

Soziale Solidarische Ökonomie – Eine weltweite Bewegung

1.

Die berühmte These: „Es gibt kein richtiges Leben im Falschen!“ ist im linken Spektrum gemeinhin so interpretiert worden, dass es unter der Hegemonie neoliberaler Strategien im globalisierten Kapitalismus kein wirklich alternatives Arbeiten und/oder Wirtschaften gebe könne. Andererseits berichten mehrere Autoren z.B. von der venezolanischen Kooperative CECOSOLA, welche offenbar seit 1967 eine funktionierende, hierarchiefreie, solidarische regionale Ökonomie betreibt. Wie passt das zusammen?

Seit Gründung der Interdisziplinären Forschungsgruppe Lokale Ökonomie im Jahre 1985 entdecken wir Jahr für Jahr mehr und immer wieder neue Initiativen Sozialer und Solidarischer Ökonomie auf lokaler und regionaler Ebene, nicht nur in Lateinamerika, sondern – und zumeist unabhängig voneinander entstanden – in Afrika, Asien, Australien, Nordamerika und nicht zuletzt auch in West- und Osteuropa: Die Erfolgsstory der Baskischen Mondragon Gruppe ist wohl am bekanntesten, gleichwohl besteht das nach unserer Kenntnis zahlen- und flächenmäßig größte System von Kooperativen, die so genannten Seikatsu-Clubs, nicht in Europa, sondern in Japan. Insgesamt hat sich die Genossenschaftsbewegung in vielen Ländern und Kontinenten – anders als in Mitteleuropa – ihren ursprünglichen sozialen und/oder gemeinwesenorientierten Charakter erhalten oder besinnt sich darauf zurück. Mehr als 3000 soziale Kooperativen in Italien wurden zum Vorbild für die Neugründung von Sozial- und Stadtteilgenossenschaften nicht nur in Südeuropa, sondern auch in Deutschland und jüngst in Polen. In den Angelsächsischen Ländern entstand – ausgehend von den peripheren Regionen in Westirland und Nordschottland – eine breite Bewegung für ‚Community Economic Development‘, mit unzähligen Neugründungen von ‚community cooperatives‘, ‚community businesses‘, ‚community development trusts‘

und ähnlichem mehr. Sie erwiesen sich nicht nur als eine praktikable Form ökonomischer Selbsthilfe für periphere ländliche Regionen, sondern ebenso für altindustrielle und innerstädtische Krisengebiete, wie z.B. in Glasgow, Birmingham, Liverpool, London. Diese Bewegung hat inzwischen in Großbritannien an Stärke derart zugenommen, dass die Regierung sich genötigt sah, unter dem Titel ‚Social Enterprise Programme‘ ein Förderprogramm für diesen neuen Wirtschaftssektor aufzulegen. Auch in anderen europäischen Ländern (Belgien, Finnland, Frankreich, Irland, Italien, Luxemburg, Portugal, Schweden und Spanien) finden ‚Soziale Unternehmen‘ bzw. die ‚Soziale Solidarische Ökonomie‘ eine offizielle, wenn auch immer noch sehr bescheidene Anerkennung. Die Fraktion der Ignoranten wird nach wie vor angeführt von der Bundesrepublik Deutschland, woran sich auch während des rot-grünen Intermezzos nichts geändert hatte. Trotzdem gab und gibt es eine ‚real existierende‘ soziale Unternehmenskultur in Deutschland, die nach unseren eigenen Erhebungen circa 2 Millionen Vollzeit Arbeitsplätze umfasst, also keineswegs als ‚Nischenökonomie‘ abgetan werden kann. Allerdings ist dieser ‚Sektor‘ in eine Vielzahl von Szenen und Milieus aufgespalten, die sich weder als zusammengehörig noch als gemeinsamen Werten und Zielsetzungen verpflichtet betrachten. Andere Länder sind uns darin weit voraus, verfügen über Dachorganisationen und Verbände auf nationaler und regionaler Ebene, intermediäre Unterstützungseinrichtungen bis hin zu sektoreigenen Banken und anderen solidarischen Finanzierungsinstrumenten, wie ‚credit unions‘, ‚time banks‘, ‚local exchange and trading systems‘ u.a.m. Die mangelnde Kommunikation und Verständigung untereinander ist allerdings nicht nur ein deutsches Problem, sie wird auch auf internationaler Ebene erschwert durch die Vielfalt der Eigennamen und Begriffe. Dies hat seine Ursache darin, dass all diese Initiativen und Bewegungen nicht das Ergebnis akademischer Bemühungen, sondern aus Selbsthilfeinitiativen von auf unterschiedlichste Art und Weise Betroffenen hervorgegangen sind. Andererseits liegt gerade in dieser Vielfalt ihr Reichtum und ihre Stärke: Auf dem Höhepunkt der Argentinischen Wirtschaftskrise entstand eines der bedeutendsten Tauschsysteme, - welches entgegen anders lautender Meldungen – nach unserer Kenntnis keineswegs völlig zusammengebrochen ist, sondern auf lokaler und regionaler Ebene auf vielfältige Weise fortbesteht. Andererseits sind auch die Niederlagen ein Teil der Geschichte. Die Entwicklung

verläuft logischer Weise auch hier nicht geradlinig, sondern in stetigem Auf und Ab, wobei sich ein konkreter Fortschritt erst über längere Zeit beobachten lässt. Das gilt für Tauschsysteme, Land- und Fabrikbesetzungen, Belegschaftsübernahmen in Gemeineigentum in Lateinamerika ebenso wie für ‚community development corporations‘ in US-Amerikanischen Großstädten wie New York, Chicago, Los Angeles, für Projekte ethnischer Ökonomie in Kanada, Australien oder Indien, für Fair Trade Organisationen in Afrika, Asien und Lateinamerika, für Gemeinwesen- und Nachbarschaftsprojekte in der Ukraine und in Russland (darunter allein in Moskau mehr als 200 ‚self managed associations‘ für Instandhaltung von Wohnungen und wohnortnahe Dienste), lokalökonomischer Entwicklungsprojekte für Frieden und Versöhnung in Südafrika, Nordirland und den Nachfolgestaaten des ehemaligen Jugoslawien.

2.

Die empirischen Befunde sind nahezu überwältigend. Aber: Täuscht uns unsere Wahrnehmung oder sind wir tatsächlich Zeuge der Entwicklung eines gemeinnützigen Wirtschaftssektors, der sich von traditionell marktwirtschaftlicher ebenso wie von zentralstaatlicher Wirtschaftsweise wesentlich unterscheidet? Betrifft der viel beschworene Transformationsprozess nicht nur die Ökonomien des vormaligen Ostblocks, sondern auch die der übrigen Welt? Dabei geht es zweifellos nicht um einen ‚Dritten Weg‘ oder den von New Labour ausgerufenen ‚third way‘, schon deshalb nicht, weil der so genannte ‚Zweite Weg‘ sang- und klanglos von der Bildfläche verschwunden ist. Dennoch bezeichnet dieses Ereignis weder das ‚Ende der Geschichte‘ noch den damit wohl gemeinten epochalen Sieg des ‚Ersten Weges‘. Bei genauerer Betrachtung kann davon aber nicht die Rede sein. Vielmehr zerfällt die Weltökonomie zusehends in zwei ungleiche große Teile: Macht und Reichtum konzentrieren sich in unvorstellbarer Weise in immer weniger Händen, während die Zahl der Armen und Ausgeschlossenen ständig zunimmt. Dabei konzentriert sich die Welt der ‚global players‘ gleichzeitig in immer enger werdenden Räumen, während die Territorien und Wohngebiete der ‚Verlierer‘ zahlen- und flächenmäßig zunehmen. Die dadurch ausgelösten Migrationswellen beunruhigen nicht nur einige Wirtköpfe, sondern bilden ein zunehmendes Sicherheitsrisiko für die noch prosperierenden Wirtschaftsräume, die immer häufiger mit Mauern und Zäunen geschützt werden

müssen. Gleiches gilt für den Zugang zu den materiellen Ressourcen, der aus Sicht dieser ‚global player‘ – zumindest seit dem ersten Irakkrieg – offenkundig nur noch durch militärische Interventionen gesichert werden kann. Auch wenn jeder Vergleich dieser Art zwangsläufig hinkt, das Ganze ähnelt fatal der Situation mittelalterlicher Feudalherren, die sich in ihren Burgen nicht nur vor ihren Konkurrenten, sondern auch vor ihren eigenen Untertanen verbarrikadieren mussten. Heute geht es nicht mehr in erster Linie um Land- und Grundbesitz, die internationalen Finanzkonglomerate operieren im Gegenteil weitgehend exterritorial, d.h. außerhalb der Kontrolle von Nationalstaaten und deren Regierungen, weshalb wir selbst von demokratisch gewählten Regierungen immer häufiger zu hören bekommen, dass sie sich den so genannten ‚Sachzwängen‘ der Weltökonomie zu unterwerfen hätten. Andererseits ist diese Weltökonomie immer weniger in der Lage, das Wohlergehen oder auch nur das schiere Überleben ihrer Mitglieder zu gewährleisten, von der Abwehr ökologischer Katastrophen und dem Schutz der Biosphäre ganz zu schweigen. Jenseits aller moralischen Erwägungen zerstört diese Wirtschaftsweise dabei ihre eigenen Existenzgrundlagen.

Wer soll das alles ändern? Wo sind die machtvollen sozialen Bewegungen, die in dieser Situation in der Lage sind, die so genannte ‚Machtfrage‘ zu stellen? Angesichts der Fülle und Konzentration militärischer und anderer Machtmittel verbietet sich nach meiner Ansicht jeder Gedanke an militante Optionen. Und da wir schon bei historischen Vergleichen sind: Das Römische Reich wurde nach heutiger historischer Erkenntnis nicht von außen militärisch besiegt, sondern zerfiel von innen durch Delegitimierung, Mangel an Kohäsionskraft und – modern formuliert – ‚opting out‘, d.h. der inneren und äußeren Abwendung seiner Bewohner von der vorherrschenden Lebens- und Wirtschaftsweise. Diese Metapher erscheint mir am ehesten angemessen, den gemeinsamen Kern jener eingangs beschriebenen Vielfalt und Verschiedenartigkeit von Initiativen ökonomischer Selbsthilfe rund um den Globus zu beschreiben. Ihnen liegt kein gemeinsames politisches oder ideologisches Programm zugrunde, obgleich eine ganze Reihe unterschiedlicher politischer und ideologischer Einstellungen bei ihrer Entstehung mitwirken. So sind z.B. die Italienischen Sozialen Kooperativen ein Produkt, welches sowohl von Linkskatholiken als auch von Linkskommunisten hervorgebracht wurde. Ihr gemeinsamer

Ausgangspunkt war die Kritik an den Zuständen in den psychiatrischen Anstalten und daran anschließend das Konzept der Gemeindepsychiatrie, d.h. der Integration psychisch Kranker in die Gemeinde anstelle ihrer Ausgrenzung. Die Realisierung dieser Aufgabe erforderte nicht zuletzt ökonomische Lösungen: Durch den Aufbau neuer Unternehmensformen, in denen psychisch Kranke (später auch andere Gruppen von Behinderten und Benachteiligten) gleichwertige Mitglieder neben Nicht-Behinderten werden konnten. Dieser Weg ist typisch für alle Initiativen ökonomischer Selbsthilfe, die wir im weitesten Sinne als ‚Soziale Unternehmen‘ ansprechen: Sie entstehen aus zivilgesellschaftlichem Engagement oder Initiativen von Bürgern, die sich um ungelöste Konflikte, unversorgte Bedürfnisse oder andere Mängel in der Versorgung der Bevölkerung mit Gütern und Dienstleistungen herum bilden. In der Regel folgt eine kürzere oder längere Phase des Protests, der Kampagnen und der Forderungen an tatsächlich oder vermeintlich Verantwortliche in Wirtschaft und Gesellschaft, die Mängel zu beseitigen oder die Probleme zu lösen. Häufig genug sind diese Bemühungen mit der Erfahrung verbunden, dass die Verantwortlichen entweder nicht willens oder nicht in der Lage sind, den Forderungen zu entsprechen. Erst auf dem Hintergrund solcher Erfahrungen und in der Regel angeregt durch erfolgreiche praktische Beispiele reift die Überlegung, die Angelegenheit in die eigenen Hände zu nehmen und in Eigenverantwortung durch unternehmerisches Handeln umzusetzen. Dies geschieht oft über längere Zeit auf informelle Weise, bis die alltäglichen Probleme (Verwaltung von Mitteln und Ressourcen, Einsatz von Personal, Leitungs- und Entscheidungsprobleme) nahe legen, eine formelle Organisationsstruktur zu etablieren. Dies geschieht nicht zuletzt zu dem Zweck, die angestrebte Zielsetzung bzw. Arbeitsweise vertraglich zu sichern.

3.

Was also ist ein Soziales Unternehmen? Es ist zunächst einmal der Versuch ein Phänomen zu beschreiben, welches sich in den vergangenen 20 bis 30 Jahren als neuer Typ unternehmerischen Handelns etabliert hat. Es handelt sich dabei nicht um eine neue Branche oder einen Sektor sozialer Dienstleistungen, sondern um eine Unternehmensform, die sich in ihrer Wirtschaftsweise von anderen Unternehmensformen der privaten und öffentlichen Wirtschaft unterscheidet. Worin genau dies Unterschiede bestehen ist inzwischen auch Gegenstand

wissenschaftlicher Auseinandersetzung, z.B. im Rahmen der Forschungsnetzwerke EMES („The Emergence of Social Enterprise“) oder CIRIEC („Centre International de Recherches et d’Information sur l’Économie, Publique, Sociale et Coopérative“). Es gibt darüber hinaus in einigen Ländern (Großbritannien, Finnland, Frankreich, Italien, Polen) juristische Definitionen von „Sozialen Unternehmungen“, die aber höchst unterschiedlich ausfallen und oft nur auf soziale Dienstleistungen und/oder Dienstleistungen für Behinderte, Benachteiligte beschränkt sind. Einigkeit besteht aber weitgehend darin, dass das Kriterium der gemeinwirtschaftlichen Gewinnverwendung bzw. der Einschränkung privater Gewinnaneignung absoluten Vorrang hat. Andererseits ist die Gewinnfrage ein Quell ständiger Missverständnisse, ausgelöst durch das in Deutschland vorherrschende Verständnis von „Gemeinnützigkeit“, wonach gemeinnützige Organisationen keine Gewinnerzielungsabsicht verfolgen. Sie handeln nach diesem Verständnis im Grunde gar nicht wirtschaftlich, weil wirtschaftliches Handeln und Gewinn stets mit privater Gewinnaneignung in Eins gesetzt wird. Dieses Verständnis ist jedoch weitgehend anachronistisch, da die überwiegende Mehrzahl der gemeinnützigen Organisationen in der Praxis durchaus wirtschaftlich handelt und Gewinne, im Sinne von Überschüssen erwirtschaftet. Entscheidend ist also nicht, ob Gewinne erwirtschaftet werden, was im Sinne der Zwecksetzung Sozialer Unternehmungen auch unbedingt erforderlich ist, sondern wofür sie verwendet werden, ob sie den sozialen und/oder gemeinwesenbezogenen Zwecken des Unternehmens zugeführt werden oder nicht.

Kontakt: k.birkhoelzer@technet-berlin.de