

Ausschuss für Familie, Senioren, Frauen und Jugend
Unterausschuss „Bürgerschaftliches Engagement“

Kurzprotokoll

16. Sitzung

Öffentliche Sitzung

Berlin, 29.06.2011, 17:00 Uhr
Sitzungsort: Paul-Löbe-Haus
Sitzungssaal: Saal E. 600

Vorsitz: Ute Kumpf, MdB

- 1 Expertengespräch zum Thema „Sind Sozialunternehmer die innovativeren und besseren Problemlöser als Staat und Zivilgesellschaft?“ mit Prof. Dr. Stephan Jansen (Zeppelin University Friedrichshafen), Prof. Dr. Rolf Heinze (Ruhr-Universität Bochum), Dr. Volker Then (Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg) und Felix Oldenburg (Ashoka Deutschland)
- 2 Aktuelle Gesetzesvorhaben
- 3 Verschiedenes

Anwesenheitsliste*

Mitglieder des Unterausschusses

Ordentliche Mitglieder

CDU/CSU

Norbert Geis
Markus Grübel
Katharina Landgraf
Klaus Riegert
Dr. Peter Tauber

SPD

Ute Kumpf
Gerold Reichenbach
Sönke Rix

FDP

Florian Bernschneider
Heinz Golombeck

DIE LINKE.

Heidrun Dittrich
Harald Koch

BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN

Britta Habelmann

Stellvertretende Mitglieder

CDU/CSU

Christoph Poland
Karl Schiewerling
Johannes Selle
Christian Freiherr von Stetten
Dieter Stier

SPD

Sabine Bätzing-Lichtenthäler
Mechthild Rawert
Stefan Schwartze

FDP

Miriam Gruß
Sibylle Laurischk

DIE LINKE.

Diana Golze
Jörn Wunderlich

BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN

Kai Gehring

*) Der Urschrift des Protokolls ist die Liste der Unterschriften beigefügt.

Anwesenheitsliste*

Fraktionsmitarbeiter

*) Der Urschrift des Protokolls ist die Liste der Unterschriften beigelegt.

Ausschuss für Familie, Senioren, Frauen und Jugend
Unterausschuss „Bürgerschaftliches Engagement“
16. Sitzung

Anwesenheitsliste*

Bundesregierung

Bundesrat

*) Der Urschrift des Protokolls ist die Liste der Unterschriften beigelegt.

Vor Eintritt in die Tagesordnung

Die **stellv. Vorsitzende** begrüßt die Anwesenden zur 16. Sitzung des Unterausschusses „Bürgerschaftliches Engagement“, in der sie anstelle des kurzfristig erkrankten Kollegen Grübel die Sitzungsleitung übernehme. Im Mittelpunkt der Sitzung stehe das Expertengespräch zum Thema „Sind Sozialunternehmer die innovativeren und besseren Problemlöser als Staat und Zivilgesellschaft?“. Sie begrüße hierzu herzlich die eingeladenen Sachverständigen: Herrn Professor Dr. Stephan Jansen, Präsident der Zeppelin-Universität Friedrichshafen, Herrn Professor Dr. Rolf Heinze vom Lehrstuhl für allgemeine Soziologie, Arbeit und Wirtschaft der Ruhr-Universität Bochum, Herrn Dr. Volker Then, Geschäftsführender Direktor des Centrums für Soziale Investitionen und Innovationen (CSI) der Universität Heidelberg und Herrn Felix Oldenburg, Hauptgeschäftsführer von Ashoka Deutschland. Darüber hinaus heiße sie auch die Vertreterinnen und Vertreter des Bundesfamilienministeriums herzlich willkommen. Neben dem Expertengespräch stehe auch der obligatorische Tagesordnungspunkt „Aktuelle Gesetzesvorhaben“ auf der Agenda.

Tagesordnungspunkt 1

Expertengespräch zum Thema „Sind Sozialunternehmer die innovativeren und besseren Problemlöser als Staat und Zivilgesellschaft?“ mit Prof. Dr. Stephan Jansen (Zeppelin University Friedrichshafen), Prof. Dr. Rolf Heinze (Ruhr-Universität Bochum), Dr. Volker Then (Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg) und Felix Oldenburg (Ashoka Deutschland)

Die **stellv. Vorsitzende** betont einleitend, dass das Thema „Sozialunternehmer“ im Moment Konjunktur habe. So sei es vor kurzem beim Evangelischen Kirchentag in Verbindung mit dem Thema „Fairer Handel“ diskutiert worden. Auch bei einer Tagung der Bucerius Law School im letzten Jahr in Hamburg sei die Frage debattiert worden, ob und wie sich die Wirkung der „guten Tat“ durch Sozialunternehmen messen und bewerten lasse. Die Frage sei auch, ob Sozialunternehmer tatsächlich immer so sozial seien, wie sie oft vorgäben. Die vom Friedensnobelpreisträger Yunus Muhammad entwickelte Idee der Mikro-Finanzierung sei nicht nur aufgegriffen worden, um mit ihr vielfach Gutes zu tun, sondern zum Teil auch, um mit ihr Geld zu verdienen.

Die größere öffentliche Aufmerksamkeit für das Thema zeige sich auch daran, dass die Bundesregierung in der nationalen Engagementstrategie angekündigt habe, die Rahmenbedingungen für Sozialunternehmer verbessern zu wollen. Nicht zuletzt habe sich auch die Forschung dem Thema verstärkt angenommen, wie man unschwer an den zur heutigen Sitzung eingeladenen Wissenschaftlern ablesen könne. Mit „Ashoka“ sei zudem eine Organisation entstanden, die weltweit Sozialunternehmerinnen und Sozialunternehmer unterstütze und fördere.

Den Unterausschuss interessiere vor diesem Hintergrund besonders, welche wissenschaftlichen Erkenntnisse zum Phänomen „Sozialunternehmen“ vorlägen. Inwieweit seien Sozialunternehmer tatsächlich innovativere und bessere Problemlöser als Staat und Zivilgesellschaft oder handele es sich dabei eher – was ja auch denkbar sei – nur um eine „Verkaufsmasche“? Schließlich sei auch von Interesse, welche rechtlichen und förderpolitischen Rahmenbedingungen für die weitere Entwicklung von Sozialunternehmen in Deutschland notwendig seien. Denn bekanntlich gebe es auch eine Reihe traditioneller Sozialunternehmen, die z. B. im Bereich der Arbeitsmarktpolitik tätig seien, um Brücken in den Arbeitsmarkt zu bauen, die aber zum Teil in Verdacht geraten seien, zur Aufrechterhaltung einer – die Betroffenen in Abhängigkeit haltenden – „Armutindustrie“ beizutragen.

Die stellv. Vorsitzende verweist sodann auf die auch in schriftlicher Form vorliegenden Präsentationen von Herrn Professor Jansen (Anlage 1) und Herrn Dr. Then (Anlage 2) und bittet zunächst Herrn Professor Jansen um sein Eingangsstatement.

Prof. Dr. Stephan Jansen (Zeppelin University Friedrichshafen) bedankt sich für die Einladung in den Unterausschuss und die Gelegenheit, in das Thema einführen zu dürfen. Dies möglichst allgemein verständlich und zugleich in zehn Minuten tun zu sollen, sei für einen Wissenschaftler keine geringe Herausforderung. Er wolle seine Einführung zum Thema „Sozialunternehmen“ unter die Überschrift „Das neue Gesellschaftsspiel des Guten“ stellen und dabei Überlegungen zu dessen Arbeitsteilung anstellen. Seinen Vortrag werde er mithilfe von drei Fragen und einer Anregung gliedern. Die erste Frage laute, was Sozialunternehmen eigentlich seien. Die Abg. Kumpf habe in ihrer Einführung bereits ein wenig süffisant angemerkt, dass es sich dabei vielleicht nur um einen Verkaufstrick handele, worüber man sich tatsächlich unterhalten müsse. Die zweite Frage betreffe den Beitrag der Wissenschaft zur Erforschung des Themas. Die dritte Frage sei schließlich, was

man von diesem neuen „Gesellschaftsspiel des Guten“ und den Sozialunternehmen konkret erwarten könne. Hierzu werde er zehn Thesen zur Zukunft der Arbeitsteilung des Guten vorstellen, ehe er mit einer ersten Anregung an den Bundestag für die künftige Entwicklung enden wolle.

Er beginne mit einem kurzen Blick in die Geschichte. Historisch betrachtet sei für das Soziale eigentlich immer irgendwie der Staat verantwortlich gewesen, zumindest nehme dieser das für sich selbst in Anspruch. Die sich daraus ableitende Frage sei, ob davon wirklich alle begeistert seien. Einer, der es wissen müsse, nämlich Wilhelm von Humboldt, habe daran nicht wirklich geglaubt. Sein ein Jahr nach seiner Demission aus dem Beamtenstatus erschienenenes Buch „Ideen zu einem Versuch, die Grenzen der Wirksamkeit des Staates zu bestimmen“ sei nach wie vor eine sehr anregende Lektüre.

Wenn man über Sozialunternehmen nachdenke, müsse man sich zunächst einmal die eigene Staatskonzeption ins Gedächtnis rufen. Im prämodernen Staat sei es bei den öffentlichen Gütern zunächst einmal nur um Finanzierungsbemühungen von Kriegen gegangen. Seit dem 13. Jahrhundert, und besonders mit dem Ausbruch der Pest im Jahr 1348, sei das Problem entstanden, dass die Reichen nicht mehr allein für den Gesundheitsbereich und die Armenfürsorge aufgekommen seien. Dies sei faktisch die eigentliche Geburtsstunde des Sozialstaates gewesen. Im Zuge der industriellen und politischen Revolutionen seien dann im 18. Jahrhundert neue Legitimationserfordernisse und das Politische der Bürgerschaft entstanden. Im 19. Jahrhundert seien durch die Bevölkerungsexplosion in Europa sogenannte „public bads“ aufgekommen, d. h. negative Externalitäten dieses Bevölkerungswachstums, sowie „public goods“, d. h. öffentliche Güter wie Bildung und Infrastruktur, die die Wirkungen der „public bads“ kompensieren sollten. Im 20. Jahrhundert habe es schließlich eine regelrechte Konjunktur des Staates gegeben, die sich auch im erheblichen Anstieg der Staatsquoten niedergeschlagen habe. Am Ende des 20. Jahrhunderts habe in rot-grüner Regierungszeit die stärkste Privatisierungsentwicklung begonnen, die es im öffentlichen Sektor jemals gegeben habe, begleitet von einer Diskussion über Qualitätssenkung und Rationierung von bestimmten öffentlichen Gütern für die Gesamtbevölkerung.

Wenn man sich über das Thema „Sozialunternehmen“ unterhalte, könne man die Theorie öffentlicher Güter als basale Theorie zugrunde legen. Bei einer Typologie der Güter könne man klassischerweise zwischen der Exklusivität des Zugangs und der Rivalität des

Konsums unterscheiden. Der Staat leite seine Legitimation prinzipiell daraus ab, dass er einen nicht-rivalisierenden Konsum von Gütern mit nicht-exklusivem Zugang ermöglichen wolle. Dazu zählten allen zur Verfügung stehende öffentliche Güter wie Frieden oder Recht. Bei den privaten Gütern handele es sich dagegen um „Club“-Güter, die – wie zum Beispiel die Hochschulen – exklusive Zugangsvoraussetzungen aufwiesen, die aber prinzipiell durch die öffentliche Hand mit einer Nichtrivalisierung im Konsum versehen seien. Diese Gütereinteilung und Güterproduktion werde – so die These – von Sozialunternehmern infrage gestellt, da diese nicht mehr per se akzeptierten, dass das öffentliche Gut ein öffentliches Gut sei, sondern es als Ergebnis einer politischen Dezession betrachteten, was ein privates oder ein öffentliches Gut sei. Im Bildungsbereich würden beispielsweise vielfach für den Besuch des Kindergartens Gebühren erhoben, während sich die meisten Länder politisch dafür entschieden hätten, keine Studiengebühren für den Hochschulbesuch zu verlangen. Der Sozialunternehmer sei ein neuer Akteur im „Gesellschaftsspiel des Guten“, der erst einmal grundsätzlich infrage stelle, ob ein öffentliches Gut ein öffentliches Gut sei und beanspruche, selber ein Gut anzubieten, um ein soziales Problem zu lösen.

Professor Jansen fährt fort, eine wesentliche Schwierigkeit sei, dass es seit 1995 keine wirklich belastbaren Daten mehr zur Entwicklung der Zivilgesellschaft in Deutschland gebe. Man könne aber zumindest die unterschiedlichen Spieler in diesem „Gesellschaftsspiel des Guten“ benennen. Dazu gehörten – mit sehr unterschiedlichen und modischen Konjunkturen – der Spender, der Stifter, der Ehrenamtliche, der Sponsor, der Non-Profit'ler und auch der Sozialunternehmer. Den Sozialunternehmer könne man dabei als einen Geschäftsmodellentwickler betrachten, der sich nicht – wie die bisherigen Debatteführer in den NGO's – lediglich darauf beschränke, eine Diskussion über soziale Probleme zu führen, sondern versuche, diese auch zu lösen.

Die Zeppelin University habe - zusammen mit der TU München und dem CSI in Heidelberg - im Rahmen des von der Mercator-Stiftung mitfinanzierten Forschungsverbundes eine Arbeitsdefinition entwickelt, die er kurz vortragen wolle. Nach dieser Definition seien Sozialunternehmer entweder Gründungsorganisationen (Social *Entrepreneurship*) oder Neuausrichtungen bestehender Sozialorganisationen (Social *Intrapreneurship*), z. B. Wohlfahrtsverbände, die einen hohen Institutionalierungsgrad mit vorzugsweise gesellschafts- oder vereinsrechtlicher Konstitution und den damit verbundenen formalen Governance-Strukturen aufwiesen. Sie setzten auf eine unternehmerische Entwicklung

von skalierbaren innovativen Blueprints, imitierenden Gründungen bzw. Neuausrichtungen bestehender Organisationen zur Linderung und Lösung sozialer Probleme. Die Frage der Legitimität sei dabei weitergehend zu stellen, worauf Herr Dr. Then im Detail später noch eingehen werde, da er dazu in seinem Teilprojekt arbeite. Sozialunternehmen setzen auch auf eine medial vermittelte, auf die Gesellschaft referierende Selbstlegitimierung und auf die nicht ausschließlich marktlichen Austauschlogiken folgende Mobilisierung wertschöpfungs- bzw. organisationsbezogener Ressourcen Dritter. Das heiÙe, der Sozialunternehmer arbeite mit Ressourcen, die ihm nicht selbst gehörten, wie z. B. das Ehrenamt oder auch Reproduktionsressourcen, die von anderen genutzt würden. Sozialunternehmen stünden dabei entweder im Wettbewerb zu staatlichen bzw. zu staatsnahen Leistungserbringern oder auch zur organisierten Zivilgesellschaft oder seien analog zu klassischen Unternehmen für eine Marktneuschaffung verantwortlich. Dies sei, wie viele Beispiele hinreichend zeigten, eines *der* Spezifika von Sozialunternehmen. Sozialunternehmen wiesen – so die normative These der Definition – kein Selbsterhaltungsinteresse auf. Wenn das zugrunde liegende soziale Problem behoben bzw. die Identifikation von sozialen Problembereichen und deren Lösungsüberlegungen in der Aufgabenerledigung in andere – marktliche, staatliche oder teilstaatliche – Strukturen effizienter überführt worden sei, lösten sie sich auf. Sozialunternehmen wiesen – zusätzlich zu dem marktlich ausgerichteten Geschäftsmodell zur Selbstfinanzierung – gegebenenfalls nachhaltige Hybrid-Finanzierungen auf, z. B. „social venturing“, Spenden etc.

In differenztypologischer Perspektive seien in den Merkmalsausprägungen von Sozialunternehmen spezifische Unterschiede im Vergleich zu Non-Profit-Organisationen und auch NGO's zu vermuten. Dies werde derzeit genauer analysiert. Dazu habe man eine umfangreiche empirische Analyse zur Organisation, Kommunikation und Finanzierung sowie zu den „Märkten“ von Sozialunternehmen gestartet, die abschließend mit anspruchgruppenorientierten Empfehlungen für Gründer und Unternehmen, Gesellschafter und Stiftungen, Politik und Recht sowie Universitäten, Lehre und Forschung versehen würden. Ein zweiter internationaler Bereich betreffe die vergleichende Zivilgesellschaftsforschung von vier Ländern in Lateinamerika und Afrika. Hier gehe es um den Vergleich von Entwicklungshilfe und Institutionen, die sich im Konkreten um die Landesentwicklung kümmerten. Die gesamte Forschung zu Sozialunternehmen an der Zeppelin University sei interdisziplinär eingebettet in die Zivilgesellschaftsforschung, die Unternehmenswissenschaftsforschung und in das noch relativ junge Forschungsfeld der Vermögenswissenschaftsforschung.

Abschließend wolle er kurz zehn Thesen zu Sozialunternehmen vorstellen. Die erste These zur Kunde der Sozialisierung der Marktwirtschaft laute, dass die „Moralisierung der Märkte“ zur Re-Sozialisierung der Wirtschaft und auch des Staates führe. Die zweite These besage, dass es eine beziehungsfähigere Arbeitsteilung des Guten geben müsse. Die Arbeitsteilung für öffentliche Güter werde noch „tayloristischer“ und die Beziehungsfähigkeit der Akteure untereinander werde im Sinne einer „co-opetition“ zunehmen. Die wesentliche Stärke von Sozialunternehmen sei – so laute die dritte These –, dass sie soziale Probleme vor anderen Akteuren identifizierten und Lösungen für sie fänden. Nach der vierten These seien soziale Unternehmen übermedialisiert. Sie stünden häufiger in der Zeitung, als es ihnen eigentlich gebühre. Dies werde jedoch mit der Zeit ebenso abnehmen wie die gegenwärtige Fokussierung auf die „Award“-Struktur. Die fünfte These laute, dass es eine Unterskalierung der Aktivitäten gebe. Social Entrepreneurship sei im Wettbewerb zu Social Intrapreneurship mittelfristig unterlegen, da die Nachhaltigkeit der Geschäftsmodelle ein wesentliches Problem darstelle. Die Wohlfahrtsverbände seien daher nicht am Ende, sondern müssten sich vielmehr mit den Social Entrepreneurs intensiver auseinandersetzen und als Käufer von Sozialunternehmen auftreten.

Die sechste These habe er bereits erwähnt. Der Erfolg eines Sozialunternehmens lasse sich an seiner Auflösung messen. Denn wenn das identifizierte Problem gelöst sei, werde das Sozialunternehmen nicht mehr gebraucht. Alle anderen derzeit im US- und im deutschen Kontext diskutierten Erfolgsmessungen halte er für wissenschaftlich nicht valide. Die siebte These betreffe das Thema „Finanzierung und Vermögen des Öffentlichen“ und laute, dass „social/philanthropy venturing“ durch unternehmerisch veranlagte Vermögende zunehmen werde. Darauf müssten die Anreizstrukturen des Staates ausgerichtet werden. Die achte These ziele auf die Governance und die Legitimität von Sozialunternehmen. Danach seien die Governance-Fragen genauso wie viele andere Fragen der Zivilgesellschaft ungeklärt. Auch die Probleme der Legitimität und politischen Steuerbarkeit blieben in gleicher Weise bestehen. Nach der neunten These führten Sozialunternehmen zu einer Wiedereröffnung des Öffentlichen und zwar ohne die Ritualisierung, die man bisher kenne. Das heiße aber auch, dass die Politik selbst nur „primus inter pares“ bei der Moderation dieser neuen „Agora“ sein könne. Die letzte These laute, dass eine intelligentere Strategie für die Vergesellschaftung von Problemlösungen zu einer staatlichen Entlastung führen könne, wenn man sich die Überdehnung der staatlichen Haushalte auf der einen und das Versagen des Marktes bei der Leistungserbringung auf

der anderen Seite anschau. Eine staatliche Regulierungsintelligenz könnte hier mehr Anreize setzen.

Professor Jansen weist abschließend darauf hin, dass US-Präsident Barack Obama mit dem „Office of Social Innovation“ und der britische Premierminister David Cameron mit „Big Society“ neue, vergleichbare Instrumente für soziale Innovationen in ihren Ländern eingeführt hätten, die beide – nach seiner Einschätzung – noch nicht hundertprozentig funktionierten. Dennoch glaube er, dass es auf dieser Basis einen eigenen deutschen Weg geben könne, der in eine Nationalstrategie und auch in einen Nationalfonds für soziale Innovationen münde. Denn Deutschland sollte nicht nur in der Automobilindustrie, sondern auch im Bereich des Dritten Sektors zur Innovations- und Exportnation werden. Sozialunternehmen leisteten auch einen Beitrag zu einer beziehungsfähigen transsektoralen Nation der partizipativen Problembewältigung. Die technische Innovationsförderung müsse um soziale und offene Innovationsansätze ergänzt werden. Finanzierungsinstrumente und steuerliche Maßnahmen – referenziert auch an zukünftigen Entlastungseffekten durch Social Entre- und Intrapreneurs – könnten im weiteren Verlauf des Gesprächs noch konkretisiert werden. Schließlich sei die regulatorische Intelligenz sowohl bei Social Entre- wie Intrapreneurship eine der wesentlichen Herausforderungen der nächsten Jahre, um das Phänomen einer sich für die Gesellschaft engagierenden Gesellschaft tatsächlich ernster zu nehmen und über die Rhetorik von Engagement- und Ehrenamtsstrategien hinauszukommen.

Die **stellv. Vorsitzende** dankt Herrn Professor Jansen für seinen Vortrag, der ein geradezu schwindelerregendes Feuerwerk von neuen Begriffen enthalten habe. Bei einem „Tag der Wissenschaft“ im Deutschen Bundestag sei kürzlich darüber diskutiert worden, inwiefern die Politik an neuen Ergebnissen der Wissenschaft interessiert sei. Eine Erkenntnis sei dabei gewesen, dass zwar ein solches grundsätzliches Interesse vorhanden sei, dass Bundestagsabgeordnete aber sehr viele Informationen verarbeiten müssten, sodass die Ergebnisse auch entsprechend allgemeinverständlich aufbereitet werden müssten. Man werde das Verständnis für die vielen neuen, von Herrn Professor Jansen verwandten Begriffe durch Nachfragen in der Diskussion später sicherlich noch weiter vertiefen. Die Reihe der Eingangsstatements setze als nächstes Herr Dr. Then fort.

Dr. Volker Then (Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg) weist einleitend darauf hin, er werde aus seiner vorliegenden Präsentation einige wenige Charts herausgreifen und die

anderen bei Bedarf und Nachfragen gerne ansprechen. Das erste Schaubild zu den sektorübergreifenden Beiträgen in das Gemeinwohl zeige, dass es fast um eine Art Quadratur des Kreises gehe. Denn wenn man von Sozialunternehmern spreche, rede man eigentlich von einer unmöglichen Mischung. Auf der einen Seite deute der Begriff „Sozialunternehmer“ darauf hin, dass wirtschaftlich gehandelt werde. Zugleich stecke in dem Begriff aber offenkundig auch, dass die Ausrichtung am wirtschaftlichen Handeln mit etwas anderem, in der Regel mit einem Gemeinwohlbeitrag, gemischt werde. Deshalb stehe über dem gesamten Schaubild der vom CSI verwandte Leitbegriff „Soziale Investitionen“. Darunter subsumiere man alle privaten Beiträge zum Gemeinwohl in den unterschiedlichsten Formen: Spenden, Stiften, freiwilliges Engagement etc. Mit diesen Beiträgen beschäftigten sich offensichtlich auch Sozialunternehmer, da diese in ihrem Handeln nicht nur betriebswirtschaftlich vorgehen. Täten sie dies, wären es einfach Wirtschaftsunternehmen, mit denen man sich im Rahmen dieses Ausschusses nicht näher befassen müsste. Sie leisteten aber – Herr Jansen habe das am Anfang mit dem Stichwort „Öffentliche Güter“ bezeichnet – Beiträge zum Gemeinwohl.

Wenn ein Sozialunternehmer eine Organisation gründe, die zum Gemeinwohl beitrage, bediene er gleichzeitig, wenngleich in unterschiedlichem Maße, andere gesellschaftliche Funktionen als nur die wirtschaftliche. Dann gehe es auch um gesellschaftlichen Zusammenhalt und soziales Vertrauen, was in dem Schaubild als soziale Funktion bezeichnet werde. Denn wer zum Gemeinwohl beitrage, habe gewisse Wertvorstellungen von einer guten Gesellschaft und vom Zusammenleben in dieser Gesellschaft. Dann gehe es unter Umständen auch um eine politische Position, z. B. wie öffentliche Angelegenheiten behandelt und erledigt werden sollten. Ein Sozialunternehmer handele also komplexer als ein reines Wirtschaftsunternehmen.

Das eigentlich Spannende sei die Beantwortung der Frage, wie die Geschäftsmodelle der sogenannten Sozialunternehmer tatsächlich aussähen. Dies versuche man, mittels einer umfassenden empirischen Erhebung herauszubekommen. Handele es sich etwa um Unternehmen, die durch Umsätze und Erlöse sowie eine Art betriebswirtschaftliche Logik gekennzeichnet seien und die die Grenzen des Marktversagens, wie es Ökonomen formulieren würden, verschöben, in dem sie eine Leistung z. B. im Bildungsbereich, im Bereich Pflege oder in der Betreuung von Menschen mit Unterstützungsbedarf erbrächten? Oder seien es Organisationen, die sehr viel stärker auf eine politische Agenda und auf die Beteiligung von Menschen setzten und die deshalb ein Sozialunternehmermodell entwi-

ckelt hätten, das zwar auch Erlöse zum Gegenstand habe, das aber seine Mitglieder sehr stark mit in die Leistungserbringung einbeziehe? Oder handele es sich um Modelle, bei denen Netzwerke der Nachbarschaft, informelle Beiträge und freiwilliges Engagement sehr stark einbezogen würden?

Diese Fragen verdeutlichten, dass Sozialunternehmen oft mit gemischten Produktionslogiken zu tun hätten. Es würden Aufgaben erfüllt oder Leistungen erbracht, bei denen Freiwilligkeit, Spenden, Stiften etc. mit wirtschaftlichem Handeln, also mit dem Erzielen von Erlösen, in einer bestimmten Weise gemischt würden. Je nachdem, was bei der Mischung dominiere, ähnelten manche Sozialunternehmen eher einer reinen Non-Profit-Organisation oder einer Non-Governmental-Organization (NGO). Stehe dagegen das informelle Handeln von Menschen nahe bei der Familie und der lokalen Gemeinschaft, z. B. in Quartierswohnmodellen oder in der Nachbarschaftshilfe, im Vordergrund, liege der Fokus eher bei der Einbeziehung von Freiwilligkeit und Engagement.

Sozialunternehmen würden daher auch in der Wissenschaft als „hybride Organisationen“ bezeichnet, die soziale und ökonomische oder auch soziale und politische Logiken mischten. Je nachdem, was ihre exakte Zielsetzung sei, wie die Ressourcenausstattung aussehe und wie sie sich finanzierten und dauerhaft am Leben hielten, habe man unterschiedliche Hybride vor sich, bei denen es aber immer um eine Kombination mehrerer Sektorlogiken gehe. In einer gewissen Weise seien Sozialunternehmen insofern Vermittler zwischen den Sektoren und deren Logiken.

Betätigten sich Sozialunternehmer an der Grenze zwischen Markt und Gemeinwohl, gehe es primär um Grenzen des Marktversagens und die Frage, wie man Aufgaben, die bisher von Wirtschaftsunternehmen nicht erledigt und auch von der öffentlichen Hand nicht übernommen worden seien, mit einem neuen kreativen Modell lösen könne. Man denke beispielsweise an den Sozialunternehmer Andreas Heinecke, der mit „Dialog im Dunkeln“ eine Organisation geschaffen habe, die sich mit ihrer Idee, Ausstellungen und Restaurantbetrieb in völliger Dunkelheit anzubieten, als besonders geeignet erwiesen habe, blinde Menschen zu beschäftigen. Dabei habe dieses Sozialunternehmen zwei wichtige Aufgaben. Es sensibilisiere einerseits für das Leben von behinderten Menschen, indem es Sehende in die Situation versetze, in der sich Blinde in ihrem Alltag befänden. Andererseits fänden Blinde bei „Dialog im Dunkeln“ Arbeitsplätze, für die sie als Führer in der Ausstellung oder als Mitarbeiter im Restaurant besonders gut geeignet seien. Mit seinem

Unternehmensmodell habe Andreas Heinecke Grenzen des Marktversagens verschoben. Das Spannende dabei sei, dass so etwas besonders dann gelinge, wenn das Geschäftsmodell öffentlich große Akzeptanz finde. Das heiÙe, nicht der Unternehmer selbst, sondern die Öffentlichkeit entscheide, ob das Geschäftsmodell als privater Gemeinwohlbeitrag akzeptiert werde.

Betrachte man das Verhältnis von Sozialunternehmen mit Blick auf den Staat, gehe es offenkundig darum, dass Gemeinwohlaufgaben weder durch die öffentliche Hand noch durch traditionelle Non-Profit-Organisationen, sondern durch neue Mischungen über die Sektorgrenzen hinweg erledigt würden. Das Unternehmerische bestehe in diesem Fall darin, dass innovative Rekombinationen vorgenommen würden. Manchen Sozialunternehmern gehe es dabei weniger darum, eine Dienstleistung anzubieten oder eine Aufgabe zu erledigen, als vielmehr darum, gesellschaftliche Wahrnehmungen so zu verändern, dass politische Strategien daraus würden. So seien etwa vor über zehn Jahren Mehrgenerationenhäuser oder Quartierswohnmodelle zur Pflege und zum Leben im Alter von einigen Wohlfahrtsverbänden entwickelt worden. Diese hätten gezeigt, dass man Unterstützung für das Leben im Alter auch anders als durch stationäre und ambulante Versorgungseinrichtungen organisieren könne. Solche neue Problemlösungen von „Politikunternehmern“ (Steven Ney) würden zugleich in die politische Debatte hineingetragen, um für deren Umsetzung zu werben und zu streiten.

Professor Jansen habe bereits auf die These hingewiesen, dass Sozialunternehmer in gewisser Weise neue Märkte „erfänden“, wobei diese keine rein wirtschaftlichen Märkte seien, sondern ergänzt um etwas, was in der Öffentlichkeit als glaubwürdiger Gemeinwohlbeitrag ankomme. Sozialunternehmer griffen also etwas auf, was – zumindest am Anfang – weder Staat noch Markt schafften und gewissermaßen Staats- bzw. Marktversagen zum Gegenstand habe. Sie seien darin gut, weil typischerweise im Non-Profit-Sektor Aufgaben in Angriff genommen würden, die Nischen bzw. Menschen mit besonderen Problemlagen betreffen, die bis dahin weder durch gesetzliche Regelungen für alle erledigt, noch durch den Markt aufgegriffen worden seien, da für sie nicht genügend Ertrags-erwartung vorhanden sei. Anders formuliert könne man sagen, die Marktnische sei zu klein bzw. das Problem für die Politik nicht groß genug, um gleich ein Gesetz daraus zu machen. Non-Profit-Organisationen und Social Entrepreneurs seien besonders geeignet, solche Felder zu identifizieren und Lösungen für sie zu entwickeln.

Frage man, was Sozialunternehmer zur Innovation beitragen, komme man zu einer interessanten Feststellung. Die von Ashoka und der Schwab-Stiftung geförderten Sozialunternehmer gründeten vielfach Organisationen, die zunächst nur drei bis fünf Mitarbeiter hätten und die im Laufe der Zeit vielleicht auf hundert Mitarbeiter expandierten. Aus dem Projekt „Zivilgesellschaft in Zahlen“ wisse man anhand der amtlichen Daten des Statistischen Bundesamtes, dass der ganze Non-Profit-Sektor in Deutschland 2,3 Millionen Beschäftigte aufweise und 4,1 Prozent zur Volkswirtschaft beitrage. Dies entspreche genau dem Beitrag zur Wertschöpfung, den die Automobilindustrie erbringe. Wenn man sage, dass von diesen Sozialunternehmern Innovation ausgehe, könne man nicht nur diese kleinen Organisationsneugründungen mit drei bis fünf Leuten meinen. Denn viele Probleme würden ewig ungelöst bleiben, wenn die unternehmerische Innovationskraft nicht genauso gut in den großen Wohlfahrtsverbänden und in den schon seit Jahren existierenden Non-Profit-Organisationen vorhanden wäre. Das heiße, Innovation gehe nicht nur von Neugründungen (Social Entrepreneurship) aus, sondern in hohem Maße auch von Neuausrichtungen von längst bestehenden Organisationen (Social Intrapreneurship).

Auch die heutigen Wohlfahrtsverbänden seien teilweise vor über hundert Jahren von solchen sozialunternehmerischen Impulsen ausgegangen. Menschen hätten ein Problem wahrgenommen, dem sich bis dahin niemand angenommen habe, und hätten zu dessen Lösung eine Initiative sozialunternehmerischer Art aus bürgerschaftlichem Engagement heraus und mit Stiftungsmitteln gegründet. Beispiele hierfür seien die von Bodelschwingsche Stiftung Bethel in Bielefeld, die Stiftung Alsterdorf in Hamburg oder die Stiftung Liebenau im Bodenseeraum, die als sozialunternehmerische Gründungen der 1860er und 1870er Jahre angefangen und es als Non-Profit-Organisationen geschafft hätten, zu wachsen und über hundert Jahre zu überleben. Sie hätten also offenkundig eine gewaltige Anpassungsfähigkeit und Innovationskraft an den Tag gelegt, um unter ständig wechselnden Rahmenbedingungen passende Antworten auf die jeweiligen Probleme der Gesellschaft zu geben. Die spannende Frage sei also, was eigentlich an sozialer Innovation in diesem Feld durch Neugründung und was durch Neuausrichtung von bereits bestehenden Organisationen entstehe. Dies berühre auch die Frage nach dem Erfolgsmaßstab. Bestehe er darin, dass sich eine Organisation auflöse, da das Problem gelöst sei? Oder sei der Erfolgsmaßstab, dass es eine Organisation schaffe, ein Modell für eine Problemlösung zu entwickeln, das dann flächendeckend von anderen – entweder am Markt oder durch staatliche Entscheidung – angewandt werde?

Bei der Beantwortung der Frage, welche Anreize die Politik schaffen könne, müsse man darauf achten, den sozialunternehmerischen, auf dem Prinzip der Freiwilligkeit basierenden Impuls nicht durch eine Instrumentalisierung für bestimmte Zwecke zu beschädigen. Denn ansonsten bestehe die Gefahr, „Trittbrettfahrer“ anzulocken und Anreize, etwa durch Förderprogramme, zu schaffen, die zwar aufgegriffen würden, die aber auch ohne diese entstanden wären. Vielmehr müssten die für Non-Profit-Organisationen typischen Vorteile, z. B. sich einem Problem sehr differenziert annehmen zu können, erhalten bleiben und damit auch die Vielfalt der Möglichkeiten im gemeinnützigen Sektor.

Zudem seien die Steuerungsmechanismen, mit denen Sozialunternehmer in den jeweiligen Sektoren arbeiteten und die eventuell auch durch Anreize öffentlicher Gesetzgebung beeinflusst würden, sehr unterschiedlich. Im sozialen Sektor etwa würden die vorhandenen Quasi-Märkte bundesweit durch die Sozialgesetzbücher geregelt. Im Bildungssektor gebe es dagegen keine bundesweit einheitlichen Regelungen, sondern – wegen der Länderkompetenzen – sehr unterschiedliche Anreizmechanismen, die für das Zusammenwirken von öffentlichem Handeln, gesetzlichen Rahmenbedingungen und Sozialunternehmen wichtig seien. In der Kultur sehe es wieder anders aus, da hier die kommunalen Ebene eine wesentliche Rolle spiele. Wenn man über die Förderung und die Rahmenbedingungen für sozialunternehmerisches Handeln nachdenke, sollte man daher zunächst auf die bereits vorhandenen Aktivitäten in den einzelnen Politikfeldern schauen. Dabei müsse man bedenken, dass im gesamten Feld des gemeinnützigen Handelns der Sozialsektor mit ungefähr 60 Prozent der Organisationen der mit Abstand größte sei. Dies bedeute, wenn man über Anreize für Sozialunternehmer und über die Frage nachdenke, wie neue Problemlösungen aussehen könnten, sei die Gestaltungskraft der Sozialgesetzbücher weit größer als jede einzelne Anreizentscheidung, die man – unabhängig von den Sozialgesetzbüchern – für Sozialunternehmer treffe.

Die **stellv. Vorsitzende** dankt Herrn Dr. Then für seinen Beitrag. Als Nächster sei Herr Professor Dr. Heinze an der Reihe, den sie – angesichts der fortgeschrittenen Zeit – um einen möglichst komprimierten Beitrag bitte, damit für das Eingangsstatement von Herrn Oldenburg und die anschließende Diskussion noch ausreichend Zeit bleibe.

Prof. Dr. Rolf Heinze (Ruhr-Universität Bochum) betont, er wolle sich nicht lange mit Begrifflichkeiten und Definitionen aufhalten. Hierzu verweise er auf seinen – auch als vorbereitende Sitzungsunterlage – verteilten Beitrag im von Helga Hackenberg und Stefan

Empter herausgegebenen Aufsatzband „Social Entrepreneurship – Social Business“. Stattdessen werde er sich auf die Beantwortung der Fragen aus dem Einladungsschreiben konzentrieren.

Hinsichtlich der ersten Frage, ob Sozialunternehmer ein grundlegend neues Phänomen seien oder welche Tradition und Anknüpfungspunkte es gebe, laute seine These, dass es sich um kein grundlegend neues Phänomen handle. Social Entrepreneurship habe es in Wellenbewegungen gerade im Wohlfahrtssektor in Deutschland immer gegeben. Man denke beispielsweise daran, dass sich in den 1960er Jahren – als Gegenbewegung zur klassischen Form der Behindertenbetreuung – die „Lebenshilfe“ gebildet habe, die heute wiederum zu den etablierten Trägern zähle. Seine These sei daher, dass Social Entrepreneurs eine neue Gegenbewegung gegen etablierte und weitgehend verstaatlichte Wohlfahrtsstrukturen seien. Der deutsche Wohlfahrtssektor sei dabei sehr stark von Wohlfahrtsverbänden geprägt, die es in dieser Form in anderen Ländern gar nicht gebe. Man dürfe daher Erfahrungen aus anderen Ländern nicht ohne Weiteres auf Deutschland übertragen, obwohl gerade dies in der Social Entrepreneur-Diskussion sehr oft getan werde. Darüber hinaus müsse man sehr genau hinschauen, was das Neue daran sei. Vieles, was unter dem Begriff „Social Entrepreneurs“ diskutiert werde, sei im Wohlfahrtssektor auch in kleinen Initiativen aufzufinden, was die Kollegen vorhin unter dem Begriff „Social Intrapreneurs“ gefasst hätten. Es gebe insofern einen vielschichtigen Wohlfahrtssektor mit etablierten bürokratischen Strukturen, allerdings mit – so die These – durchaus auch immer wieder neuen Ansätze und neu hinzutretenden Strukturen.

Zwei Dinge seien dabei jedoch neu. Zum einen hätten die großen Wohlfahrtsverbände oft ihre Basiskraft verloren, obwohl sie immer wieder betonten, dass sie ein sehr hohes Maß an freiwilligem Engagement in ihren Organisationen aufwiesen. Dieses schrumpfe allerdings, was den Organisationsdruck in den Verbänden steigere. Zum anderen gebe es, was er hier nur kurz andeuten könne, eine politische Instrumentalisierung von Social Entrepreneurs, wenn man beispielsweise auf Großbritannien und die Politik von Premierminister David Cameron blicke. Diese zielt bewusst auf den Abbau staatlicher Einrichtungen ab, an deren Stelle Social Entrepreneurs treten sollten. Dies gebe es in Deutschland bisher so nicht, und er sehe auch nicht die Gefahr, dass dies eins zu eins übertragen werde. Aber vor dem Hintergrund bekomme die Debatte, die sowohl in den USA, in Großbritannien, aber auch in den Niederlanden zu beobachten sei, eine neue Richtung. Denn spräche man nur über jene 50 Social Entrepreneurs im engeren Sinne in Deutsch-

land, müsste sich der Ausschuss dafür nicht die Zeit nehmen. Die verstärkte Diskussion sei aus seiner Sicht auf die politische Konjunktur zurückzuführen, die das Thema derzeit in anderen Ländern habe und nicht, weil plötzlich in Deutschland etwas ganz Neues entstanden sei.

Die Frage nach den empirischen Daten zur Verbreitung von Social Entrepreneurs sei leicht zu beantworten: Es lägen keine entsprechenden Zahlen vor. Bisher gebe es viele Vermutungen von Journalisten und von Interessenträgern, die auf Geld für Forschungsprojekte hofften. Zurzeit mache man eine Erhebung im Bildungsbereich, bei der man 17.000 Schulen mittels einer Online-Befragung angeschrieben habe. Die 1.600 eingegangenen Antworten würden gerade ausgewertet, wobei das, was sich an Social Entrepreneurship abzeichne, minimal sei. Außerdem betrachte man den Bereich der Altenpflege. Auch hier habe man über 900 Rückmeldungen und werde schauen, was an dem Phänomen in diesem Bereich dran sei.

Die Frage, in welchem Verhältnis Sozialunternehmen zu Zivilgesellschaft, Staat und Wirtschaftsunternehmen stünden, sei von den Vorrednern bereits ausführlich beantwortet worden. Diesen Ausführungen könne er sich anschließen. Sozialunternehmen seien hybride Organisationen, was bedeute, dass verschiedene Steuerungsmechanismen gemischt würden. Dies täten Wohlfahrtsverbände allerdings auch. Auch sie gründeten – im Zuge der Ökonomisierung – neue Organisationen aus. Dies gelte für die AWO genauso wie für die kirchlichen Wohlfahrtsverbände. Deshalb werde es in den nächsten Jahren – worauf Herr Jansen und Herr Then zu Recht hingewiesen hätten – eine stärkere Verbreitung dieser hybriden Organisationen geben, bei denen zu analysieren sein werde, welche Mischungsverhältnisse überwögen. Seine These sei, Freiwilligkeitsmotive würden darunter leiden und Menschen sich nicht mehr beteiligen, wenn sich die Ökonomisierung zu stark breit mache. Dies habe er als Stiftungsrat in einer großen diakonischen Einrichtung selbst erlebt. Insofern werde man die Mischungsverhältnisse und deren Auswirkungen genau beobachten müssen.

Das Positive an der Diskussion über Social Entrepreneurship sei, dass es zu einer Re-Thematisierung des Verhältnisses zwischen Staat, Bürgern und Verbänden komme. Er erhalte derzeit ständig Anfragen, an Diskussionsrunden zum Thema „Sozialunternehmer“ teilzunehmen. Dies hänge auch damit zusammen, dass die Wohlfahrtsverbände – wie große Organisationen in anderen Bereichen auch – in hohem Maße verunsichert sei-

en. Social Entrepreneurs seien aus seiner Beobachtung Menschen mit hohem Engagement, die Dinge machten, die andere unter einem kirchlichen oder einem anderen Dach auch täten. Sie seien insofern für ihn auch nicht so originell, wie sie sich selber oft fühlten, aber sie mischten das etablierte System auf und hätten eine wichtige Treiberfunktion. Die Politik sollte von sich aus hier nicht zu viel tun, sondern sollte diesen Prozess begleiten, unterstützen und schauen, wo das wirklich Neue liege.

Rechtliche Hindernisse, die der Verbreitung von Sozialunternehmen in Deutschland im Wege stünden, gebe es zwar, man könne sie aber nicht so eindeutig festmachen. Das hänge damit zusammen, dass für die Teilnahme an Ausschreibungen, z. B. im ABM-Bereich, auf den die Abg. Kumpf hingewiesen habe, eine gewisse Größe der Organisation notwendig sei. Social Entrepreneurs hätten Probleme in solche Programme und Ausschreibungen hineinzukommen, zumal sich auch Wohlfahrtsverbände sehr zielgerichtet auf neue Nischen einstellten. Eine größere Sensibilität der öffentlichen Hand gegenüber diesen neuen Organisationsformen, ob sie Social Entrepreneurs oder Selbsthilfegruppen hießen, wäre in allen Feldern wünschenswert, damit solche Basisbewegungen stärker an solchen Programmen partizipieren könnten.

Insgesamt rate er dazu, nicht zu viel Aufhebens um die Social Entrepreneurs zu machen, da diese neue Welle ihren Höhepunkt vielleicht schon erreicht habe. Trotzdem müsse man weiter beobachten, wie sich die Situation auch international weiterentwickle. Wenn Politik meine, Social Entrepreneurs als soziale Lückenbüßer benutzen zu können, werde sie scheitern. Auch Premierminister Cameron habe in Großbritannien erhebliche Probleme damit, wobei er nicht abstreiten wolle, dass man darüber eine neue Dynamik in das Feld hineinbekommen könne.

Felix Oldenburg (Ashoka Deutschland) weist darauf hin, dass Ashoka die erste und größte global tätige Förderorganisation für Sozialunternehmer sei. Sie sei in Indien gegründet worden und damit das erste große soziale Phänomen, das in den südlichen Ländern entstanden und von dort in die USA und nach Europa importiert worden sei. In Deutschland sei Ashoka seit fünf Jahren in der Förderung von Sozialunternehmern aktiv. Er beneide die Kollegen aus der Wissenschaft nicht, da er glaube, dass der Gegenstand der Betrachtung zugegebenermaßen schwierig sei, insbesondere dann, wenn man sich dabei auf die Organisationen konzentriere. Nach seiner Ansicht drohe man sich damit jedoch in der Auseinandersetzung um Definitionen und unterschiedliche Betrachtungsweisen,

was den Erfolg von Organisationen ausmache, zu verzetteln. Ashoka komme es – aufgrund seiner 30-jährigen Erfahrung mit der Förderung von 3.000 Sozialunternehmern in 70 Ländern – vor allem auf die Einsicht an, dass am Anfang vieler großer Ideen zur Lösung gesellschaftlicher Probleme eine engagierte Person stehe. Sozialunternehmertum sei eine Ausprägung von bürgerschaftlichem Engagement und damit auch ein wichtiges Thema für den Unterausschuss.

Er stimme seinen Vorrednern zu, dass es so etwas wie Sozialunternehmer in Deutschland und in anderen Ländern schon immer gegeben habe, wie die Beispiele großer Vordenker und Pioniere zeigten, die soziale Probleme auf neue Art und Weise zu lösen suchten. Maria Montessori habe etwa vor 100 Jahren in Rom das erste „Casa dei Bambini“ aufgrund der einfachen Einsicht gegründet, dass auch kleine Kinder schon pädagogische Betreuung bräuchten und verdienten. Auch hier habe also eine Person eine Idee angestoßen, die enorme Kreise gezogen und ein Feld verändert habe. Konzentrierte man sich dagegen nur darauf, wie groß die von Maria Montessori gegründete Organisation geworden sei, würde man den Wald vor lauter Bäumen nicht sehen. Worauf es ankomme, sei die Innovations- und Veränderungskraft einer Idee. Für den Sozialsektor gelte dabei dasselbe wie für die Wissenschaft oder die Politik, nämlich dass es nichts Stärkeres gebe, als eine gute Idee in den Händen eines Menschen, der sich zutraue, sie umzusetzen. Mit Unternehmertum meine Ashoka nicht Managertum und Geldakkumulation sondern Menschen, die einen Fußabdruck auf der Welt hinterlassen, ein Problem lösen, einen Markt erobern wollten etc.

Er wolle im Folgenden einige solcher Personen herausgreifen. Herr Then habe bereits Andreas Heinecke erwähnt, der übrigens gestern für „Dialog im Dunkeln“ den Deutschen Gründerpreis erhalten habe. Seine Idee habe sich mittlerweile jenseits des Erfolges der Organisation in über 30 Ländern verbreitet und habe Millionen von Blinden und Sehenden auf neue Art und Weise zusammengebracht. Die Idee, dass Blinde ganz besondere Fähigkeiten hätten, die auch am Arbeitsmarkt Berücksichtigung finden sollten, habe sich inzwischen weiter ausgebreitet.

Vor vier Jahren habe sich ein weiterer Sozialunternehmer, ein Frauenarzt aus Duisburg, gefragt, wie man die Brustkrebsfrüherkennung verbessern könne. Die herkömmliche Tastuntersuchung für Frauen unter 50 Jahren dauere nur ein bis zwei Minuten und sei diagnostisch nicht gut genug. Er habe sich an die Entdeckung von Andreas Heinecke er-

innert, dass Blinde besondere Fähigkeiten beim Tasten hätten. Also sei er zu einer Blindenschule gegangen und habe dort einen Lehrgang begonnen, in dem blinde Frauen als medizinische Tast-Assistentinnen eingesetzt würden. Über einige Jahre sei getestet worden, ob die Diagnosequalität der Brustkrebsfrüherkennung auf diese Weise verbessert werden könne. Der Test sei erfolgreich verlaufen. Die Frage sei nun, wie der nächste Schritt zur Umsetzung der Idee gestaltet werden könne, nämlich jeder Frau in Deutschland die Möglichkeit anzubieten, sich einer solchen Untersuchung - zusätzlich zur normalen Tastuntersuchung - zu unterziehen.

Dass Behinderte besondere Fähigkeiten hätten, habe im vergangenen Jahr auch ein Ashoka-Fellow aus Dänemark bei Autisten entdeckt. Diese seien deutlich besser bei der Dateneingabe und bei anderen repetitiven Aufgaben, wie z. B. Software-Tests. Er habe eine Firma gegründet, in der nur Autisten beschäftigt seien und die erstaunliche Erfolge am Markt zeige. Ashoka sehe seine Aufgabe darin, Menschen mit solchen innovativen Ideen zu erkennen und sie zu einem frühen Zeitpunkt, wo noch nicht absehbar sei, was aus ihrer Idee alles werden könne, mit einem Lebenshaltungsstipendium zu unterstützen.

Hinsichtlich der Förderung durch die Politik wolle er nur zwei kurze Bemerkungen machen. Die Vorredner hätten recht, dass bestehende Fördermechanismen für Sozialunternehmer oft nicht passten, was auch ein wenig in der Natur der Sache liege. Er wolle an dieser Stelle auch nicht einfach für mehr Geld werben. Denn Innovationen zu fördern, sei nicht leicht, weil diese am Ende oft anders aussähen, als man es sich zunächst gedacht habe. Wenn der genannte Frauenarzt nicht die Idee gehabt hätte, blinde Frauen zur Brustkrebsfrüherkennung einzusetzen, hätte man dafür auch nur schwer einen Fördermechanismus entwickeln können. Man könne darauf vertrauen, dass es in Deutschland innovative Menschen gebe. Aber es mache einen Unterschied, wie man diese als Gesellschaft sehe. Vermittle man ihnen, dass alles schon durch den Wohlfahrtsstaat geregelt werde oder räume man ihnen eine Rolle als „Pioniere guter Ideen“ im sozialen Sektor ein und helfe ihnen bei der Ausreifung ihrer Ideen, damit sie in die großen Strukturen des Sozialsystems überführt werden könnten?

Der genannte Frauenarzt wolle mit seiner Idee kein Imperium gründen und möglichst viele blinde Frauen anstellen, sondern er wünsche sich nichts sehnlicher, als wieder nur Frauenarzt sein zu können und dass die Ausbildung für diese Art der Brustkrebsfrüherkennung durch blinde Frauen in jeder Blindenschule in Deutschland angeboten werde

und in allen Praxen flächendeckend zur Verfügung stehe. Das funktioniere natürlich nur, wenn seine Idee in die großen Strukturen übernommen werde. Allerdings stoße man dabei schnell an eine „gläserne Decke“. Denn genau an dem Punkt, wo sich eine Idee lokal bewährt habe und eine Organisation bis zu einem gewissen Punkt unternehmerisch aus eigener Kraft gewachsen sei, müsste ein Weg für die breite Umsetzung gefunden werden. Daran scheitere man in Deutschland noch oft. Dieses Problem habe man in der Wirtschaft auch. Hier habe man vor vielen Jahren systematisch damit begonnen, das Innovationsklima zu verändern. Nach seiner Ansicht müsse Deutschland auch im Sozialsektor ein „Land der Ideen“ werden, das es zudem schaffe, diese Ideen aus dem Pionierstadium in die gesellschaftliche „Serienproduktion“ zu überführen. Hierfür gebe es mit den Sozialunternehmern Verbündete, die auch nicht in erster Linie darauf aus seien, selber große Organisationen und Imperien zu bauen.

Die **stellv. Vorsitzende** dankt Herrn Oldenburg für seinen Beitrag. Man trete nun in die Fragerunde ein, die der Kollege Klaus Riegert eröffne.

Abg. **Klaus Riegert** (CDU/CSU) betont, die Beiträge zeigten, dass man in der heutigen Sitzung ein spannendes Thema behandle, über das man sicher nicht zum letzten Mal diskutieren werde. Er fühle sich ein wenig an die Debatten über das „alte“ und „neue“ Ehrenamt erinnert, wo die Konkurrenz zwischen traditionellen und innovativen Ansätzen teilweise auch ein wenig künstlich herbeigeredet worden sei, obwohl man – nach seiner festen Überzeugung – beides brauche. Und wenn man sich große Organisationen, wie beispielsweise das Deutsche Rote Kreuz, die AWO oder die Caritas anschau, stelle man fest, dass diese auch hybride Organisationen seien. Nichtsdestoweniger sei die spannende Frage, die Herr Oldenburg zu Recht angesprochen habe, wie man von einer innovativen Idee bis zu deren Umsetzung komme. Diese Frage stelle sich in der Wirtschaft genauso, sodass man hier gemachte Erfahrungen möglicherweise nutzen könne. Er sei auch der Auffassung, dass es an der Zeit sei, das Verhältnis zwischen Staat, Bürger und Gesellschaft neu auszutarieren. Dieser Herausforderung müssten sich alle Seiten stellen, und die Diskussion hierzu sei ja bereits im vollen Gange. Das wichtigste Gebot bei sozialem Unternehmertum sei, wenn er es richtig verstanden habe, die Transparenz: Was sei die Idee, was werde gemacht und wie werde es umgesetzt? Letztendlich entscheide dann der Markt, ob sich eine Idee auch tatsächlich durchsetze.

Abg. **Heidrun Ditttrich** (DIE LINKE.) erklärt, nach Durchsicht der vorbereitenden Unterlagen zur Sitzung stehe das Thema offenbar unter der Prämisse, dass der Staat ein Einnahmeproblem habe. Der Staat könnte aber auch Unternehmen höher besteuern, wie es z. B. „Attac“ mit der globalen Finanztransaktionssteuer seit Jahren fordere. Aus den daraus resultierenden Einnahmen könnten dann auch soziale Maßnahmen finanziert werden. Die geringer werdenden Finanzierungsmöglichkeiten des Wohlfahrtsstaates würden in der politischen Diskussion nicht zuletzt aufgrund der Schuldenbremse oft als unveränderbar hingestellt, was zu starken sozialen Einschnitten in der Bundesrepublik und in anderen europäischen Ländern geführt habe. Man stehe vor der Wahl zwischen der Beibehaltung des Wohlfahrtsstaates und einem Zurück in den Almosenstaat des vorletzten Jahrhunderts. DIE LINKE. stemme sich mit aller Kraft dagegen, dass sich die Bundesrepublik zu einem Entwicklungsland im Sozialbereich zurückentwickle.

Sozialunternehmer versuchten, wenn sie es richtig verstanden habe, Marktstrukturen im Dritten Sektor herzustellen. Sie bezeichneten sich zwar als Unternehmer, seien aber gemeinnützig. Erfinde jemand in einer Marktnische etwas Neues, was bis dahin weder Staat noch Markt geregelt hätten, sei das für sie an sich zunächst einmal nicht problematisch. Eine Stiftung könne aber die Umsetzung einer Idee, z. B. die flächendeckende Betreuung inklusiver gebührenfreier Kindergärten und Schulen, nicht dauerhaft finanzieren. Insofern stelle sich die Frage nach einer Neuausrichtung des Staates, da es auf Stiftungsleistungen keinen Rechtsanspruch gebe. Zudem würden diese nicht überall in gleichem Umfang zur Verfügung stehen, sondern nur dort, wo sich Bürger zufällig zusammentäten und engagierten. Das halte sie für eine nicht hinnehmbare Ungleichheit. Sie wolle hierfür ein Beispiel anführen. Vor 20 Jahren habe sie in einem Stadtteil eine Krabbelgruppe mit gegründet. Das sei aber nur deshalb möglich gewesen, weil dort genügend Akademikerinnen zusammenkommen seien, die sich mit dem Stiftungswesen und dem Bundessozialhilfegesetz ausgekannt hätten. Man habe dann in den Folgejahren lange darum kämpfen müssen, bis das Jugendamt diese Krabbelgruppe letztendlich in staatliche Obhut übernommen habe. Das heiße, man habe von Anfang an nicht die Absicht gehabt, die Krabbelgruppe als Nische ewig weiterzuführen. Es gebe also durchaus Bereiche, in denen solche kleine Initiativen sinnvoll seien, aber nicht als dauerhaftes gesamtgesellschaftliches Programm. DIE LINKE. wolle keinen Staat, in dem Stiftungen statt politischer Parteien und Parlament darüber entschieden, wohin das Geld im sozialen Bereich fließe, weil dies weder der Demokratie noch der Mehrheit der Bürgerinnen und Bürger diene.

Abg. **Britta Habelmann** (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN) betont, sie betrachte das Thema „Sozialunternehmertum“ unaufgeregt und könne den diesbezüglichen Äußerungen von Herrn Heinze sehr viel abgewinnen. Sie halte auch nichts von einer Überhöhung des Themas. Sozialunternehmer gebe es – wie Herr Then angesprochen habe – seit mehr als hundert Jahren in Deutschland in unterschiedlicher Ausprägung. Immer wieder habe es Menschen mit neuen Ideen gegeben, die heute als konservativ eingestuft würden und die sich im Laufe der Zeit zu einer klassischen tradierten Verbandsstruktur weiterentwickelt hätten. Insofern würde sie die Frage, ob Sozialunternehmer die innovativeren und besseren Problemlöser seien, mit einem Nein beantworten. Viele hätten gute Ideen entwickelt, mache davon seien gescheitert, während andere eine unglaubliche Entwicklung genommen hätten. Manche Sozialunternehmer träten heute auch gar nicht mehr mit dem sozialen Anspruch auf, mit dem sie einst angetreten seien, sondern hätten sich zu großen Wirtschaftsunternehmen weiterentwickelt. Insofern halte sie von dieser Kontrastierung, die allenfalls gut für den Einstieg in eine Diskussion sei, nichts.

Zum vielschichtigen Wohlfahrtsstaat in Deutschland gehörten Selbsthilfebewegungen, Sozialunternehmen und Stiftungen genauso dazu wie andere vielfältige Formen des bürgerschaftlichen Engagements. Gerade die Mischung mache die Qualität aus. Sie warne vor der vorschnellen Übernahme von Konzepten aus Großbritannien und den USA, da das Sozialstaatsprinzip und der Wohlfahrtssektor dort anders strukturiert seien und auf anderen Traditionen aufbauten. Es müsse zwar nicht immer alles genauso bleiben, wie es bisher gewesen sei. Dies zeigten auch die Veränderungen, die sich seit einigen Jahren bei den klassischen Verbänden ergeben hätten. Doch Entwicklungen – wie gegenwärtig in Großbritannien – seien weder auf Deutschland übertragbar, noch sei dies wünschenswert. Und auch in den Niederlanden werde das Pendel der gegenwärtigen rechtskonservativen Regierung – nach ihrer Einschätzung – irgendwann wieder in die andere Richtung zurückschlagen.

Abg. **Florian Bernschneider** (FDP) erklärt, auch er betrachte das Thema unaufgeregt, obwohl er glaube, dass es sich durchaus lohne könne, diese Diskussion auch in Deutschland zu führen. In jedem Fall sei das Thema ein guter Einstieg, um sich über die Rollenverteilung zwischen Staat, Gesellschaft, Politik und Wirtschaft Gedanken zu machen. Nach den heutigen Vorträgen sei er auch zu der Überzeugung gelangt, dass man Sozialunternehmer nicht einfach in eine bestimmte Schublade stecken könne. Einen Punkt wolle er hinterfragen. Vorhin sei von den Sachverständigen das Problem angesprochen worden,

wie man eine vor Ort erfolgreiche Idee in die Breite tragen könne. Er habe sich vor kurzem in Braunschweig mit zwei Schülern getroffen, die Feiern für 14- bis 16-Jährige organisierten, bei denen Jugendliche auch ohne Alkohol, Zigaretten, Drogen etc. Spaß hätten, und die man ebenfalls als Sozialunternehmer bezeichnen könnte. Diese stünden jetzt auch vor der Frage, wie ihre gute Idee auf ganz Deutschland übertragen bzw. wie diese Idee von anderen aufgegriffen werden könnte. Hier würde ihn interessieren, welche Antwort die Sachverständigen darauf hätten und welche Instrumente die Politik entwickeln könne, um die Übertragung guter Ideen in die Fläche zu unterstützen. Vorhin sei zudem angedeutet worden, dass es sowohl etablierte Organisationen, aber auch andere Akteure gebe, die in neue Nischen einstiegen. Seien die Förderinstrumente darauf ausreichend ausgerichtet oder bevorteilten diese etablierte Träger, wie z. B. die Wohlfahrtsverbände, obwohl neuere Akteure möglicherweise sogar bessere Ideen mitbrächten?

Die **stellv. Vorsitzende** erklärt, sie habe einige Anmerkungen und Fragen, bei denen sie an die Ausführungen der Kollegin Haßelmann anschließen wolle. Auch sie sei der Ansicht, dass man sich davor hüten sollte, Modelle aus Großbritannien oder aus den USA einfach auf Deutschland zu übertragen. Man habe diese Diskussion auch bei der Delegationsreise des Unterausschusses nach Großbritannien in der vergangenen Legislaturperiode geführt. Großbritannien habe ein anderes Sozialstaatsprinzip und eine andere Struktur der kommunalen Selbstverwaltung. Nach ihrer Einschätzung habe die damalige Regierung Blair darauf abgezielt, den privaten Sektor mittels der „Charities Act“ in die Gemeinwohlproduktion einzubeziehen und so etwas ähnliches wie Wohlfahrtsverbände zu schaffen. Auch die in diesem Sektor aktiven Unternehmen hätten bei den Gesprächen betont, ihre Zuwendungen für den gemeinnützigen Zweck bündeln zu wollen. Es gebe unterschiedliche Traditionen, die die jeweiligen Länder prägten.

Ihr sei aufgefallen, dass die Sozialstaatsverpflichtung, die sich im Übrigen auch wandle, in den Beiträgen der Sachverständigen überhaupt nicht thematisiert worden sei. Noch vor wenigen Jahrzehnten wäre niemand auf die Idee gekommen, dass beispielsweise die Vereinbarkeit von Familie und Beruf auch eine staatliche Aufgabe sei. Die Kollegin Dittrich habe vorhin zu Recht beschrieben, dass es kleine Initiativen in den 1970er und 1980er Jahren gewesen seien, die sich damals auf den Weg gemacht und lange dafür gekämpft hätten, bis die Kinderbetreuung als staatliche Aufgabe anerkannt worden sei. Die Frage sei dabei, ob solche Angebote immer nur von traditionellen Wohlfahrtsverbänden organisiert werden müssten oder ob diese nicht auch von neuen Unternehmen als Dienst-

leistung angeboten werden könnten. Denn es sei denkbar, dass einzelne Sozialunternehmen Lösungen für vorhandene Bedürfnisse entwickelten, die von bestehenden Strukturen nicht ausreichend abdeckt würden.

Herr Professor Heinze habe aus ihrer Sicht zu Recht darauf hingewiesen, dass um Sozialunternehmen zum Teil ein Hype inszeniert werde, der ihrer gesellschaftlichen Bedeutung nicht angemessen sei. Dazu trage möglicherweise auch die gegenwärtige intensive wissenschaftliche Betrachtung des Themas mit ihren neuen Begrifflichkeiten ihren Teil bei. Sie frage sich, ob die neuen Akteure tatsächlich so innovativ seien, dass man sie durch Rahmenbedingungen unterstützen müsse, da sie von den etablierten Organisationen bisher nicht wahrgenommene Felder abdeckten. Die Frage sei zudem, ob ihnen genug Spielraum gelassen werde und ob sie in die bestehenden Förderkulissen mit einbezogen würden. Sie erinnere sich an heftige Debatten beim Thema „Kinderbetreuung“ über die Frage, ob privat betriebene Dienstleistungsunternehmen auch öffentliche Fördergelder beanspruchen könnten. Müsse man darüber eventuell neu nachdenken und gebe es auch im Bereich der Pflege oder der Betreuung von Älteren Initiativen, die hier neue Wege bestritten? In ihrem Wahlkreis seien ihr solche Initiativen bisher im Bereich der Demenzerkrankten aufgefallen. Sei es notwendig, Förderinstrumente anzupassen, um solche Initiativen zu unterstützen?

Die stellv. Vorsitzende eröffnet die Antwortrunde und erteilt zunächst Herr Oldenburg das Wort.

Felix Oldenburg (Ashoka Deutschland) betont, es habe aus seiner Sicht niemand einem Hype für das Thema „Sozialunternehmer“ das Wort geredet. Erkläre man etwas zu einem Hype und sage dann, die Erwartungen erfülle es aber nicht, mache man es denjenigen schwer, die darin etwas Interessantes sähen.

Er wolle zunächst auf die Frage des Abg. Bernschneider eingehen, wie man bestehende Hürden für die Verbreitung von guten Ideen beseitigen könne. Hier seien drei Punkte wichtig: Der erste Punkt, den das BMFSFJ in der nationalen Engagementstrategie auch aufgegriffen habe, sei die Entwicklung einer Anerkennungskultur für Sozialunternehmer. Der von ihm erwähnte Frauenarzt habe nie daran gedacht, Sozialunternehmer zu werden und sich der Lösung des genannten Problems zu verschreiben. Denn für Menschen, die sich so etwas zu ihrer Lebensaufgabe machten, gebe es keine Förderinfrastruktur, da dies

im Rahmen der bisherigen Arbeitsteilung zwischen den Sektoren in Deutschland nicht vorgesehen sei. Dies müsse dringend verändert werden.

Der zweite wichtige Punkt sei die Frage der Finanzierung. Für die Lösung sozialer Aufgaben habe man große elaborierte Finanzierungssysteme geschaffen, die allerdings beim Zugang zu Fördermitteln oft eine systematische Benachteiligung von kleinen Organisationen aufwiesen. Dabei rede er nicht nur vom bürokratischen Aufwand, sondern auch davon, dass z. B. die übliche Fehlbedarfsfinanzierung unternehmerische Entscheidungen erschwere, da vorher bis ins Einzelne festgelegt werden müsse, wie das Problem angegangen werde. Finde man im Laufe der Zeit eine kosteneffektivere Lösung, empfehle es sich nicht, diese publik zu machen, da ansonsten die Fördermittel gekürzt würden. Auch zusätzlich eingeworbene Gelder würden sofort auf die Förderung angerechnet. Eine solche Finanzierungsform sei für soziale Gründer unattraktiv und benachteilige diese ungebührlich, stattdessen sollte man unternehmerische Finanzierungsformen schaffen. Daran arbeite man derzeit mit der Kreditanstalt für Wiederaufbau, wobei man sich auch an Modellen aus der Gründerfinanzierung orientiere.

Der dritte wichtige Punkt sei die Förderung des Austausches und der Kooperation mit den großen Einheiten des Sozialsystems, z. B. den Wohlfahrtsorganisationen oder dem Staat. Denn es mache es keinen Sinn, das Rad in Deutschland immer wieder neu zu erfinden, wenn es woanders in der Welt vielleicht schon interessante Antworten auf soziale Probleme gebe. Die Globalisierung habe in der der Wirtschaft zu einer größeren Geschwindigkeit des Transfers von Innovationen zum Wohle von Märkten und Menschen geführt. Der Sozialsektor sei in dieser Beziehung noch „vormodern“, da es hier keine Mechanismen gebe, wie eine gute Idee, die z. B. in Mexiko entwickelt worden sei, nach Deutschland komme. Ebenso wenig gebe es Mechanismen, die systematisch dafür sorgen, dass z. B. eine in Pforzheim von einem Sozialunternehmer entwickelte gute Idee von den Wohlfahrtsverbänden aufgegriffen werde, da diese kaum Interesse daran hätten, dass diese in den Katalog vorbezahlter Leistungen übernommen werde. Hier müssten Plattformen für den Austausch geschaffen werden, um gute Ideen zu identifizieren und sie so schnell wie möglich in die gesellschaftliche „Serienproduktion“ zu übernehmen.

Prof. Dr. Rolf Heinze (Ruhr-Universität Bochum) erklärt, er wolle zunächst eine Anmerkung zu Ashoka machen. Herr Oldenburg habe sehr stark in Richtung Gründungsförderung argumentiert, was er auch in Ordnung finde. Der erwähnte Frauenarzt, der eine

neue Methoden entwickelt habe, sei für den medizinischen Bereich sicherlich interessant, aber er sei nicht das, was man normalerweise unter einem Social Entrepreneur im engeren Sinne verstehe. Wenn man sich die Geschichte der deutschen Sozialpolitik anschau, stelle man fest, dass ein Johannes Hinrich Wichern bei der Gründung der „Inneren Mission“ vor 200 Jahren in Hamburg auch nichts anderes gemacht habe als heutige Sozialunternehmer. Von solchen Beispielen könne man jedoch kaum Anregungen für Innovationen im engeren sozialen Dienstleistungssektor ableiten. Die Förderinstrumente seien historisch gewachsen. Sie müssten daher regelmäßig daraufhin überprüft werden, ob sie auch für neue Organisationsformen geeignet seien, und gegebenenfalls verändert werden.

Man begleite derzeit Projekte zur Betreuung älterer Menschen, zum Teil auch von Demenzkranken, bei denen es sehr stark auf die Vernetzung von Wohnungsgesellschaften, Wohlfahrtsverbänden und neuen Formen ambulanter Hilfe ankomme. Dies seien auch wichtige soziale Innovationen. Man dürfe eben nicht nur auf Personen schauen, sondern müsse darüber hinaus neue Organisationsstrukturen entwickeln. Diese neuen Wohlfahrtsmixstrukturen seien aus seiner Sicht das eigentlich Entscheidende. Dabei lohne es sich auch auf Erfahrungen in anderen Ländern, z. B. in den Niederlanden, zu schauen. Worauf man sich nicht einlassen sollte, sei der gegenwärtige Hype, der um das Thema „Social Entrepreneurs“ gemacht werde. Nur weil der britische Premierminister Cameron momentan auf Social Entrepreneurs setze, müsse man dies nicht auch in Deutschland tun, sondern sollte stattdessen auf die hier vorhandenen Herausforderungen reagieren. Dazu zähle auch eine stärkere Öffnung der Wohlfahrtsverbände. Er erlebe es in Projekten auf kommunaler Ebene immer wieder, dass Wohlfahrtsverbände zum Teil zunächst einmal nur ihre Organisationsdomänen verteidigten und dass sie eben nicht primär die Interessen der älteren Menschen im Sinne hätten. Man müsse diese daher dazu veranlassen, mehr mit anderen Einrichtungen zusammenzuarbeiten. Insofern liege das Innovative aus seiner Sicht weniger bei den Individuen, sondern bei der Herstellung neuer Vernetzungen zwischen unterschiedlichen Akteuren.

Prof. Dr. Stephan Jansen (Zeppelin University Friedrichshafen) betont, für ihn sei ein Sozialunternehmer ein Akteur, der die Sozialstaatlichkeit und die Frage, wer für was in der Gesellschaft zuständig sei, jenseits des Rituals diskutieren wolle. Jenseits des Rituals heiße dabei möglicherweise auch durch NGO's oder durch andere, unternehmerische Ansätze. Er teile auch nicht die Auffassung, dass es sich bei Sozialunternehmen um ein

Phänomen handele, dass es so schon immer gegeben habe. Vielmehr habe man es jetzt mit einer Generation zu tun, die nicht – wie die 68er-Bewegung – in erster Linie gegen etwas sei, sondern Sozialunternehmen seien ein „Dafür“-Modell. Einem Sozialunternehmer gehe es nicht um die Etablierung einer Gegenbewegung zum Sozialstaat, sondern um eine ergänzende unternehmerische Lösung von Problemen. Durch die Bildungsreformen habe man es nun mit 17-jährigen Gründern an Schulen oder mit 20-jährigen Gründern an Universitäten zu tun, was zu veränderten Bedingungen führe, die man berücksichtigen müsse.

Die Abg. Dittrich habe die auch wissenschaftlich sehr interessante Frage der Ungleichbehandlung angesprochen. Zunächst einmal glaube er, dass mit Blick auf die Wertschöpfung tatsächlich etwas in Bewegung gerate. Wenn man sich über öffentliche Güter unterhalte, werfe dies auch die Frage auf, wer diese gewährleiste. Dabei spreche eine Menge dafür, dass viele Dinge auch weiterhin durch den Staat gewährleistet werden sollten. Ob sie auch durch den Staat entwickelt oder produziert werden müssten, sei allerdings noch einmal eine ganz andere Frage. Es gehe nicht um eine rein neoliberale oder sozialstaatliche Ritualdiskussion, sondern um eine Hybridisierung der Wertschöpfung. Denn neue soziale Bewegungen, Selbsthilfegruppen etc. seien Beispiele dafür, dass sich die Gesellschaft um sich selbst kümmere. Man habe es daher mit unterschiedlichen Ausprägungsformen zu tun, zu denen die Wissenschaft mehr empirische Erkenntnisse beisteuern könne.

Mit Blick auf Herrn Oldenburg betont Professor Jansen, dass zunächst einmal der Sozialunternehmer selbst gefordert sei, seine Idee in eine Marktform zu bringen. Dieser habe, wenn er sich in diesen Segmenten bewege, vielleicht sogar eine Verantwortung dafür, eine Ungleichbehandlung, Stichwort „Exklusivität im Konsum“, auszuschließen. Er wolle an einem konkreten Beispiel verdeutlichen, was die Skalierung als inhärente Verantwortung eines Sozialunternehmers beinhalten könnte.

Es gebe an der Zeppelin University ein kleines Sozialunternehmen „Rock your life!“. „Rock your life!“ qualifiziere Studierende als Coaches, die ehrenamtlich Hauptschüler nach einem strukturierten Coachingprozess auf dem Weg in den Beruf begleiteten. Mittlerweile gebe es „Rock your life!“ in 15 Städten und als Social-Franchise-System in weiteren 20 Universitätsstädten. Das sei eine Form, eine Idee zu verbreiten. Ein Sozialunternehmer müsse zwar nicht alles selber machen, habe aber durchaus eine Verantwortung,

seine Leistung der Allgemeinheit zugute kommen zu lassen. Das heiße, er müsse sich als Unternehmer auch um die Skalierung, z. B. um Franchise-Konzepte und dergleichen, kümmern. Das sei zumindest die These, mit der man in die Interviews mit den Sozialunternehmern gehe. Er sei sehr gespannt, ob sie diese These teilten oder nicht.

Damit sei aber die von der Abg. Dittrich aufgeworfene Frage der Ungleichbehandlung noch nicht gelöst, denn das Social Franchise erfolge nur in Universitätsstädten. Aber natürlich gebe es auch Hauptschüler, die nicht in Universitätsstädten lebten und die daher nicht in den Genuss der Betreuung durch Studierende kämen. Insofern sei die Frage, ob es in Ordnung sei, dass es dieses Angebot an einem Ort gebe und am anderen nicht, berechtigt. Denn ein Franchise-Konzept sei etwas anderes als eine staatliche Gewährleistung und werfe insofern tatsächlich auch politikwissenschaftlich relevante Fragen auf.

Hinsichtlich der Förderinstrumente wolle er die Aussagen von Herrn Heinze noch einmal unterstreichen. Die Wohlfahrtsverbände hätten sich relativ gut eingerichtet. Sie seien die Beschftigungsgewinner der letzten 15 Jahre, soweit man dies angesichts der vorhandenen, nicht sehr belastbaren Zahlen sagen könne. Auch im wachsenden „Non-Market“, in dem z. B. im Gesundheitssektor sehr viele Transaktionen bis hin zu Klinikkufen stattfänden, seien die Wohlfahrtsverbände stark vertreten. Für die politischen Akteure stelle sich die Frage, wie man zu einer Innovationssteigerung innerhalb der etablierten Strukturen gelangen und wie man die Beziehungsfähigkeit zwischen den Wohlfahrtsverbänden und den Social Entrepreneurs befördern könne. Dazu man werde man nun erstmals auch die Wohlfahrtsverbände befragen.

Bei den Wohlfahrtsverbänden gelte allerdings, insofern unterstütze er in diesem Punkt die These von Herrn Oldenburg von der Benachteiligung der Sozialunternehmer, das Matthusprinzip „wer hat, dem wird gegeben“. Das führe zum Teil zu Markteintrittsbarrieren, bei denen Gründer in bestimmten Segmenten tatsächlich Schwierigkeiten hätten, in die bestehende Frderarchitektur hineinzukommen. Von daher empfehle er ebenfalls, sich die Förderinstrumente daraufhin noch einmal genau anzuschauen und möglicherweise auch anzupassen. Denn am Ende des Tages werde die Intelligenz einer Gesellschaft, das „Gesellschaftsspiel des Guten“ zu spielen, vielleicht sogar mehr über die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes entscheiden, als z. B. beim Bau des Elektroautos der Erste zu sein.

Dr. Volker Then (Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg) hebt hervor, in der Runde habe weitgehend Konsens darüber bestanden, dass man das vom britischen Premierminister Cameron verfolgte Modell nicht auf Deutschland übertragen könne. Dies heiße auch, soziale Aufgaben sollten nicht durch Etablierung von Förderinstrumenten erledigt werden, die ausschließlich auf eine Ökonomisierungslogik setzten. Dies liege in der bundesdeutschen politischen Tradition, dass es einen Rechtsanspruch von Bürgerinnen und Bürger auf ein gewisses Maß an sozialer Absicherung geben sollte. Bei jeder Förderung von Sozialunternehmer-Modellen müsse man daher darüber nachdenken, welche Wachstums- bzw. Verbreitungsstrategie man fördern wolle. Das „Modell Cameron“ setze klar auf eine Förderung über wirtschaftliche Eigenkapital- bzw. Investitionslogik, die mit der Erwartung verbunden sei, dass Organisationen entstünden, die in der Lage seien, sich mit wachsendem Umsatz zumindest an einem Quasi-Markt zu etablieren.

Bei Sozialunternehmen gebe es jedoch verschiedene Wachstumswege: Der eine setze auf Umsatz und Ertrag, der zweite auf Formen von freiwilligen Beiträgen – Spenden, Stiftungsmittel, freiwilliges Engagement – und der dritte auf öffentliche Förderung. Je nach Förderweg komme ein Geschäftsmodell der Sozialunternehmen dabei heraus, das nachhaltig über eine dieser drei Logiken oder eine Mischung funktioniere. Er wolle dies anhand eines Beispiels aus dem Pflegebereich illustrieren. Heute seien die neuen Daten zur volkswirtschaftlichen Bedeutung des Dritten Sektors im Rahmen des Projektes „Zivilgesellschaft in Zahlen“ vorgestellt worden, die erstmals erlaubten, einen Datenvergleich zwischen 1995 und 2007/8 vorzunehmen. Das Wachstum des Dritten Sektors in diesem Zeitraum entspreche ziemlich genau dem Volumen der Pflegeversicherung. Daraus könne man schlussfolgern, dass der Dritte Sektor genau um den Betrag gewachsen sei, den Non-Profit-Organisationen im Rahmen der Pflegeversicherung an Umsatz realisiert hätten. Das wäre dann eine Form von Anreizlogik. Das heiße, man bekomme ein Wachstum von Sozialunternehmen, wenn man ein Förderfeld oder einen entsprechenden Quasi-Markt etabliere, in dem die Organisationen ihren Umsatz gesichert generieren könnten.

Eine völlig anders funktionierende Logik wäre es, wenn man im Pflegebereich über eine Novellierung nachdächte, bei der Quartiers- und Mehrgenerationenmodelle eine stärkere Rolle spielten. Im Augenblick gebe es Leistungen für Pflege, aber keine Infrastrukturfinanzierung, die Modelle favorisiere, in denen Engagement eine größere Rolle spiele, was auch einen erheblichen Struktureffekt auf die Wohlfahrtsverbände haben würde. An den Beispielen werde deutlich, dass die Schaffung der Anreizlogik darüber entscheide, wie

die Verbreitungs- und Nachhaltigkeitsmodelle von Sozialunternehmen aussähen. Etablierte man in einem Sektor einen Fördertopf, der nach einer der drei genannten Logiken funktioniere, orientierten sich die Sozialunternehmen daran, da sie die Chance auf Umsatz und Wachstum nicht verstreichen lassen würden. Insofern müsse man sich vorher gut überlegen, ob man eine Unternehmenslogik präferiere, die sehr stark auf wirtschaftliches Handeln und Ökonomisierung setze, ob man eine auf öffentliche Förderung hinauslaufende Logik begünstige oder ob man auf eine Logik setze, die wirklich Zivilgesellschaft und bürgerschaftliches Engagement stärke. Das habe man mit den Förderentscheidungen ein Stück weit in der Hand.

Die **stellv. Vorsitzende** bedankt sich herzlich bei den Sachverständigen für ihre Beiträge, Anregungen und Impulse. Sie hoffe, dass die Vorschläge hinsichtlich der Förderlogik bei den weiteren Beratungen zu diesem Thema berücksichtigt würden. Möglicherweise werde man den Dialog zu gegebener Zeit fortsetzen, denn trotz des eingangs von ihr erwähnten schwindelerregenden Begriffs-Feuerwerkes von Herrn Professor Jansen seien Abgeordnete an neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen durchaus sehr interessiert.

Tagesordnungspunkt 2

Aktuelle Gesetzesvorhaben

Die **stellv. Vorsitzende** weist auf den Gesetzentwurf zum Bundeskinderschutzgesetz hin, der in dieser Woche in erster Lesung im Plenum beraten werde und den Unterausschuss am Rande berühre. Dabei gehe es um die Frage des Führungszeugnisses für Ehrenamtliche, die man im weiteren Gesetzgebungsverfahren mit im Blick haben müsse. Ansonsten sehe sie keinen Bedarf von Seiten der Fraktionen, weitere Punkte anzusprechen.

Tagesordnungspunkt 3

Verschiedenes

Die **stellv. Vorsitzende** weist darauf hin, dass die nächste, öffentliche Sitzung des Unterausschusses am 28. September 2011 von 17:00 bis 19:00 Uhr stattfinden werde. Dabei gehe es um das Thema „Qualifizierung und Anreizsysteme für bürgerschaftliches Engagement“. Außerdem stünden die Vorbereitung des Gesprächs mit dem Bundespräsidenten mit dem Thema „Bürgerbeteiligung“ sowie das Thema „Haushalt 2012 im Bereich des bürgerschaftlichen Engagements“ auf der Tagesordnung.

Die stellv. Vorsitzende schließt die 16. Sitzung des Unterausschusses und wünscht allen Anwesenden einen schönen Abend und eine gute Sommerzeit.

Ende der Sitzung um 18:58 Uhr



Ute Kumpf, MdB

zeppelin university

sozialunternehmertum

**Das neue Gesellschaftsspiel des Guten –
und Überlegungen zur Arbeitsteilung**

Unterausschuss des Bundestages
„Bürgerschaftliches Engagement“

Berlin,
29. Juni 2011

Stephan A. Jansen Prof Dr
Präsident | Geschäftsführer
Lehrstuhl „Strategische Organisation &
Finanzierung | SÖFI“
Civil Society Center | CiSoC

gliederung

- | **Was sind eigentlich „Sozialunternehmen“ – im Gesellschaftsspiel des Guten?**
Differenztheoretische Definition und Typologisierung
- | **Was macht eigentlich die Forschung dazu?**
Kurzvermessung der Forschungsaktivitäten
- | **Was können wir von dem neuen Gesellschaftsspiel und den „Sozialunternehmen“ erwarten?**
10 Thesen zur Zukunft des Arbeitsteilung des Guten
- | **Erste Anregung für den Bundestag**
Nationalstrategie und -fonds für „Soziale Innovationen“

gliederung

- | **Was sind eigentlich „Sozialunternehmen“ –
im Gesellschaftsspiel des Guten?**
Differenztheoretische Definition und Typologisierung
- | Was macht eigentlich die Forschung dazu?
Kurzvermessung der Forschungsaktivitäten
- | Was können wir von dem neuen Gesellschaftsspiel und
den „Sozialunternehmen“ erwarten?
10 Thesen zur Zukunft des Arbeitsteilung des Guten
- | Erste Anregung für den Bundestag
Nationalstrategie und -fonds für „Soziale Innovationen“

Wouldn't it be great
if you felt like this every time you
dealt with government?



Nicht so wirklich...

Wilhelm von Humboldt 1792
Ideen zu einem Versuch,
die Grenzen der Wirksamkeit
des Staats zu bestimmen



I. was sind eigentlich sozialunternehmen?

Kurz-Geschichte der Gesellschaftsspiele und der Öffentlichen Güter

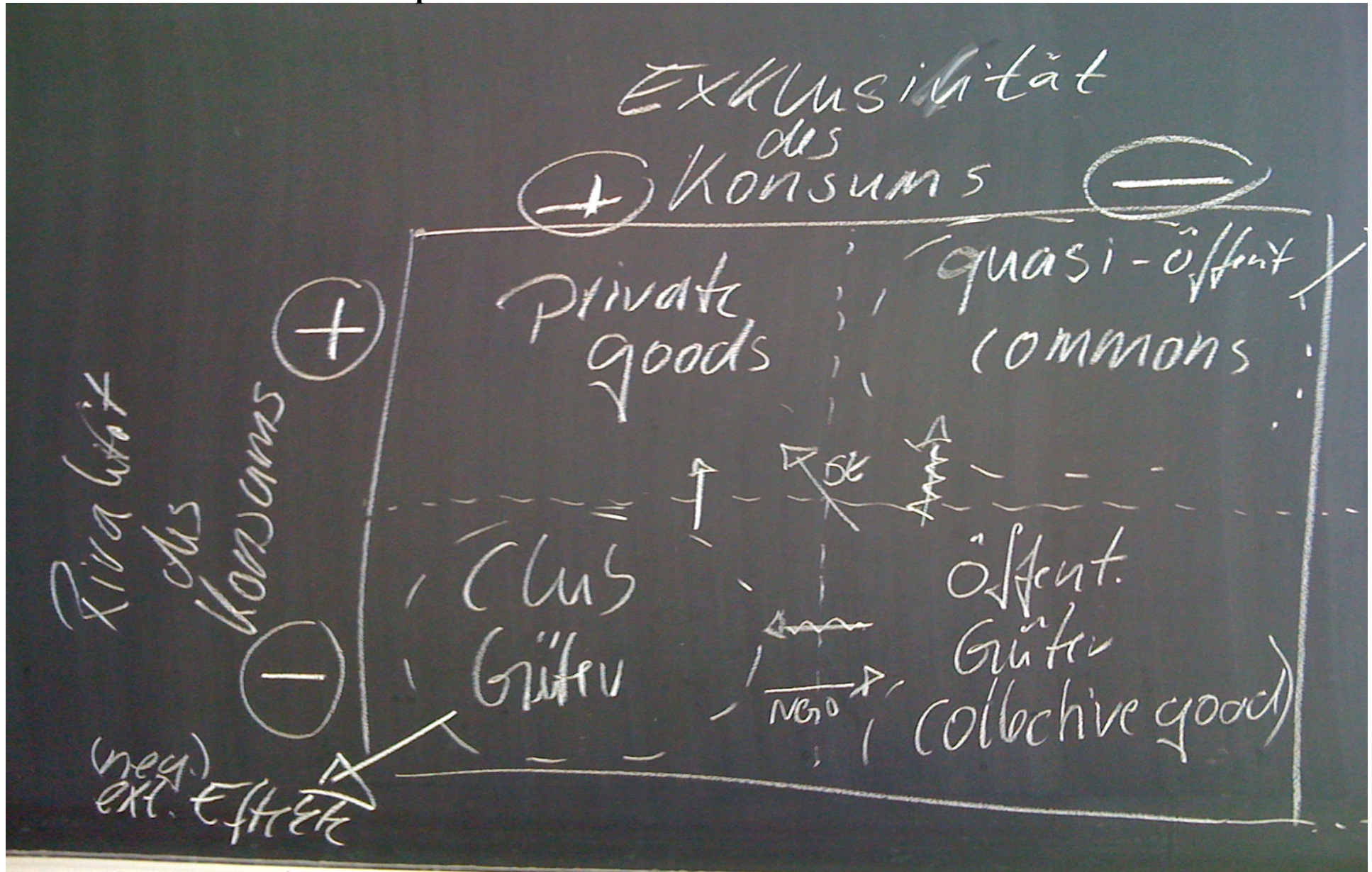
- (1) **Prämoderner Staat**
Öffentliche Güter: Finanzierungsbemühungen von Kriegen.
- (2) **13. bis 17. Jahrhundert**
Gesundheitsbereich und Armenversorgung – mit Blick auf Hygiene – im Interesse der Reichen.
- (3) **Spätes 18. Jahrhundert**
Industrielle und politische Revolutionen: Legitimationserfordernis und das Politische der Bürgerschaft entstehen.
- (4) **19. Jahrhundert**
Verdreifachung der europäischen Bevölkerung.
Negative Externalitäten dieses Wachstums = *public bads*
public goods = Bildung und Infrastruktur.
- (5) **20. Jahrhundert**
Staatsquoten: von 10% (1870) auf 30% (USA) bzw. über 50%.
1945-75: Inflationsfreies Zeitalter (Keynesianismus)
Danach: Diskussion über Privatisierung und Qualitätssenkung.

I. theorie öffentlicher güter

Typologisierung: Exklusivität und Rivalität

Typologie (reiner) Güter		Exklusivität des Zugangs	
		Exklusiver Zugang	Nicht-exklusiver Zugang
Rivalität des Konsums	Rivalisierender Konsum	Private Güter (Lebensmittel)	Gemeinsame Ressourcenbasis / Quasi-Kollektivgut (Fischereigebiet)
	Nicht-rivalisierender Konsum	Club-Güter (GATT / WTO-Abkommen Hochschulen)	Öffentliche Güter (Frieden, Recht)

Sozialunternehmer = Nicht-Akzeptanz Definition und Produktion Öffentlicher Güter



wettbewerb der arbeitsteilung

Das Gesellschaftsspiel des Guten: Die Spieler jenseits von Staat und Markt.

1. **Spieler: Der Spender**
39% der Bevölkerung für 2,9 Mrd. Euro
2. **Spieler: Der Stifter**
17.372 rechtsfähige Stiftungen bürgerlichen Rechts
3. **Spieler: Der Ehrenamtliche**
23 Millionen Menschen engagieren sich in Deutschland ehrenamtlich (36 Prozent der Bevölkerung)
4. **Spieler: Der Sponsor**
4,4 Mrd. Euro gesunken. Umschichtung in CSR.
Bildung 10% von Kultur- und Sportsponsoring
5. **Spieler: Der Non-Profit`ler**
Beschäftigungswachstum: 16% ggü. 4% über alle Sektoren.
11,5 Prozent der Wirtschaftsleistung aus
6. **Spieler: Der Sozialunternehmer**
Geschäftsmodellentwicklung aus sozialen Problemen mit
Philantrophy Venture-Finanziers.

Quellen: eigene Recherchen,
alle Zahlen bis auf (6) 2009
ABER: Datenbasis unzureichend.

social entrepreneurship

Definition – Mercator-Forschungsnetzwerk (1/2)

Sozialunternehmen sind (1) Gründungsorganisationen (social **entrepreneurship**) bzw. (2) Neuausrichtungen bestehender Sozialorganisationen (social **intrapreneurship**), die einen (3) hohen **Institutionalisierungsgrad** mit (4) vorzugsweise **gesellschafts- und vereinsrechtlicher** Konstitution und (5) den damit verbundenen **formalen Governance-Strukturen** aufweisen. Sie setzen dabei auf die (6) unternehmerische Entwicklung (7) von **skalierbaren** innovativen Blueprints, imitierenden Gründungen bzw. Neuausrichtungen bestehender Organisationen zur (8) Linderung und **Lösung sozialer Probleme**.

http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1713358

social entrepreneurship

Definition – Mercator-Forschungsnetzwerk (2/2)

Sozialunternehmen setzen dabei auch auf (9) vermittelte und auf Gesellschaft referierende **Selbstlegitimierung** und (10) die nicht ausschließlich der marktlichen Austauschlogik folgenden **Mobilisierung** wertschöpfungs- bzw. organisationsbezogener **Ressourcen Dritter** und bewegen sich (11) entweder im **Wettbewerb** zu staatlichen bzw. staatsnahen Leistungserbringern wie auch der organisierten Zivilgesellschaft oder (12) sind analog zu klassischen Unternehmern für eine **Marktneuschaffung** verantwortlich.

Sozialunternehmer weisen (13) **kein Selbsterhaltungsinteresse** auf, wenn das zugrunde liegende „soziale Problem“ gelöst ist bzw. die Identifikation von sozialen Problembereichen und deren Lösungsüberlegungen in der Aufgabenerledigung in andere – marktliche, staatliche oder teilstaatliche – Strukturen effizienter überführt wurde. Sozialunternehmen weisen (14) zu dem marktlich-ausgerichtetem Geschäftsmodell zur Selbstfinanzierung ggf. nachhaltige **Hybrid-Finanzierungen** auf.

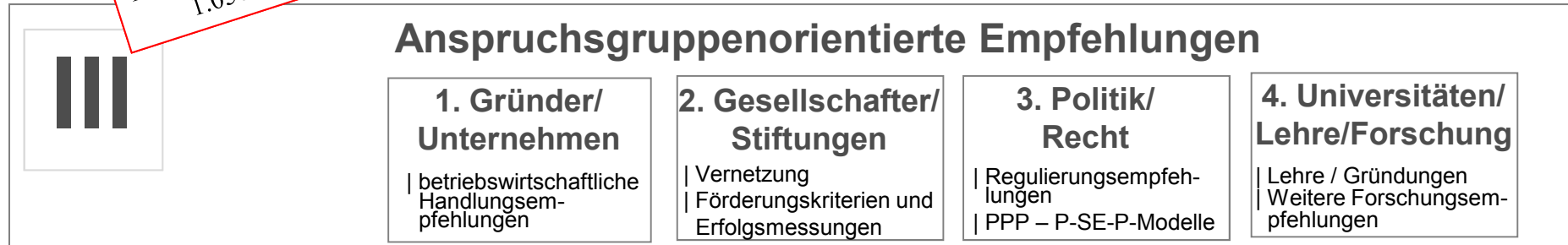
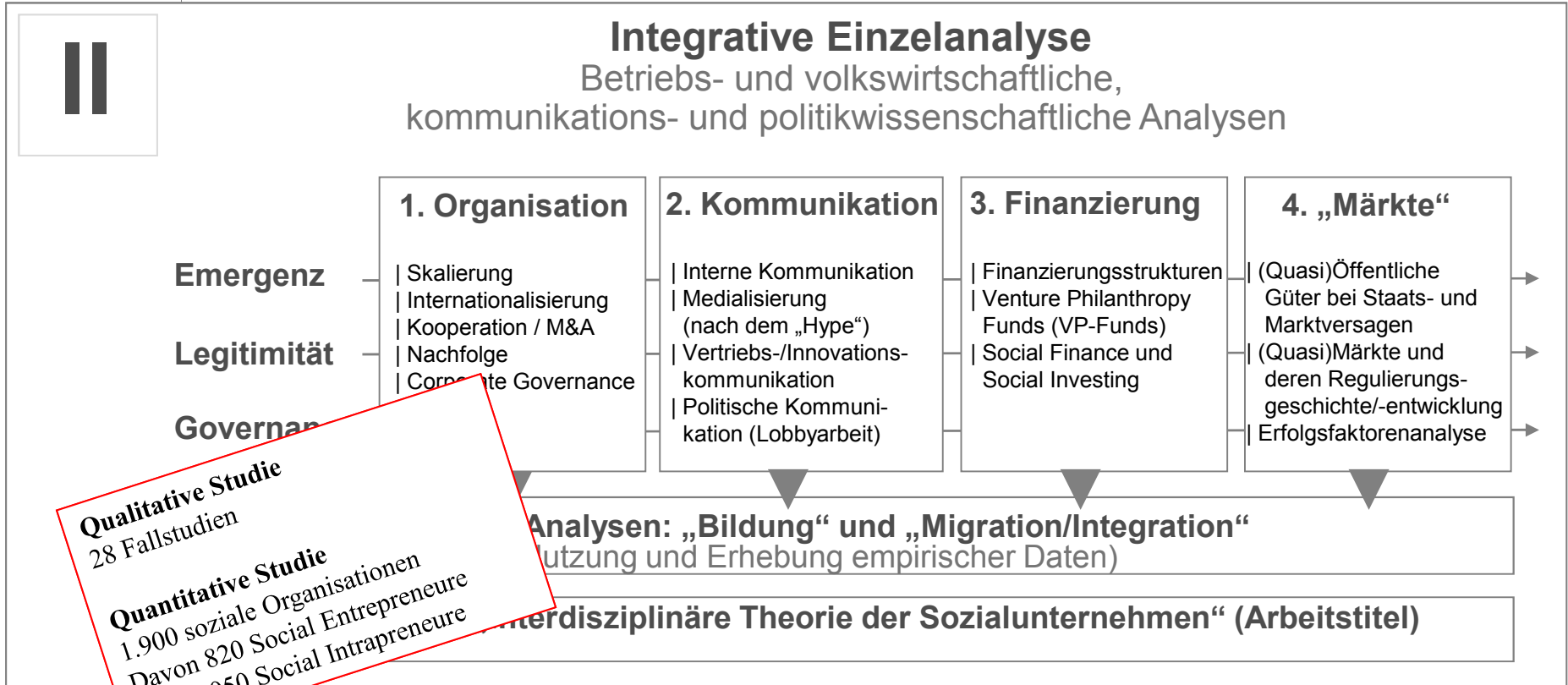
gliederung

- | Was sind eigentlich „Sozialunternehmen“ –
im Gesellschaftsspiel des Guten?
Differenztheoretische Definition und Typologisierung
- | **Was macht eigentlich die Forschung dazu?**
Kurzvermessung der Forschungsaktivitäten
- | Was können wir von dem neuen Gesellschaftsspiel und
den „Sozialunternehmen“ erwarten?
10 Thesen zur Zukunft der Arbeitsteilung des Guten
- | Erste Anregung für den Bundestag
Nationalstrategie und -fonds für „Soziale Innovationen“

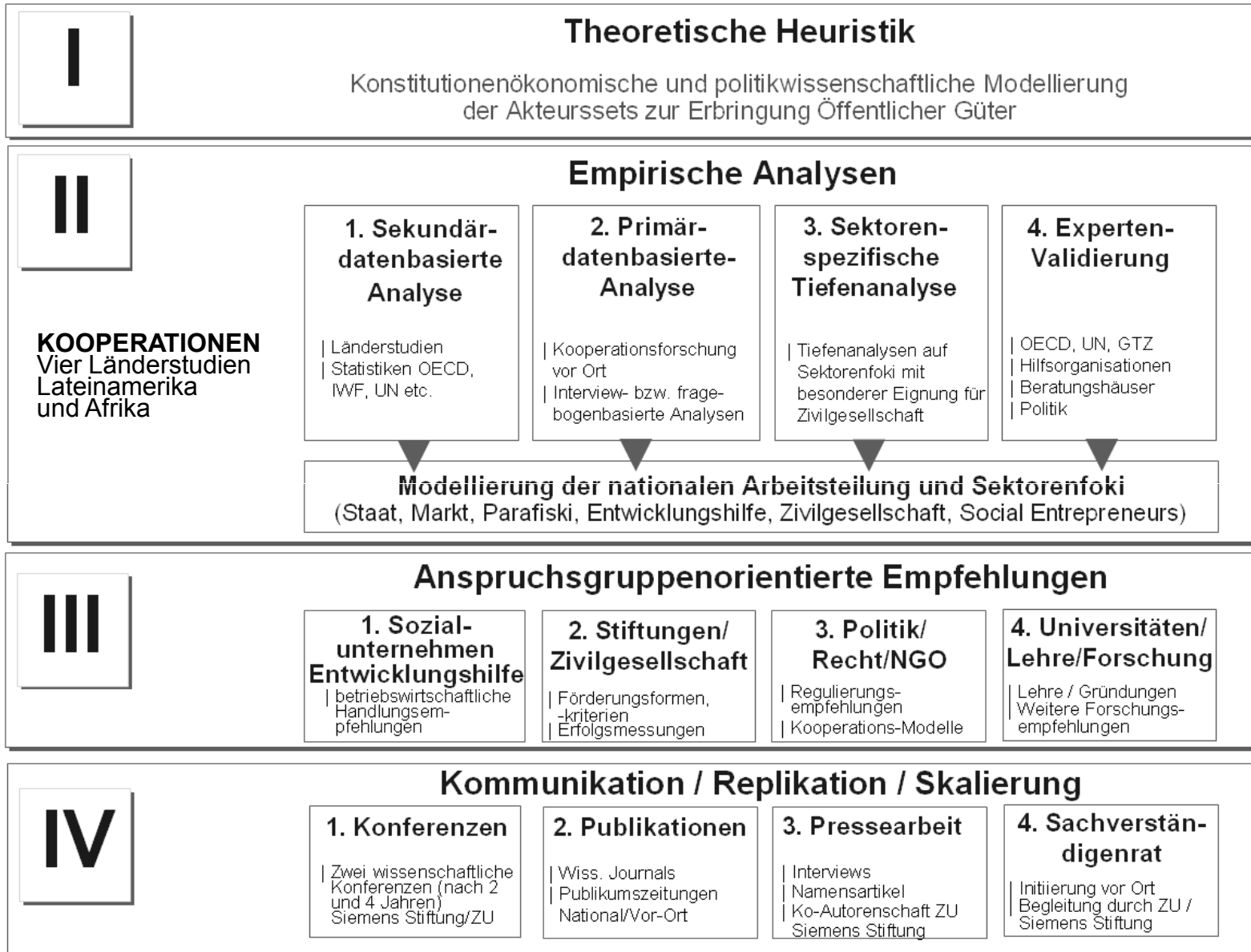
I

Differenztheoretische Typologisierung

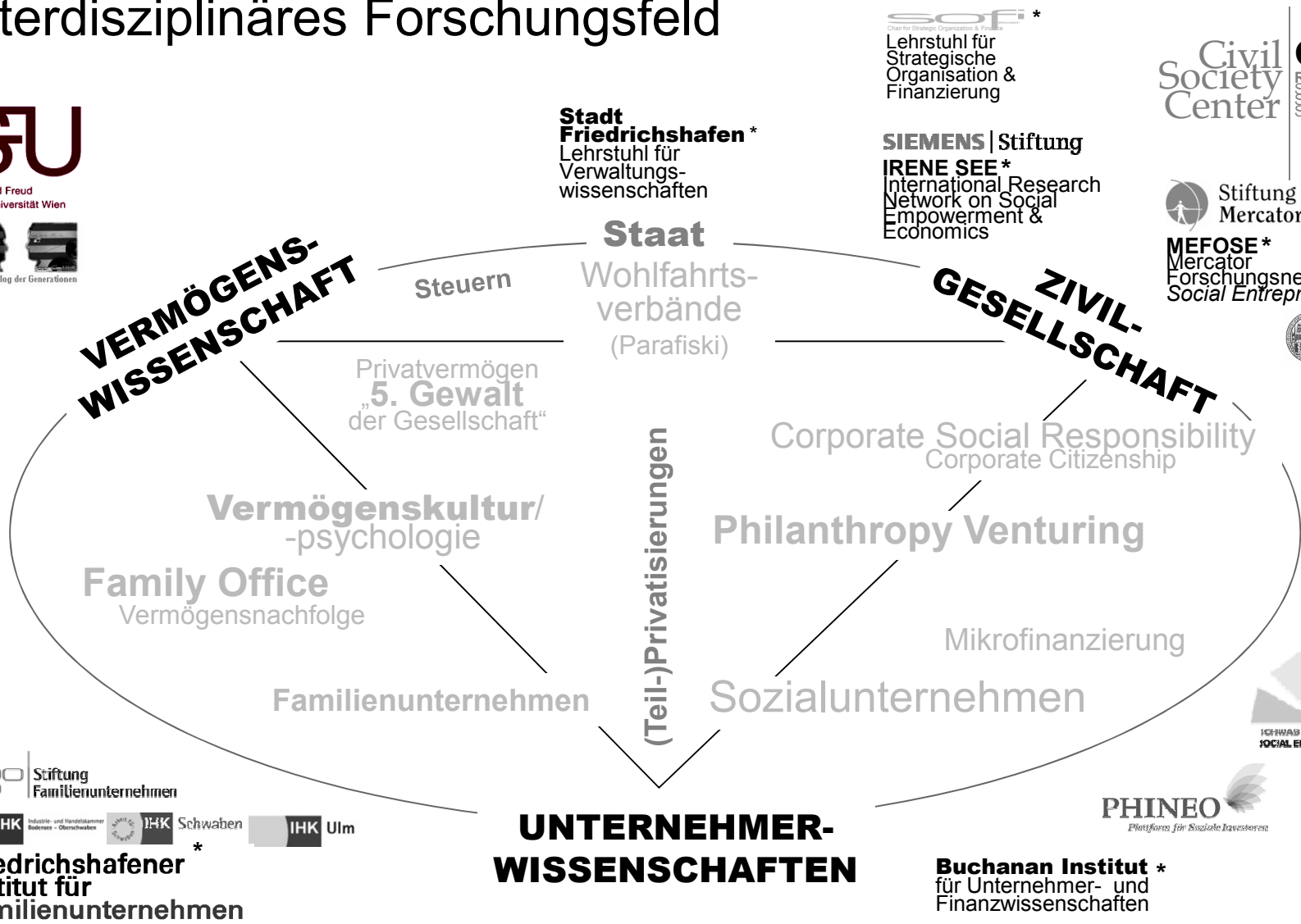
der Phänomene, Begriffe und Theorien
 „innovativen sozialen Handelns“ und des „Sozialunternehmertums“
 (Typologisierend-definitivische Sekundär-Analyse)



IRENE SEE
 International Research
 Network on Social
 Empowerment &
 Economics
 SIEMENS | Stiftung



Interdisziplinäres Forschungsfeld



SOFI*
Lehrstuhl für Strategische Organisation & Finanzierung

Civil Society Center

CiSoC*
Research on Social Organisation, Social Innovation, Social Movement

Stadt Friedrichshafen*
Lehrstuhl für Verwaltungswissenschaften

SIEMENS | Stiftung IRENE SEE*
International Research Network on Social Empowerment & Economics

Stiftung Mercator
MEFOSE*
Mercator Forschungszentrum für Social Entrepreneurship

Staat
Wohlfahrtsverbände (Parafiski)

VERMÖGENS-WISSENSCHAFT

ZIVIL-GESELLSCHAFT

RUPRECHT-KARLS-UNIVERSITÄT HEIDELBERG
TUM
TECHNISCHE UNIVERSITÄT MÜNCHEN

Privatvermögen
"5. Gewalt der Gesellschaft"

Corporate Social Responsibility
Corporate Citizenship

Vermögenskultur/-psychologie

Philanthropy Venturing

Family Office
Vermögensnachfolge

Mikrofinanzierung

Familienunternehmen

Sozialunternehmen



UNTERNEHMER-WISSENSCHAFTEN

PHINEO
Philanthropen für Soziale Investitionen

Buchanan Institut*
für Unternehmer- und Finanzwissenschaften

Stiftung Familienunternehmen

IHK Industrie- und Handelskammer Baden-Württemberg
IHK Schwaben
IHK Ulm

Friedrichshafener Institut für Familienunternehmen

Law | Finance | Governance | Accounting | Responsibility

* Institute/Lehrstühle/Forscherguppen der Zeppelin Universität

gliederung

- | Was sind eigentlich „Sozialunternehmen“ –
im Gesellschaftsspiel des Guten?
Differenztheoretische Definition und Typologisierung
- | Was macht eigentlich die Forschung dazu?
Kurzvermessung der Forschungsaktivitäten
- | **Was können wir von dem neuen Gesellschaftsspiel und
den „Sozialunternehmen“ erwarten?**
10 Thesen zur Zukunft der Arbeitsteilung des Guten
- | Erste Anregung für den Bundestag
Nationalstrategie und -fonds für „Soziale Innovationen“

was können wir erwarten?

Zehn Thesen zu Sozialunternehmern

- 1. These zur Kunde der **Sozialisierung** der Marktwirtschaft**
Die „Moralisierung der Märkte“ führt zu Re-Sozialisierung der Wirtschaft und auch des Staates.
- 2. These zur **beziehungsfähigen Arbeitsteilung** des Guten**
Arbeitsteilung wird „tayloristischer“ – Identifikation, Kommunikation, Produktion, Finanzierung, Vertrieb und Gewährleistung. Akteure des Staates, Marktes, der Zivilgesellschaft und der Sozialunternehmen stehen im „co-opetition“.
- 3. These zur **Identifikationsfunktion** des Sozialunternehmens**
Stärke ausbauen: Identifikation von sozialen Problemen und blueprint für Lösungen.
- 4. These zur **Übermedialisierung** der Sozialunternehmen**
Neue Soziale Bewegungen, Protest- und Partizipationskulturen, Award-Struktur und Phänomen „Nachgeholter Zivildienst“.
- 5. These zur **Unterskalierung** der Aktivitäten**
Social Entrepreneurship (Neugründungen) mittelfristig im Wettbewerb zu Social Intrapreneurship unterlegen.
Problem der Nachhaltigkeit der Mobilisierung der Ressourcen.

was können wir erwarten?

Zehn Thesen zu Sozialunternehmen

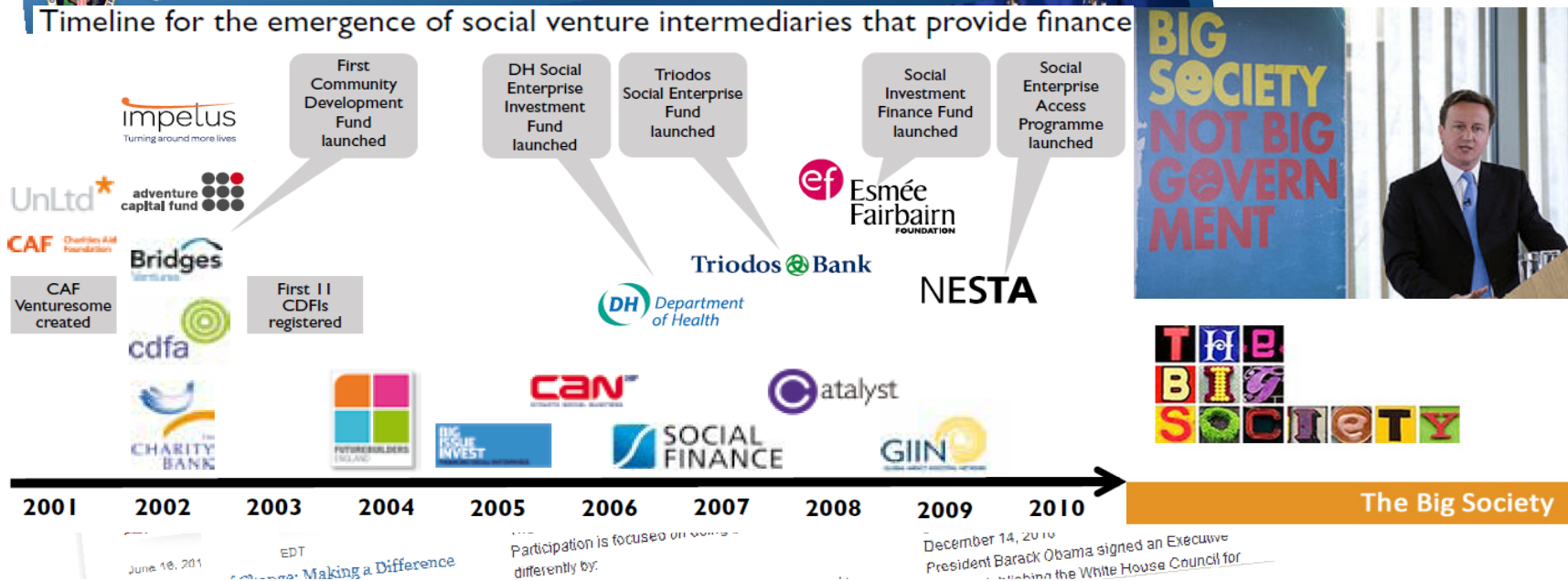
6. **These zum auflösenden Erfolg von Sozialunternehmen**
Erfolg „Social Entrepreneurs“ besteht in Auflösung – d.h. Lösung des Problems oder effiziente Überführung in skalierbarere Strukturen.
7. **These zur Finanzierung und Vermögen des Öffentlichen**
Neue Kultur der Problemlösungsfinanzierung:
(1) Social/Philanthropy Venturing (unternehmerisch Vermögende)
(2) Anreizstrukturen des Staates bzw. der Parafiski.
8. **These zur Governance und Legitimität**
Governance-Fragen unklar (Kontrolle, Nachfolge, Gründerfixierung).
Problem der Legitimität und der politischer Steuerbarkeit.
9. **These zur Renaissance der Agora**
Wiedereröffnung des Öffentlichen ohne Ritualisierung.
Politik allenfalls „primus inter pares“.
10. **These zur staatlichen Strategie der staatlichen Entlastung**
Wider die Privatisierungs- und Meritorisierungsreflexe des Staates. Mehr incentivierende Intelligenz für Vergesellschaftung von Problemen.

gliederung

- | Was sind eigentlich „Sozialunternehmen“ –
im Gesellschaftsspiel des Guten?
Differenztheoretische Definition und Typologisierung
- | Was macht eigentlich die Forschung dazu?
Kurzvermessung der Forschungsaktivitäten
- | Was können wir von dem neuen Gesellschaftsspiel und
den „Sozialunternehmen“ erwarten?
10 Thesen zur Zukunft der Arbeitsteilung des Guten
- | **Erste Anregung für den Bundestag**
Nationalstrategie und -fonds für „Soziale Innovationen“

anregung

Deutsche Nationalstrategie und -fonds Soziale Innovation Differenzierte US- und UK-Erfahrung: Eigener Weg möglich



anregung

Haltung: Nationalstrategie Soziale Innovation

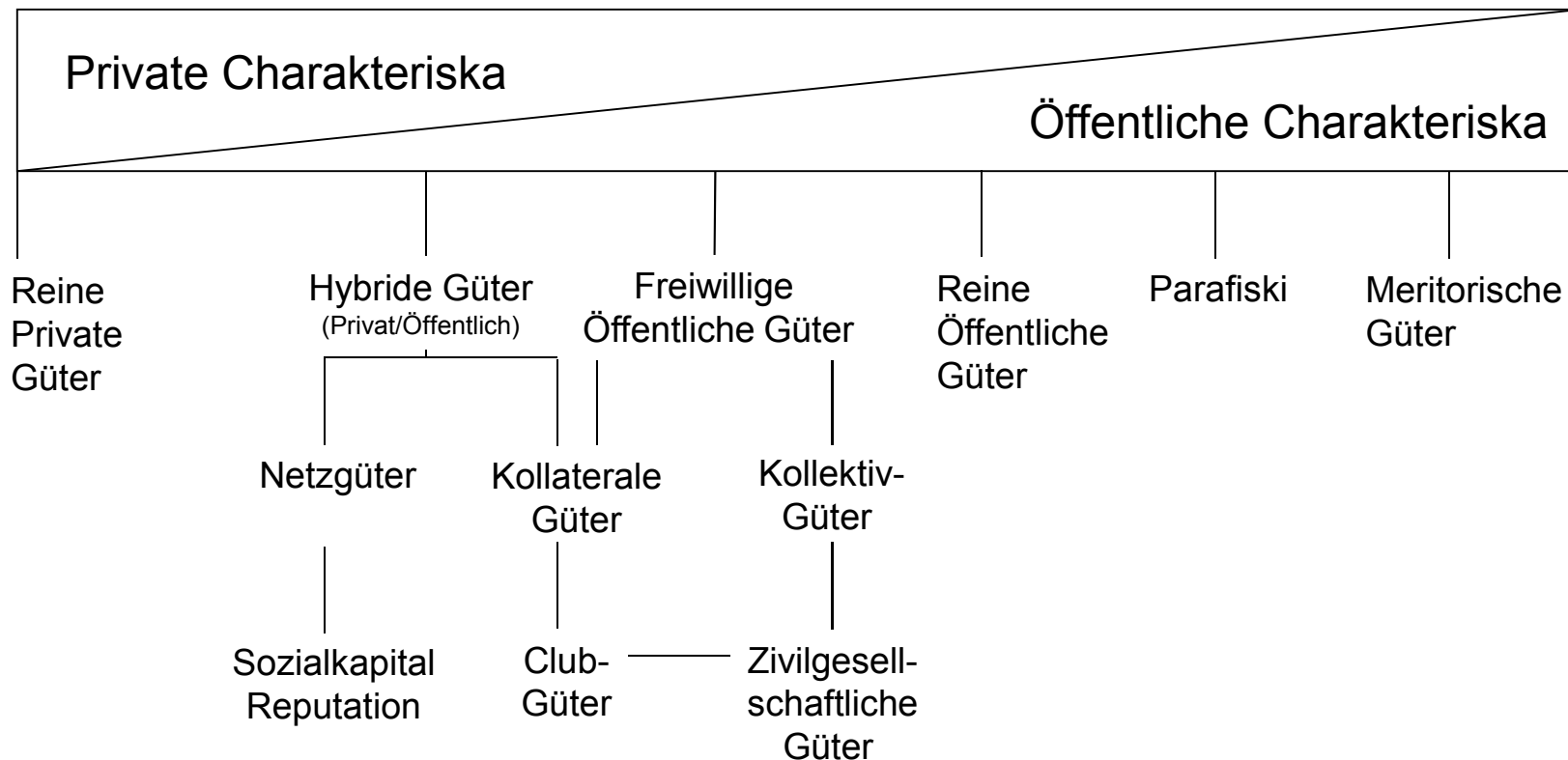
- (1) Deutschland als Innovations- und Exportnation im 3. Sektor**
- (2) Beziehungsfähige transsektorale Nation der partizipativen Problembewältigung**
- (3) Ergänzung der technologische Innovationsförderung um Soziale und Offene Innovations-Ansätze („Deine Idee für Dein Land. “)**
- (4) Finanzierungsinstrumente und steuerliche Maßnahmen – referenziert auch an zukünftigen Entlastungseffekten durch Social Entre- und Intrapreneurs**
- (5) Regulatorische Intelligenz sowohl bei Social Entre- wie Intrapreneurship**

Ausgewählte Literatur

- Aretz, H.-J. (2005): Die Relevanz von Wertverpflichtungen bei der Bereitstellung öffentlicher Güter, in: Zeitschrift für Soziologie, 34, 5, S. 326 – 343.
- Baecker, D. (1996): Oszillierende Öffentlichkeit, in: Maresch, R. (Hrsg.) (1996): Medien und Öffentlichkeit – Positionierungen, Symptome und Simulationsbrüche, München: Klaus Boer Verlag, S. 89 – 107.
- Buchanan, J.M. / Musgrave, Richard A. (2001): Public Finance and Public Choice. Two Contrasting Visions of the State, Cambridge/London: MIT Press (5. Aufl.; 1. Aufl. 1999).
- Buchanan, J.M. (2000): The Demand and Supply of Public Goods, 16.April 2003, URL <http://www.econlib.org/library/Buchanan/buchCv10c1.html>.
- Coase, R. (1960): The Problem of Social Cost, in: Journal of Law and Economics 3, 1 – 44.
- Cowen, T. (1985): Public Goods Definitions and Their Institutional Context, in: Review of Social Economy, 45, S. 53 – 63.
- Demsetz, H. (1970): The Private Production of Public Goods, in: Journal of Law & Economics, 13, 2, S. 293 – 306.
- Desai, M. (2003): Public Goods, in: Kaul, I. / Conceicao, P. / le Goulven, K. / Mendoza, R.U. (Hrsg.): Providing Global Public Goods – Managing Globalization, Oxford University Press, S. 63 – 77.
- Hume, D. [1987]: Ein Traktat über die menschliche Natur, Band II. Hamburg: Felix Meiner Verlag.
- Luhmann, N. (2000): Die Politik der Gesellschaft, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Luhmann, N. (1988): Das Ende der alteuropäischen Politik, in: Weyembergh, M./Piret, M. (Hrsg.): La fin du politique. Tijdschrift voor de Studie van de Verlichting en van het vrije Denken, 16, S. 249 – 257.
- Malkin, J. / Wildavsky, A. (1991): Why the traditional distinction between public and private goods should be abandoned, in: Journal of Theoretical Politics, 3, 4, S. 355 – 378.
- Musgrave, R.A. (1987): Merit Goods, in: Eatwell, J. / Milgate, M. / Newman, P. (Hrsg.): The New Palgrave, Vol. 3, London and Basing-stoke, S. 452 f.
- North, D. C. (1995): Five Propositions about Institutional Change, S. 95 – 102 in: Knight, J. / Sened, I. (1995) (eds.): Explaining Social Institutions, Ann Arbor: The University of Michigan Press
- Olson, M. (1968): Die Logik des kollektiven Handelns – Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen, Tübingen: Mohr.
- Ostrom, E. (2006): Governing the Commons, Cambridge: Cambridge University Press
- Samuelson, P.A. (1955): Diagrammatic exposition of a theory of public expenditure, The Review of Economics and Statistics, 37, 350 – 56
- Samuelson, P.A. (1954): The Pure Theory of Public Expenditure, in: The Review of Economics and Statistics, 36, S. 387 – 389
- Stiglitz, J.E. (1988): Economics of the Public Sphere, New York: Norton
- Tiepelmann, K. / van der Beek, G. (1991) (Hrsg.): Theorie der Parafiski. Berlin - New York: de Gruyter
- Weizsäcker, E.U. / Young, O.R. / Finger, M. / Beisheim, M. (Hrsg.) (2005): Limits to Privatization – How to Avoid too Much of a Good Thing – A Report to the Club of Rome, Sterling, VA.
- Willke, H. (1997): Supervision des Staates, Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Zeppelein universität

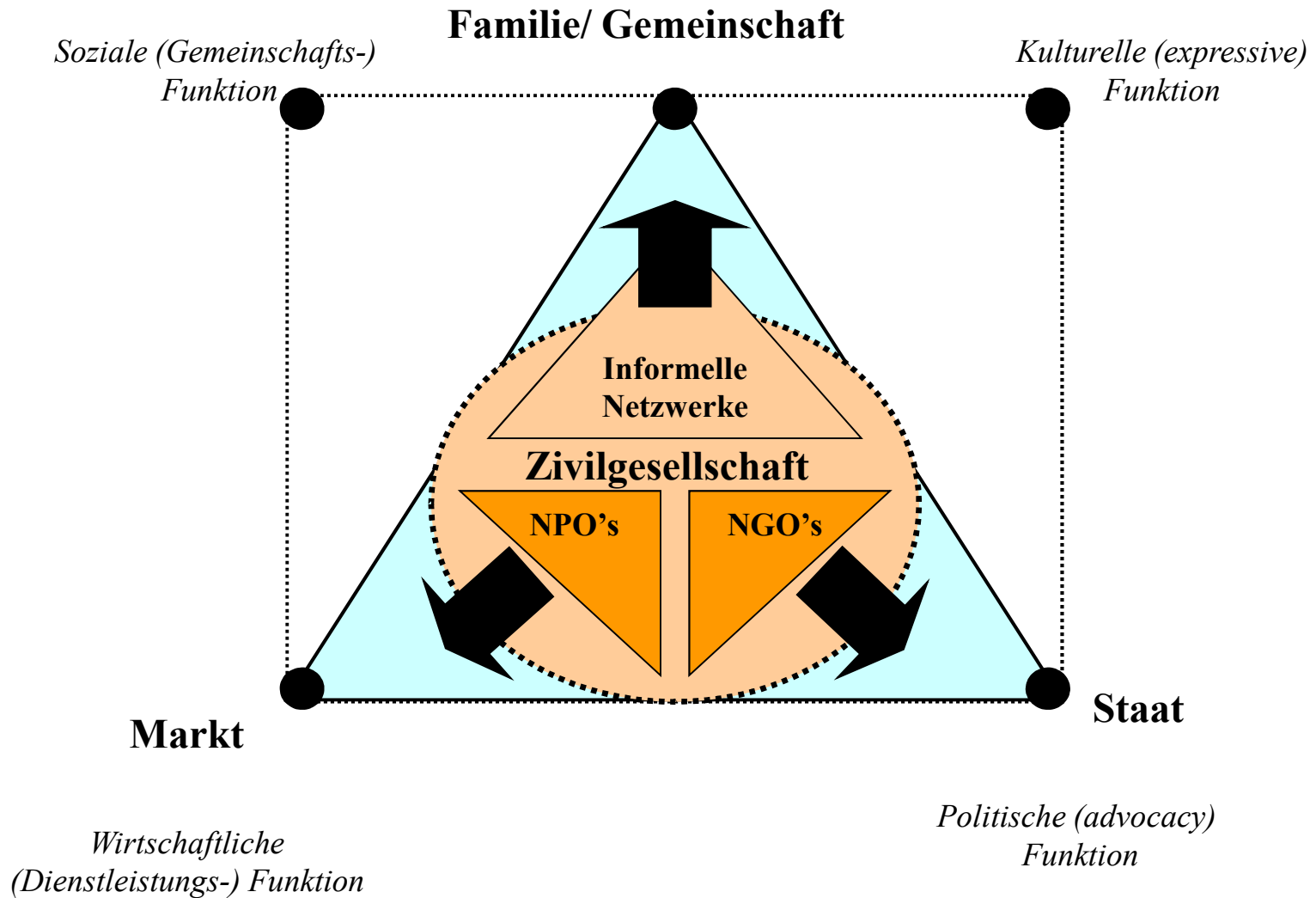
II. wettbewerb der arbeitsteilung Hybridisierung der Öffentlichen Güter





Sind Sozialunternehmer die innovativeren und besseren Problemlöser als Staat und Zivilgesellschaft?

Deutscher Bundestag
Unterausschuss Bürgerschaftliches Engagement
Expertengespräch
29. Juni 2011



Soziale Investitionen als sektorübergreifendes Phänomen

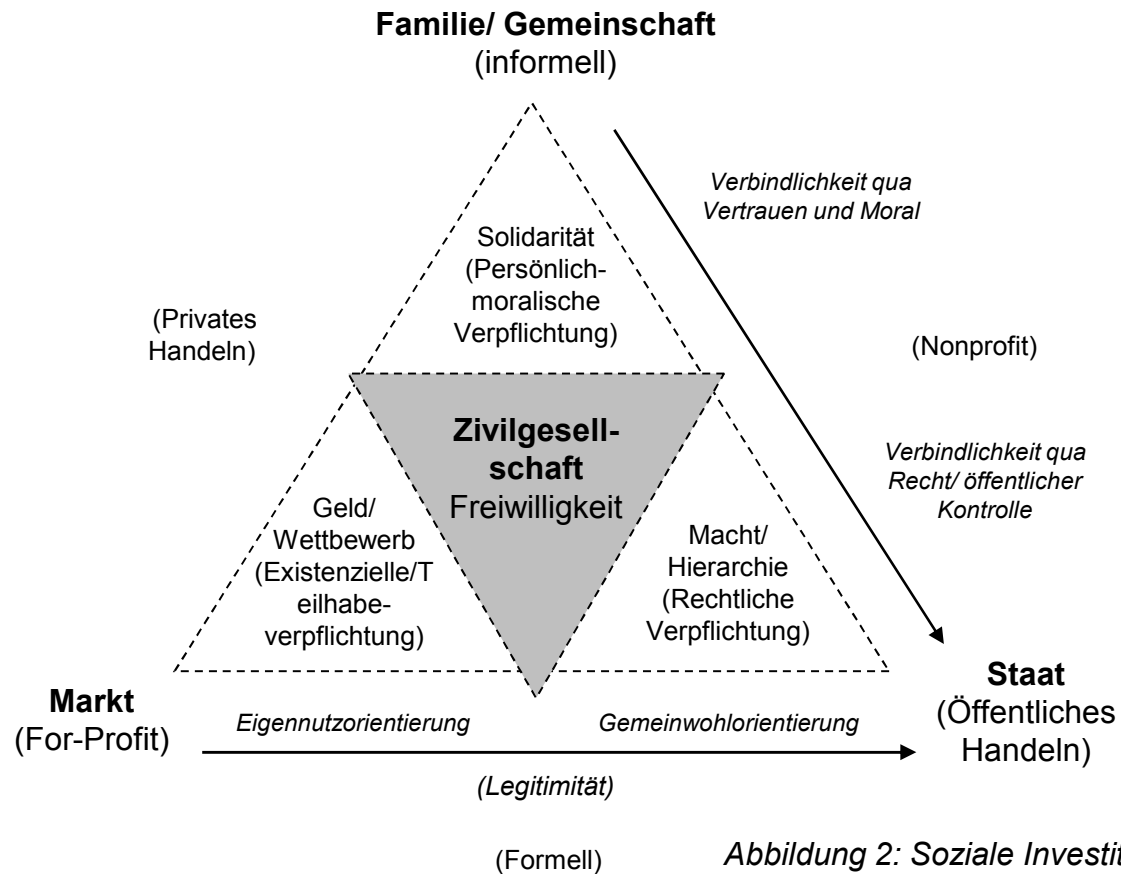


Abbildung 2: Soziale Investitionen als sektorübergreifendes Phänomen, aus: Then, Kehl, Soziale Investitionen

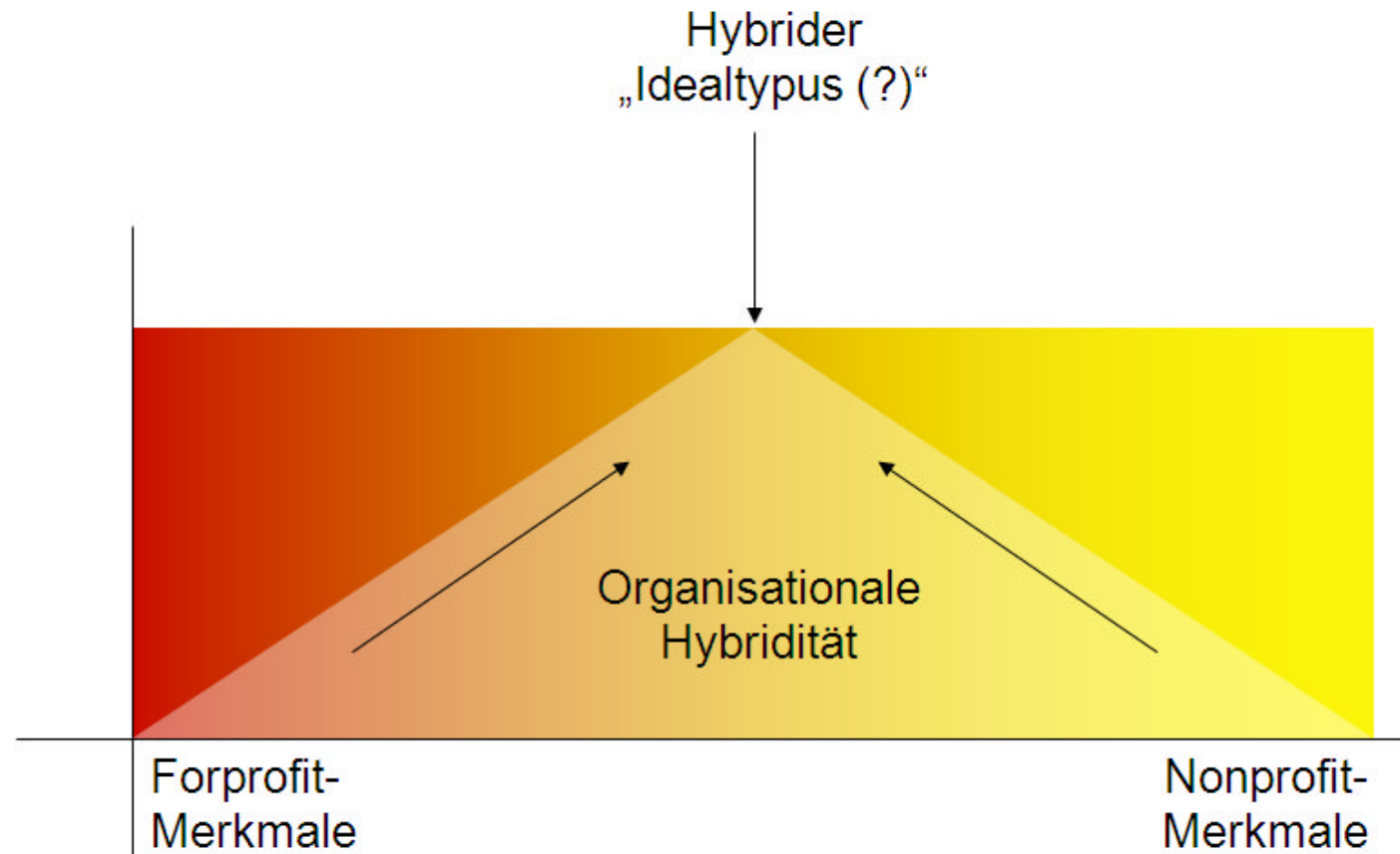
Definition

- **Doppelte Zielsetzung:**
- **Sozial und ökonomisch oder:
sozial und politisch**
- **Zielsetzung findet Niederschlag in der
Ablauf- und Aufbauorganisation**
- **Anders formuliert: Hybride
kombinieren Sektorlogiken**
- **Dadurch werden Hybride zu Vermittlern
und Integratoren**

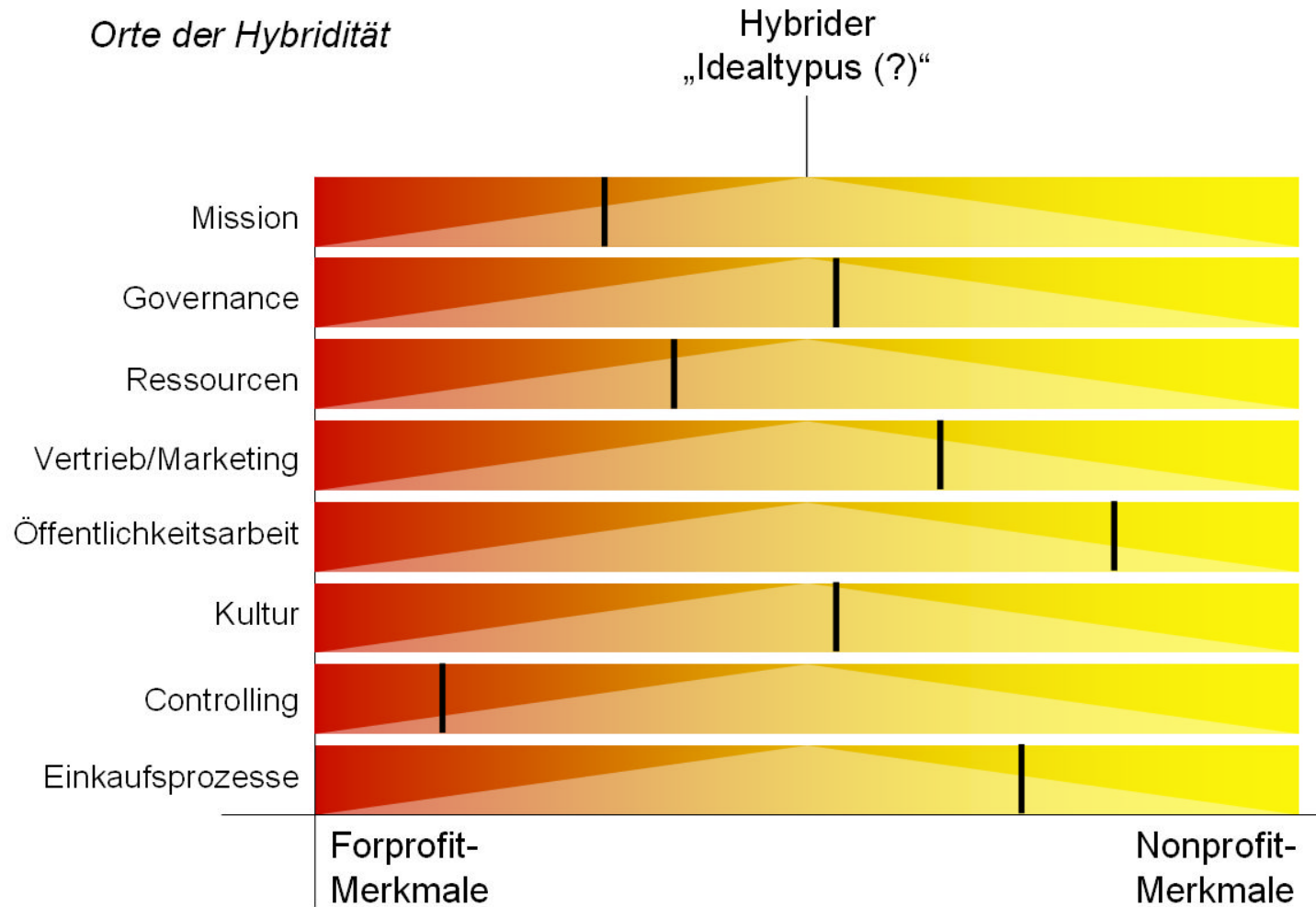
- **Grenzen des Marktversagens – Risikoverschiebung bzw. Veränderung von Preisrelationen oder Markttransparenz**
- **Soziale Zweckverwirklichung – Bindung an den gemeinwohlbezogenen Zweck**
- **Legitimitätstransfer – Öffentliche Akzeptanz**
- **Unternehmerisches Vorgehen – Innovative Rekombination (Schumpeter)**
- **Sozialunternehmer-Modell**
- **Businessplan als Grundlage**

- **Grenzen des Staatsversagens – Gemeinwohlaufgabe mit privaten Mitteln**
- **Wohlfahrtsmix**
- **Soziale Zweckverwirklichung – Bindung an den gemeinwohlbezogenen Zweck**
- **Unternehmerisches Vorgehen – Innovative Rekombination (Schumpeter)**
- **Politikunternehmer-Modell (Steven Ney)**
- **Aufbrechen von Dilemmata oder Blockaden in Advocacy Coalitions (Sabbatier)**
- **Theorie sozialen Wandels**

Hybriditätsgrade bestimmen



Hybriditätsgrade bestimmen



Öffentliche Güter

- ◆ Sozialunternehmer keine Wettbewerber in bestehenden Märkten, „erfinden“ neue Märkte.
- ◆ Staats-/Marktversagen vor allem in der Identifikationsphase
- ◆ Clubgüter
- ◆ Heterogenität der Nachfrage

Innovation

- ◆ Social Entrepreneurship vz. Intrapreneurship
- ◆ Anpassung bestehender Non-profits in Krisensituationen
- ◆ Abhängigkeit von Finanzierungsmodell und Anreizstrukturen (gesetzlich geregelte Quasi-Märkte oder Einzelsubventionierung)

Erfolgs- maß

- ◆ Überführung von Sozialunternehmen in Markt oder Staat = Erfolg?
- ◆ Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells ist zugleich Erfolg und Misserfolg

Gründung

- ◆ Intrinsische Motivation: persönliche Betroffenheit
- ◆ Entstehung aus Kommunikationszusammenhängen sozialer Bewegungen (normative Vorbereitung)
- ◆ Gründernarration als Legitimationsgrundlage

Politische Legitimität

- ◆ Politikunternehmer in Advokaten-Koalitionen
- ◆ Steuerungsmechanismen unterschiedlich in einzelnen Themenfeldern bzw. Sachgebieten (Quasi-Märkte in den SGBs, inhaltliche Qualitätsvorgaben in der Bildung, Kapazitätsvorgaben, etc.)

Anreize

- ◆ Opportunitätsrisiko
- ◆ „Crowding out“-Risiko am Arbeitsmarkt bzw. gegenüber anderen Organisationen (Non-profits und For-profits)
- ◆ Non-profit-typische Nachfrageheterogenität (bei Vertrauensvorschuss in Fällen von Informationsasymmetrien)