

# Analyse der Sozialfirmen und der staatlichen Politik in Europa<sup>1</sup>

Marthe Nyssens<sup>2</sup>, Jacques Defourny, Laurent Gardin, Jean-Louis Laville

März 2012

In diesem Artikel werden die Besonderheiten der Sozialfirmen in Europa<sup>3</sup> und ihre Beziehungen zur staatlichen Politik untersucht. Ziel der Sozialfirmen ist die Wiedereingliederung von benachteiligten Personen in die Arbeitswelt dank einer produktiven Tätigkeit. Der Artikel ist in vier Teile gegliedert: Zunächst werden die verschiedenen Sozialfirmenkonzepte, ihre Ursprünge in Amerika und in Europa und ihre Besonderheiten gemäss der Definition des europäischen Forschungsnetzwerks EMES<sup>4</sup> erläutert. Teil 2 befasst sich genauer mit dem Entstehen der *Sozialfirmen* und mit ihren unterschiedlich aufgefassten Integrationszielen. In einem dritten Teil wird anhand europäischer Daten die sozialwirtschaftliche Dynamik der Sozialfirmen unter dem Gesichtspunkt ihres wirtschaftlichen Gleichgewichts, der vielfältigen Zielsetzungen und beteiligten Interessengruppen und ihrer Beziehungen zur staatlichen Politik untersucht. Abschliessend werden drei Stossrichtungen einer künftigen Ausrichtung der Sozialfirmen und die Ausgestaltung der staatlichen Politik für die einzelnen Szenarien aufgezeigt.

## 1. Das Konzept der Sozialfirma

Anfangs der 1990er-Jahre waren Sozialfirmen noch weitgehend unbekannt, in den letzten zwanzig Jahren hat das Konzept vor allem in Amerika und in Europa stark an Bedeutung gewonnen. Dasselbe gilt für die scheinbar sehr ähnlichen Konzepte des sozialen Unternehmers bzw. der sozialen Unternehmerin und des sozialen Unternehmertums.

### US-amerikanische Ansätze

In den USA ist das Konzept der Sozialfirma in den frühen 1990er-Jahren aufgekommen. Ein Meilenstein dieser Zeit war die von der Harvard Business School lancierte „Social Enterprise Initiative“ (Sozialfirmen-Initiative). Später haben auch andere grosse Universitäten (Columbia, Berkeley, Duke, Yale, New York usw.) und mehrere Stiftungen Ausbildungs- und Unterstützungsprogramme für Sozialfirmen und soziale Unternehmerinnen und Unternehmer eingeführt.

---

<sup>1</sup> Dieser Artikel beruht auf Nyssens M. (Ed.), (2006), *Social Enterprise - At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*, London and New York, Routledge und auf einer aktualisierten französischen Version dieser auf europäischer Ebene geführten Arbeiten. Gardin L., Laville J.L., Nyssens M., (2012), *Entreprise sociale et insertion*, Paris, DDB. Ausführliche Erläuterungen zu den in diesem Artikel erörterten Kerngedanken sind in diesen beiden Berichten zu finden.

<sup>2</sup> CIRTES, UClouvain, EMES, marthe.nyssens@uclouvain.be

<sup>3</sup> Work Integration Social Enterprise und die Abkürzung WISE sind in englischen Texten heute häufig gebrauchte Begriffe.

<sup>4</sup> EMES ist ein Netzwerk von universitären Forschungszentren und einzelnen Forscherinnen und Forschern mit dem Ziel, einen Datenbestand aus theoretischen und empirischen Erkenntnissen über die Sozialwirtschaft, die Solidarwirtschaft und das soziale Unternehmertum aufzubauen. Das Netzwerk untersucht den dritten Sektor unter dem Gesichtspunkt der betroffenen Disziplinen und der angewandten Methoden. ([www.emes.net](http://www.emes.net))

In Anlehnung an Dees und Anderson (2006) sollte jedoch zwischen zwei amerikanischen Ansätzen unterschieden werden: dem Ansatz der marktorientierten Ressourcen und dem der Sozialinnovation (Defourny, Nyssens, 2010).

- In den ersten Arbeiten, die sich mit dem Ansatz der marktorientierten Ressourcen beschäftigten, deckte der Begriff der Sozialfirma wirtschaftliche Geschäftstätigkeiten ab, die von privaten, gemeinnützigen Organisationen im Rahmen ihrer Sozialaufgaben erbracht werden (Skloot, 1987; Young und Salamon, 2002). Die Sozialfirma wurde als innovative Antwort auf die Finanzierungsprobleme der betroffenen Organisationen verstanden. Diese stiessen beim Sammeln von Privatspenden oder bei der Suche nach finanzieller Unterstützung durch die öffentliche Hand und Stiftungen immer häufiger an ihre Grenzen (Kerlin, 2006).

Später wurde das Konzept der Sozialfirma auf eine grosse Bandbreite von gewinnorientierten und auch gemeinnützigen Organisationen ausgeweitet, die eine Geschäftstätigkeit mit sozialer Zielsetzung erbringen (Austin et al., 2006). Dabei lag der Schwerpunkt nicht mehr nur auf der Bedeutung der marktorientierten Ressourcen, sondern auch auf privatwirtschaftlichen Managementmethoden (Emerson, Twersky, 1996). Die von traditionellen Handelsfirmen entwickelten Strategien der „unternehmerischen Verantwortung“ (Corporate Social Responsibility, CSR), die von vielen Business Schools bereitwillig als soziales Unternehmertum bezeichnet wurden, konnten die unterschiedlichsten Formen annehmen wie beispielsweise Sponsoring, Mäzenatentum oder innovativere Initiativen.

Das von Yunus (2010) geprägte Konzept des „Social business“ lässt sich ebenfalls in diese späteren Ansätze einordnen. Darunter sind Unternehmen zu verstehen, die unabhängig von ihrer Rechtsform sämtliche Kosten durch Einnahmen aus Geschäftstätigkeiten decken müssen. Das Konzept wurde hauptsächlich zur Anerkennung eines Geschäftsmodells entwickelt, das sich auf die Produktion bzw. die Erbringung von Gütern oder Dienstleistungen für eine (sehr) schwach bemittelte Kundschaft konzentriert und vor allem in den südlichen Ländern für einige Grossunternehmen ein neues, häufig als „Bottom of the Pyramid“ bezeichnetes Marktsegment darstellt. Bei Social Businesses handelt es sich meist um Unternehmen im Besitz von Anlegern, wobei diese zumindest nach der Definition von Yunus keine Dividenden erhalten, sondern die Gewinne vollumfänglich in das Unternehmen und dessen Sozialzweck reinvestieren<sup>5</sup>.

- Der zweite Ansatz räumt der Sozialinnovation einen zentralen Stellenwert ein. Im Mittelpunkt stehen das Profil der Sozialfirma, ihre Kreativität, Dynamik und Leadership, die es ermöglichen, neue Lösungen zur Erfüllung sozialer Bedürfnisse umzusetzen. Die von Dees (1998, S. 4) vorgeschlagene Definition des sozialen Unternehmertums steht sinnbildlich für diesen Ansatz:

„Durch die Fortsetzung sozialer Wertschöpfung und die Nutzung neuer Möglichkeiten zur Unterstützung dieser Aufgabe führt der soziale Unternehmer einen sozialen Wandel herbei. Er ist Teil eines fortlaufenden Innovations- und Lernprozesses, experimentierfreudig, im Prinzip nicht durch finanzielle Erwägungen eingeschränkt und beweist ein hohes Mass an Engagement für seine Aufgabe und dessen soziale Wirkung.“<sup>6</sup>

Bei diesem Ansatz stehen weniger die Art der mobilisierten Ressourcen als die systemische Innovation und das Ausmass der sozialen oder gesellschaftlichen Wirkung im Vordergrund.

---

<sup>5</sup> „A social business is a non-loss, non-dividend company designed to address a social objective“ (<http://www.muhammadyunus.org/Social-Business/seven-principles-of-social-business/>). Das am häufigsten genannte Beispiel für dieses Konzept ist das Unternehmen Grameen Danone, das für die mangelernährte Bevölkerung in Bangladesch besonders nahrhafte Joghurts produziert und vertreibt.

<sup>6</sup> Übersetzung der Autoren

Die Organisation Ashoka hat diesbezüglich eine Vorreiterrolle gespielt. Sie fördert seit den 1980er-Jahren unter diese Kategorie fallende Unternehmerinnen und Unternehmer, obwohl sie sich erst später als „Social Entrepreneur“ bezeichnet hat. Heute werden Social Entrepreneurs häufig als moderne Helden dargestellt (Bornstein, 2004).

In einigen amerikanischen Arbeiten (Emerson, 2006) wird auf die Notwendigkeit hingewiesen, die verschiedenen Ansätze in einer gemeinsamen Definition des sozialen Unternehmertums zusammenzuführen, die folgende Kernkriterien einschliesst: soziale Zielsetzungen, Sozialinnovation, Einsatz von Einkünften aus Geschäftstätigkeiten und Anwendung von Managementmethoden, wobei diese Kriterien unabhängig davon gelten, ob es sich um ein gewinnorientiertes oder gemeinnütziges, ein privat- oder ein öffentlich-rechtliches Unternehmen handelt. Die Autoren dieser Arbeiten betonen zudem die doppelte oder dreifache Rendite (double or triple bottom line) sowie den gemischten oder hybriden Mehrwert (blended value), der von diesen Unternehmen in den eng miteinander verknüpften wirtschaftlichen und sozialen Bereichen geschaffen wird (Savitz, 2006).

### **Europäische Ansätze**

In Europa ging der grösste Impuls auf institutioneller Ebene zunächst von Italien aus. 1991 verabschiedete das Parlament ein Gesetz, das Genossenschaften, die nicht die Gewinnmaximierung der Teilhaberinnen und Teilhaber, sondern „das allgemeine Interesse der Gemeinschaft an der menschlichen Förderung und der sozialen Integration der Bürgerinnen und Bürger“ zum Ziel haben, den Sonderstatus einer „Sozialgenossenschaft“ verleiht. Erreicht wird dieses Ziel über: a) die Erbringung von Dienstleistungen im Sozial-, Gesundheits- und Bildungsbereich; b) die Ausübung landwirtschaftlicher, industrieller, kommerzieller oder dienstleistungserischer Tätigkeiten zur beruflichen Integration benachteiligter Personen. Die Sozialgenossenschaften lassen sich demzufolge in zwei Arten gliedern: Diejenigen vom Typ A sind auf Dienstleistungen im Sozial-, Gesundheits- und Bildungsbereich spezialisiert und mit Arbeitsgenossenschaften vergleichbar, diejenigen vom Typ B sind im Bereich der Integration durch Arbeit anzusiedeln. Damit sich Sozialgenossenschaften vom Typ B auch als solche bezeichnen dürfen, müssen mindestens 30 Prozent der Beschäftigten einer vom Staat definierten geschützten Kategorie angehören (Drogenabhängige, Alkoholiker/-innen, Haftentlassene, Menschen mit Behinderungen, psychisch Kranke, Minderjährige aus schwierigen Verhältnissen usw.).

Infolge der Einführung der Sozialgenossenschaft als Rechtsform in Italien haben sich diese Organisationen vor allem deshalb auf eindruckliche Weise weiterentwickelt, weil sie Bedürfnisse erfüllen, die vom Markt oder vom Staat nicht oder nur ungenügend abgedeckt werden. In Europa wurden in den letzten zwanzig Jahren mehrere neue Gesetze verabschiedet: Elf Länder haben rechtliche Rahmenbedingungen oder Rechtsformen geschaffen, um Unternehmen, die ihre Wirtschaftstätigkeiten mit sozialer Zielsetzung verbinden, anzuerkennen (Roelants, 2009). Einige dieser Rechtsformen entsprechen dem Genossenschaftsmodell, wie die kollektiven Interessengenossenschaften (2001) in Frankreich oder die Sozialgenossenschaften (2006) in Polen, andere wiederum beziehen sich nicht explizit auf das Genossenschaftsmodell, lehnen sich aber daran an. In Belgien zum Beispiel besteht seit 1995 die Möglichkeit, als „Gesellschaft mit sozialer Zielsetzung“ anerkannt zu werden und in Grossbritannien wurde 2004 die Kategorie der „Community interest company“ gesetzlich verankert. Das Gesetz wurde im Rahmen der britischen Politik eingeführt, die 2002 eine „Koalition für Sozialfirmen“ (Social Enterprise Coalition) geschaffen und eine Fachstelle für Sozialfirmen (Social Enterprise Unit) eingerichtet hat mit dem Ziel, Sozialfirmen bekannter zu machen und im ganzen Land zu fördern.

Aus der Feststellung heraus, dass in verschiedenen Ländern analoge Entwicklungen im Gang waren, gründeten Forscherinnen und Forscher im Jahr 1996 sämtlicher damals 15 EU-Mitgliedstaaten ein europäisches Netzwerk, um das „Aufkommen der Sozialfirmen“ in Europa zu untersuchen. „EMES“ (ein Akronym der französischen Bezeichnung des Forschungsthemas „*émergence des entreprises sociales*“) arbeitete einen gemeinsamen Ansatz für das Konzept der Sozialfirma aus. Trotzdem bestehen auch heute noch verschiedene Konzepte nebeneinander, die in den europäischen Debatten ineinanderfließen. Neben dem EMES-Ansatz haben seit der Mitte der Jahre 2000 Vertreterinnen und Vertreter verschiedener Handelslehren, darunter Mair und Marti (2006, S. 36-41), Nicholls (2006), Mair, Robinson und Hockerts (2006), das in Nordamerika einige Jahre zuvor definierte Konzept des sozialen Unternehmertums aufgegriffen und teilweise angepasst. Nicholls (2006) zum Beispiel empfiehlt ein Kontinuum des sozialen Unternehmertums vom „freiwilligem Aktivismus“ (voluntary activism), der ausschliesslich auf Spenden und Freiwilligenarbeit gründet, bis zur „unternehmerischen Sozialinnovation“ (coporate social innovation), die in Risikoinvestitionen einer kapitalistischen Privatgesellschaft für einen sozialen Endzweck besteht. Zwischen den beiden Extremen siedelt er verschiedene gemeinnützige Organisationsarten an. Diese reichen von vollumfänglich subventionsfinanzierten bis hin zu vollständig selbstfinanzierten Unternehmen. Gemäss Nicholls verdienen nur letztere die Bezeichnung „Sozialfirma“. In diesem Punkt stimmt er mit der in den USA vorherrschenden, stark vom Ansatz der marktorientierten Ressourcen geprägten Tendenz überein.

### ***Der EMES-Ansatz***

In Europa wurden die ersten theoretischen und empirischen Grundlagen für die Konzeptualisierung der Sozialfirma durch die EMES-Arbeiten gelegt. Der EMES-Ansatz ist aus einem langen Zusammenwirken verschiedener Disziplinen (Wirtschaft, Soziologie, Politikwissenschaft und Management) und verschiedener nationaler Traditionen und Sensibilitäten innerhalb der Europäischen Union entstanden und verdient deshalb besondere Beachtung.

Das EMES-Netzwerk hat einen „Idealtypus“ (im Weberschen Sinne) definiert, d.h. ein abstraktes Modell, das die wichtigsten Merkmale des neuen Unternehmertums im dritten Sektor zusammenfasst (vgl. Kasten).

### **Kasten: verschiedene Konzepte zur Identifikation der Dynamik im dritten Sektor**

Sozialfirmen haben ihren Ursprung eindeutig in den verschiedenen Ansätzen, die seit den 1970er-Jahren auf das Bestehen eines echten „dritten Wirtschaftssektors“ in Abgrenzung zum kapitalistischen Privatsektor und dem öffentlichen Sektor hinweisen. Die neuen Sozialfirmenkonzepte und das damit verbundene Analysepotenzial ersetzen die Konzepte der Sozialwirtschaft, der Solidarwirtschaft oder des dritten Sektors nicht, sondern sind als Ergänzung zu den bestehenden Ansätzen zu verstehen und verdeutlichen besondere Dynamiken innerhalb des dritten Sektors und manchmal auch darüber hinaus.

Auf internationaler Ebene ist der amerikanische Ansatz des „Non-profit sector“ am stärksten verbreitet. Er beschränkt sich aber im Wesentlichen auf Vereine und Stiftungen. Genossenschaftliche Initiativen, die weitgehend auf den gleichen Werten aufbauen und häufig in der Vereinstätigkeit des 19. Jahrhunderts gründen, werden dabei nicht berücksichtigt. Dies erklärt auch weitgehend, weshalb in Europa neue Ansätze entwickelt wurden, insbesondere die Sozialwirtschaft und später auch die Solidarwirtschaft.

### *Die Sozialwirtschaft: Organisationen, Werte und Regeln*

Für die Sozialwirtschaft gibt es keine allgemeingültige Definition, sie beinhaltet aber schwerpunktmässig fast immer zwei Aspekte. Zum einen bezeichnet sie nicht kapitalistische Privatorganisationen, die durch ihre Rechtsform oder besondere Regelungen die Hauptbestandteile der Sozialwirtschaft bilden. Es sind dies Genossenschaften, Vereine, Solidargesellschaften und immer häufiger auch Stiftungen. Zum anderen verweist die Sozialwirtschaft mit Nachdruck auf Grundsätze oder Werte, an denen sich die Organisationen orientieren sollen: Dienstleistungserbringung und nicht Finanzertrag als Ziel, autonome Verwaltung und demokratische Beteiligung der Mitglieder.

In der ersten offiziellen Anerkennung der Sozialwirtschaft in Frankreich umfasste der Begriff „Genossenschaften, Solidargesellschaften und Vereine mit ähnlichen Produktionstätigkeiten“. Es wurden also zunächst nur Verbände berücksichtigt, die Ausstattungen oder Infrastrukturen für Dienstleistungen verwalteten. Später wurde die Definition der Sozialwirtschaft weiter gefasst und auf so viele Verbände ausgeweitet, dass sie zum Wirtschaftssektor mit dem grössten Stellenbestand anwuchs.

### *Die Solidarwirtschaft: die Wirtschaft wieder in die Gesellschaft einbetten*

Kurz zusammengefasst lässt sich die Solidarwirtschaft als Gesamtheit der wirtschaftlichen Tätigkeiten definieren, die dem Willen zum demokratischen Handeln unterliegen und bei denen die sozialen und auf Solidarität ausgerichteten Beziehungen dem Einzelinteresse oder dem materiellen Gewinn übergeordnet sind (Laville 2005, S. 253-259). Solidarwirtschaftliche Tätigkeiten werden somit nicht über ihre Rechtsform definiert, sondern über wirtschaftliche und politische Aspekte, die ihre Besonderheit ausmachen.

Wirtschaftlich sind dabei die Reziprozität und das gegenseitige Engagement der Begründerinnen und Begründer der Initiative von Bedeutung («gegenseitiger Impuls»). Die Tätigkeiten werden durch eine „Hybridisierung“ der verschiedenen Ressourcen konsolidiert. Dabei werden die ursprünglichen, auf Gegenseitigkeit beruhenden Ressourcen (z.B. durch Freiwilligenarbeit entstanden) durch eine öffentliche, nicht marktorientierte Umverteilung und durch Marktressourcen abgelöst. Die Solidarwirtschaft misst der Kombination der verschiedenen Ressourcen und Wirtschaftslogiken einen hohen Stellenwert bei und richtet sich gegen die wachsende Vorherrschaft der marktorientierten Logik.

Politisch äussert sich die Solidarwirtschaft durch den „Aufbau öffentlicher Räume, die Gespräche zwischen den Beteiligten über die sozialen Anliegen und die Zielsetzungen zulassen“. Unabhängig davon, ob sie die Form des Protests oder der Zusammenarbeit mit der öffentlichen Hand wählen, den Vertretern der Solidarwirtschaft geht es ausdrücklich darum, sich den grossen gesellschaftlichen Herausforderungen zu stellen und die demokratische Debatte neu zu beleben. Eine der grössten Herausforderungen besteht dabei im Erhalt autonomer öffentlicher Räume, die anders sind als die von den Instanzen der öffentlichen Politik eingerichteten und geregelt Räume, diese aber gleichzeitig ergänzen.

Ein „Idealtypus“ kann die Organisationen wie mit einem Kompass zueinander in Beziehung setzen und in Kategorien gliedern, eventuell auch Grenzen ziehen, um die Aspekte genauer zu untersuchen oder bekannter und damit anerkannt zu machen. Die Forscherinnen und Forscher haben häufige Indikatoren bestimmt, anhand derer sich Sozialfirmen erkennen lassen und die gleichzeitig die interne Dynamik älterer Organisationen verbessern können.

Eine Organisation muss nicht alle Bedingungen erfüllen, um als Sozialfirma gemäss EMES zu gelten. Die Kriterien sind nicht normativ und in den meisten untersuchten Sozialfirmen auch nicht gesamthaft anzutreffen. Die Indikatoren lassen sich in zwei Kategorien gliedern: Die erste umfasst vier wirtschaftliche und die zweite fünf soziale Indikatoren. Für Vergleiche

drängt sich jedoch mehr und mehr eine Unterscheidung in drei Kategorien auf. Damit kann deutlich gemacht werden, dass sich einige Indikatoren vor allem auf spezifische Führungsstrukturen der idealtypischen Sozialfirma gemäss EMES beziehen. Anhand dieser neun Indikatoren lassen sich wiederkehrende Merkmale sozial- und solidarwirtschaftlicher Organisationen erkennen. Zur Hervorhebung neuer Formen unternehmerischer Dynamik werden sie hier ergänzt oder verfeinert. (Borzaga, Defourny, 2001, 16-18).

#### *Indikatoren für wirtschaftliche Projekte*

- stetige Produktion bzw. Erbringung von Gütern und/oder Dienstleistungen
- signifikantes wirtschaftliches Risiko
- Mindestberufstätigkeit

#### *Indikatoren für soziale Ziele*

- ausdrücklich gemeinnütziges Ziel
- Bürgerinitiative
- limitierte Gewinnverteilung

#### *Indikatoren für partizipative Verwaltung*

- hoher Grad an Autonomie
- nicht auf Kapitalbesitz gründende Entscheidungsprozesse
- partizipative Dynamik, an der mehrere von der Tätigkeit betroffene Parteien beteiligt sind

## **2. Sozialfirmen**

Sozialfirmen sind in den unterschiedlichsten Bereichen tätig. Dies können Dienstleistungen für Personen, fairer Handel, solidarische Finanzierung, erneuerbare Energien, Integration durch Arbeit und andere Tätigkeitsfelder sein. Ziel der Sozialfirmen ist die Eingliederung benachteiligter Personen und Gruppen in den Arbeitsmarkt durch wirtschaftliche Aktivitäten. In vielen europäischen Ländern gehört die Integration durch Arbeit zu den am stärksten ausgebauten Bereichen der Sozialfirmen.

In der Europäischen Union wurden die ersten Sozialfirmeninitiativen gegen Ende der 1970er-Jahre ohne jegliche öffentliche Unterstützung lanciert. Die meisten dieser Sozialfirmen wurden von Akteuren der Zivilgesellschaft aus Sozialarbeit, Vereinen oder Genossenschaften gegründet. Sozial Tätige konnten sich auf keine angemessenen politischen Massnahmen stützen, um gegen das Problem der anhaltenden Arbeitslosigkeit anzugehen. Als Reaktion darauf entstanden Initiativen, die die Grenzen der öffentlichen Intervention gegenüber den vom Arbeitsmarkt ausgeschlossenen Personen (Langzeitarbeitslose, niedrigqualifizierte Arbeitskräfte oder Personen mit sozialen Problemen) aufzeigten. Diese Sozialfirmen wurden meistens aus Protest oder in einem Autonomiebestreben gegenüber den Behörden gegründet und trugen dadurch zu neuen Ansätzen der öffentlichen Massnahmen zur Bekämpfung der Ausgrenzung bei.

Diese Initiativen sollten ausgegrenzten Personen Unterstützung bieten. Sie wurden aus einem gemeinnützigen oder sozialen Zweck gegründet und sollten den am stärksten benachteiligten Menschen durch neue Mechanismen den Zugang zum Arbeitsmarkt wieder ermöglichen. In Ländern mit starker Genossenschaftstradition gingen – getragen von einer Dynamik der gegenseitigen Hilfe – auch Initiativen von Arbeitskräften und Ausgegrenzten selbst aus. In einigen Fällen standen die Gründerinnen und Gründer der Sozialfirmen vermutlich aufgrund

bereits bestehender enger Verbindungen zwischen den Vereinen und dem öffentlichen Sektor (wie zum Beispiel in Deutschland oder Dänemark) in direktem Kontakt mit öffentlichen Stellen. Es gab auch Länder, in denen solche Initiativen von verschiedenen Interessengruppen auf die Beine gestellt wurden. In Frankreich wurden die Sozialfirmen und Vermittlungsstellen von Gruppen aus Sozialarbeitenden und in Vereinen tätigen Aktivistinnen und Aktivisten gegründet, wobei die integrationsorientierten Unternehmen eher auf einer Dynamik der gegenseitigen Hilfe und die Quartiervereine auf Partnerschaften zwischen Einwohnerinnen und Einwohnern und lokalen öffentlichen Stellen beruhten.

Seit den 1980er-Jahren wurden in den Ländern viele „aktive“ Arbeitsmarktmaßnahmen entwickelt. Angesichts der anhaltend hohen Arbeitslosigkeit führten die Behörden neben den sogenannten „passiven“, einkommenssichernden Massnahmen für Erwerbslose auch Massnahmen ein, mit denen Arbeitslose mithilfe von Begleit- und Beratungsprogrammen, Berufsausbildungen, subventionierten Beschäftigungen oder Programmen zum Abbau der Arbeitslosigkeit beruflich wieder eingegliedert werden sollen. Letztere bestehen meist in der Finanzierung von Stellen mit gesellschaftlichem Nutzen für Arbeitlose im öffentlichen Bereich oder in Verbänden.

In diesem Kontext entstand eine zweite Generation von Sozialfirmen. Diese arbeiteten mit den Behörden zusammen und sind in vielen Ländern auch anerkannt und durch gesetzliche Bestimmungen abgesichert.

Dabei sind zwei Richtungen zu unterscheiden: Die Anerkennung kann die Form von öffentlichen Sonderbestimmungen zur Subventionierung von Sozialfirmen auf nationaler (Finnland, Frankreich, Irland, Polen, Portugal, Spanien) oder regionaler (Belgien, Italien, Spanien) Ebene annehmen oder sich in weiter gefassten Rechtsformen äussern, die Unternehmen die Möglichkeit einräumen, ein soziales Ziel zu verfolgen (vgl. Kapitel 1). Die beiden Richtungen schliessen einander nicht aus. In bestimmten Fällen muss ein Unternehmen die Rechtsform eines Unternehmens mit Sozialzweck annehmen, damit es als Sozialfirma anerkannt wird und Anspruch auf die entsprechenden Zuschüsse hat. Dies ist zum Beispiel bei den Sozialfirmen im wallonischen Teil Belgiens der Fall.

In der Europäischen Union wurden 44 Kategorien solcher Initiativen erfasst.<sup>7</sup> Sie können anhand verschiedener Kriterien in Bezug auf die Integrationsart der Arbeitnehmenden in vier Hauptgruppen gegliedert werden:

- Die erste Gruppe umfasst Sozialfirmen, die eine berufliche Eingliederung mit anhaltender finanzieller Unterstützung anbieten. Zu dieser Gruppe zählen hauptsächlich die ältesten Formen der Sozialfirmen, d.h. Einrichtungen für Menschen mit Behinderungen. Solche Organisationen gibt es in den meisten Ländern. Sie überbrücken die Diskrepanz zwischen der vom „klassischen“ Arbeitsmarkt geforderten Produktivität und den Fähigkeiten behinderter Menschen. Heute bieten diese mehrheitlich anerkannten und von der öffentlichen Hand unterstützten Organisationen unbefristete Arbeitsverträge an. Zu dieser ersten Gruppe gehören die geschützten Stellen in Irland, Dänemark und Portugal, die geschützten Werkstätten in Belgien und der Schweiz und das Samhall-Netzwerk für geschützte Werkstätten in Schweden. Auch die finnischen Arbeitszentren und die sozialen Werkstätten in Belgien gehören zu dieser Kategorie. Diese beiden Arten von Sozialfirmen sind praktisch die einzigen Organisationen in

---

<sup>7</sup> Eine erste Identifikation war dank dem in Zusammenarbeit mit den europäischen Verbänden CECOP und ENSIE geführten Projekt ELEXIES möglich. Dabei wurden die wichtigsten Merkmale – Rechtsrahmen, Organisationsformen zur Unterstützung und Finanzierung, Zielgruppe, Art der Berufsausbildung usw. – der Sozialfirmen in 12 EU-Mitgliedstaaten erfasst und beschrieben. Diese Arbeit wurde durch das Projekt PERSE und UNDP-EMES ergänzt. Das Inventar wurde bereits veröffentlicht (Davister et al, 2004). und von Gardin, Laville, Nyssens, 2012 für Belgien, Frankreich, Quebec und die Schweiz aktualisiert.

Europa, die geschützte Stellen für sozial benachteiligte Personen ohne psychische oder körperliche Behinderung anbieten.

- Eine zweite Gruppe bilden die Sozialfirmen, die vom Arbeitsmarkt ausgeschlossenen Personen selbstfinanzierte und somit mittelfristig wirtschaftlich tragfähige Langzeitstellen anbieten. In einer ersten Phase können sie Zuschüsse von der öffentlichen Hand erhalten, um das Produktivitätsdefizit der Zielgruppe auszugleichen. Diese Subventionen sind zeitlich begrenzt und nehmen laufend ab. Nach der Phase der öffentlichen Unterstützung müssen die Sozialfirmen ihre Arbeitnehmenden mit eigenen, überwiegend durch Geschäftstätigkeiten erwirtschafteten Mitteln bezahlen. Zu diesen Initiativen zählen insbesondere die Gemeinschaftsbetriebe und die Sozialfirmen in Grossbritannien sowie bestimmte Genossenschaftsarten in Deutschland. In diesen Unternehmen ist die Rentabilitätsforderung grundsätzlich stärker als in den anderen ESI-Typen.
- Eine dritte wichtige Gruppe wird von den Sozialfirmen gebildet, die eine (Re-)Sozialisierung durch eine produktive Tätigkeit anstreben. Als Beispiel können hier die „Centres d'adaptation à la vie active“ in Frankreich, die geschützten Beschäftigungszentren in Spanien und die Sozialgenossenschaften in Schweden genannt werden. Diese Sozialfirmen richten sich an besonders benachteiligte Arbeitnehmende, die eine „semi-informelle“ Tätigkeit ausüben, d.h. keinen wirklichen Beschäftigtenstatus oder Arbeitsvertrag, sondern einen geschützten Status haben. Als Gegenleistung für ihre Arbeit erhalten sie zum Beispiel oft Kost und Logis. Freiwilligenarbeit spielt in diesen Sozialfirmen eine relativ grosse Rolle, und die Finanzierung durch marktorientierte Tätigkeiten ist begrenzt.
- Die vierte und quantitativ wichtigste Gruppe in Europa umfasst Sozialfirmen, die es den Betroffenen ermöglichen, Arbeitserfahrungen (durch eine Übergangsbeschäftigung) zu sammeln oder begleitend zur Arbeit eine Ausbildung zu machen (Praktika). Obwohl diese Unternehmen das gleiche Ziel verfolgen, nämlich den betroffenen Arbeitnehmenden zu helfen, eine Stelle auf dem „klassischen“ Arbeitsmarkt zu finden, können sie sich in Bezug auf ihre Vorgehensweise stark voneinander unterscheiden. Die belgischen arbeitsorientierten Ausbildungsunternehmen zum Beispiel vermitteln qualifizierende Ausbildungen in Form von Praktika, während die französischen Integrationsunternehmen echte, auf ein Jahr befristete Stellen anbieten. Diese Vielfalt kommt auch bei der Mobilisierung der Ressourcen zum Ausdruck. Einige Sozialfirmen sind fast vollständig subventioniert, andere wiederum beziehen praktisch keine finanzielle Unterstützung durch die öffentliche Hand. Auch die Bedeutung der Freiwilligenarbeit variiert stark. Die meisten Arbeits- oder Praktikumsverträge sind befristet.

Ebenfalls in diese Gruppe einzuordnen sind die finnischen Arbeitsgenossenschaften, die Integrationsunternehmen für Temporärarbeit in Frankreich, die Organisationen des zweiten Arbeitsmarktes in Grossbritannien und die lokalen Gemeinschaftsunternehmen in Dänemark, die Ausbildungspraktika und temporäre Stellen zur Wiedereingliederung anbieten. Weiter gehören dazu die als Brückenangebote konzipierten Betriebe in der Schweiz für Sozialhilfebezüglerinnen und -bezügler oder erwerbsfähige Arbeitslose, die gemäss Arbeitslosenversicherungsgesetz Anspruch auf unterstützende Massnahmen haben.

Einige Sozialfirmen lassen sich nur schwer einer dieser vier Hauptgruppen zuordnen, da sie mehrere Arten der Integration gleichzeitig umsetzen. Sozialgenossenschaften vom Typ B in Italien, Quartiervereine in Frankreich, Integrationsunternehmen in Wallonien und Eingliederungsstätten in der Schweiz verfolgen unterschiedliche Integrationsziele für sehr unterschiedliche Zielgruppen.



### 3. Die sozioökonomische Dynamik der Sozialfirmen

Wenn überhaupt empirische Daten zu diesen Sozialfirmen in den Ländern der Europäischen Union verfügbar sind, dann beschränken sich diese auf quantitative Basisinformationen (Anzahl Firmen und Arbeitnehmende). Über ihre Funktionsweise, die Art, wie sie produktive Ressourcen mobilisieren und kombinieren, ihren Führungsform und die Qualität der angebotenen Stellen ist sehr wenig bekannt.

Das EMES-Netzwerk hat deshalb beschlossen, dieses Tätigkeitsfeld durch das Prisma der Sozialfirma zu untersuchen. Verschiedene theoretische Ansätze in Bezug auf die Mobilisierung der Ressourcen, die Führungsstrukturen und den Mitaufbau von öffentlichen Politiken haben im Rahmen des Projekts PERSE<sup>8</sup> Arbeitshypothesen geliefert, mit denen der Bereich der Sozialfirmen vertieft analysiert werden konnte.

Dabei wurden schwerpunktmässig drei Theorien bevorzugt:

(1) Ein erster theoretischer Schwerpunkt betrifft die Art der von den Sozialfirmen mobilisierten Ressourcen, d.h. eine Kombination aus marktorientierten und nicht marktorientierten Ressourcen für die Erfüllung ihrer Aufgabe. Sie verkaufen Güter und Dienstleistungen auf dem Markt. Meist erhalten sie zur Erfüllung ihrer Aufgabe, benachteiligte Arbeitskräfte einzugliedern, Beiträge der öffentlichen Hand, die aus der Umverteilung hervorgehen, und können zudem auf freiwillige, auf Reziprozitätsbeziehungen aufbauende Ressourcen zurückgreifen. Im Sinne von Polanyi (1944) und seines „substantivistischen Ansatzes“ der Wirtschaft – in seiner extensiven Auffassung der Wirtschaft sind alle Aktionen wirtschaftlich, die von der Interaktion oder Abhängigkeit zwischen der Person, ihren Mitmenschen und der Natur abgeleitet werden können – wird hier davon ausgegangen, dass die Sozialfirmen die wirtschaftlichen Grundsätze des Marktes, der Umverteilung und der Reziprozität miteinander kombinieren. Es wird die Hypothese aufgestellt, dass die Reziprozität, „die eine angemessene Antwort und keine mathematische Gleichheit voraussetzt“ (Polanyi, 1983, S. 71-72), für die Formulierung der verschiedenen Wirtschaftsgrundsätze zentral ist, auch wenn sie in den Wirtschaftsanalysen aufgrund ihrer Zugehörigkeit zur nicht-monetären Wirtschaft häufig vernachlässigt wird.

(2) Ein zweiter Schwerpunkt betrifft die Analyse der meist komplexen Kombination der von den Sozialfirmen verfolgten Ziele: soziale Ziele, die in Zusammenhang mit der besonderen gemeinnützigen Aufgabe dieser Unternehmen stehen, wirtschaftliche Ziele, die auf ihr unternehmerisches Wesen zurückzuführen sind, und politische Ziele, da die Sozialfirmen in der Regel im Bereich der Sozial- und Solidarwirtschaft angesiedelt sind, der definitionsgemäss immer auch eine politische Dimension hat. Angesichts der vielfältigen Zielsetzungen der Sozialfirmen wurde die Hypothese aufgestellt, dass die Beteiligung möglichst vieler Betroffener an den Eigentumsverhältnissen, in der Fachliteratur auch „Unternehmen mit multiplen Teilnehmenden“ (Bachiega, Borzaga, 2001, S. 273-295) genannt, eine wirksame Lösung für die Umsetzung der Aufgaben darstellen kann. Durch die Vertretung der verschiedenen Interessengruppen im Verwaltungsrat könnten die einzelnen Unternehmensziele dank der unterschiedlichen Sensibilitäten der Beteiligten miteinander verbunden werden.

(3) Der dritte theoretische Schwerpunkt betrifft die Institutionalisierungsdynamik der Sozialfirmen. Die Sozialfirmen sind in einen politischen Kontext eingebettet. Dieser baut auf den komplexen Wechselbeziehungen zwischen den Vertreterinnen und Vertretern der Sozialfirmen einerseits und den Behörden andererseits auf. Wir vertreten die These, dass die

---

<sup>8</sup> Nyssens 2006 für die englische Version, Gardin, Laville, Nyssens, 2012 für die aktualisierte französische Version

Institutionalisierungsdynamik zwar zur Entwicklung einer innovativen öffentlichen Politik führen kann, aber auch die Gefahr von „Isomorphismus“ (Di Maggio, Powell, 1983), das heisst ein Kippen in die allein gültige Marktlogik („marktorientierter Isomorphismus“) oder die Instrumentalisierung durch die staatliche Politik („nicht marktorientierter Isomorphismus“) mit sich bringt.

### **Die Stichprobe**

Für diese Untersuchung wurden 162 Sozialfirmen aus 11 europäischen Ländern befragt. Sozialfirmen, die ausschliesslich für Menschen mit körperlicher oder geistiger Behinderung bestimmt sind, für die seit den 1960er-Jahren in den meisten europäischen Ländern spezifische Einrichtungen bestehen, wurden bewusst ausgeschlossen. Es gibt aber auch Sozialfirmen, die neben anderen benachteiligten Gruppen auch Menschen mit Behinderungen beruflich eingliedern; diese Unternehmen wurden in der Stichprobe berücksichtigt.

Die untersuchten Sozialfirmen üben vielfältige Tätigkeiten aus. Einige produzieren öffentliche Güter, d.h. Güter, deren Konsum sich durch Nichtrivalität (die Nutzung durch eine Person beeinträchtigt nicht die Nutzung durch andere) und das Nichtausschlussprinzip (es ist technisch schwierig, die Kosten für den Konsum der Güter oder Dienstleistungen auf die Einzelpersonen abzuwälzen) auszeichnet. Es handelt sich hier um ein bekanntes Marktversagen, das eine staatliche Intervention erfordert. Es ist deshalb auch nicht erstaunlich, dass diese Art Sozialfirma finanziell auf Verträgen mit der öffentlichen Hand beruht. 18 Prozent der untersuchten Sozialfirmen sind im Recycling und 8 Prozent in Gärtnerarbeiten und der Stadterneuerung tätig.

Andere Sozialfirmen produzieren bzw. erbringen individuelle Güter oder Dienstleistungen, deren Nutzer und deren Konsum eindeutig identifizierbar sind, wie zum Beispiel Restaurantion oder Kleinkinderbetreuung. Hier ist eine weitere Unterscheidung möglich: Bei den individuellen Gütern und Dienstleistungen kann zwischen reinen individuellen Gütern und quasi-öffentlichen Gütern unterschieden werden. Letztere generieren trotz ihrer Teilbarkeit neben einem individuellen auch einen kollektiven Nutzen. Kleinkinderbetreuung zum Beispiel produziert für die Eltern des Kindes Nutzen, gleichzeitig hat sie aber auch positive Auswirkungen auf die Gemeinschaft, da sie den Frauen den Zugang zum Arbeitsmarkt erleichtert, den sozialen Zusammenhalt in Regionen mit schwierigen Verhältnissen fördert usw. Aus diesen Gründen kann die Kleinkinderbetreuung als quasi-öffentliche Dienstleistung bezeichnet werden. Bestimmte Güter und Dienstleistungen sind auch aufgrund der Art der Konsumentinnen und Konsumenten, an die sie sich richten, quasi-öffentlich. Ein Restaurant für eine benachteiligte Kundschaft zum Beispiel, das Tiefpreise anbietet, produziert quasi-öffentliche Güter. 18 Prozent der untersuchten Sozialfirmen erbringen soziale Dienstleistungen (Kleinkinderbetreuung, Betreuung von Seniorinnen und Senioren, Secondhand-Geschäfte für Bedürftige, Auslieferung von Fertigspeisen, Transport von gehbehinderten Personen usw.). Drei Prozent der Sozialfirmen sind im Bildungsbereich tätig und fünf Prozent im Kultur- und Freizeitwesen (Gemeinschaftszentren, Theater, Freizeitzentren, Tourismusprojekte usw.). Einige dieser Dienstleistungen können der Kategorie der quasi-öffentlichen Güter zugeordnet werden. Es ist demnach anzunehmen, dass rund ein Viertel der Sozialfirmen quasi-öffentliche Güter herstellen.

Die restlichen Sozialfirmen produzieren rein individuelle Güter. Zwölf Prozent erbringen Dienstleistungen für Unternehmen (Zulieferung, industrielle Reinigung, Ausbau von Infrastrukturen für Unternehmen, Consulting usw.), neun Prozent Dienstleistungen für Haushalte (Reinigung, Einkaufsdienste usw.). Ferner können Dienstleistungen für das Transportwesen, die Baubranche, die Produktion von Gütern (Holz, Kleidung, Zimmerei, Metallbranche usw.), das Gastgewerbe und Geschäfte hinzugezählt werden.

## **Vielfältige Ressourcen**

Wie die Ergebnisse gezeigt haben, ist der wirtschaftliche Fortbestand der Sozialfirmen nicht ausschliesslich an die Ressourcen gebunden, die mit den Geschäftstätigkeiten erzielt werden. Die finanzielle Tragfähigkeit einer Sozialfirma hängt von den Anstrengungen ihrer Mitglieder ab, die zur Erfüllung der Firmenaufgabe nötigen Ressourcen zu beschaffen; diese sind jedoch von Natur aus hybrid. Die Sozialfirmen beweisen eine grosse Fähigkeit, die nötigen Ressourcen für ihre Ziele auf verschiedenste Arten aufzutreiben.

Im Rahmen des Projekts PERSE machen der Verkauf von Gütern und Dienstleistungen durchschnittlich 53 Prozent der Ressourcen der Sozialfirmen und die direkten und indirekten Zuschüsse 38,5 Prozent aus, wobei letztere überwiegend an die arbeitsmarktlichen Ziele gebunden sind. Die marktorientierten Ressourcen beruhen teilweise auf der Fähigkeit der Sozialfirmen, Handelsbeziehungen aufzubauen, bei denen die sozialen Ziele berücksichtigt werden. Solche sozial orientierten Aufträge werden in der Regel mit der öffentlichen Hand vereinbart, wobei der Kauf der von den Sozialfirmen angebotenen Produkte und Dienstleistungen in den meisten Fällen dadurch motiviert ist, dass sich die Zielsetzungen der Sozialfirmen mit denen der öffentlichen Hand decken.

Die nicht-monetären Ressourcen wurden beurteilt, um die auf Reziprozität gründenden Ressourcen (wie die Freiwilligenarbeit) hervorzuheben und die Unterstützung durch die Umverteilung (Befreiung von Sozialbeiträgen, Entsendung von Personal, kostenlose Bereitstellung von Lokalen) deutlich zu machen. Der vermutlich unterschätzte Anteil der Freiwilligenarbeit stellt rund 8,5 Prozent der Ressourcen; er widerspiegelt den Grad der sozialen Integration der Sozialfirmen in den zivilgesellschaftlichen Netzwerken. Stark in diese Netzwerken eingebundene Sozialfirmen sind eher in der Lage, Ressourcen aus Freiwilligenarbeit zu mobilisieren als von öffentlichen Stellen gegründete Sozialfirmen. Diese aus Freiwilligenarbeit gewonnenen Ressourcen spielen in der Anfangsphase, aber auch bei der Umsetzung der beiden Ziele einiger Sozialfirmen – Eingliederung benachteiligter Arbeitskräfte und Produktion bzw. Erbringung von Gütern und Dienstleistungen an benachteiligte Personen – eine wichtige Rolle. Diese doppelte Zielsetzung ist bei Sozialfirmen, die am stärksten in die lokalen Netzwerke eingebunden sind, häufig anzutreffen. Sie zeichnen sich zudem durch einen hohen Anteil an Freiwilligen aus, so z.B. in Irland.

Diese Bestandesaufnahme entspricht einem europäischen Durchschnitt. Einzeln betrachtet, ergibt sich ein deutlich differenziertes Bild, und die verschiedenen „Ressourcenmixe“ zeigen ein unterschiedliches Vorgehen der Sozialfirmen bei der Beschaffung der Ressourcen. Sozialfirmen, die soziale Dienstleistungen zuhanden gefährdeter Zielgruppen erbringen, oder benachteiligte Arbeitskräfte beschäftigen, benötigen anteilmässig mehr marktexterne Ressourcen. Die verschiedenen „Ressourcenmixe“ müssen deshalb entsprechend der Gewichtung der von der jeweiligen Sozialfirma verfolgten Ziele analysiert werden.

## **Einrichtungen mit mehrere Zielen**

Im Mittelpunkt der Aufgaben einer Sozialfirma steht die Integration benachteiligter Arbeitskräfte über eine produktive Tätigkeit; dies ist auch das Hauptkriterium der Definition einer Sozialfirma. Empirische Untersuchungen haben ergeben, dass die europäischen Sozialfirmen diese Integrationsaufgabe auf verschiedene Arten umsetzen: über stabile Arbeitsplätze, Brückenangebote oder Praktika, geschützte Stellen usw. Nicht in allen Sozialfirmen ist dieses Integrationsziel jedoch vorrangig. Eine Untergruppe wies darauf hin, dass ihre Hauptaufgabe in der Förderung der lokalen Entwicklung, insbesondere bei benachteiligten Gemeinschaften bestehe, für die sie Güter produziere bzw. Dienstleistungen

erbringe. Gleichzeitig haben sie Ausbildungsmöglichkeiten und Stellen für Randgruppen geschaffen, die vom Arbeitsmarkt ausgeschlossen sind. Für diese Untergruppe ist die „Integration benachteiligter Arbeitskräfte über eine produktive Tätigkeit“ zwar eine wichtige Aufgabe, gemessen an der Förderung der lokalen Entwicklung jedoch zweitrangig. In diese Kategorie sind beispielsweise die Initiativen für lokale Entwicklung in Irland, die Gemeinschaftsunternehmen („Community businesses“) in Grossbritannien und die Quartiervereine in Frankreich einzuordnen.

Die Produktion ist als Träger des Sozialziels integrierender Bestandteil der Identität der Sozialfirmen. Es zeigt sich klar, dass die Integrations- und die Produktionsziele mehrheitlich eng miteinander verknüpft und relativ ausgeglichen sind. Dies scheint auch eines der Merkmale der Sozialfirmen zu sein. Unter diesem Gesichtspunkt unterscheiden sie sich deutlich von den marktorientierten Sozialfirmen, bei denen die Geschäftstätigkeit lediglich dazu dient, Einkommen zu generieren und nicht unbedingt mit der Aufgabe der Sozialfirma in Zusammenhang steht. Weiter hat sich gezeigt, dass einige Sozialfirmen (quasi-)öffentliche Güter (soziale Dienste oder umweltorientierte Tätigkeiten) produzieren und über diese Produktion der Allgemeinheit einen Dienst erweisen, die Produktion also nicht einzig ein Mittel zur Erreichung des Integrationsziels ist. Diese Sozialfirmen verfolgen somit zwei Ziele: die Integration benachteiligter Arbeitskräfte, die Gefahr laufen, endgültig vom Arbeitsmarkt ausgeschlossen zu werden, und die Produktion von (quasi-)öffentlichen Gütern.

Die sozialpolitischen Ziele lassen sich wiederum in eine instrumentale und eine axiologische Ebene unterteilen:

Auf instrumentaler Ebene legen die Sozialfirmen mehrheitlich Wert auf Interessenvertretung und Lobbying über Netzwerkaktivitäten, allerdings in unterschiedlichem Ausmass. Für die einen ist das Lobbying rein strategisch begründet und dient einzig der Förderung ihrer sozialen Aufgabe, d.h. der Beschaffung der Mittel, die sie für die Eingliederung benachteiligter Arbeitskräfte benötigen, oder der Vereinfachung ihrer Produktionsaufgabe durch den Abschluss von Verträgen. Für andere ist Lobbying nicht nur strategisch motiviert, sondern soll auch den Eigenbeitrag der Sozialfirmen aufzeigen, die sich insofern von der aktiven Beschäftigungspolitik unterscheiden, als sie die soziale Ausgrenzung der benachteiligten Gruppen berücksichtigen. Sie bemühen sich beispielsweise, partizipativere Entscheidungsprozesse durchzusetzen und messen den sozialpolitisch orientierten Aufträgen besondere Bedeutung zu.

Axiologisch können die sozialpolitischen Ziele unter dem Gesichtspunkt der «Produktion von Sozialkapital» betrachtet werden, wobei die Mobilisierung von Reziprozität über Netzwerke erfolgt, die sowohl die Koordination als auch die Zusammenarbeit erleichtern. Der Begriff des Sozialkapitals steht einerseits in Zusammenhang mit der komplexen Beziehung fester homogener Bindungen (Bonding) zwischen Personen mit gemeinsamer Identität und andererseits mit Beziehungen (Bridging), die es ermöglichen, Kluft zu überbrücken und zuvor voneinander getrennte Welten mithilfe von Vermittlungsstellen oder interaktiven Instanzen miteinander zu verbinden.

Diese Dynamik, die in der Zusammenführung von Personen mit unterschiedlichem Hintergrund besteht, zeigt sich auch darin, dass sich der Verwaltungsrat von 58 Prozent der befragten Sozialfirmen aus mehreren Interessengruppen zusammensetzt („Unternehmen mit multiplen Teilnehmenden“). Im Übrigen weisen die gesammelten Informationen darauf hin, dass die Beteiligung unterschiedlicher Interessengruppen dank einer ausgeglichenen Führungsstruktur einen erkennbaren Einfluss auf die Verwaltungsräte der Sozialfirmen hat. Diese Merkmale – die partizipative Struktur der Sozialfirmen und die überwiegend

partnerschaftliche Gründung der Sozialfirmen – festigen das Vertrauen zwischen den verschiedenen Interessengruppen.

Die Ergebnisse bestätigen somit klar, dass die Sozialfirmen in Europa mehrere Ziele verfolgen. Allerdings ist die Aufteilung der Besitzverhältnisse auf verschiedene Interessengruppen nicht die einzige Möglichkeit, Einrichtungen mit mehreren Zielen zu verwalten. Diese können auch von Sozialfirmen mit Einzelbeteiligung verwaltet werden und setzen nicht zwingend eine Einrichtung mit multiplen Teilnehmenden voraus. Es muss aber darauf hingewiesen werden, dass der Führungsstil der Sozialfirmen nur anhand der Eigentumsverhältnisse und der Dynamik des Verwaltungsrates untersucht wurde und sich die Informationen dabei auf die Aussagen der befragten Firmenleiterinnen und -leiter stützen. Die gesammelten Daten deuten aber darauf hin, dass die Sozialfirmen auch informelle Beziehungen mit externen Partnern (lokale Gemeinschaft, Kundschaft, Begünstigte, Behörden usw.) unterhalten, ohne dass diese offiziell im Verwaltungsrat vertreten sind.

### **Balanceakt zwischen Innovation und Isomorphismus**

Wie die historische Analyse gezeigt hat, haben die Sozialfirmen bei der Integration von ausgegrenzten Personen durch eine produktive Tätigkeit eine Vorreiterrolle übernommen. Ihr Unternehmertum zeigte Wirkung, indem es verborgene gesellschaftliche Probleme ans Licht brachte und die staatliche Politik beeinflusste. Die staatliche Politik im Bereich der Sozialfirmen und die von den Sozialfirmen selbst angewandte Politik wurden hinsichtlich ihrer Ziele und ihrer Praxis zumindest teilweise angepasst.

### ***Das Sozialziel***

In Bezug auf das Sozialziel bestand die Philosophie der innovativen sozialen Unternehmen, die in den 1980er-Jahren aufkamen, eindeutig darin, für die Weiterentwicklung der Fähigkeiten (oder „Befähigungen“, gemäss Sen, 1985) und die Integration benachteiligter Personen zu sorgen, indem sie diese aus den Sozialfirmen rekrutierten. Deren Ziel war es, benachteiligten Arbeitskräften die Chance zu bieten, die Rolle der Arbeit in ihrem Leben aufzuwerten und ihnen so dabei zu helfen, ihr persönliches Projekt zu entwickeln. Dieses Konzept setzt nicht nur die Vermittlung von Arbeit, sondern auch gewisse Werte voraus, wie zum Beispiel den Aufbau von demokratischen Verwaltungsstrukturen, in denen die benachteiligten Arbeitskräfte eine Rolle erhalten, oder die Erbringung von Dienstleistungen, die im Wirkungsgebiet der Sozialfirmen einen gesellschaftlichen Nutzen generieren.

Die Rückführung der Arbeitskräfte in den ersten Arbeitsmarkt hatte demnach keine Priorität. Im Zuge der fortschreitenden Institutionalisierung durch öffentliche Programme, die immer stärker an die aktive Beschäftigungspolitik geknüpft waren, nahm der Druck zugunsten der Eingliederung benachteiligter Arbeitskräfte in den ersten Arbeitsmarkt im Lauf der Jahre zu. Es bestehen demnach Schwierigkeiten, die beiden Aufgaben, vom Arbeitsmarkt ausgeschlossene Personengruppen beim Erwerb von Fähigkeiten zu unterstützen und den Begünstigten über «normale» Stellen den Wiedereinstieg in den regulären Arbeitsmarkt zu ermöglichen, miteinander zu vereinbaren.

Zum einen hängt die Art der von den Sozialfirmen betriebenen Integration weitgehend von ihrer Definition durch die Arbeitsmarktbehörden ab. Meist bestehen die Integrationsprogramme in einer vorübergehenden Unterstützung durch die öffentliche Hand als Ausgleich zur „temporären Beschäftigungsunfähigkeit“ der benachteiligten Arbeitskräfte. Es scheint jedoch, dass sie das reale Profil der Arbeitskräfte nicht ausreichend berücksichtigen. Der temporäre Charakter der Subventionen kann zudem ein „Abschöpfen“ verursachen, das heisst die Unternehmen dazu verleiten, während der Projektdauer nur die

„beschäftigungsfähigsten“ Arbeitskräfte einzustellen und nur die Personen zu behalten, die nach der Subventionsphase das gewünschte Niveau erreicht haben.

Zum anderen wird die Alltagspraxis stärker von anderen Faktoren wie der zunehmenden organisatorischen Professionalisierung und der Annäherung der Produktionsverfahren an die privatwirtschaftlichen Methoden beeinflusst, obwohl die ersten Initiativen den Schwerpunkt auf die Stärkung der Fähigkeiten der Teilnehmenden über partizipative Entscheidungsprozesse gelegt hatten. Die Sozialfirmen verkaufen ihre Produkte auf Märkten, auf denen sie gewinnorientierte Unternehmen konkurrenzieren. Dies kann dazu führen, dass sie die Normen ihrer Konkurrenten übernehmen. Die Analyse der formalen Beteiligungsprozesse wie die Vertretung im Verwaltungsrat zeigt einerseits, dass der Beteiligungsgrad der zu integrierenden Arbeitskräfte nur schwach ist und andererseits, dass das Betreuungspersonal zu den einflussstärksten Kategorien des Verwaltungsrats der untersuchten Sozialfirmen gehört. Diese Situation könnte auf den Professionalisierungsprozess, der die Beteiligung einschränkt, zurückzuführen sein.

### ***Das Produktionsziel***

In Bezug auf das Produktionsziel besteht die erste Herausforderung der Sozialfirmen darin, eine Produktionstätigkeit zu finden, die den Kompetenzen der Arbeitskräfte entspricht und gleichzeitig ihre Ausbildung im Rahmen des Produktionsprozesses erlaubt.

Zur Erreichung dieses Ziels hat sich die Schaffung von Marktnischen als gute Strategie erwiesen. Sobald sich der Markt zu stabilisieren beginnt, werden einige Sozialfirmen, die es geschafft haben, sich in solchen Nischen zu etablieren, jedoch von privatwirtschaftlichen Unternehmen konkurrenziert, die weniger von sozialen Anliegen und den entsprechenden Verpflichtungen abhängig sind und ebenfalls finanziellen Nutzen daraus zu ziehen versuchen. Ein typisches Beispiel ist der Recycling-Sektor. Die Sozialfirmen haben in dieser Branche eine Vorreiterrolle gespielt. Heute ist dieser Markt stärker gesichert und die Sozialfirmen sind mit der Konkurrenz neuer Marktteilnehmer aus dem gewinnorientierten Sektor konfrontiert. Darüber hinaus müssen die Sozialfirmen manchmal Kompromisse zwischen der Art der Produktionstätigkeit und dem Profil der Teilnehmenden suchen. So zeigen die Daten beispielsweise, dass der Bau und die Gartenbranche mehr niedrigqualifizierte Arbeitskräfte beschäftigen, während im Sozial- und Bildungsbereich qualifiziertere Arbeitskräfte anzutreffen sind.

Die meisten Sozialfirmen legen Wert darauf, Güter und Dienstleistungen zu produzieren bzw. zu erbringen, weil sie dadurch ihrer Integrationsaufgabe nachkommen können. Einige setzen sich aber auch ein Produktionsziel, da sie dieses insofern als wichtig für die Gesellschaft erachten, als es der Gemeinschaft einen bestimmten Nutzen bringt (dies trifft z.B. auf soziale Dienstleistungen zu). Die Beschaffung der nötigen Ressourcen für diese Art der Produktionstätigkeit stellt die Sozialfirmen vor eine weitere Herausforderung. Während bei einigen der speziell für die Sozialfirmen entworfenen Programme das Produktionsziel die wichtigste Unterstützung bei der Eingliederung durch Arbeit darstellt, wird nur wenigen Sozialfirmen die Möglichkeit eingeräumt, (quasi-)öffentliche Güter zu produzieren – und wenn, dann werden sie dafür nur selten durch spezifische Zuschüsse der öffentlichen Hand unterstützt, wodurch es für die betroffenen Sozialfirmen schwieriger ist, die Integration benachteiligter Arbeitskräfte mit der Erbringung von (quasi-)öffentlichen Gütern zu vereinbaren.

### ***Das sozialpolitische Ziel***

Was das sozialpolitische Ziel betrifft, so haben die Sozialfirmen zwar dazu beigetragen, die öffentliche Integrationspolitik mitzugestalten, doch der Dialog war nie einfach und konnte die

Frage über das umstrittene Wesen der Sozialfirmen nicht lösen. Obwohl sich die öffentliche Hand und die Initiantinnen und Initianten der Sozialfirmen darüber einig sind, dass die Anstellung und die berufliche Eingliederung benachteiligter Arbeitskräfte zu ihren Kernaufgaben gehören, gehen die Meinungen über die Art dieser Eingliederung doch auseinander. Im vorherrschenden Modell wird den Sozialfirmen nur ein ganz bestimmter Nutzen zugesprochen, der sich auf ein klar definiertes Ziel konzentriert, nämlich die Eingliederung von Arbeitskräften in den „regulären“ Arbeitsmarkt. Die Sozialfirmen werden angehalten, sich diesem Ziel unterzuordnen, auf die Gefahr hin, dass sie die anderen Ziele, die bei ihrer Gründung im Vordergrund standen, aufgeben und damit ihre Innovationsfähigkeit gefährden.

#### **4. Die Stossrichtungen der staatlichen Politik**

In Anlehnung an Denourny, Favreau und Laville (1998) lassen sich für die Gestaltung der staatlichen Politik im Bereich der Integration durch eine wirtschaftliche Tätigkeit drei Stossrichtungen herauskristallisieren.

- Bildung einer Zwischenwirtschaft: Die Integrationsorganisationen vermitteln Arbeits- und Ausbildungsplätze und sorgen dafür, dass die betroffenen Personen die nötigen Fähigkeiten für eine Festanstellung erlangen.
- Bildung eines Sektors für geschützte Arbeitsplätze: Diese Möglichkeit berücksichtigt, dass bestimmte Gruppen dauerhaft von der Arbeitswelt ausgeschlossen sind und strebt deshalb die Schaffung von unbefristeten Stellen für bestimmte Tätigkeiten an.
- Aufbau neuer Solidaritäts- und Territorialbeziehungen: Damit die Integration durch eine wirtschaftliche Tätigkeit endgültig eine Daseinsberechtigung erlangt, muss die zielgerichtete Logik durch eine Querschnittslogik ersetzt werden. Diese soll zu einem festen Bestandteil der auf der Aufwertung der lokalen Potenziale aufbauenden Entwicklung werden.

Indem sie den Sozialfirmen den Auftrag erteilt hat, benachteiligte Personen so weit zu fördern, dass sie von anderen Unternehmen eingestellt werden können, hat die staatliche Politik in erster Linie den Aufbau einer Zwischenwirtschaft unterstützt. Dabei konnten zwei Grenzen identifiziert werden.

Zunächst haben die Ergebnisse dieser Studie gezeigt, dass sich die Sozialfirmen an eine äußerst heterogene, in mehrere Untergruppen unterteilbare Gruppe richten. Benachteiligte Arbeitskräfte befinden sich in sehr unterschiedlichen Situationen. Ihr Problem beschränkt sich nicht unbedingt nur auf eine „temporäre Beschäftigungsunfähigkeit“; sie können mit den unterschiedlichsten Problemen konfrontiert sein (mangelnde Qualifikation, geistige Behinderung, soziale Probleme), die sich dauerhaft auf ihre Produktivität auswirken. Für bestimmte Gruppen von Arbeitskräften in besonders schwierigen Situationen eignen sich die Sozialfirmen als „Sprungbrett für die Integration“ durch eine vorübergehende öffentliche Hilfe, mit der die „temporäre Beschäftigungsunfähigkeit“ vor der Eingliederung in den ersten Arbeitsmarkt überbrückt wird, deshalb nicht. Eine Möglichkeit, die besonderen Merkmale der verschiedenen Zielgruppen der Sozialfirmen besser zu berücksichtigen, könnte die Differenzierung der Integrationszuschüsse nach dem Profil der Arbeitskräfte sein, sodass bestimmte Gruppen länger in den Sozialfirmen bleiben könnten. Diese Erfahrung wurde in mehreren Ländern gemacht, so auch in den italienischen Sozialgenossenschaften, wo die in Abhängigkeit zur Behinderung verlängerten Zuschüsse ihre Wirksamkeit bei der Integration der Arbeitskräfte bewiesen haben. Ein anderes Beispiel zeigt Schweden: Die Aufnahme einer Arbeitskraft in eine Sozialfirma erfolgt durch offizielle oder inoffizielle Verfahren zwischen der Sozialfirma und den für die Integration der betroffenen Person zuständigen Behörden. In

Belgien kann die Bundessubvention (SINE) für die schwächsten Arbeitskräfte in gewissen Fällen unbefristet gewährt werden. Die anerkannte Heterogenität der Arbeitskräfte sollte die staatliche Politik auf jeden Fall dazu veranlassen, im Rahmen der Beschäftigungspolitik ein breites Spektrum an Integrationsmassnahmen zu entwickeln, damit die Sozialfirmen Arbeitskräfte mit unterschiedlichen Profilen eingliedern können.

Weiter ist festzustellen, dass die Entwicklung neuer Tätigkeiten auf lokaler Ebene vernachlässigt wird, obwohl damit dem Mangel an lokalen Arbeitsplätzen als einer der Ursachen für die Integrationsschwierigkeiten, die sich nicht nur mit den Problemen der benachteiligten Personen erklären lassen, entgegengewirkt werden könnte. Die positive Diskriminierung, die von der staatlichen Politik zugunsten der Idee einer Zwischenwirtschaft betrieben wurde, wird von der hartnäckig andauernden Krise stark in Frage gestellt. Es ist nicht von der Hand zu weisen, dass die beiden anderen Stossrichtungen – der Sektor geschützter Arbeitsplätze und die Solidarisierung der Territorialwirtschaften – ihre Berechtigung haben.

Der Aufbau eines Sektors geschützter Arbeitsplätze ist zum Beispiel in Flandern (Belgien) in den Sozialwerkstätten zu beobachten. Er kann unterschiedliche Formen annehmen. Eine davon ist die Ausweitung der Integrationspraxis bei Menschen mit Behinderungen durch die Vergabe von Unteraufträgen der Privatwirtschaft an Sozialfirmen, die für einfache Aufgaben (z.B. Verpackung) niedrigqualifizierte Arbeitskräfte beschäftigen. Es kann sich aber auch um einen Sektor mit doppeltem gesellschaftlichem Nutzen handeln: Die produzierten bzw. erbrachten Güter und Dienstleistungen sind von öffentlichem Interesse, auch wenn sie sich an Einzelpersonen richten, und die Arbeitsplätze dienen der Integration besonders benachteiligter Zielgruppen. Diese Philosophie liegt zweifellos auch den in den europäischen Richtlinien vorgesehenen „vorbehaltenen Aufträgen“ zugrunde, bei denen „nur geschützte Werkstätten an den Verfahren zur Vergabe öffentlicher Aufträge teilnehmen oder solche Aufträge ausführen dürfen, sofern die Mehrheit der Arbeitnehmer Behinderte sind, die aufgrund der Art oder der Schwere ihrer Behinderung keine Berufstätigkeit unter normalen Bedingungen ausüben können“. Verbände plädieren weiterhin für eine solche Lösung, damit Arbeit für die Schwächsten nicht unerreichbar bleibt. Gewerkschaften und auch einige Verfechter der „Integration durch Arbeit“ kritisieren jedoch, dass die einzugliedernden Personen Gefahr laufen, in einen von der übrigen Wirtschaft isolierten Sektor abgeschoben und dadurch stigmatisiert zu werden.

Beim Aufbau neuer Solidaritäts- und Territorialbeziehungen wird nach möglichen Bündnissen mit stark lokal verankerten Unternehmen und Gebietskörperschaften gesucht. Dieses Szenario orientiert sich keinesfalls an einer ausschliesslich kapitalistischen Dynamik, vielmehr ist es in die Perspektive einer pluralen Wirtschaft einzuordnen, die die verschiedenen Unternehmensformen – gewinnorientiert, öffentlich und sozial – anerkennt. Zusätzlich zur wirtschaftlichen Vielfalt ist hier auch auf die demokratische Vielfalt hinzuweisen. Die betroffenen Sozialfirmen können die Meinungen der Teilnehmenden als Bürgerinnen und Bürger und nicht nur als Begünstigte berücksichtigen. Zudem ist die Schaffung neuer Stellen auch davon abhängig, inwieweit der öffentliche Nutzen der Produktionstätigkeiten bestimmter Sozialfirmen im Bereich Umwelt, Verbesserung der Lebensbedingungen, Sozialdienste usw. anerkannt wird. Wenn die Produktion einer Sozialfirma auf diesen öffentlichen, von der Marktlogik ausgeklammerten Nutzen ausgerichtet ist, muss sie teilweise mit Mitteln aus der Umverteilung oder der Freiwilligenarbeit finanziert werden. Ein Grossteil der durch die Umverteilung bereitgestellten Ressourcen ist jedoch einzig für das Ziel der Eingliederung benachteiligter Arbeitskräfte bestimmt. Sozialfirmen haben Anspruch auf solche Zuschüsse, damit sie ihre Integrationsaufgabe erfüllen können.



Der europäische Rechtsrahmen ist jedoch schmal. EU-Mitgliedstaaten, die Sozialfirmen für ihre Integrationsaufgabe künftig mit öffentlichen Mitteln unterstützen möchten, müssen spezielle Auftragsmethoden und Ausnahmen zum Verbot staatlicher Beihilfen vorsehen. Falls sie die Produktion von (quasi-)öffentlichen Gütern begründen können, müssten sie neben den Beihilfen der öffentlichen Beschäftigungsprogramme für benachteiligte Arbeitskräfte Anspruch auf zusätzliche Gelder für die Erfüllung dieser Aufgabe im Dienst der Gesellschaft haben. Hier sei auf die Bedeutung der von der öffentlichen Hand vergebenen Aufträge, die teilweise die Erbringung solcher (quasi-)öffentlicher Dienstleistungen betreffen, hingewiesen. Sie reißen sich in die intensive Diskussion über das öffentliche Beschaffungswesen und die Organisation der gemeinnützigen sozialen Dienstleistungen ein, die für viele Sozialfirmen entscheidend sind. Die heute mit Integration durch Arbeit gleichgesetzten Sozialfirmen werden von den öffentlichen Instanzen nur selten als Strategie anerkannt, die auch in anderen Tätigkeitsbereichen wirtschaftlich tragfähig ist. Die Kommunikation von 2011 (SEC(2011) 1278 final) der Europäischen Kommission über die „Initiative für soziales Unternehmertum zur Förderung der Sozialunternehmen als Schlüsselakteure der Sozialwirtschaft und der sozialen Innovation“ kann jedoch als Zeichen der Anerkennung gewertet werden. Vor dem Hintergrund des aufstrebenden Dienstleistungssektors, insbesondere der persönlichen Dienstleistungen, muss die Analyse der Merkmale der Sozialfirmen über den Bereich der beruflichen Eingliederung hinausgehen. Persönliche Dienstleistungen werden von zahlreichen Anbietern mit unterschiedlichen Organisationsarten und Führungsstilen erbracht (gewinnorientierte Unternehmen, traditionelle gemeinnützige Vereine, Sozialfirmen, öffentliche Unternehmen). Ausserdem lässt die Weiterentwicklung dieser Dienstleistungen Hoffnungen in Bezug auf ihren Nutzen für die Gemeinschaft aufkommen (als Antwort auf wichtige öffentliche Bedürfnisse und im Hinblick auf die Schaffung von qualitativ hochwertigen Arbeitsplätzen). Es ist deshalb wichtig, dass die Wertschöpfung des Sozialfirmenmodells – bei dem der ausdrückliche Wunsch, die Bedürfnisse der Gemeinschaft zu erfüllen, als Motor wirkt – vertieft untersucht wird.

Ist der Ausbau der Sozialfirmen als Zeichen eines Abbaus des Sozialstaates zu werten, oder kündigt er im Gegenteil ein neues Steuerungssystem der Gemeingüter gemäss der Definition von Elinor Ostrom an? Die Frage muss differenziert beantwortet werden. Wenn sich die öffentliche Hand darauf versteift, eine Quasi-Marktpolitik zu entwickeln und allen Betroffenen den gleichen Vertragstyp anbietet, ohne den möglichen Nutzen für die Gemeinschaft zu berücksichtigen, dann werden die Bedeutung der Sozialfirmen als Akteure der sozialen Innovation und höchstwahrscheinlich auch ihre Fähigkeiten schwinden, öffentliche Probleme zu lösen. Falls die öffentliche Hand aber den identitätsstiftenden Charakter der Sozialfirmen anerkennt und fördert, können sie mit grosser Wahrscheinlichkeit auch weiterhin auf ihre Weise zum allgemeinen und zum öffentlichen Wohl beitragen.

## **Bibliografie**

Austin, J-E., Leonard, B., Reficco, E., Wei-Skillern, J., (2006), „Social Entrepreneurship: It's for Corporations too“, in Nicholls, A., Ed., *Social Entrepreneurship, New Models of Sustainable Social Change*, Oxford University Press, pp. 169-180.

Bornstein D., (2004), *How to Change the World: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas*, New York, Oxford University Press.

Borzaga C., Defourny J. (Eds), (2001), *The Emergence of Social Enterprise*, London and New York, Routledge (paperback edition: 2004).

- Davister C., Defourny J., Grégoire O., (2003), „Les entreprises sociales d'insertion dans l'Union européenne. Un aperçu général“, Working Papers Series, 03/11, Liège: EMES European Research Network
- Dees J. G., (1998), *The Meaning of Social Entrepreneurship*, Stanford University, miméo.
- Dees J. G., Anderson B.B., (2006), „Framing a Theory of Social Entrepreneurship: Building on Two Schools of Practice and Thought“, *Research on Social Entrepreneurship*, ARNOVA Occasional Paper Series, Band 1, Nr. 3, S. 39-66.
- Defourny, J., Laville, J-L, Favreau, L., (dir.), (1998), *Insertion et nouvelle économie sociale, Un bilan international*, Paris: Desclée de Brouwer.
- Defourny J., Nyssens M., (2010), „Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences“, *Journal of Social Entrepreneurship*, Band 1, Nr. 1, S. 32-53.
- DiMaggio, P., Powell, W-W., (1983), „The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields“, *American Sociological Review*, 48, April, S. 147-160.
- Emerson J., (2006), „Moving Ahead Together: Implications of a Blended Value Framework for the Future of Social Entrepreneurship“, in Nicholls A. (Ed.), *Social Entrepreneurship, New Models of Sustainable Social Change*, New York, Oxford University Press, S. 391-406.
- Gardin L., Laville J.L., Nyssens M., (2012), *Entreprise sociale et insertion*, Paris, Desclée de Brouwer.
- Kerlin J., (2006), „Social Enterprise in the United States and Abroad: Learning from our Differences“, in *Research on Social Entrepreneurship*, ARNOVA Occasional Paper Series, Band 1, Nr. 3, S. 105-125.
- Laville J.-L. (2005), „Economie solidaire“ in Laville & D. Cattani, eds., *Dictionnaire de l'Autre économie*, Desclée de Brouwer, Paris, S. 253-260.
- Mair, J., Marti, I., (2006), „Social Entrepreneurship Research: a Source of Explanation, Prediction and Delight“, *Journal of World Business*, Nr. 41, S. 36-41.
- Mair J., Robinson J., Hockerts K. (Eds.), (2006), *Social Entrepreneurship*, New York, Palgrave Macmillan.
- Nicholls A., (2006), *Social Entrepreneurship. New Models of Sustainable Social Change*, New York, Oxford University Press.
- Nyssens M. (Ed.), (2006), *Social Enterprise – At the Crossroads of Market, Public Policies and Civil Society*, London and New York, Routledge.
- Roelants B. (2009), *Cooperatives and Social Enterprises. Governance and Normative Frameworks*, Brussels: CECOP Publications.
- Savitz, A., (2006), „The Triple Bottom Line: How Today's Best-Run Companies are Achieving Economic, Social and Environmental Success and How You Can Too“, Jossey-Bass.
- Sen, Amartya K., (1985), *Commodities and Capabilities*, Oxford: Oxford University Press.
- Skloot, E., (1987), „Enterprise and Commerce in Non-profit Organizations“ in W.W. Powell ed., *The Non-profit Sector: a Research Handbook*, New Haven, CT: Yale University Press.

Young, D., Salamon, L-M., (2002), „Commercialization, Social Ventures, and For-Profit Competition“, in Salamon, L-M., ed., The State of Nonprofit America, Washington DC: Brookings Institution, S. 423-446.

Yunus, M. (2010), Building Social Business. Capitalism that can serve humanity's most pressing needs, Public Affairs.