, G. (Hrsg.): *Die Region. Experimentierfeld gesellschaftlicher Innovation*. Münster, S. 16-30

Birkhölzer, K.; Lorenz, G. (1998): *Integration ins Erwerbsleben durch Beschäftigungs- und Qualifizierungsgesellschaften in der Region Berlin-Brandenburg*. Veröffentlichungsreihe der IFG Lokale Ökonomie 27. Berlin

Birkhölzer, K.; Lorenz, G. (2001a): *Grassroots local partnerships in the Federal Republic of Germany: Instruments for social inclusion and economic interaction?* In: Geddes, M.; Benington, J. (Eds.): *Local Partnerships and Social Exclusion in the European Union. New forms of local social governance?* London and New York 2001, S. 92-110

- Birkhölzer, K.; Lorenz, G. (2001b): Germany: Work Integration through Employment and Training Companies in Berlin and its Surrounding Region. In: Spear, R. et al. (eds.): Tackling Social Exclusion in Europe. The contribution of the Social Economy. Aldershot 2001, S. 145-179
- Birkhölzer, K.; Kramer, L. (2002): Grundstrukturen und Erfolgsbedingungen innovativer Arbeits- und Unternehmensformen in sozialen Unternehmungen. Berlin, hektogr. Ms.
(www.soziale-oekonomie.de)
- Borzaga, C.; Santuari, A. (eds.) (1998): Social Enterprises and New Employment in Europe, Trento
- Borzaga, C.; Defourny, J. (2001): The Emergence of Social Enterprise. Andover
- Campbell, M. (1999a): The Third System. Employment and Local Development. Leeds
- Campbell, M. (1999b): Entwicklung und Beschäftigung im Dritten System. Zusammenfassung : In: Europäische Kommission, Generaldirektion Arbeit und Soziales: Pilotaktion "Drittes System und Beschäftigung". Brüssel
- CIRIEC (Centre International de Recherches et d'Information sur l'Economie Publique, Sociale et Coopérative) (2000): The Enterprises and Organizations of the Third System: A strategic challenge for employment. Université de Liège
- CONSCISE (The Contribution of Social Capital in the Social Economy to Local Economic Development in Western Europe): Forschungsberichte: abzurufen unter www.conscise.mdx.ac.uk
- Defourny, J.; Monzón Campos, J. (eds.) (1992): Économie sociale / The Third Sector. Brüssel
- Defourny, J.; Favreau, L.; Laville, J.-L. (1998): Insertion et nouvelle économie sociale. Paris
- Douthwaite, R.; Diefenbacher, H. (1998): Jenseits der Globalisierung. Handbuch für lokales Wirtschaften. Mainz
- Enquete-Kommission "Zukunft des bürgerlichen Engagements", Deutscher Bundestag (Hrsg.) (2002): Bericht Bürgerschaftliches Engagement: Auf dem Weg in eine zukunftsfähige Bürgergesellschaft. Opladen
- Enquete-Kommission „Zukunft des bürgerschaftlichen Engagements“, Deutscher Bundestag (Hrsg.) (2002a): Bürgerschaftliches Engagement und Erwerbsarbeit. Schriftenreihe Band 9. Opladen
- Evers, A.; Rauch, U.; Stitz, U. (2002): Von öffentlichen Einrichtungen zu sozialen Unternehmen. Berlin
- Gesellschaft zur Information und Beratung örtlicher Beschäftigungsinitiativen und Selbsthilfegruppen gGmbH / GIB (Hrsg.) (1995): Soziale Betriebe. Bottrop
- Grove, B.; Freudenberg, M.; Harding, A.; O'Flynn, D. (1998): The Social Firm Handbook. New directions in the employment, rehabilitation and integration of people with mental health problems. Bristol
- Hentrich, J.; Hoß, D. (Hrsg.) (2002): RKW-Diskurs. Arbeiten und Lernen in Netzwerken. Eschborn

- Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1993): Weißbuch Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung. Herausforderungen der Gegenwart und Wege ins 21. Jahrhundert. Luxemburg
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1995): Lokale Initiativen zur wirtschaftlichen Entwicklung und Beschäftigung. Luxemburg
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften (1996): Erster Bericht über lokale Entwicklungs- und Beschäftigungsinitiativen. Schlussfolgerungen für territoriale und lokale Beschäftigungsbündnisse. Luxemburg
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2001): Beurteilung der Umsetzung der Beschäftigungspolitischen Leitlinien 2001. Begleitdokument zum gemeinsamen Beschäftigungsbericht 2001. Brüssel
- Laville, J.-L. (1998): Perspectives for the social economy in Europe. From the social enterprises to a civil and solidarity based economy. CRIDA-LSCI (National Centre of Scientific Research). Paris
- Laville, J.-L.; Nyssens, M. (2001): Les services sociaux entre associations. Paris
- Leonardis, O. de; Mauri, D.; Rotelli, F. (1994): L'Impresa Sociale, Milano
- Loesch, A. v. (1979): Die gemeinwirtschaftlichen Unternehmen der deutschen Gewerkschaften. Entstehungen - Funktionen - Probleme. Köln
- Mannila, S. (1996): Social firms in Europe. Helsinki
- Mattioni, F.; Tranquilli, D. (1998): Social Entrepreneurs: The Italian Case. Roma
- Molloy, A.; McFeely, C.; Connolly, E. (1999): Building a Social Economy for the Millenium. Derry
- Münkner, H. et al. (2000): Unternehmen mit sozialer Zielsetzung. Neu-Ulm
- Novy, K.; Mersmann A. (1991): Gewerkschaften. Genossenschaften. Gemeinwirtschaft. Hat eine Ökonomie der Solidarität eine Chance? Köln
- 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
- Priller, E.; Zimmer, A. (2001): Der Dritte Sektor: Wachstum und Wandel. Gütersloh
- Salamon, L.M.; Anheier, H.; (Hrsg.) (1999): Der Dritte Sektor. Aktuelle internationale Trends. The Johns-Hopkins Nonprofit Sector Project. Phase II. Gütersloh
- Secrétariat d'État à l'Economie Solidaire (Hrsg.) (2000): Ensemble pour une Économie plurielle. Rencontres européennes des acteurs de l'économie sociale et de l'économie solidaire. Tours 2002. Paris
- Sikora, J.; Hoffmann, G. (2001): Vision einer Gemeinwohl-Ökonomie – auf der Grundlage einer komplementären Zeit-Währung. Bad Honnef
- Spear, R.; Defourny, J.; Favreau, L.; Laville, J.-L. (eds.) (2001): Tackling Social Exclusion in Europe. Aldershot

Stiftung Bauhaus Dessau; Europäisches Netzwerk für ökonomische Selbsthilfe und lokale Entwicklung (Hrsg.) (1996): *Wirtschaft von Unten - People's Economy. Beiträge für eine Soziale Ökonomie in Europa*. Dessau

Technologie-Netzwerk Berlin e.V. (Hrsg.) (1997): *Ökonomische Gemeinwesenentwicklung und soziale Unternehmen. Erfahrungen, Instrumentarien und Empfehlungen*. Berlin

Technologie-Netzwerk Berlin e.V.; European Network for Economic Self-Help and Local Development (Eds.) (2001): *Promoting Local Employment in the Third System: The Role of Intermediary Support Structures in Promoting Third System Employment Activities at Local Level*. Berlin

Technologie-Netzwerk Berlin e.V. (Hrsg.) (2002): *Innovationsforum für Soziale Unternehmen/Quartiersmanagement. Dokumentation*. Berlin

Westerdahl, S.; Westlund, H. (1998): *Social Economy and New Jobs. A summary of twenty case studies in European regions*. In: *Annals of Public and Cooperative Economics* 2/98. Oxford, S. 193-218

Zukunft im Zentrum gGmbH; Interdisziplinäres Forschungsprojekt Lokale Ökonomie, Technische Universität Berlin (Hrsg.) (1993): *Global denken – Lokal Handeln. Beschäftigungs- und Strukturpolitik in Krisenregionen. Kongress-Report*. Berlin