



Kurzdossier zu sozialem unternehmertum

Unternehmerische Aktivitäten in Europa



Die hier zum Ausdruck gebrachten Meinungen und Argumente geben nicht zwangsläufig die offizielle Einstellung der OECD oder der Regierungen ihrer Mitgliedstaaten oder die der Europäischen Union wieder.

Dieses Dokument und die darin enthaltenen Karten berühren nicht den völkerrechtlichen Status und die Souveränität über Territorien, den Verlauf der internationalen Grenzen und Grenzlinien sowie den Namen von Territorien, Städten und Gebieten.

1. Anmerkung der Türkei:

Die Informationen in diesem Dokument bezüglich „Zypern“ beziehen sich auf den südlichen Teil der Insel. Es existiert keine den türkischen und den griechischen Bevölkerungsteil der Insel gemeinsam vertretende Instanz. Die Türkei erkennt die Türkische Republik Nordzypern (TRNZ) an. Bis im Rahmen der Vereinten Nationen eine dauerhafte und gerechte Lösung gefunden ist, wird sich die Türkei ihre Stellungnahme zur „Zypernfrage“ vorbehalten.

2. Anmerkung aller in der OECD vertretenen EU-Mitgliedstaaten und der Europäischen Kommission:

Die Republik Zypern wird von allen Mitgliedern der Vereinten Nationen mit Ausnahme der Türkei anerkannt. Die Informationen in diesem Dokument beziehen sich auf das Gebiet, das sich de facto unter der Kontrolle der Regierung der Republik Zypern befindet.

Danksagung

Dieses Dokument wurde ausgearbeitet von Antonella Noya, Senior Policy Analyst, und Emma Clarence, Policy Analyst, von der Abteilung für lokale Wirtschafts- und Beschäftigungsentwicklung (LEED) der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) mit Sachverständigenbeiträgen von Michela Meghnagi, Statistikerin, Abteilung LEED, OECD, und Professor Rebecca Orelly Levi, Universität Bologna, Italien. Dieses Dokument ist Teil einer Reihe von Kurzdossiers zu inklusivem Unternehmertum, die vom Programm der OECD für lokale Wirtschafts- und Beschäftigungsentwicklung und der Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Integration der Europäischen Kommission herausgegeben werden. Diese Arbeit steht unter der Leitung von Jonathan Potter und David Halabisky von der OECD.

© Titelbild: Imageglobe

Die Genehmigung zur Nutzung und Vervielfältigung von Fotos, die nicht dem Urheberrecht der OECD bzw. der Europäischen Union unterliegen, ist direkt beim Urheberrechtseinhaber einzuholen.

Europe Direct soll Ihnen helfen,
Antworten auf Ihre Fragen zur Europäischen Union zu finden.

**Gebührenfreie Telefonnummer (*):
00 800 6 7 8 9 10 11**

(*) Einige Mobilfunkanbieter gewähren keinen Zugang zu 00 800-Nummern oder berechnen eine Gebühr.

Weitere Informationen über die Europäische Union sind im Internet verfügbar (<http://europa.eu>).

Weitere Informationen über die OECD finden Sie im Internet unter <http://www.oecd.org>.

Katalogisierungsdaten sowie eine kurze Inhaltsangabe befinden sich am Ende der Veröffentlichung.

Luxemburg: Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union, 2013

Europäische Kommission
ISBN 978-92-79-25427-7

© OECD/Europäische Union, 2013
Nachdruck mit Quellenangabe gestattet.

Kurzdossier zu sozialem unternehmertum

Unternehmerische Aktivitäten in Europa

■ INHALT

ZENTRALE AUSSAGEN	3
WAS SIND SOZIALUNTERNEHMEN?	3
Tabelle 1: Sozialunternehmen in Italien im Jahr 2008 nach Industriesektor.....	4
Beispiel 1: Juratri, ein französisches Sozialunternehmen.....	5
STATISTISCHE ERFASSUNG DES SOZIALEN UNTERNEHMERTUMS	5
Abbildung 1: Ausbreitung des sozialen Unternehmertums als prozentualer Anteil der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter nach Reifegrad des Unternehmens in ausgewählten Ländern im Jahr 2009.....	6
Abbildung 2: Streng definierte Sozialunternehmen nach Typ in ausgewählten Ländern im Jahr 2009.....	6
WIE WERDEN SOZIALUNTERNEHMEN GEGRÜNDET?	7
WELCHE HINDERNISSE STEHEN DER GRÜNDUNG VON SOZIALUNTERNEHMEN ENTGEGEN?	8
Beispiel 2: Die Stiftung Motivation Romania und die Motivation SRL.....	9
Tabelle 2: Zusammenfassende Übersicht über die sich herausbildenden Finanzierungsquellen.....	12
WARUM SOLLTE DIE ENTWICKLUNG VON SOZIALUNTERNEHMEN DURCH ÖFFENTLICHE POLITISCHE MASSNAHMEN UNTERSTÜTZT WERDEN?	13
WAS KANN ÖFFENTLICHE POLITIK FÜR DIE UNTERSTÜTZUNG DER ENTWICKLUNG VON SOZIALUNTERNEHMEN LEISTEN?	14
Beispiel 3: Der Sozialinnovationspark in Bilbao, Spanien.....	17
Beispiel 4: Die NESsT-Gründerzentren.....	17
SCHLUSSFOLGERUNGEN	19
BIBLIOGRAFIE	20

ZENTRALE AUSSAGEN

- In Sozialunternehmen (auch bekannt als soziale Betriebe) verbindet sich unternehmerisches Verhalten mit dem Wunsch zur Nutzung des Marktes als Instrument zur Erfüllung sozialer Bedürfnisse, zum Dienst im Sinne des allgemeinen Interesses und des Gemeinwohls zum Nutzen der Gemeinschaft.
- Die Arbeit mit Sozialunternehmen und die Förderung ihrer Entwicklung können im Vergleich zu anderen Methoden der Sozialarbeit durch verringerte öffentliche Ausgaben und höhere Steuereinnahmen zu kurz- und langfristigen Gewinnen für die öffentlichen Haushalte führen. Häufig können Sozialunternehmen wegen ihrer lokalen Verwurzelung, ihres lokalen Wissens und ihres ausdrücklichen sozialen Auftrags auch bei der Verwirklichung öffentlicher Ziele effektiver als rein privatwirtschaftliche oder öffentliche Akteure sein.
- Mit der Gründung eines Sozialunternehmens gehen nicht nur sämtliche Herausforderungen einher, denen sich jeder Unternehmer stellen muss, sondern auch jene, die sich aus der sozialen Dimension ergeben. Erschwert werden kann diese Situation durch ein ungünstiges Umfeld, das durch einen Mangel an Verständnis für die duale wirtschaftliche und soziale Ausrichtung von Sozialunternehmen gekennzeichnet ist.
- Die Umsetzung politischer Maßnahmen, mit denen ein förderliches Ökosystem für Sozialunternehmen geschaffen wird – und zwar nicht nur für die Gründungsphase, sondern auch die Zeit danach –, wird die entscheidende Rolle spielen, wenn diese Unternehmen ihr Potenzial verwirklichen sollen. Die politischen Maßnahmen sollten sich auf die Förderung des sozialen Unternehmertums, die Schaffung günstiger rechtlicher, regulatorischer und steuerlicher Rahmenbedingungen, die Bereitstellung einer nachhaltigen Finanzierung, das Angebot von Dienstleistungen und Unterstützungsstrukturen für die Wirtschaftsförderung, die Unterstützung des Zugangs zu Märkten und weiterer Forschung im Sektor konzentrieren.

So wie dies auch aus der jüngsten „Initiative für soziales Unternehmertum“ der Europäischen Kommission hervorging, haben Sozialunternehmen in der politischen Debatte in vielen europäischen und außereuropäischen Staaten an Bedeutung gewonnen. Für die politischen Entscheidungsträger und weitere Akteure in Europa, die an der Förderung nationaler und subnationaler Ökosysteme für sozial orientierte Unternehmen mitarbeiten,

ist damit ein wichtiger Meilenstein erreicht. Die Schaffung einer förderlichen Umgebung für Sozialunternehmen wird entscheidend sein, damit diese ihr Potenzial verwirklichen können und dabei nicht nur einen Beitrag zur Schaffung von Arbeitsplätzen leisten, sondern auch Antworten für weitergehende soziale und wirtschaftliche Bedürfnisse finden und einen stärkeren Zusammenhalt und eine höhere Inklusivität der Gesellschaften fördern.

■ WAS SIND SOZIALUNTERNEHMEN?

Bislang gibt es kein einhelliges Verständnis vom Konzept des Sozialunternehmens und keine einheitliche Sprachregelung dazu. Es gibt zahlreiche Definitionen. Auch bei den Organisationsformen der Sozialunternehmen herrscht weltweit eine große Vielfalt. Hierdurch wird der internationale Vergleich erschwert.

Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) definiert Sozialunternehmen als „jegliche privatwirtschaftliche Aktivität, die im öffentlichen Interesse vorgenommen und mithilfe einer unternehmerischen Strategie organisiert wird, aber deren Hauptzweck nicht in der Gewinnmaximierung, sondern der Verwirklichung bestimmter wirtschaftlicher und sozialer Zielsetzungen liegt und die in der Lage ist, innovative Lösungen für Probleme der sozialen Ausgrenzung und der Arbeitslosigkeit zu finden“ (OECD, 1999). Soziale Ausgrenzung ist ein vielschichtiges Phänomen, das sich nicht nur auf die Ausgrenzung vom Arbeitsmarkt bezieht, sondern auch auf die Gefahr der Ausgrenzung aufgrund weiterer Herausforderungen wie Gesundheit, demografischer Wandel, Mobilität, Ernährungssicherheit, Armut und niedrige Bildungsniveaus.

Vor Kurzem definierte die Europäische Kommission Sozialunternehmen als „Akteure der Sozialwirtschaft [, für die] eher die gesellschaftlichen Auswirkungen ihrer Arbeit als die Erwirtschaftung

von Gewinnen für ihre Eigentümer oder Partner [zählen]. Sie sind auf dem Markt durch die Herstellung von Waren und die Erbringung von Dienstleistungen unternehmerisch und innovativ tätig und verwenden Überschüsse in erster Linie für die Verwirklichung sozialer Ziele. Sie werden in verantwortlicher und transparenter Weise verwaltet, insbesondere durch die Einbindung von Arbeitskräften, Verbrauchern sowie Stakeholdern, die von ihrer unternehmerischen Tätigkeit betroffen sind“ (Mitteilung der Kommission, KOM(2011) 682 endgültig).

In den unterschiedlichen Definitionen für Sozialunternehmen werden verschiedene Aspekte von ein und derselben Wirklichkeit in den Vordergrund gerückt. In Europa stehen Sozialunternehmen in engerer Beziehung zur Tradition der Sozialwirtschaft, die von Grundsätzen und Werten wie Solidarität und dem Vorrang der Menschen vor dem Kapital sowie demokratischen und partizipativen Prinzipien der Unternehmensführung gekennzeichnet ist, und gehen daraus hervor. In Europa sind Rechtspersönlichkeiten wie Genossenschaften, Vereine, Gesellschaften auf Gegenseitigkeit und Stiftungen in der Sozialwirtschaft vertreten.

In den verschiedenen Ländern Europas weisen Sozialunternehmen verschiedene Rechtsformen auf. Zu diesen Formen gehören Solidaritätsunternehmen, Genossenschaften oder

Sozialgenossenschaften mit beschränkter Haftung, Vereinigungen öffentlichen Interesses, wie sie in Italien, Frankreich, Spanien, Portugal und Griechenland eingeführt wurden, Unternehmen mit sozialem Zweck oder Unternehmen von öffentlichem Interesse in Belgien und Unternehmen im Interesse des Gemeinwohls im Vereinigten Königreich. Eine Überprüfung der rechtlichen Strukturen und Rechtsvorschriften in einer Reihe von europäischen Staaten, in denen nationale Gesetze zur Regulierung von Sozialunternehmen verabschiedet wurden (d. h. Belgien, Finnland, Frankreich, Italien, Polen, Portugal und das Vereinigte Königreich), lässt erkennen, dass diese Gesetze auf gemeinsame Problemstellungen eingehen, einschließlich der Definition von Sozialunternehmen, der Kapitalverteilung, der Interessenträger und Governance-Systeme sowie der Rechenschaftspflicht und Verantwortung gegenüber internen und externen Interessenträgern. Diese nationalen Gesetze bieten unterschiedliche rechtliche Lösungen auf der Grundlage spezifischer kultureller Kontexte ⁽¹⁾. Im Hinblick auf die verschiedenen Organisationsformen, die Sozialunternehmen annehmen können, lassen sich drei verschiedene Modelle ermitteln: die „Genossenschaft“, das „Unternehmen“ und die „offene Form“. Bei der Letzteren sieht die Gesetzgebung keine spezifische Rechtsform vor, sondern definiert vielmehr Kriterien, die für die Anerkennung als Sozialunternehmen erfüllt sein müssen (Cafaggi und Iamicali, 2009).

Ungeachtet ihrer Rechtsform können Sozialunternehmen grundsätzlich über eine Reihe von Kriterien oder Merkmalen, wie jene, die vom europäischen Forschungsnetzwerk (EMES) festgehalten wurden, ermittelt und von Freiwilligenorganisationen unterschieden werden. Diese Kriterien lauten: eine fortwährende Aktivität zur Herstellung von Waren und/oder dem Verkauf von Dienstleistungen; ein hohes Maß an Autonomie, ein erhebliches Maß an wirtschaftlichem Risiko; ein Mindestmaß an bezahlter Arbeit; eine Initiative, die von einer Gruppe von Interessenträgern in Gang gesetzt wurde; ein Entscheidungsprozess, der nicht auf Kapitaleigentum beruht; ein partizipatorischer Ansatz, bei dem die von der Aktivität betroffenen Personen beteiligt werden; eine beschränkte Gewinnverteilung und das ausdrückliche Ziel, zum Nutzen der Gemeinschaft tätig zu werden (www.emes.net). Diese Kriterien müssen in offener und flexibler Weise betrachtet und angewendet werden (OECD, 1999; MOUVES, 2012).

In Europa sind Sozialunternehmen bei einer Vielzahl von Tätigkeiten und in vielen verschiedenen Bereichen aktiv, u. a. bei den sozialen Diensten, in der Bildung, im Wohnungswesen, für die Umwelt, in Kunst und Kultur, im Tourismus bis hin zu neuen Bereichen wie erneuerbare Energien, fairer Handel und Verkehr. Tabelle 1 zeigt ein Beispiel für die Bandbreite der Aktivitäten.

Tabelle 1: Sozialunternehmen in Italien im Jahr 2008 nach Industriesektor



	Absolute Werte	%
Fertigung und Bau	1 020	7,8
Handel, Gastgewerbe und Tourismus	650	5,0
Transport, Logistik und Lagerung	270	2,1
IT und fortschrittliche Dienstleistungen für Unternehmen	550	4,2
Betriebliche Dienstleistungen für Unternehmen und Privatpersonen	1 280	9,8
Private Bildungs- und Weiterbildungseinrichtungen	2 140	16,4
Gesundheit, Sozialbetreuung und private Gesundheitsdienstleistungen	6 520	50,0
Erbringung von sonstigen persönlichen Dienstleistungen	600	4,6
Sozialunternehmen insgesamt	13 030	100

Quelle: Unioncamere. Sistema Informativo Excelsior, 2011.

Grundsätzlich gilt, dass sich Sozialunternehmen auf einen unternehmerischen Ansatz stützen und einen sozialen Auftrag verfolgen. Sie können in begrenztem Umfang eine Gewinnerzielungsabsicht (oder eine gemeinnützige Absicht) verfolgen und ein demokratisches und partizipatives Governance-System übernehmen.

Juratri in Frankreich (siehe Kasten 1) ist ein Beispiel für ein sehr erfolgreiches Sozialunternehmen, das als Auftrag die Bereitstellung von Waren und Dienstleistungen auf dem Markt bei gleichzeitig erfolgreicher Reintegration schutzbedürftiger Personen in den Arbeitsmarkt verfolgt. Ein solides Geschäftsmodell, das auf verschiedenen Einnahmenströmen beruht, erwies sich in Verbindung mit Vision und Dynamik als das Herzstück einer eindrucksvollen Entwicklung.

⁽¹⁾ Dies gilt auch für die steuerlichen Aspekte, bei denen in den verschiedenen Gesetzgebungen in Europa unterschiedliche Vorschriften zu beobachten sind. Eine Übersicht der verschiedenen steuerlichen Behandlungen in Europa findet man beim European Foundation Centre (Europäisches Stiftungszentrum) (2009).

Beispiel 1: Juratri, ein französisches Sozialunternehmen

Juratri wurde ursprünglich als Gesellschaft mit beschränkter Haftung in Lons-le-Saunier (der Hauptstadt des Jura mit 20000 Einwohnern) gegründet. Im Dezember 2006 erfolgte dann die Umwandlung in eine Genossenschaft (SCOP, société coopérative et participative). Seit seiner Gründung lag der Schwerpunkt des Unternehmens auf der Entwicklung eines Prozesses für die soziale und berufliche Integration von Personen, die vom Arbeitsmarkt ausgeschlossen sind, über ein wirtschaftliches Projekt im Zusammenhang mit der Abfallsortierung (Haushalt- und Industrieabfälle sowie Elektrik- und Elektro-Altgeräte).

Im Jahr 2011 belief sich der Umsatz von Juratri auf 6 158 913 EUR. Dies entspricht einem Anstieg um 15% gegenüber 2010 und um 190% gegenüber 2006. Die Genossenschaft beschäftigt 135 Personen und hat 53 dieser Arbeitsplätze in den vergangenen fünf Jahren geschaffen. 63 Personen nehmen am „Integrationsprozess“ teil und arbeiten dort auf der Grundlage von befristeten Integrationsverträgen sowie unter enger Aufsicht und Betreuung. Diese Verträge dienen dem Zweck, die Integration von arbeitslosen Personen zu vereinfachen, denen der Eintritt in den Arbeitsmarkt Schwierigkeiten bereitet. Im Jahr 2011 zielte Juratri besonders auf die Unterstützung von Personen ohne formale Qualifikationen, mit instabilen Wohnsituationen und von jungen Menschen sowie von Sozialleistungsempfängern ab.

Der Erfolg von Juratri bei der Schaffung von Arbeitsplätzen und der Unterstützung von Aktivitäten zur Arbeitsintegration beruht nicht nur auf der unternehmenseigenen Sachkenntnis und der Tätigkeit in einem florierenden Sektor (d. h. Elektro- und Elektronik-Altgeräte), sondern auch auf den umfassenden öffentlichen politischen Maßnahmen, über die Teile seiner Aktivitäten Unterstützung erhalten.

In Frankreich ist die Integration auf dem Weg der wirtschaftlichen Tätigkeit im Arbeitsgesetzbuch verankert, und das Gesetz von 1998 zur Bekämpfung der Ausgrenzung beinhaltet Rahmenbedingungen für Unternehmen der Sozialwirtschaft. Das Gesetz von 1998 schreibt eine Vereinbarung zwischen den Unternehmen, die an sozialwirtschaftlichen Aktivitäten beteiligt sind, und dem Staat vor, in der u. a. die Anzahl der Integrationsplätze angegeben wird, die voraussichtlich Unterstützung durch die öffentliche Agentur Direccte (Regionaldirektion für Unternehmen, Wettbewerb, Konsum, Arbeit und Beschäftigung) erhalten. Für jeden Integrationsplatz erhält das Unternehmen vom Staat bis zu 9681 EUR pro Jahr. Die Arbeitnehmer, die diese Leistungen beziehen, müssen beim Amt für Arbeit gemeldet werden. Ihre Einstellung erfolgt dann auf der Grundlage eines befristeten Integrationsvertrags, der zweimal für einen Zeitraum von längstens 24 Monaten verlängert werden kann. 2012 wurden 62 Stellen finanziert.

Juratri erhält etwas Unterstützung von der Region, und zwar für die Weiterbildung der am Integrationsprozess beteiligten Arbeitnehmer (3000 EUR je Integrationsstelle).

Im Jahr 2012 investierte Juratri mehr als 2 Mio. EUR und positionierte sich damit als führendes Recyclingunternehmen mit einem äußerst innovativen und leistungsstarken Material. Juratri finanzierte diese Investition aus eigenen Mitteln (65%) und Beihilfen (35%) vom Generalrat, dem Regionalrat, ADEME (der französischen Agentur für Umwelt und Kontrolle des Energieverbrauchs) und dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE), die nicht eigens für sozialwirtschaftliche Organisationen vorgesehen waren.

Weitere Informationen unter: <http://juratri.fr/>

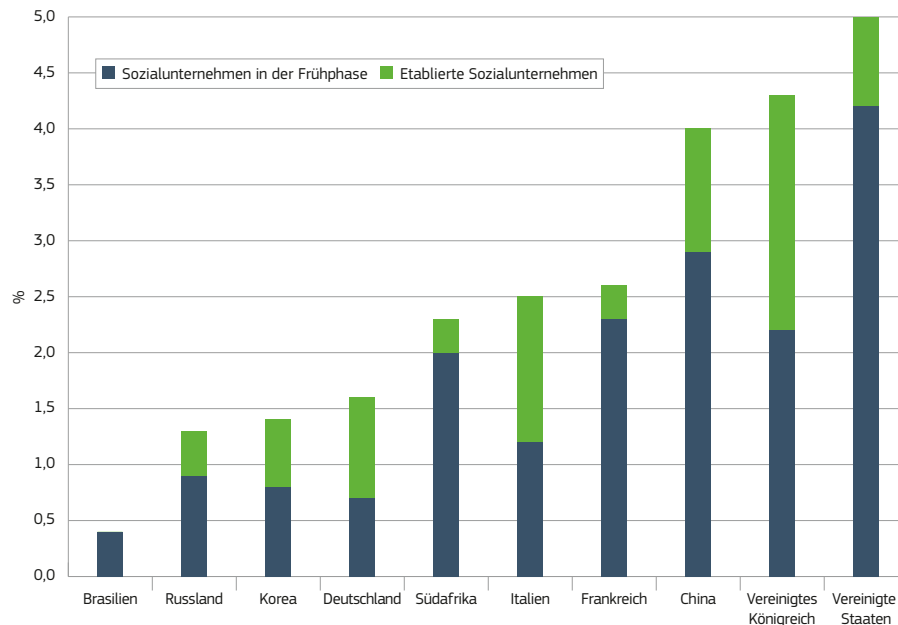
■ STATISTISCHE ERFASSUNG DES SOZIALEN UNTERNEHMERTUMS

Die Vielfalt der wirtschaftlichen Strukturen, kulturellen Traditionen und rechtlichen Rahmen in der Welt erschwert die statistische Erfassung des sozialen Unternehmertums, insbesondere für die Erstellung internationaler Vergleiche (Ciriec, 2012). Bei einem Versuch zur Überwindung der landesspezifischen Definitionen und Unterschiede bei der Rechtsstellung erarbeitete der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) eine Datenreihe zu den sozialunternehmerischen Aktivitäten in 49 Ländern im Jahr 2009 mithilfe einer Haushaltserhebung, bei der Sozialunternehmen auf indirektem Weg über Fragen an Unternehmer zur Vorrangstellung des sozialen Auftrags, ihrer Innovationskraft und ihrem Einnahmenmodell ermittelt wurden.

Hierdurch sind einige länderübergreifende Vergleiche möglich sowie auch die Auswertung des Ausmaßes und der Merkmale der sozialunternehmerischen Aktivität.

Wie aus Abbildung 1 hervorgeht, reicht der Anteil des sozialen Unternehmertums als prozentualer Anteil der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter von 0,4% in Brasilien bis zu 5,0% in den Vereinigten Staaten. In den meisten Ländern befindet sich die Mehrzahl der Sozialunternehmen noch in der Anfangsphase (weniger als 42 Monate). Deutschland und Italien bilden die Ausnahmen, bei denen die Anteile der jungen und der etablierten Sozialunternehmen gleich groß sind.

Abbildung 1: Ausbreitung des sozialen Unternehmertums als prozentualer Anteil der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter nach Reifegrad des Unternehmens in ausgewählten Ländern im Jahr 2009

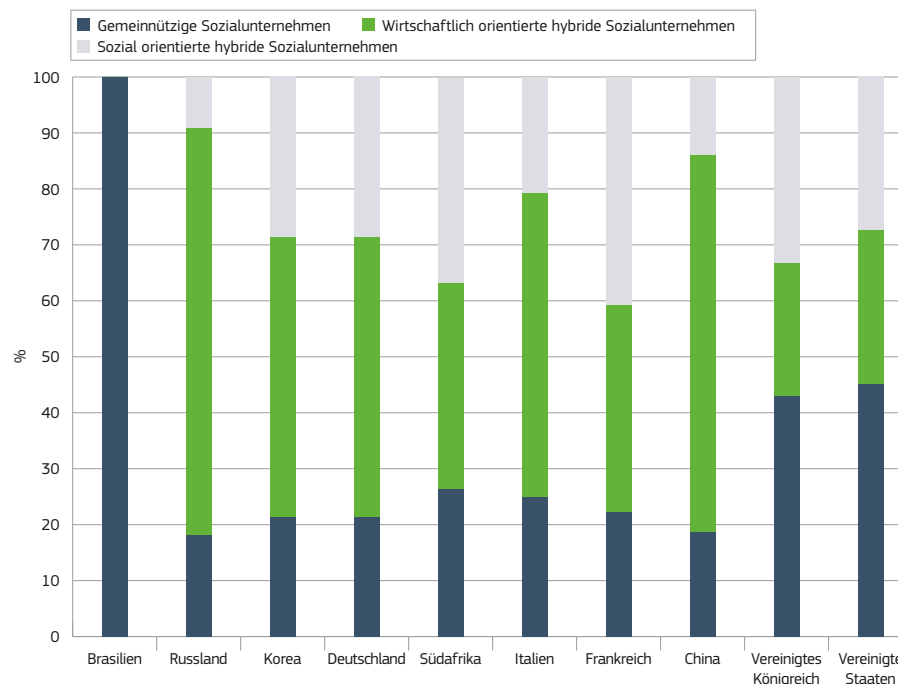


Quelle: Terjesen, S., J. Lepoutre, R. Justo und N. Bosma (2011), *Global Entrepreneurship Monitor Report on Social Entrepreneurship*.

Die Studie des GEM schlägt unterschiedliche Klassifikationen von Sozialunternehmen vor. Ausgehend von einer strengen Definition umfassen Sozialunternehmen nur gemeinnützige Sozialunternehmen, wirtschaftlich orientierte hybride

Sozialunternehmen und sozial orientierte hybride Sozialunternehmen⁽²⁾. Wie unten in Abbildung 2 gezeigt wird, schwankt das Vorkommen der verschiedenen Typen erheblich zwischen den Ländern.

Abbildung 2: Streng definierte Sozialunternehmen nach Typ in ausgewählten Ländern im Jahr 2009



Quelle: Terjesen, S., J. Lepoutre, R. Justo und N. Bosma (2011), *Global Entrepreneurship Monitor Report on Social Entrepreneurship*.

⁽²⁾ In der Klassifikation des GEM werden mit dem Begriff „hybride Sozialunternehmen“ Organisationen bezeichnet, die sich selbst als soziale Organisation ausweisen, mindestens 5% ihrer Einnahmen aus dem Verkauf von Dienstleistungen oder Produkten erzielen oder sich selbst auch als normale Unternehmen ausweisen. Auf der Grundlage des relativen Gewichts ihrer sozialen und wirtschaftlichen Zielsetzungen lassen sich die hybriden Sozialunternehmen in zwei Unterkategorien untergliedern: „wirtschaftlich orientierte hybride“ und „sozial orientierte hybride“.

Fast die Hälfte der Sozialunternehmen in den Vereinigten Staaten und im Vereinigten Königreich sind gemeinnützige Unternehmen. Bei allen anderen untersuchten Ländern liegt dieser Anteil bei etwa 20%. Eine Ausnahme bildet hier nur Brasilien, wo alle Sozialunternehmen dieser Kategorie angehören. Wirtschaftlich orientierte hybride Sozialunternehmen sind mit einem Anteil von 72,7% bzw. 67,4% der Sozialunternehmen nach strenger Definition sehr stark in Russland und in China vertreten. Im Gegensatz dazu gehören mehr als 40% der Sozialunternehmen in Frankreich zu den sozial orientierten hybriden Sozialunternehmen und sind auch in Südafrika und dem Vereinigten Königreich vergleichsweise wichtig.

Ein weiteres Forschungsprojekt, Selusi (Social Entrepreneurs as Lead Users for Service Innovation, Sozialunternehmer als trendführende Nutzer für Dienstleistungsinnovation) ⁽³⁾, beschäftigte sich mit einer Auswertung der Sozialunternehmen in fünf europäischen Ländern (Ungarn, Rumänien, Spanien, Schweden und Vereinigtes Königreich). In der Selusi-Studie werden Sozialunternehmen als Unternehmen definiert, deren Hauptziel in der Schöpfung sozialen Wertes besteht und welche diesen Auftrag auf unternehmerische (marktorientierte) Weise erfüllen.

In den fünf in der Analyse enthaltenen Ländern waren 75% der untersuchten Sozialunternehmen gehäuft in fünf Sektoren angesiedelt: soziale Dienstleistungen; Beschäftigung und Aus- und Weiterbildung; Umwelt; Bildung; wirtschaftliche, soziale Entwicklung und Gemeinde- bzw. Stadtteilentwicklung. Etwa 15% dieser Sozialunternehmen verfolgten das Ziel, Personen aus benachteiligten Gruppen zu beschäftigen und die soziale Inklusion zu erhöhen.

■ WIE WERDEN SOZIALUNTERNEHMEN GEGRÜNDET?

Bei Sozialunternehmen kann es sich um neu gegründete Jungunternehmen, Rechtspersonen, die durch die Umwandlung von bereits vorhandenen privaten Organisationen (z. B. NRO, Vereinigungen, gemeinnützige Organisationen) entstehen, oder Regierungsorganisationen handeln. Die Umwandlung kann durch die Einführung einer Wirtschaftstätigkeit, eine Veränderung der Organisationsform (z. B. in eine Genossenschaft im Eigentum der Arbeitnehmer) oder als Ableger einer anderen Organisation (z. B. aus dem privatwirtschaftlichen, dem Nichtregierungs-/gemeinnützigen oder öffentlichen Sektor) erfolgen.

Es gab zunehmend Interesse an der Umwandlung von öffentlichen Diensten in Sozialunternehmen, auch wenn dieser Vorgang bei Weitem nicht neu ist. Mit einem Umsatz von etwa 80 Mio. GBP im Jahr 2011, mehr als 700 Mitgliedern und dem Betrieb von mehr als 100 öffentlichen Freizeitzentren im Vereinigten Königreich ist die Greenwich Leisure Limited (GLL) ein Beispiel für die Umwandlung

Insgesamt ist bei den Sozialunternehmen im Vergleich zu kommerziell ausgerichteten Unternehmen offensichtlich eine größere Aktivität bei der Markteinführung neuer Dienstleistungen oder Projekte zu verzeichnen, wenngleich die Innovationen hauptsächlich im Dienstleistungssektor stattfinden (Selusi, 2011). In der Selusi-Studie wird zudem hervorgehoben, dass drei Viertel der Sozialunternehmen in Bereichen mit Relevanz für die Wachstumsstrategie EU2020 tätig sind.

Dieses Projekt verdeutlicht auch, dass dem nationalen Kontext eine wichtige Rolle bei der Prägung der Merkmale von Sozialunternehmen im Hinblick auf die sektorale Spezialisierung, Finanzierung und Beschäftigung zukommt. Unternehmen in Rumänien und Ungarn sind beispielsweise vorrangig im Gesundheitswesen, in der sozialen Arbeit und im Bildungssektor tätig, wohingegen die sektorale Spezialisierung in den anderen drei Ländern (Spanien, Schweden und Vereinigtes Königreich) weniger stark ausgeprägt war. Bemerkenswert ist auch der höhere Frauenanteil bei den Sozialunternehmern in den osteuropäischen Ländern.

Nachweise aus einer kürzlich zurückliegenden Befragung im Vereinigten Königreich legen die Annahme nahe, dass Sozialunternehmen zwar keine Immunität gegenüber dem Wirtschaftsabschwung besaßen, „gemessen am Umsatz aber mehr Personen beschäftigten als herkömmliche Kleinunternehmen“ (Social Enterprise UK, 2011). Gleichzeitig ergab die Befragung auch eine enorm starke Häufung von Sozialunternehmen in den am stärksten benachteiligten Gemeinden im Vereinigten Königreich. Die Konzentration von Sozialunternehmen in diesen Vierteln war dreimal höher als die der KMU im Allgemeinen, und dieses Zahlenverhältnis fiel auch im Hinblick auf die Konzentration der neu gegründeten Sozialunternehmen ähnlich aus.

bereits vorhandener Dienste in ein Sozialunternehmen. Nach dem Vorschlag für die Kürzung der Finanzierung um 30% und einem ähnlich hohen Verlust bei der Anzahl der Arbeitnehmer durch die Bezirksverwaltung Greenwich (in London, Vereinigtes Königreich) wurde 1993 der Beschluss gefasst, die verbleibenden von der Bezirksverwaltung betriebenen Freizeitzentren in ein auf dem Gegenseitigkeitsprinzip beruhendes Unternehmen im Eigentum und Betrieb durch die Arbeitnehmer und Nutzer umzuwandeln. Entscheidend für diese Umwandlung war die umfangreiche Rücksprache mit den Arbeitnehmern und Nutzern vor der Gründung, um ihren Einsatz für den Prozess und das zur Anwendung kommende Organisationsmodell sicherzustellen.

Soziales Franchising ist eine weitere Alternative zur Gründung (bzw. zum Nachbau) von Sozialunternehmen. Es versetzt Sozialunternehmen in die Lage, ihre wirtschaftlichen und sozialen Zielstellungen durch gemeinsame Arbeit sowie den Austausch und Transfer von Wissen zu verwirklichen. Soziales Franchising ist in Europa auf dem Vormarsch, und Plattformen wie das European Social Franchising Netzwerk (Europäisches Netzwerk für soziales Franchising, <http://www.socialfranchising.coop>) bieten hilfreiche

⁽³⁾ Das Projekt ist eine Partnerschaft zwischen der London School of Economics, der IESE Business School in Barcelona, der Katholischen Universität Leuven, von SITE an der Handelshochschule Stockholm, der Harvard Business School, i-propeller, NESST, The Hub und dem Global Institute. Das Projekt wurde finanziert durch das Programm FP7 der Europäischen Kommission.

Informationen über die Vorgehensweisen zur Schaffung eines Modells für soziales Franchising. Ein gutes Beispiel sind Care and Share Associates (CASA). Ausgehend vom Modell ihres Schwesterunternehmens Sunderland Home Care Associates als Grundlage für ihre Franchising-Aktivitäten setzt sich CASA als Gruppe aus sechs dieser in Nordengland tätigen Organisationen zusammen. CASA arbeitet eng mit dem öffentlichen Sektor zusammen und tritt dabei mit dem privaten Sektor in den Wettbewerb um Verträge zur Erbringung von Pflegeleistungen.

CASA bietet seinen neuen Franchisenehmern umfassende Unterstützung, einschließlich bei der Ausarbeitung des Geschäftsplans, der Ermittlung geeigneter Räumlichkeiten, der Einhaltung von Verwaltungsaufgaben (z. B. Anmeldung bei

den zuständigen Institutionen, Überprüfung der polizeilichen Führungszeugnisse der Arbeitnehmer), Personalmanagement und Marketing. Die Franchisenehmer erhalten zudem auch Unterstützung im weiteren Verlauf. Ein zentrales Dokument ist das CASA-Betriebshandbuch, in dem die Vorgaben für die Gründung und den Betrieb eines Franchiseunternehmens sowohl für die Empfänger seiner Leistungen als auch die als Arbeitnehmer tätigen Eigentümer aufgeführt werden. Der Franchisevertrag sieht für CASA einen Sperranteil vor, mit dem sichergestellt werden soll, dass die Franchiseunternehmen im Eigentum der Arbeitnehmer verbleiben. CASA ist auch im Direktorium vertreten, und die übrigen Anteile liegen in Arbeitnehmerstiftungen oder Aktienerwerbsprogrammen (für die Arbeitnehmer). Es gibt keine externen Anteilseigner (<http://www.casauk.org.uk>).

■ WELCHE HINDERNISSE STEHEN DER GRÜNDUNG VON SOZIALUNTERNEHMEN ENTGEGEN?

Die Gründung eines Unternehmens setzt ein integriertes Bündel an Ressourcen und Fähigkeiten voraus. Ein unternehmensfreundliches Umfeld sollte die effektivste Nutzung dieser Ressourcen und Fähigkeiten ermöglichen. Die Gründung eines Sozialunternehmens kann sich wegen der erforderlichen Kompetenzen für die Gründung und den Betrieb eines Unternehmens mit einem der wirtschaftlichen Zielsetzung gleichgestellten sozialen Auftrag und auch wegen der größeren Schwierigkeiten beim Zugang zu Kapital und Finanzierung, die sich aufgrund des begrenzten Verständnisses von Sozialunternehmen und der mit ihnen erzielten sozialen Wertschöpfung ergeben, als schwieriger als die Gründung eines traditionellen Unternehmens erweisen. Das Vorhandensein eines förderlichen Umfeldes, in dem die Gründung von Sozialunternehmen unterstützt wird, ist daher umso wichtiger.

Da Sozialunternehmen von den institutionellen und kulturellen Kontexten geprägt werden, innerhalb deren ihre Gründung erfolgt, sind die Hindernisse, vor denen sie stehen, genau von diesen Kontexten abhängig. Diese Hindernisse beziehen sich jedoch typischerweise auf die rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen, die finanziellen Ressourcen, den Zugang zu Märkten, Dienstleistungen und Unterstützungsstrukturen für die Wirtschaftsförderung sowie Aus- und Weiterbildung.

Rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen

Eine solide Grundlage für die Gründung von Sozialunternehmen bildet die Schaffung angemessener rechtlicher Rahmenbedingungen, die auf deren Besonderheiten und Bedürfnisse ausgerichtet sind. Die entsprechenden rechtlichen Rahmenbedingungen auf nationaler Ebene werden bezüglich der Definition von Sozialunternehmen, ihrem Auftrag und ihren Aktivitäten Klarheit schaffen. Ein klares Regelwerk kann aus vielen Gründen hilfreich sein, einschließlich für die Gewährung von Möglichkeiten für Steuererleichterungen (die als Gegenleistung für den sozialen Nutzen von Sozialunternehmen

dienen sollen), die Regelung des Zugangs zum öffentlichen Beschaffungswesen und die Definition der Leistungsempfänger bei sonstigen Formen der öffentlichen Unterstützung für Sozialunternehmen entsprechend ihrer Unternehmensstruktur, Zielgruppen und Tätigkeit usw. Gleichzeitig kann mit Bestimmungen für Sozialunternehmen die Erfüllung weiterer Anforderungen vorgesehen werden, wie beispielsweise die Berichterstattung über die sozialen Auswirkungen. Themen im Zusammenhang mit der Gewinnverteilung und der Sperrung des Vermögens können im rechtlichen Regelwerk aufgegriffen werden. In Ländern ohne spezifischen Rechtsrahmen müssen Sozialunternehmen möglicherweise um die Anerkennung ihrer dualen sozialen und wirtschaftlichen Aktivitäten kämpfen und stellen fest, dass für sie ein ungeeigneter rechtlicher Rahmen gilt.

Steuerliche Anreize sind ein wichtiges Element des regulatorischen Umfelds für Sozialunternehmen. Diese Anreize nehmen in Europa vielfältige Formen an. Üblicherweise wird damit der soziale Nutzen des Auftrags des Unternehmens entlohnt. In einigen Fällen wird mit ihnen das Ziel verfolgt, für Produktivitätsverluste zu entschädigen, die mit der Einstellung von Personen mit geringerer Produktivität einhergehen, die im Unternehmen an einem Prozess der Wiedereingliederung teilnehmen. Dies ist bei den Sozialgenossenschaften in Polen der Fall. In Belgien wiederum gibt es auf Bundesebene zwei wesentliche Maßnahmen für die Sozialwirtschaft: einen ermäßigten Umsatzsteuersatz von 6% für einige sozialwirtschaftliche Initiativen und eine Steuerbefreiung bis zu bestimmten Grenzbeträgen für Integrationsunternehmen. In einigen Ländern wird jedoch keine steuerliche Unterstützung gewährt, und es besteht die Möglichkeit, dass Sozialunternehmen genau mit demselben Steuersatz besteuert werden wie Unternehmen mit reiner Gewinnerzielungsabsicht, was langfristig betrachtet ihren nachhaltigen Bestand behindern kann.

Wenngleich ein geeigneter rechtlicher Rahmen notwendig ist, ist es wichtig, dass eine sorgfältige Beurteilung der Frage vorgenommen wird, ob die bessere Lösung in der Erarbeitung

neuer Rechtsvorschriften oder in der Anpassung der bestehenden Rahmenbedingungen besteht. TUSEV, eine türkische Interessenvertretungsorganisation, nahm Rücksprache mit dem Ministerium für Finanzen und dem Ministerium für Entwicklung und gelangte zu dem Schluss, dass die beste Möglichkeit zur Schaffung eines förderlichen rechtlichen Umfelds für Sozialunternehmen nicht in der Verabschiedung neuer Gesetze, sondern in der Regelung des bestehenden Rahmens durch Rundschreiben (Leitfäden) und Mitteilungen der Ministerien bestand. Auch die Anerkennung der spezifischen Form als Sozialunternehmen kann eine wichtige Rolle spielen. Im Vereinigten Königreich wurde beispielsweise eine spezifische Rechtsform für Sozialunternehmen eingeführt, die sogenannte „Community Interest Company“ (Unternehmen im Interesse des Gemeinwohls), die durch eine verbesserte steuerliche Behandlung und weitere Unterstützung begünstigt wird.

Ein wichtiger Beitrag für die Verbesserung des regulatorischen Rahmens kann durch die Klarstellung der für Sozialunternehmen geltenden Vorschriften, sowohl gegenüber den Sozialunternehmern als auch den Regierungsbeamten, geleistet werden. Im Vereinigten Königreich stellt die Charity Commission (Kommission für Wohltätigkeitsorganisationen) eine Reihe von online einsehbaren Leitdokumenten zur Verfügung, in denen Klarstellungen zu den Leitlinien enthalten sind, die für die Regulierung der Wohltätigkeitsorganisationen, einschließlich jener, die Waren und Dienstleistungen anbieten, durch die Beamten Anwendung finden (http://www.charity-commission.gov.uk/Charity_requirements_guidance/Charity_essentials/default.aspx; Spear et al., 2012).

Kasten 2 enthält eine Vorstellung von Motivation Romania, einer Stiftung, die mit Erfolg einer sozialunternehmerischen Tätigkeit nachgeht. Dieser Fall zeigt auch, wie sich Sozialunternehmen mit der entsprechenden politischen Unterstützung an ein unterentwickeltes regulatorisches Umfeld anpassen können. Die Stiftung

Motivation Romania führt in erheblichem Maße Aktivitäten mit Menschen mit Behinderungen durch. Die Hälfte ihrer Finanzierung (Stand 2010) erhält sie vom Europäischen Sozialfonds. Weiterhin erhält sie Unterstützung von Wohltätigkeitsorganisationen, Stiftungen und dem privatwirtschaftlichen Sektor. Die Stiftung gründete auch ein Sozialunternehmen, Motivation SRL, das Rollstühle herstellt, um die langfristige Nachhaltigkeit der Organisation zu fördern. Die Gründung der Motivation SRL als Sozialunternehmen steht in engem Zusammenhang mit den Änderungen an den allgemeinen Rahmenbedingungen des rumänischen Marktes für medizinische Geräte für Behinderungen. Im Jahr 2001 wurden neue Gesetze zur Liberalisierung des Marktes beschlossen und der Beschluss gefasst, einer Vielzahl von Herstellern von Mobilitätshilfen für Behinderungen die Einholung einer Akkreditierung vom nationalen Krankenversicherungsträger (NHIC) zu gewähren. Gleichzeitig verabschiedete die rumänische Regierung neue Gesetze, die geschützten Werkstätten die Möglichkeit zum Erhalt von Finanzierung durch den NHIC einräumten, sofern sie über eine Akkreditierung durch den NHIC und parallel dazu über eine Eintragung als Unternehmen mit Gewinnerzielungsabsicht verfügten. In Rumänien gilt jedoch sowohl für zivilgesellschaftliche Organisationen als auch für kommerzielle Aktivitäten mit Gewinnerzielungsabsicht ein gemeinsamer rechtlicher Rahmen. Kommerzielle Aktivitäten von Sozialunternehmen werden hierdurch nachteilig behandelt. Daher verfügt die Motivation SRL nicht über eine Steuerbefreiung und zahlt sämtliche für rumänische Unternehmen geltende Steuern, einschließlich der Umsatzsteuer in Höhe von 19%, der Ertragssteuer in Höhe von 16%, der Dividendensteuer für Nettogewinne, die an die Anteilseigner ausgeschüttet werden, in Höhe von 10% bei Rechtspersonen und 16% bei Einzelpersonen als Anteilseigner, und lohnbezogene Sozialversicherungssteuern, einschließlich Einkommensteuer, Sozialversicherung, Arbeitslosenversicherung usw.

Beispiel 2: Die Stiftung Motivation Romania und die Motivation SRL

Die Stiftung Motivation Romania ist eine im Jahr 1995 gegründete Nichtregierungsorganisation mit Eintragung auf der Grundlage des Regierungserlasses 37/2003. Die Motivation SRL ist hingegen eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung im Eigentum von Motivation Romania, die 2001 mit dem Ziel gegründet wurde, Einnahmen für die Unterstützung von sozialen Dienstleistungen zu erzielen, die durch deren alleinigen Anteilseigner, die Stiftung Motivation Romania, erbracht werden. 30% der Mitarbeiter sind Personen mit Behinderungen. Die Motivation SRL verfügt deshalb über ein Zertifikat als geschützter Betrieb von der nationalen Behörde für Menschen mit Behinderungen. Im Jahr 2012 beschäftigte die Stiftung 102 Arbeitnehmer (zwölf mit Behinderungen) und die SRL 27 (acht mit Behinderungen). Im Rahmen von drei Programmen bietet sie Unterstützung für Menschen mit Behinderungen: 1. Schulung Betroffene mit Rollstühlen: ein intensives Schulungsprogramm für neue Rollstuhlnutzer; 2. Beschäftigung von Menschen mit Mobilitätsbehinderungen: Förderung der Beschäftigung von Menschen mit Behinderungen durch Bereitstellung von Aus- und Weiterbildung sowie Unterstützung für diese und deren Arbeitgeber; 3. gemeindenaher Pflegedienstleistungen für Kinder mit schweren Behinderungen: Ziel ist die Entwicklung von gemeindebasierten Alternativen zur Aufnahme von Kindern mit körperlichen Behinderungen in Einrichtungen.

Die Motivation SRL erzielte die folgenden wirtschaftlichen Ergebnisse:

- Umsatzwachstum von knapp 600% zwischen 2002 und 2006;
- Gewinn für das Jahr 2011: 123 000 EUR, ein doppelt so hoher Gewinn gegenüber dem Vorjahr.

Weiterhin erhielt das Unternehmen die Zertifizierung nach ISO 9001 und beteiligte privatwirtschaftliche und gemeinnützige Partner an der Finanzierung seiner Wirtschaftstätigkeit.

Weitere Informationen unter: www.motivation.ro

Finanzielle Ressourcen

Wie auch bei der Gründung der meisten neuen Unternehmen ist der Zugang zu Kapital für die Gründung von Sozialunternehmen entscheidend. Üblicherweise werden Sozialunternehmen durch eine Kombination von Marktressourcen (z. B. den Verkauf von Waren und Dienstleistungen), marktfremden Ressourcen (z. B. staatliche Beihilfen und private Spenden) und nichtmonetären Ressourcen (z. B. Freiwilligenarbeit) finanziert.

Staatliche Finanzierung ist möglicherweise in einer frühen Phase der Entwicklung notwendig und kann dann parallel zum Ausbau der Größe und der Marktfähigkeit der Sozialunternehmen zurückgefahren werden. In einigen Fällen wird jedoch auch eine sichere Langzeitfinanzierung in Sektoren notwendig sein, in denen zwar keine Eigenfinanzierung erwartet werden kann, aber in denen eine Tätigkeit einen Nutzen für die Öffentlichkeit bringt und mit einer Senkung der öffentlichen Ausgaben einhergeht.

Für die Einwerbung von zusätzlicher Finanzierung bei nichtstaatlichen Quellen ist eine Vielzahl von Finanzprodukten am privaten Markt erforderlich, die mit dem Lebenszyklus von Sozialunternehmen (vom Jungunternehmen oder sogar von der Vorgründungsphase von Jungunternehmen bis zu Konsolidierung und Wachstum) in Einklang steht. Eines der zentralen Instrumente und von den meisten herkömmlichen Unternehmen genutzte Finanzprodukt ist der Bankkredit. In den meisten OECD-Ländern gestaltet sich der Zugang zu Krediten für Sozialunternehmen jedoch schwierig. Traditionelle Finanzinstitute lehnen eine Kreditvergabe an Sozialunternehmen generell ab, da sie ihre vorgeschriebenen Kundenkriterien nicht erfüllen und nach ihrer Auffassung keine ausreichenden Garantien anbieten können. Demzufolge müssen sich Sozialunternehmen neue Finanzpartner suchen oder ihre Entwicklungsvorhaben verkleinern.

In OECD-Ländern ist deshalb eine Reihe neuer Finanzinstrumente für die Unterstützung von Sozialunternehmen entstanden sowie weiter gefasste Investitionskriterien für bestehende Finanzakteure und Verhaltensänderungen bei den Akteuren, die sich bereits an der Unterstützung von Initiativen der Zivilgesellschaft beteiligen (Mendell und Nogales, 2009).

Zusätzlich zu den neueren finanziellen Innovationen (z. B. Sozialinvestitionen) wandelt sich die Rolle anderer Finanzierungsquellen in diesem Umfeld (z. B. gemeindebasierte Investitionen⁽⁴⁾), programmbezogene Investitionen⁽⁵⁾ und unternehmerische Philanthropie sowie traditionelle Finanzierungsanbieter wie philanthropische Organisationen, Finanzinstitute und öffentliche Finanzierungsgeber). Dieses sich herausbildende Umfeld wird von einem allgemeinen Ansatz für proaktive Investitionsentscheidungen bestimmt, mit

⁽⁴⁾ Gemeindeinvestitionen ermöglichen direkte Investitionen in gemeindebasierte Organisationen. Institute für Gemeindeinvestitionen nutzen das Anlegerkapital für die Finanzierung oder als Garantie für Kredite an Einzelpersonen oder Organisationen, denen in der Vergangenheit der Zugang zu Kapital von den traditionellen Finanzinstituten verwehrt blieb. Das Institut für Gemeindeinvestitionen bietet üblicherweise Aus- und Weiterbildung und weitere Formen von Unterstützung und Fachberatung an, um den Erfolg des Kredits und seine Renditen für die Anleger sicherzustellen.

⁽⁵⁾ Bei programmzugehörigen Investitionen handelt es sich um Investitionen von Wohltätigkeitsorganisationen, Treuhandstiftungen, die Finanzhilfen gewähren, und Stiftungen, die in Organisationen investieren, die mit ihrer Tätigkeit auch deren Hauptzweck verfolgen.

denen Unternehmen unterstützt werden sollen, die bei gleichzeitig gesicherter Rentabilität der Investition eine starke soziale Wirkung entfalten können. Tatsächlich sollen mit diesem Ansatz der direkten Investitionen in Sozialunternehmen, allgemein bekannt unter dem Stichwort „Impact Investment“, neben der finanziellen Rendite auch messbare soziale und umweltbezogene Auswirkungen erzielt werden. Bei den vielen Produkten und Strategien, die diese proaktive Investitionshaltung widerspiegeln, sind sieben davon als Finanzierungsquellen für Sozialunternehmen besonders vielversprechend: Solidaritätsfinanzierung, unternehmerische Philanthropie, institutionelle Investitionen; individuelle Investitionen; eigenkapitalähnliche Instrumente oder Eigenkapitalinstrumente; ethische oder soziale Kapitalmärkte (Mendell und Nogales, 2009) und Gruppenfinanzierung.

Solidaritätsfinanzierung

Nach der Definition des von der Europäischen Kommission unterstützten Netzwerks der Organisationen für Solidaritätsfinanzierung in Europa (Fineurosol) ist Solidaritätsfinanzierung „die Kunst, Geld in vielen verschiedenen Formen – Ersparnisse, Investitionen, Kredite, Kontoführung – im öffentlichen Interesse zu verwalten und Einzelpersonen durch ihre Handlungen als Sparer und Anleger zur Unterstützung anderer zu ermutigen“ (Mendell und Nogales, 2009). Kennzeichen der Solidaritätsfinanzierung sind die zentrale Rolle der Bürger und die Verfügbarkeit von finanziellen Instrumenten, die denen der herkömmlichen Finanzierung ähneln, und die Vielfalt der sozial orientierten Projekte, die dadurch Unterstützung erhalten. Der wachsende Bereich der Solidaritätsfinanzierung und/oder ethischen Finanzierung steht für einen wichtigen Zweig der Kapitalversorgung für Sozialunternehmen. Zudem erfüllt er die von sozial verantwortlichen Anlegern gewünschten Kriterien (sowohl durch Platzierungen als durch proaktive Investitionen) und eröffnet somit einem größeren Markt für Sozialinvestitionen den Zugang zu dieser Wirtschaftstätigkeit. In Frankreich wurde eine spezifische Verordnung erlassen, um die Solidaritätsfinanzierung auszuweiten. Seit Januar 2010 ist die Bereitstellung eines sozial orientierten Altersversicherungsfonds für die eigenen Arbeitnehmer für jedes französische Unternehmen mit mehr als 50 Arbeitnehmern zwingend vorgeschrieben. Diese Altersversicherungsfonds (FCPES - *Fonds Commun de Placement d'Entreprise Solidaire*) investieren 5–10% ihres ausstehenden Kapitals in Sozialunternehmen oder Sozialfonds. Bis Ende 2011 entfielen mehr als 1,7 Mrd. EUR auf sozial orientierte Altersversicherungsfonds, von denen mehr als 110 Mio. EUR als Investitionen in Sozialfonds oder Sozialunternehmen flossen⁽⁶⁾. Da die Manager der Altersversicherungsfonds häufig nicht über Erfahrung mit der Finanzierung von oder Investition in Sozialunternehmen verfügen, fließt der Großteil der 110 Mio. EUR in Sozialfonds wie den *Comptoir de l'Innovation* (CDI) für weitere Investitionen.

⁽⁶⁾ Für eine Berechtigung zum Erhalt der Solidaritätszertifizierung müssen die folgenden Kriterien vom Unternehmen erfüllt werden: nichtbörsennotiertes Unternehmen; Eintragung als Unternehmen in Frankreich; Beschäftigung von mindestens 30% Arbeitnehmern zur Integration in den Arbeitsmarkt; oder Rechtsstellung als Unternehmen der Sozial- oder Solidaritätswirtschaft (wie beispielsweise als gemeinnütziges Unternehmen, genossenschaftliches Unternehmen, Stiftung usw.) mit beschränkter Gehaltsskala.

Unternehmerische Philanthropie

Unternehmerische Philanthropie steht für die Anwendung des Wagniskapitalmodells im Rahmen einer Sozialinvestitionsstrategie für eine gemischte Rendite (d. h. Finanzrendite und sozialer Nutzen). Mit der Umsetzung neuer Investitionsstrategien, die die Bereitstellung von Finanzierung, Unternehmensberatung und Kontrolle verbinden, schaffen die im Bereich der Sozialprojekte philanthropisch aktiven Akteure neue Verfahren für die Umverteilung von Finanzmitteln, die früher als Wohltätigkeitsfonds mit maximalem Risiko und ohne Rendite galten. Bei der Auswahl der Investitionsmöglichkeiten betrachten unternehmerisch philanthropisch aktive Akteure vorrangig den innovativen unternehmerischen Aspekt der von ihnen unterstützten Initiativen. Unternehmerisch philanthropisch aktive Akteure haben mit ihrer Entwicklung von neuen Hilfsmitteln beziehungsweise der Anpassung vorhandener für die systematische Berechnung der von ihnen erwarteten gemischten Renditen einen Beitrag zur Arbeit zur Auswertung und Leistungsmessung geleistet. In Europa werden die verschiedenen Arten der unternehmerisch philanthropisch aktiven Akteure, die an der Finanzierung von Sozialunternehmen beteiligt sind, von der EVPA (European Venture Philanthropy Association, Europäischer Verein für unternehmerische Philanthropie) vertreten. Üblicherweise investieren unternehmerisch philanthropisch aktive Akteure langfristig (über einen Zeitraum von sechs bis zehn Jahren). Diese Art von Investition, die sehr große Ähnlichkeiten mit privatem Beteiligungskapital aufweist, wird als „geduldiges Kapital“ bezeichnet.

Institutionelle Investitionen

Bei institutionellen Anlegern wie Altersversicherungsfonds oder Investmentfonds, Versicherungsunternehmen oder traditionelle Banken, die große Kapitalportfolios verwalten, handelt es sich weiterhin um eine größtenteils unerschlossene Finanzierungsquelle für Sozialunternehmen. In einigen Ländern, u. a. in Frankreich, den Vereinigten Staaten und Kanada, gehen institutionelle Anleger bereits auf die Bedürfnisse von Sozialunternehmen ein, wenngleich Einschränkungen im Hinblick auf die Rechtsformen und die Beachtung der treuhänderischen Verantwortung bestehen. Üblicherweise erreichen die von ihnen investierten Beträge eine Höhe von mehreren hunderttausend bis hin zu mehreren Millionen Euro. In vielen Fällen investieren institutionelle Anleger jedoch nicht direkt in soziale Unternehmen, sondern in zwischengeschaltete Institute wie zweckgebundene Investmentfonds. Ihnen fehlt es in der Tat an der notwendigen Sachkenntnis zur Ermittlung, Auswahl und Finanzierung von Sozialunternehmen. Die neuen Regelungen über die Europäischen Fonds für soziales Unternehmertum (Eufsu) und den Europäischen Risikokapitalfonds erhielten vor kurzem die Zustimmung des Europäischen Parlaments und wurden vom Rat angenommen. Sie treten im Juli 2013 vollständig in Kraft.

Individuelle Investitionen

Auch individuelle Anleger sind eine Quelle für die Finanzierung von Sozialunternehmen, wobei deren Vertretung in den verschiedenen Ländern jedoch unterschiedlich ausfällt. Zwei Gruppen von Einzelpersonen können dieser Kategorie zugerechnet werden. Bei der

ersten Gruppe handelt es sich vorrangig um sozial motivierte vermögende Anleger, deren Vermögen von einflussreichen Finanzberatern verwaltet wird, mit Investitionen in einer Höhe von 100 000 EUR bis hin zu einigen Millionen Euro auf langfristiger Basis. In der zweiten Gruppe sind einzelne Kleinanleger vertreten, die zuweilen als „staatsbürgerliche Anleger“ bezeichnet werden und lokale Initiativen über lokale Anlegerkreise unterstützen. Die Höhe ihrer Finanzierung bewegt sich in einer Größenordnung von Kleinstbeträgen bis hin zu 10 000 EUR.

Eigenkapitalähnliche Instrumente oder Eigenkapitalinstrumente

Bei der eigenkapitalähnlichen Finanzierung handelt es sich um eine Hybridform der Finanzierung, die auf Fremdkapital beruht, aber dennoch auch einige Merkmale der Eigenkapitalfinanzierung insofern aufweist, als die Verbindlichkeiten bei der Realisierung von Verlusten durch die Anleger nachrangig behandelt werden. Sie erfüllt die Nachfrage von Sozialunternehmen nach langfristigen Investitionskapital (fünf bis zehn Jahre) zur Finanzierung von Wachstum und Investitionen in Investitionsgüter und Immobilien (passive Anlagen), was bei kurzfristigen Verbindlichkeiten nicht ohne Umschuldung möglich ist. In Frankreich erreichen Eigenkapitalinvestitionen und eigenkapitalähnliche Investitionen eine Höhe von 10 000 EUR bis 1 000 000 EUR je Sozialunternehmen.

Ethische oder soziale Kapitalmärkte

Ethische oder soziale Kapitalmärkte sind Märkte, in denen eine sozial verantwortliche Investitionstätigkeit stattfindet. Auch wenn es kein neues Konzept ist, kann auf diesen Märkten zunehmend mehr Kapital für die Finanzierung von Sozialunternehmen gesammelt werden. Trotz der zahlreichen Kritikpunkte und Beispiele für gescheiterte Versuche zur Einführung eines solchen Systems findet die Idee einer Börse für soziale Finanzierung weiterhin das Interesse vieler sozialer Anleger (Mendell und Nogales, 2009).

Gruppenfinanzierung

Außerdem sei auch eine in der Entstehung begriffene webbasierte Finanzierungsquelle erwähnt, die mit hohem Tempo in vielen OECD-Ländern auf dem Vormarsch ist: die Gruppenfinanzierung. Mittlerweile gibt es mehr als 500 Plattformen, und deren finanzielles Potenzial wird auf 1 Billion USD im Jahr 2020 geschätzt (Drake, 2012). Aufgrund der fragmentierten und nicht darauf ausgerichteten Regelung liegt Europa hier offenbar hinter der Entwicklung zurück. Seit ihrer Entstehung wurde die Gruppenfinanzierung auch für soziale und humanitäre Projekte genutzt. Im Jahr 2012 waren beispielsweise Plattformen für Gruppenfinanzierung oder Mikrokredite für soziale Projekte (wie z. B. Kiva, Just Giving und Babyloan) einen Anteil von 10% der insgesamt über die vorhandenen Plattformen für Gruppenfinanzierung beschafften Finanzmittel ein (deren Höhe auf 3 Mrd. EUR geschätzt wird). Die Gruppenfinanzierung kann einen Beitrag zur Deckung des Bedarfs von Sozialunternehmen im Hinblick auf das Eigenkapital leisten und deshalb möglicherweise eine echte Alternative zu traditionellen Anlegern bilden.

Tabelle 2: Zusammenfassende Übersicht über die sich herausbildenden Finanzierungsquellen

Quelle	Beispiele
Solidaritätsfinanzierung	<ul style="list-style-type: none"> Netzwerk für Solidaritätsfinanzierung (Quebec) Finansol (Frankreich, 30000 Teilnehmer bei der Solidaritätsfinanzierung im Jahr 2001; 200000 im Jahr 2005), INAISE, FEBEA, Réseau financement alternatif (Belgien, 1987), Fineurosol (2005)
Unternehmerische Philantropie	<ul style="list-style-type: none"> Programmzugehörige Investitionen und philanthropisch aktive Akteure mit sozial geprägter unternehmerischer Ausrichtung (SVP) als Anleger in Sozialunternehmen (<i>Venture Experiment Program</i> der Rockefeller Foundation, der <i>Acumen Fund</i> usw.)
Institutionelle Anleger	<ul style="list-style-type: none"> Altersversicherungs- und Versicherungsfonds (Aktionärsaktivismus) Stifterbestimmte Fonds (DAFs, donor advised funds): Vorreiterrolle des <i>Fidelity's Nonprofit Charitable Gift Fund</i> (Stifteraktivismus) <i>Calvert Community Investment Notes</i> (Zinspapiere von Calvert für Investitionen auf Gemeindeebene) (1995, Partnerschaft zwischen der Calvert Group und den Stiftungen von Ford, MacArthur und Mott)
Individuelle Investoren	<ul style="list-style-type: none"> Investitionswillige Privatpersonen Vermögende Anleger Finanzierung durch Diaspora Individuelle Sparer und Anleger
Sozialer Kapitalmarkt	<ul style="list-style-type: none"> Geduldiges Kapital/eigenkapitalähnliche Mittel: <i>Fiducie</i> <i>Blue Orchards Private Equity in Microfinance</i> (<i>Außerbörsliches Eigenkapital für die Mikrofinanzierung</i>) und <i>NEsST</i> ETHEX
Gruppenfinanzierung	<ul style="list-style-type: none"> <i>Kiva; Just giving</i>

Quelle: Auf der Grundlage von Mendell und Nogales (2009).

Marktzugang

Für die Entwicklung, Konsolidierung und zunehmende wirtschaftliche Unabhängigkeit spielt der Marktzugang für Sozialunternehmen eine entscheidende Rolle. Eine Reihe von Hindernissen kann sich nachteilig auf den Zugang der Sozialunternehmen zu den Märkten auswirken. Eines dieser Hindernisse ist das Fehlen beziehungsweise das eingeschränkte Vorhandensein von Managementkompetenzen in sozialwirtschaftlichen Organisationen und Unternehmen zur Erarbeitung effektiver Strategien für den Markteintritt, wenngleich es auch einige Beispiele für Sozialunternehmen gibt, die mit Erfolg Webportale oder sonstige Plattformen für den Verkauf von Produkten eingerichtet haben. Die Weiterbildung von Managern in Sozialunternehmen ist wichtig und sollte staatliche Unterstützung erhalten.

Ein weiteres Hindernis steht im Zusammenhang mit der Tatsache, dass Sozialunternehmen nicht immer von Maßnahmen profitieren, die für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) gelten. Hierdurch entsteht eine Situation, in der sie um ihr Bestehen am Markt kämpfen müssen. Die Herstellung gleicher Wettbewerbsbedingungen für KMU und sozialwirtschaftliche Organisationen wäre eine angemessene mögliche Handlungsoption, deren Umsetzung keine Schwierigkeiten bereiten würde. Dabei könnten die politischen Maßnahmen und Programme, die für kleine und mittlere Unternehmen zur Verfügung stehen, für Sozialunternehmen geöffnet werden.

Ein drittes Hindernis, das bei weitem nicht weniger wichtig ist, ist im öffentlichen Beschaffungswesen angesiedelt. Auf das

öffentliche Beschaffungswesen entfallen etwa 16% des BIP in Europa. Daher kann es für Unternehmen eine wichtige Einnahmenquelle darstellen. Da das öffentliche Beschaffungswesen generell auf dem Grundsatz der Erzielung der geringsten Kosten für den Kauf von Waren und Dienstleistungen beruht, sind Sozialunternehmen zuweilen nicht in der Lage, mit Anbietern aus dem privaten Sektor Schritt zu halten, beispielsweise in Fällen, in denen vom Sozialunternehmen Arbeitnehmer mit geringerer Produktivität, z. B. Menschen mit Behinderungen, mit dem Ziel beschäftigt werden, sie in den Arbeitsmarkt zu integrieren.

Unternehmensförderung und Entwicklungsleistungen

Sozialunternehmen weisen besondere Merkmale auf, die mit komplexen Bedürfnissen und der Notwendigkeit von diversifizierten Lösungen einhergehen. Während eine Unterstützung der Sozialunternehmen durch Agenturen zur Unternehmensförderung, die sonst für herkömmliche Unternehmen tätig werden, wünschenswert ist, gibt es auch einen Bedarf an spezialisierten Agenturen für die Unternehmensförderung (Daniele et al., 2009). Einige dieser Förderungsstrategien und -strukturen beinhalten Strategien zur Qualitätsverbesserung bei den Waren und Dienstleistungen, die von Sozialunternehmen hergestellt bzw. erbracht werden (z. B. Service-Chartas und Qualitätszertifizierungen). Diese Dienstleistungen werden oft von Organisationen angeboten, die auf den Ausbau von Netzwerken von Sozialunternehmen und -systemen auf nationaler und lokaler Ebene abzielen. Daher können Mitgliederorganisationen für

Sozialunternehmen als Förderungsstrukturen betrachtet werden, die parallel zum Aufkommen der Sozialunternehmen entstehen (Leś und Kolin, 2012; Nyssens, 2012).

Ein Beispiel dafür ist das System der Konsortien der sozialen Kooperativen, bei denen es sich um die am häufigsten vorkommende Förderungsstruktur für Sozialunternehmen in Italien handelt und die ihre Mitglieder mit Aus- und Weiterbildung sowie Beratung unterstützen. Ein weiteres Beispiel sind die Unternehmens- und Beschäftigungskooperativen in Frankreich, bei denen neuen Unternehmern andere Vertreter aus der Branche unterstützend zur Seite stehen.

In ähnlicher Weise haben sich bei Coompanion 25 schwedische Agenturen für die Entwicklung des Genossenschaftswesens zusammengeschlossen und bieten Betreuung für jeden einzelnen Bezirk des Landes. Coompanion bietet in weitreichendem Maße Unternehmensförderung, Beratung sowie Aus- und Weiterbildung für die Phase der Ideenfindung bis hin zum erfolgreichen Unternehmen und seinen Aktivitäten, einschließlich Sozialunternehmen, Genossenschaften, Ablegern und Übernahmen. Die Agenturen arbeiten mit etwa 100 Beratern, die die Entwicklung von Genossenschaften unterstützen, die mit ihrer Wirtschaftstätigkeit in der Öffentlichkeit bestehende Bedürfnisse aufgreifen. Die Organisation tritt für den Sektor auch als Interessenvertreter auf und fördert die Entwicklung von Netzwerken und der Zusammenarbeit zwischen Genossenschaften und weiteren lokalen Interessenträgern. Die Dienstleistungen von Coompanion werden kostenfrei erbracht. Die Organisation erhält ihre Finanzierung zur Hälfte vom Staat, die übrigen Finanzmittel werden von lokalen und regionalen Interessenträgern bereitgestellt.

Im Vereinigten Königreich wurden mehrere Dachorganisationen für Sozialunternehmen gegründet. Sie spielen eine wichtige Rolle beim Angebot von Unterstützung, Orientierungshilfe und Beratung und vertreten zudem auch die Interessen des Sektors. Derartige Dachorganisationen formieren sich derzeit in ganz Europa. Sie können eine weitreichende Rolle spielen, die u. a. die Aushandlung von Verträgen, den Austausch bewährter Verfahrensweisen sowie

die Interaktion mit öffentlichen Institutionen für die Einrichtung spezifischer öffentlicher Programme umfasst.

Aus- und Weiterbildung sowie Forschung

Der Weg in das soziale Unternehmertum beginnt lange bevor eine Geschäftsidee überhaupt zur Sprache kommt. Die Förderung einer Kultur des inklusiven Unternehmertums, einschließlich des sozialen Unternehmertums, durch Förderung vielfältiger Vorbilder für erfolgreiche Unternehmen ist ein erster Schritt zur Gewinnung potenzieller sozialer Unternehmer. Auch die Einbindung des sozialen Unternehmertums in die Lehrpläne von Schulen und Universitäten ist ein weiteres wichtiges Element für die Stärkung dieser Kultur und die Aus- und Weiterbildung zukünftiger Manager (Noya und Clarence, 2007; OECD, 2010).

Für die Gründung und den Aufbau eines Sozialunternehmens ist eine Vielzahl von Kompetenzen erforderlich. Diese Kompetenzen reichen von jenen zur Förderung der Inklusion (sie sind erforderlich für die Arbeit mit Einzelpersonen im Hinblick auf deren Beschäftigungsfähigkeit und Integration in den Arbeitsmarkt und umfassen Lebenskompetenzen, Sozialkompetenz und Arbeitskompetenzen für die Unterstützung des Eintritts in den Arbeitsmarkt) bis hin zu unternehmerischen Fähigkeiten und Managementkompetenz (z. B. Marketing und Finanzen, Geschäftsplanung und -entwicklung, Kompetenzen im Hinblick auf Wachstum und Dimensionierung) und Kompetenzen für die Personalentwicklung, die für die Einleitung einer nachhaltigen Entwicklung und für das Wachstum entscheidend sind (Spear et al., 2012). Diese Kompetenzen spiegeln die Komplexität der Aufträge wider, denen sich Sozialunternehmen verschrieben haben, und unterstreichen die Notwendigkeit von Aus- und Weiterbildung, bei der diese Komplexität anerkannt wird. Die Einrichtung von Bildungs- und Weiterbildungsprogrammen, die den Bedürfnissen der verschiedenen Arten von Teilnehmern – Gemeindeleitern, Verwaltungsfachkräften und Managern von Sozialunternehmen – gerecht werden, ist ein entscheidender Faktor für die Entwicklung sozialer Unternehmen.

■ WARUM SOLLTE DIE ENTWICKLUNG VON SOZIALUNTERNEHMEN DURCH ÖFFENTLICHE POLITISCHE MASSNAHMEN UNTERSTÜTZT WERDEN?

Sozialunternehmen kommt eine wichtige Rolle beim Umgang mit sozialen, wirtschaftlichen und umweltbezogenen Herausforderungen, bei der Förderung eines inklusiven Wachstums sowie der Steigerung der sozialen Inklusion zu, weil sie sich in den Dienst des allgemeinen Interesses und des Nutzens für die Gemeinden stellen. Die Rolle der Sozialunternehmen und sozialwirtschaftlichen Organisationen bei der Schaffung von Beschäftigung wird bereits weithin anerkannt (OECD, 1999; Noya und Clarence, 2007). Erst kürzlich wurde diese Funktion durch eine internationale Analyse bestätigt, in der gezeigt

wurde, dass die Anzahl der Arbeitsplätze im sozialwirtschaftlichen Sektor von 11 Millionen in den Jahren 2002-2003 auf mehr als 14 Millionen im Zeitraum 2009-2010 angestiegen ist, was jeweils einem Anteil von 6% bzw. 6,5% aller entgeltlich beschäftigten Arbeitnehmer in der EU-27 entspricht (Ciriec, 2012). Die in der Sozialwirtschaft geschaffenen Arbeitsplätze weisen wichtige Merkmale auf: Üblicherweise bleiben sie in der lokalen Gemeinde erhalten, da Sozialunternehmen eher selten abwandern. Sie bieten Unterstützung für schutzbedürftige Personen – im Fall von Sozialunternehmen, die

diesen in der Satzung festgeschriebenen Auftrag verfolgen (z. B. Sozialgenossenschaften in Italien oder Polen). Sie leisten einen Beitrag zur lokalen Wirtschaftsentwicklung, wie beispielsweise durch die Schaffung von Chancen in städtischen Problemgebieten oder entlegenen ländlichen Gegenden, wo für gewöhnlich nur eine geringe Vermögensbildung zu verzeichnen ist (OECD, 1999).

Zudem leitet sich die wichtige Bedeutung von Sozialunternehmen nicht nur aus ihrer Fähigkeit zur Schaffung von Arbeitsplätzen ab, sondern auch aus ihrer Rolle als zentrale Akteure bei der Bekämpfung von sozialer Ausgrenzung, der Verbesserung des lokalen Sozialkapitals sowie der Unterstützung der demokratischen Partizipation, der Erbringung von hochwertigen Sozialleistungen und der Förderung einer stärker inklusiven Wirtschaftsentwicklung.

Weiterhin kann es öffentlicher Politik durch die Förderung der Gründung und Entwicklung von Sozialunternehmen gelingen, Herausforderungen im Bereich der Beschäftigung sowie weitere soziale und wirtschaftliche Herausforderungen in effizienterer und effektiverer Weise zu bewältigen als durch den alleinigen Rückgriff auf den öffentlichen oder privaten Sektor, so dass öffentliche Gelder optimal verwendet werden können. Mit größter Wahrscheinlichkeit wird dies eintreten, wenn die öffentlichen politischen Maßnahmen für die Sozialwirtschaft gemeinsam durch die Regierung und die Sozialwirtschaft selbst, einschließlich von Sozialunternehmen, erarbeitet werden (Mendell, 2010).

Wie eine Reihe von Analysen verdeutlicht, wird der Nutzen von Sozialunternehmen allerdings noch gesteigert, wenn sie angemessene Unterstützung durch die öffentliche Politik erhalten. In einer Studie von Askoha/McKinsey & Company (2012) wurden beispielsweise die wirtschaftlichen und sozialen Auswirkungen von zehn französischen Sozialunternehmen analysiert, die in einer Vielzahl von Sektoren mit verschiedenen Zielsetzungen, einschließlich der Schaffung von Arbeitsplätzen für die am stärksten ausgegrenzten Personengruppen, dem sozialen Wohnungswesen und der Seniorenbetreuung, tätig waren. In der Studie wurde nachgewiesen, dass sich die Verwendung von öffentlichen Mitteln zur Unterstützung der Schaffung von Arbeitsplätzen oder die Herstellung von Waren bzw. die Erbringung von Dienstleistungen durch Sozialunternehmen als mögliche Art der Mittelverwendung effizienter als andere Methoden gestaltete. Weiterhin ist es wichtig, die soziale und wirtschaftliche Rendite der Investition aus kurzfristiger, mittelfristiger und langfristiger Perspektive zu betrachten. In der Studie wurde prognostiziert, dass die für Regierungen erzielbaren Renditen aus öffentlichen Mitteln für Projekte des sozialen Unternehmertums sowohl auf direkten Einsparungen bei geringeren Sozialleistungen und direkten Ausgaben sowie zukünftigen über die Sozialunternehmen erzielten Einnahmen (z. B. Steuern und direkte Einnahmen) beruhen. Laut Aussage in der Studie handelt es sich bei der Unterstützung von Sozialunternehmen systematisch um eine kosteneffiziente politische Maßnahme sowie auch um eine Politik, mit der eine Nachfrage gedeckt wird, die bei traditionellen Marktkanälen keine Berücksichtigung findet.

■ WAS KANN ÖFFENTLICHE POLITIK FÜR DIE UNTERSTÜTZUNG DER ENTWICKLUNG VON SOZIALUNTERNEHMEN LEISTEN?

In Anerkennung der Tatsache, dass Sozialunternehmen europaweit vor eine Reihe bedeutender Hindernisse gestellt sind, verabschiedete die Europäische Kommission 2011 die „Initiative für soziales Unternehmertum“ mit dem Ziel der Schaffung eines Ökosystems, das sich förderlich auf die Entwicklung von Sozialunternehmen auswirkt, sowie der Vereinfachung des Zugangs zu Finanzierung. Die Initiative für soziales Unternehmertum enthält Vorschläge für die Verbesserung des Zugangs von Sozialunternehmen zu Finanzierung, einschließlich zu Finanzierung durch die EU über Strukturfonds, und die zukünftige Schaffung eines Finanzinstrumentes für die Einrichtung von Sozialinvestmentfonds und finanziellen Mitteln mit Eigenkapital, Fremdkapital und Risikoteilungsinstrumenten. Ebenso vorgesehen sind auch Maßnahmen zur Messung der Wirtschaftstätigkeit von Sozialunternehmen und für die Verbesserung der Sichtbarkeit und Anerkennung von Sozialunternehmen sowie zur Schaffung eines vereinfachten regulatorischen Umfelds, einschließlich eines zukünftigen Vorschlags über die Satzung der Europäischen Stiftung sowie eine bevorstehende Überarbeitung der Vorschriften über das öffentliche Beschaffungswesen und staatliche Hilfsmaßnahmen für soziale und lokale Dienste.

Diese Bemühungen auf der Ebene der Europäischen Union bedürfen der Ergänzung und Nutzung auf nationaler und lokaler Ebene

durch weitere Maßnahmen zur Überwindung der Hindernisse für die Entwicklung von Sozialunternehmen. Im Rahmen der Arbeit der OECD in mehreren Mitgliedstaaten zur Analyse der Bedingungen und Vorbedingungen, die für die Einrichtung einer Sozialwirtschaft und die Gründung von Organisationen von Sozialunternehmen erforderlich sind, wurde auf die folgenden Kernbereiche für politische Maßnahmen auf nationaler und lokaler Ebene hingewiesen.

Förderung des sozialen Unternehmertums

Bei der Förderung positiver Einstellungen gegenüber dem sozialen Unternehmertum kann es sich um einen vorbereitenden Schritt für die Gründung von Sozialunternehmen handeln. Eine Möglichkeit zur Verwirklichung dieser Zielsetzung und für die Gewinnung von jungen Talenten für den Sektor ist die Einbeziehung des sozialen Unternehmertums im Rahmen der Bildungsaktivitäten zum Thema Unternehmertum in Schulen, beruflichen Bildungseinrichtungen, berufsbildenden Schulen und Universitäten. Diese Maßnahme kann zu einem zentralen Element in umfassenderen Strategien zur Förderung des sozialen Unternehmertums bei jungen Menschen werden.

Ein Beispiel für einen umfassenden Ansatz, der verfolgt werden kann, liefert die im Juni 2011 in Frankreich ins Leben gerufene Initiative Jeun'ESS, bei der es sich um eine öffentlich-private Partnerschaft zwischen einer Reihe von Ministerien und sechs Unternehmen und Stiftungen aus dem sozialwirtschaftlichen Sektor handelt. Sie stützt sich auf drei Säulen: 1. die Förderung der Sozialwirtschaft bei jungen Menschen, insbesondere über das Bildungssystem; 2. Initiativen für junge Menschen in der Sozialwirtschaft; und 3. Integration von jungen Menschen in die Unternehmen der Sozialwirtschaft. Für die Jahre 2010 und 2011 wurde ein Haushalt in Höhe von 1,3 Mio. EUR zur Verfügung gestellt. Ein weiterer Betrag in Höhe von 600 000 EUR wurde für den Zeitraum bis zum Ende des Jahres 2013 zugesagt.

Eine andere Möglichkeit zur Förderung des sozialen Unternehmertums besteht in seiner Verankerung als zentrales Element von Strategien für die lokale oder regionale Wirtschaftsentwicklung. Dies war der Fall in der Region PACA (Provence-Alpes-Côte d'Azur) in Frankreich, wo regionalpolitische Maßnahmen für die Sozialwirtschaft eingeleitet wurden, mit denen die wichtige Rolle der Sozialwirtschaft für die wirtschaftliche Entwicklung der Region anerkannt wird. Eine der zentralen Säulen ist das Programm Progress, das eigens auf die Entwicklung der Sozialwirtschaft ausgerichtet ist. Es beinhaltet die Einrichtung einer Beobachtungsstelle für die Sozialwirtschaft und einen ständigen Ausschuss für die Überwachung der Sozialwirtschaft. Ebenso unterstützt die regionale Strategie die Entwicklung lokaler Unternehmenscluster durch jährliche Vereinbarungen über die öffentliche Finanzierung von gemeinsamen Projekten der Unternehmen, sofern diese mit einer Schaffung von Arbeitsplätzen und einer Entwicklung der Wirtschaft einhergehen. Diese Cluster werden als regionale Zentren für Innovation und sozioökonomische Entwicklung, „Prides“, bezeichnet. Von den vorhandenen 26 Prides beschäftigten sich einige eigens mit der Sozialwirtschaft, wie beispielsweise der Cluster von Dienstleistungsunternehmen oder der Cluster für Sozialtourismus.

Aufbau günstiger rechtlicher, regulatorischer und steuerlicher Rahmenbedingungen

Eine politische Priorität im Bereich der Entwicklung von Sozialunternehmen ist die Vorgabe klarer Rechtsdefinitionen für Sozialunternehmen für die Regelung weiterer Fragen wie ihre steuerliche Behandlung, den Zugang zu Märkten und den Zugang zu öffentlicher Wirtschaftsförderung. Die Entwicklung von Sozialunternehmen ist sehr stark kontextabhängig und geprägt von umfassender wirkenden kulturellen und historischen Entwicklungsmustern. Die Entwicklung angemessener rechtlicher, regulatorischer und steuerlicher Rahmenwerke muss vom nationalen und lokalen Umfeld ausgehen, in dem die Sozialunternehmen aktiv sind. Gleichzeitig müssen diese Rahmen auf die Organisationsformen oder mögliche Formen von Sozialunternehmen zugeschnitten sein.

Die zugehörigen regulatorischen Rahmenbedingungen, wie Berichtspflichten, sollten keine mit einem sehr hohen Arbeitsaufwand

verbundenen Anforderungen für Sozialunternehmen enthalten. Ebenso muss dabei auch die duale Ausrichtung von Sozialunternehmen berücksichtigt werden: die wirtschaftliche und die soziale Dimensionen. Die regulatorischen Maßnahmen sollten so gestaltet werden, dass Sozialunternehmen damit die Verwirklichung ihrer sozialen und wirtschaftlichen Ziele sowie eine Entwicklung zu einer mittel- und langfristig nachhaltigen Tragfähigkeit des Unternehmens am Markt möglich ist.

Notwendig sind auch günstige steuerliche Rahmenbedingungen, bei denen der soziale Auftrag von Sozialunternehmen berücksichtigt wird. Während viele andere sozialwirtschaftliche Organisationen, wie Wohltätigkeitsorganisationen, häufig in den Genuss von Steuererleichterungen kommen, sind Sozialunternehmen von derartigen Vergünstigungen ausgeschlossen. Steuerliche Vorteile können einen Beitrag für die Bewältigung einiger der Schwierigkeiten leisten, vor die Sozialunternehmen bei der Arbeit mit benachteiligten Personen (beispielsweise aufgrund geringer Qualifizierung, intensiven Unterstützungsbedarfs) gestellt sind, und dabei auch ihren positiven sozialen Nutzen anerkennen. Indirekte steuerliche Maßnahmen können ebenfalls für die Förderung von Investitionen in die Entwicklung von Sozialunternehmen genutzt werden. Im Vereinigten Königreich beispielsweise haben Sozialunternehmen Anspruch auf Steuererleichterungen für Gemeindeinvestitionen (CITR, Community Investment Tax Relief). Diese wurden nicht eigens für Sozialunternehmen geschaffen, sondern zur Förderung von Investitionen in benachteiligte Gebiete. Damit erhalten Personen, die in akkreditierte Finanzierungsinstitutionen für die Gemeindeentwicklung investieren, die sich speziell auf benachteiligte geografische Gebiete und soziale Gruppen konzentrieren, für bis zu fünf Jahre eine Steuererleichterung in Höhe von 5% auf den investierten Betrag pro Jahr.

Bereitstellung einer nachhaltigen Finanzierung

Eine weitere entscheidende Funktion der öffentlichen Politik besteht darin, Impulse für die Entwicklung eines starken Finanzmarktes für Sozialunternehmen zu setzen. Eine der Aufgaben zur Verwirklichung dieser Zielsetzung wird die Erweiterung des Verständnisses für soziale Unternehmen innerhalb des traditionellen Finanzsektors sein. Der öffentliche Sektor könnte Banken beispielsweise Darlehensgarantien für deren Kredite an Sozialunternehmen gewähren zum Ausgleich für das wahrgenommene Risiko und zur Erhöhung der Anzahl der Erfahrungen von Banken mit den Chancen und dem Bedarf im Sektor der Sozialunternehmen.

Parallel dazu könnten mehr innovative institutionelle Vereinbarungen zwischen Regierungen und Finanzinstitutionen gefördert werden, beispielsweise durch politische Maßnahmen für gemeinsame Investitionen mit dem privaten Sektor, bei denen sowohl eine soziale als auch eine finanzielle Rendite angestrebt wird. In den verschiedenen Ländern kann das in einer Vielzahl von Formen erfolgen, einschließlich von Steuererleichterungen für Anleger von Sozialunternehmen und der direkten Zuweisung öffentlicher Finanzmittel an Finanzinstrumente. Die Regierungen

können beispielsweise öffentlich-private Gemeindeparterschaften zwischen der Zivilgesellschaft, der Regierung und den Finanzinstitutionen unterstützen, für welche bereits einige Beispiele vorhanden sind (Mendell und Nogales, 2009).

Die Startfinanzierung ist ebenso ausschlaggebend in den frühen Phasen der Gründung von Sozialunternehmen. Die Sicherstellung der Verfügbarkeit dieser Finanzierung ist entscheidend für die Förderung von Sozialunternehmern und sollte in Form von kleinen Darlehen oder Zuschüssen erfolgen.

In Polen spielten die EU-Fonds eine zentrale Rolle bei der Entwicklung von Sozialunternehmen, da seit dem Europäischen Sozialfonds 2007-2013 das soziale Unternehmertum als Finanzierungspriorität in die Programme aufgenommen wurde. Das operationelle Programm Humankapital beinhaltet Gründungszuschüsse für Unternehmer, die Sozialgenossenschaften gründen, und sonstige nichtfinanzielle Unterstützung, die sich speziell an sozialwirtschaftliche Initiativen wendet. Auch im operationellen Programm des Fonds für zivilgesellschaftliche Initiativen werden Sozialunternehmen eigens als Begünstigte genannt. Sämtliche der Finanzmittel für diese Initiative stammen aus dem nationalen Haushalt.

In Australien kündigte die Bundesregierung 2010 die Einrichtung eines Entwicklungs- und Investitionsfonds für Sozialunternehmen mit einer Kapitalausstattung in Höhe von 20 Mio. AUD an. Die Bundesregierung übernimmt die Überwachung der Finanzmittel, deren Verwaltung liegt jedoch in den Händen dreier externer Fondshalter, die Finanzmittel in gleicher Höhe beschaffen mussten (im Verhältnis 50:50). Der Fonds stellt nicht nur Finanzierung zur Verfügung (eher in Form von Darlehen als von Zuschüssen), sondern bietet auch Kapazitätsaufbau für finanzielle Nachhaltigkeit, einen Anschub- und Inkubatorfonds sowie Kapazitätsentwicklung für neue Sozialunternehmen. Ebenso stehen auch Mentoring-Angebote zur Verfügung.

In Belgien gibt es Regierungsprogramme zur Unterstützung von Sozialunternehmen in jeder der Regionen des Landes. Die Wallonische Region verfügt über Finanzmittel in Höhe von 11 Mio. EUR für die Gewährung von Beihilfen, Gründungshilfen und Zuschüssen für die Beschäftigung von benachteiligten Arbeitssuchenden. Auch die Region Brüssel-Hauptstadt stellt Zuschüsse für soziale Integrationsunternehmen zur Verfügung. Finanzierung beantragen kann jedes Unternehmen beziehungsweise jede gemeinnützige Organisation der Region Brüssel-Hauptstadt, das beziehungsweise die die Integration bestimmter Gruppen von Arbeitssuchenden gemäß den Grundsätzen der Sozialwirtschaft unterstützen will. Zusätzlich bietet Brusoc, eine Zweigstelle der Brüssler Regionalinvestitionsagentur, Finanzierung und Unterstützung für Selbstständige, Kleinunternehmen und sozialwirtschaftliche Projekte mit zinsgünstigen Darlehen. Einzelpersonen oder Organisationen aus der Privatwirtschaft mit einer tragfähigen Idee können bei der Brusoc einen Antrag auf einen Mikrokredit, Startkapital oder einen Geldkredit stellen.

In der Region Flandern handelt es sich beim Sozialinvestitionsfonds (SIFO) und Trividend um die beiden wesentlichen

Finanzinstrumente für die Unterstützung des sozialen Unternehmertums. SIFO ist ein Kofinanzierungsfonds, der in Zusammenarbeit mit autorisierten Institutionen ungesicherte Darlehen für Investitionen und Betriebskapital sowie nachrangige Darlehen zur Verfügung stellt. Trividend bietet Wagniskapital oder nachrangige Verbindlichkeiten für Sozialunternehmen ohne Garantien und reagiert damit auf die steigende Nachfrage nach Wagniskapital im sozialwirtschaftlichen Sektor. Trividend wird von der flämischen Regierung unterstützt. Dabei wird das Kreditpotenzial jährlich erhöht, um dem Bedarf des Sektors gerecht zu werden. Trividend investiert maximal einen Betrag von 100 000 EUR je Klient.

Im Vereinigten Königreich wurde Big Society Capital 2012 ins Leben gerufen, ein von der britischen Finanzaufsichtsbehörde autorisiertes und reguliertes unabhängiges Finanzinstitut. Die Finanzmittel stammen aus (seit mehr als 15 Jahren) ruhenden Bankkonten und von vier großen Banken im Vereinigten Königreich (Barclays, HSBC und zwei teilverstaatlichte Banken, Lloyds Banking Group und RBS, die jeweils 50 Mio. GBP investiert haben). Big Society Capital investiert nicht direkt in Sozialunternehmen, sondern eher in finanzielle Mittler für Sozialinvestitionen und will dabei sowohl eine soziale als auch eine finanzielle Investitionsrendite erzielen. Die Organisation investierte bereits in Mittler, die in Bereichen wie der Bereitstellung erneuerbarer Energie in benachteiligten Gebieten und einem Leistungslohnprogramm zur Bewältigung der Jugendarbeitslosigkeit in Nordwestengland aktiv sind.

Angebot von Dienstleistungen und Unterstützungsstrukturen für die Wirtschaftsförderung

Sozialunternehmen sind auf Wirtschaftsförderung angewiesen. Jedoch wird ein Pauschalansatz ausgehend von der Annahme, dass Sozialunternehmen dieselben Leistungen benötigen wie rein kommerziell ausgerichtete Unternehmen, eher eine suboptimale Lösung sein, wenn beim Angebot an Informationen, Hinweisen und Beratung usw. die sozialen Dimensionen als zentralem Element bei der Gründung von Sozialunternehmen keine Berücksichtigung finden. Im Gegensatz kann „verzahnte Unterstützung“, die sowohl allgemeine Wirtschaftsförderung als auch Unterstützung beinhaltet, die spezifisch auf die Bedürfnisse von Sozialunternehmen zugeschnitten ist, effektiver für die Gründung und Entwicklung von Sozialunternehmen sein (Daniele et al., 2009). Die Zusammenarbeit mit Sozialunternehmen und weiteren Organisationen der Sozialwirtschaft, die in die Erbringung dieser Unterstützungsleistungen eingebunden sind, kann sich ebenso förderlich auf die Gründung und Entwicklung von Sozialunternehmen auswirken.

Im Rahmen eines verzahnten Unterstützungsangebots könnten spezifische Unterstützungsstrukturen für die Wirtschaftsförderung geschaffen werden, beispielsweise Innovationsparks und Gründerzentren. Zentren (z. B. der Sozialinnovationspark in Bilbao, Kasten 3) und Gründerzentren (z. B. die NESsT Gründerzentren, Kasten 4) sind wichtige Strukturen zur Förderung der Gründung und Entwicklung von Sozialunternehmen.

Ohne diese Förderstrukturen besteht das Risiko, dass Sozialunternehmen lediglich in bestehenden territorialen Nischen oder Tätigkeitsbereichen erfolgreich sein werden. Die bestehenden Unterstützungsstrukturen für den Sektor der Sozialunternehmen sind jedoch nicht gleichmäßig verteilt, sondern konzentrieren sich in der Tendenz eher auf die Orte und Sektoren, in denen Sozialunternehmen bereits etabliert sind und über eine starke Integrationskraft verfügen. Um den Fehleffekt einer Verstärkung

der ungleichmäßigen Entwicklung von Sozialunternehmen durch die Unterstützungsstrukturen zu vermeiden, müssen daher Maßnahmen ergriffen werden, um Beispiele für bewährte Vorgehensweisen in andere Bereiche zu übertragen und dahin zu verbreiten. Ermöglicht wird dies durch von der Spitze zur Basis gerichtete Initiativen der öffentlichen Verwaltung und Initiativen, die die Unterstützung der wichtigsten Netzwerke der Unterstützungsstrukturen auf nationaler und europäischer Ebene finden.

Beispiel 3: Der Sozialinnovationspark in Bilbao, Spanien

Der Leitgedanke für die Einrichtung des Sozialinnovationsparks im spanischen Bilbao war die Idee eines „sozialen Silicon Valley“. Der Park wird vom Baskischen Zentrum für soziale und unternehmerische Innovation, Denokinn, betrieben, dessen Eigentümer die lokalen Behörden in der Region Bilbao sind. Gegründet wurde der Park mit dem Ziel der Schaffung von Beschäftigungsmöglichkeiten in dem vom Rückgang geprägten Gebiet. Der Park bietet einen Ort, an dem Einzelpersonen, sozialwirtschaftliche Organisationen, Wohltätigkeitsorganisationen, NRO, der private Sektor und Institutionen zusammen an der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen arbeiten können, mit denen neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Im Park befindet sich eine Reihe von Einrichtungen, einschließlich eines „Sozialinnovationslabors“ für die Gründung neuer Sozialunternehmen, die Unterstützung durch die Gründerdienste (Aus- und Weiterbildung, Mentoring usw.) in Anspruch nehmen können, und eine „Sozialinnovationsakademie“, die Aus- und Weiterbildung für die Sozialwirtschaft anbietet.

Beispiel 4: Die NESST-Gründerzentren

NESST bietet Sozialunternehmen in sämtlichen Entwicklungsphasen Unterstützung und ist weltweit in zehn Ländern aktiv, einschließlich in Kroatien, der Tschechischen Republik, Ungarn, Rumänien und der Slowakei. Die Organisation bietet finanzielle Unterstützung und zudem auch Aus- und Weiterbildung sowie Mentoring-Angebote für Sozialunternehmen in der Vorgründungs- und der Gründungsphase und Unterstützung beim laufenden Betrieb, einschließlich Erweiterungsprojekten. Gegründet wurde NESST im Jahr 1997 als gemeinnützige Organisation für die Förderung des sozialen Unternehmertums. Die Organisation hat einen mehrstufigen „Portfolioprozess“ entwickelt, bei dem eine Stufe auf der vorherigen aufbaut und der Fortschritt auf der Verwirklichung bestimmter Zielsetzungen beruht. Der Portfolioprozess umfasst Planung, Entwicklung und Erweiterung.

Über Wettbewerbe ermittelt NESST potenzielle Sozialunternehmen und bietet Unterstützung, einschließlich Aus- und Weiterbildung, für etwa neun bis zwölf Monate, in denen die Organisation oder Einzelperson ihre Geschäftsidee entwickeln kann. Hieran schließt sich eine Entwicklungsphase mit einer Dauer von zwei bis vier Jahren an, in der finanzielle Unterstützung (durch Zuschüsse und/oder Darlehen) sowie Zugang zum Unternehmensberatungsnetzwerk geboten werden. Parallel dazu werden angemessene Kennzahlen entwickelt, mit denen das Sozialunternehmen eine Messung seiner Ergebnisse – sowohl in finanzieller als auch in sozialer Hinsicht – vornehmen kann.

Der Prozess ist streng und konzentriert sich auf die Entwicklung erfolgreicher Sozialunternehmen. In den Wettbewerben für Sozialunternehmen im Zeitraum 2009-2010 erhielten 50 Bewerber eine anfängliche Weiterbildung. Hieraus gingen 22 vollständige Geschäftspläne hervor, und elf wechselten in die Entwicklungsphase. Der Bericht über die Auswirkungen für das Jahr 2010, in dem die Entwicklung sämtlicher Sozialunternehmen von NESST dokumentiert wird, enthielt die Feststellung, dass die Unternehmen ihre Einnahmen im Durchschnitt um 39% steigern konnten, 24 Arbeitnehmer unbefristet beschäftigten und in Fällen, in denen der Schwerpunkt bei der Schaffung von Arbeitsplätzen lag, die Zahl ihrer Arbeitsverhältnisse um 23% gesteigert hatten.

Weitere Informationen unter: <http://www.nesst.org/>

Unterstützung beim Marktzugang

Eine der zentralen Möglichkeiten für die Förderung des Marktzugangs von Sozialunternehmen ist die stärkere Öffnung des öffentlichen Beschaffungswesen für den Sektor der Sozialunternehmen. Das europäische Vergaberecht gestattet lokalen Behörden die Aufnahme bestimmter Sozialbestimmungen in ihre Beschaffungsverfahren und Auftragsvorgaben, wie beispielsweise die Förderung der

Beschäftigung von Langzeitarbeitslosen. Die Nutzung dieser Bestimmungen zur Förderung von Sozialunternehmen erfolgt weiterhin nur in beschränktem Maße. Offenbar herrschen bei den öffentlichen Beamten häufig Unsicherheiten bezüglich der Aufnahme von Sozialklauseln in ihre Beschaffungsvorgänge. Häufig sind ihnen auch die Vorteile nicht bekannt, die Sozialunternehmen ihren lokalen Gemeinschaften bieten können. Gleichzeitig fehlt es einigen kleinen Sozialunternehmen an den Kompetenzen, der Zeit und den Ressourcen, die für

die erfolgreiche Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen erforderlich sind. Der Aufbau von Verständnis und Kompetenz bei den lokalen Beamten und Sozialunternehmen ist daher wichtig, wenn das öffentliche Beschaffungswesen effektiv für die Unterstützung der Entwicklung von Sozialunternehmen genutzt werden soll.

Der Leitfaden der Europäischen Kommission mit dem Titel *Sozialgerechte Beschaffung: ein Leitfaden für die Berücksichtigung sozialer Belange im öffentlichen Beschaffungswesen* verdeutlicht die Möglichkeiten zur Nutzung des öffentlichen Beschaffungswesens für die Verwirklichung sozialer Zielsetzungen. Auch wenn es nicht möglich ist, öffentliche Aufträge für bestimmte Organisationsformen zu reservieren, mit Ausnahme von geschützten Werkstätten, in denen Menschen mit Behinderung beschäftigt sind, können Maßnahmen ergriffen werden, um Hindernisse bei den Prozessen im öffentlichen Beschaffungswesen (z. B. Kapitalanforderungen) zu beseitigen. In Schweden beispielsweise hat die schwedische Sozialversicherungsanstalt sozialwirtschaftliche Organisationen, Freiwilligenorganisationen und KMU in die Überprüfung der Beschaffungsmethoden einbezogen, um die bestehenden Herausforderungen bei der Erstellung der Angebotsunterlagen zu ermitteln.

In Wales legte die Regierung der walisischen Nationalversammlung starkes Augenmerk auf den Einsatz der Prozesse im öffentlichen Beschaffungswesen für die Verwirklichung wirtschaftlicher, sozialer und umweltbezogener Zielsetzungen. Der Europäische Sozialfonds wird über ein Programm mit einer Dauer von vier bis fünf Jahren für die Verbesserung der Beschaffungsfähigkeiten und -kompetenzen im gesamten öffentlichen Dienst genutzt. Bestandteil dieses Programms sind Sensibilisierungsmaßnahmen, Kompetenzentwicklung, ein Trainee-Programm für leitende Beschaffungsmitarbeiter sowie ein Programm zur Förderung neuer Ansätze für die Verbesserung der Beschaffung, beispielsweise die Beteiligung der Sozialwirtschaft. Hierdurch werden die besonderen Leitlinien zur Steigerung der Zugänglichkeit der Prozesse im öffentlichen Beschaffungswesen für die Sozialwirtschaft ergänzt, die im Jahr 2008 herausgegeben wurden.

Unterstützung für weitere Forschung

Forschung auf dem Gebiet des sozialen Unternehmertums könnte die Unterstützung der Regierungen und öffentlichen Forschungsinstitute erhalten. Dies würde eine laufende Abschätzung der verschiedenen Bedürfnisse von Sozialunternehmen in ihren verschiedenen Organisationsformen ermöglichen sowie auch der

Möglichkeiten für ihre effektivere Integration in die Sozial- und Wirtschaftspolitik auf nationaler und subnationaler Ebene. Themen wie die Überwachung, die Messung der sozialen Auswirkungen, die Einrichtung von Plattformen für wechselseitiges Lernen für sämtliche Akteure und stichhaltige Ex-ante-Bewertungen könnten den Gegenstand der vorzunehmenden wissenschaftlichen Untersuchungen bilden.

Im Vereinigten Königreich wurde vom Rat für Wirtschafts- und Sozialforschung, dem Amt für die Zivilgesellschaft (Kabinettsamt) und dem Barrow Cadbury Trust ein Forschungszentrum für den dritten Sektor (Third Sector Research Centre) eingerichtet. Das Zentrum beschäftigt sich mit der Gewinnung von Wissen über den dritten Sektor sowie mit Möglichkeiten zur Steigerung seines Beitrags. Parallel zur Forschungstätigkeit arbeitet das Zentrum auch mit politischen Entscheidungsträgern und Vertretern aus der Praxis am Aufbau von Kompetenzen mittels der Einrichtung von Kompetenzclustern und Prozessen für den Wissensaustausch.

In Kanada wurde 2004 eine Forschungsallianz zwischen Gemeinden und Universitäten (CURA, Community-University Research Alliance) ins Leben gerufen, die mit öffentlichen Finanzmitteln unterstützt wird, die für die Sozialwirtschaft bestimmt sind. Die CURA-Partnerschaften haben die Fähigkeit für strategische Interventionen in vielen Bereichen, bei kleineren, Teile des Sektors betreffenden Einzelthemen bis hin zu themenübergreifenden politischen Verhandlungen, verstärkt. Die Forschungscluster der Sozialwirtschaft (thematisch und territorial) erfüllen eine wichtige Dokumentationsfunktion für die Analyse der Sozialwirtschaft, sowohl in konzeptioneller als auch in empirischer Hinsicht. Obwohl sie auf Zuschüssen auf Wettbewerbsbasis beruhen, gelang ihnen eine Transformation der Art der Forschung und die Verankerung neuer Lern- und Vermittlungsprozesse, da Vertreter aus der Praxis wie auch Forscher viel voneinander lernen und einander viel vermitteln können. Die Forscher und die Vertreter aus der Praxis arbeiteten zusammen an zeitnah vorliegenden, dringenden Fragestellungen sowie auch an der Entwicklung von Hilfsmitteln. CURA schuf auch wichtige Gelegenheiten zur Diskussion und Reflexion.

Die Unterstützung für diese Aktivitäten und die Sicherstellung guter Beziehungen zwischen Forschern, politischen Entscheidern und Vertretern aus der Praxis kann eine sehr positive Wirkung für Sozialunternehmen und deren Entwicklung entfalten. Auf subnationaler Ebene kann diese Zusammenarbeit auch zur Ermittlung der spezifischen Bedürfnisse der Sozialunternehmen und auch die der Gemeinden, in denen diese angesiedelt sind, beitragen.

■ SCHLUSSFOLGERUNGEN

In zunehmendem Maße stellt das soziale Unternehmertum das traditionelle Konzept einer rein auf Gewinnerzielung ausgerichteten unternehmerischen Tätigkeit in Frage. Sozialunternehmen sind weltweit im Entstehen begriffen, auch wenn es sich dabei aus statistischer Sicht noch immer um eine Nischenform unter den Unternehmen handelt. Sozialunternehmen leisten einen Beitrag dazu, Menschen, die von sozialer Ausgrenzung bedroht sind, durch Maßnahmen im Bereich der Aus- und Weiterbildung sowie der Arbeitsintegration im Arbeitsmarkt zu behalten. Sie gehen auch auf die sozialen Bedürfnisse von Gruppen ein, die für staatliche Behörden schwer erreichbar sind.

Sozialunternehmen besitzen keine Immunität gegenüber der Wirtschaftskrise, von der Europa betroffen ist. Die politischen Entscheidungsträger sollten nicht glauben, dass die durch die Sparmaßnahmen entstandenen Lücken im Dienstangebot von den Sozialunternehmen geschlossen werden können oder dass Sozialunternehmen sämtliche für die Überwindung der Krise am Arbeitsmarkt erforderliche Arbeitsplätze schaffen können.

Sozialunternehmen sind kein Allheilmittel für die augenscheinlich vorliegenden sozialen und wirtschaftlichen Herausforderungen. Sozialunternehmen können jedoch einen wichtigen Beitrag zur Bewältigung dieser Herausforderungen leisten.

Dieser Beitrag kann durch politische Maßnahmen erhöht werden, die ein Wachstum der Größe und Effizienz des Sektors begünstigen. Der Schwerpunkt dieser politischen Maßnahmen sollte auf der Herstellung günstiger Rahmenbedingungen liegen, in denen sich Sozialunternehmen entfalten können, einschließlich Maßnahmen zur Förderung des sozialen Unternehmertums und zur Verbesserung der rechtlichen und regulatorischen Rahmen, der Finanzierung, des Marktzugangs, der Dienstleistungen und Unterstützungsstrukturen für die Wirtschaftsförderung sowie der Aus- und Weiterbildung und Forschung. Wichtig ist, dass die Regierungen politikübergreifend tätig werden und dabei einen systemischen Ansatz zugrunde legen, der auf die Steigerung der Kapazität von Sozialunternehmen abzielt, effektiver zur sozialen Inklusion und zu inklusivem Wachstum beizutragen.

■ BIBLIOGRAFIE

Askoha/McKinsey & Company (2012), *Etude d'évaluation de l'impact de l'entreprenariat social* (Evaluierung der Auswirkungen des sozialen Unternehmertums) (unveröffentlicht).

Cafaggi, F., und P. Iamiceli (2009), „New Frontiers in the Legal Structure and Legislation of Social Enterprises in Europe: A Comparative Analysis“ (Neue Herausforderungen bei der Rechtsstruktur und den Rechtsvorschriften für Sozialunternehmen in Europa: eine vergleichende Analyse), in A. Noya (Hrsg.), *The Changing Boundaries of Social Enterprises* (Die Grenzen der Sozialunternehmen im Wandel), OECD, Paris.

Ciriec (2012), *The Social economy in the European Union* (Die Sozialwirtschaft in der Europäischen Union), Nr. CESE/Auftrag CES 18.106 - 2012, Europäischer Wirtschafts- und Sozialausschuss (EWSA).

Daniele, D., T. Johnson und F. Zandonai (2009), „Networks as Support structures for Social Enterprises“ (Netzwerke als Unterstützungsstrukturen für Sozialunternehmen) in A. Noya (Hrsg.), *The Changing Boundaries of Social Enterprises* (Die Grenzen der Sozialunternehmen im Wandel), OECD, Paris.

Drake, D. (2012) „2013: What's in store for crowdfunding and angel investors“ (2013: Chancen für Gruppenfinanzierung und investitionswillige Privatpersonen), *Forbes*, 12. Dezember 2012.

Leś, E., und M. Kolin (2012), „East-Central Europe“ (Ost- und Mitteleuropa), in J. A. Kerlin (Hrsg.), *Social Enterprise: A Global Comparison* (Sozialunternehmen: Ein weltweiter Vergleich), Tufts University Press, London.

MOUVES (Bewegung der Sozialunternehmer) (2012), *Le livre blanc des entrepreneurs sociaux* (Weißbuch der Sozialunternehmer). *L'efficacité économique au service de l'intérêt général* (Wirtschaftliche Effizienz im Dienst des allgemeinen Interesses), Editions Rue de l'échiquier.

Mendell, M., und R. Nogales (2009), „Social Enterprises in OECD Member Countries: What are the Financial Streams?“ (Sozialunternehmen in den Mitgliedstaaten der OECD: Wie gestalten sich die Finanzströme?), in A. Noya (Hrsg.), *The Changing Boundaries of Social Enterprises* (Die Grenzen der Sozialunternehmen im Wandel), OECD, Paris.

Mendell, M. (2010), *Improving social inclusion at the local level through the social economy: designing an enabling policy framework* (Verbesserung der sozialen Inklusion auf lokaler Ebene durch die Sozialwirtschaft: Entwicklung eines günstigen politischen Rahmens), OECD CFE/LEED, 2010/13.

Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Rat der Regionen (2011), *Initiative für soziales Unternehmertum – Schaffung eines „Ökosystems“ zur Förderung der Sozialunternehmen als Schlüsselakteure der Sozialwirtschaft und der sozialen Innovation*, Brüssel, 25.10.2011, KOM(2011) 682 endgültig.

Noya, A., und E. Clarence (Hrsg.) (2007), *The Social Economy: Building Inclusive Economies* (Die Sozialwirtschaft: Aufbau inklusiver Wirtschaftssysteme), OECD, Paris.

Nyssens, M. (2012), „Western Europe“ (Westeuropa), in J. A. Kerlin (Hrsg.), *Social Enterprise: A Global Comparison* (Sozialunternehmen: Ein weltweiter Vergleich), Tufts University Press, Hanover/London.

OECD (1999), *Social Enterprises* (Sozialunternehmen), OECD, Paris.

OECD (2010), *Entrepreneurship, SMEs and Innovation* (Unternehmertum, KMU und Innovation), OECD, Paris.

Selusi (2011), *Social Entrepreneurs as Lead Users for Service Innovation* (Sozialunternehmer als trendführende Nutzer für Dienstleistungsinnovation), März.

Social Enterprise UK (2011), *Fightback Britain* (Gegenmaßnahmen für Großbritannien), Social Enterprise UK, London.

Spear, R., et al. (2012) (unveröffentlicht), *Boosting social entrepreneurship and social enterprise creation in the Republic of Serbia* (Steigerung des sozialen Unternehmertums und der Gründung von Sozialunternehmen in der Republik Serbien), OECD, Paris.

Terjesen, Lepoutre, Justro und Bosma (2011) „Global Entrepreneurship Monitor Report on Social Entrepreneurship“ (Bericht des Global Entrepreneurship Monitor über soziales Unternehmertum).

OECD/Europäische Kommission

Kurzdossier zu sozialem unternehmertum - Unternehmerische Aktivitäten in Europa

Luxemburg: Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union

2013 — 20 S. — 21 × 29,7 cm

Europäische Kommission
ISBN 978-92-79-25427-7

Dieser Bericht enthält eine Untersuchung der Auswirkungen des sozialen Unternehmertums in Ländern der OECD. Darin gelangt man zu dem Ergebnis, dass die Arbeit mit diesen Unternehmen sowie die Förderung ihrer Entwicklung zu umfangreichen Gewinnen für die öffentlichen Haushalte führen können. Die Gründung und Führung solcher Unternehmen kann jedoch mit einer Reihe von Problemen einhergehen, da hierbei nicht nur für Probleme im Zusammenhang mit der unternehmerischen Tätigkeit, sondern auch im Hinblick auf die soziale Dimension eine Lösung gefunden werden muss. Der Bericht enthält die Schlussfolgerung, dass die Förderung politischer Maßnahmen, mit denen für Unternehmer ein günstiges Umfeld geschaffen wird, für die Verwirklichung ihres Potenzials von entscheidender Bedeutung sind.

Diese Broschüre steht online in englischer, deutscher und französischer Sprache zur Verfügung.

WO ERHALTE ICH EU-VERÖFFENTLICHUNGEN?

Kostenlose Veröffentlichungen:

- über den EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>);
- bei den Vertretungen und Delegationen der Europäischen Union. Die entsprechenden Kontaktdaten finden Sie unter <http://ec.europa.eu> oder können per Fax unter der Nummer +352 2929-42758 angefragt werden.

Kostenpflichtige Veröffentlichungen:

- über den EU Bookshop (<http://bookshop.europa.eu>).

Kostenpflichtige Abonnements (wie z. B. das *Amtsblatt der Europäischen Union* oder die *Sammlungen der Rechtsprechung des Gerichtshofes der Europäischen Union*):

- über eine Vertriebsstelle des Amtes für Veröffentlichungen der Europäischen Union (http://publications.europa.eu/others/agents/index_de.htm).

WO ERHALTE ICH OECD-VERÖFFENTLICHUNGEN?

- Die Online-Bibliothek der OECD: <http://www.oecd-ilibrary.org/>
- Im Online-Bookshop der OECD: <http://www.oecdbookshop.org/>

Dieses Kurzdossier wurde mit finanzieller Unterstützung der Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Integration der Europäischen Kommission von der Abteilung für lokale Wirtschafts- und Beschäftigungsentwicklung (LEED) der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) erstellt.

